

**Краткий конспект лекции
по «Микроэкономике»
для студентов специальностей:
Экономика предприятия, Учет и аудит, международная экономика
Составитель: к.э.н., доцент Попадинец Е.В.**

Лекций – 36 часов, семинаров – 36 часов, СРС- 108 часов.

Итоговый контроль – интегрированный экзамен

Необходимость изучения данной дисциплины вызвана потребностью в изучении поведения отдельных хозяйствующих субъектов, таких как фирмы (предприятия) и домохозяйства, а также в рассмотрении таких базовых экономических категорий, как рынок, цена, затраты, прибыль; важным также будет выявления основных закономерностей поведения фирмы, действующей в условиях различных рыночных структур, таких как: совершенная конкуренция, монополия, олигополия и монополистическая конкуренция..

1. Предмет и метод микроэкономики

Экономика и микроэкономика.

Жизнь человеческого общества связана с непрерывным потреблением, но потреблять можно только то, что произведено. Потребление связано с осознанными желаниями людей, производство связано с наличием ресурсов производства. Желание, потребности людей растут быстро, постоянно и безгранично. Всё это происходит из-за закона возрастающих потребностей. Ресурсы всегда ограничены.

Редкость – это ситуация, когда ресурсов недостаточно, чтобы удовлетворить все желания.

Экономика (ойкос, номос) – это наука, изучающая выборы, которые люди совершают, используя редкие ресурсы для удовлетворения своих потребностей, следовательно, предметом экономики являются не деньги, не материальные блага, а люди, их действия, их выборы.

Изучая экономику наблюдаем (различаем) в ней два уровня: микроэкономiku и макроэкономiku.

Макроэкономика – это раздел экономики, изучающий крупномасштабные экономические явления, в основе которых лежат микроэкономические процессы, происходящие на уровне хозяйствующих субъектов.

Микроэкономика – это раздел экономики, изучающий выборы, совершаемые малыми экономическими единицами (фирмами, предпринимателями, отдельными госструктурами) в условиях редкости

Методы микроэкономики

Основной метод всех экономических дисциплин: метод материалистической диалектики. Это означает, что все экономические процессы рассматриваются как реально существующие, т.е. материалистические и они рассматриваются в диалектике, в зарождении, в развитии и умирании.

Специфические методы микроэкономики:

- метод моделирования (связь фактов и ожидаемых результатов)
- метод построения графиков (графическая интерпретация, кривая производственных возможностей)
- метод анализа статистических данных
- метод построения прогнозов
- метод разработки экономической тактики (ценовая политика фирмы)

2. Общая и предельная полезность. Обоснование закона спроса

Полезность блага – это способность экономического блага удовлетворять одну или несколько человеческих потребностей.

Основными формами полезности являются:

Общая полезность – TU – это совокупная полезность, которую получает потребитель от использования каждой дополнительной единицы товара или услуги.

Функцию общей полезности можно выразить так:

$Tu=f(Q_1, Q_2, \dots, Q_n)$, где: TU – общая полезность всего набора благ; Q_1, Q_2, \dots, Q_N – блага, что составляют данный набор.

Предельная полезность – MU – это полезность каждой дополнительной единицы блага, которую получает потребитель при прочих равных условиях. Чем большим количеством блага мы обладаем, тем меньшую полезность имеет для нас каждая дополнительная единица этого блага.

Согласно теории предельной полезности, ценность блага для потребителя определяется не общей, а предельной полезностью – MU .

Функция предельной полезности – это функция, показывающая убывание предельной полезности блага с ростом его количества:

Если $TU=f(Q)$, $MU=\Delta TU / \Delta Q$, где:

MU – предельная полезность блага; ΔU – прирост количества потребляемого блага; ΔTU – прирост общей полезности блага.

Таким образом, ценность блага определяется не общей, а предельной его полезностью для потребителя. Взаимосвязь между количеством потребляемого блага, и степенью удовлетворения от потребления каждой дополнительной единицы блага отражает закон убывающей предельной полезности.

3. Законы Госсена. Равновесие потребителя.

Закон убывающей полезности в микроэкономике называют первым законом Госсена. Данный закон утверждает, что в одном акте потребления происходит убывание предельной полезности каждой дополнительной единицы блага по сравнению с предыдущей. То есть, первый стакан воды более полезный чем второй, а второй полезнее третьего.

Второй закон Госсена описывает условие равновесие или оптимума потребителя. Этот потребитель имеет ограниченное количество денег и неограниченное количество потребностей.

Равновесие потребителя. Потребитель находится в равновесии, когда максимизирует свою общую полезность – TU – и одновременно удовлетворение от расходования ограниченного дохода.

Потребитель всегда ограничен бюджетом, который может быть израсходован на покупку определенной комбинации благ при данных ценах.

Бюджетное ограничение указывает, что общий расход должен быть равен доходу. Увеличение или уменьшение дохода вызывает сдвиг в потреблении.

Оптимальный набор потребительских благ должен отвечать двум требованиям:

- во-первых, находиться в пределах бюджета;
- во-вторых, предоставить потребителю наиболее удачное сочетание при покупке определенных благ.

Данные условия и их реализация обеспечивают оптимальный набор товаров и услуг при фиксированном бюджете.

Условие равновесия потребителя можно выразить следующим образом:

$$\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y}, \text{ или } \frac{MU_x}{MU_y} = \frac{P_x}{P_y},$$

P_x и P_y – цены товаров X и Y ; MU_x и MU_y – предельные полезности товаров X и Y .

Кардиналистская (количественная) теория полезности

Кардиналистская теория исходит из того, что удовлетворение, которое потребитель получает от потребления благ, измеряется в абсолютных величинах – ютилах.

Большинство экономистов согласились, что потребитель способен сравнивать различные наборы товаров с точки зрения отношения предпочтения и безразличия, но утверждение в том, что потребитель может с точностью сказать, сколько единиц полезности он получил от того или иного набора товаров, казалось многим экономистам явно сомнительным. В этом заключается нереалистичность теории количественного подхода к определению потребительского выбора.

4. Спрос и его характеристика

В условиях рыночной экономики спрос выступает главным фактором, определяющим, что и как производить.

Спрос (D) – это желание и возможность потребителя приобрести данный товар по данной цене в данное время (платежеспособная потребность)

Важнейшей характеристикой рынка является закон спроса. Законом спроса называется обратная зависимость между ценой и величиной спроса.

График спроса D имеет отрицательный наклон, это говорит о желании потребителей купить больше товара при меньшей цене.

В общем, математическом виде: $Q_d = f(p)$

где Q_D – величина спроса;

P – цена.

Кроме цены, на спрос влияют и другие факторы: увеличение или сокращение доходов потребителя, изменение вкусов и предпочтений, ценовые и дефицитные ожидания, колебания расходов на рекламу, изменение цен товаров заменителей и комплектующих товаров, изменение количества покупателей и др.

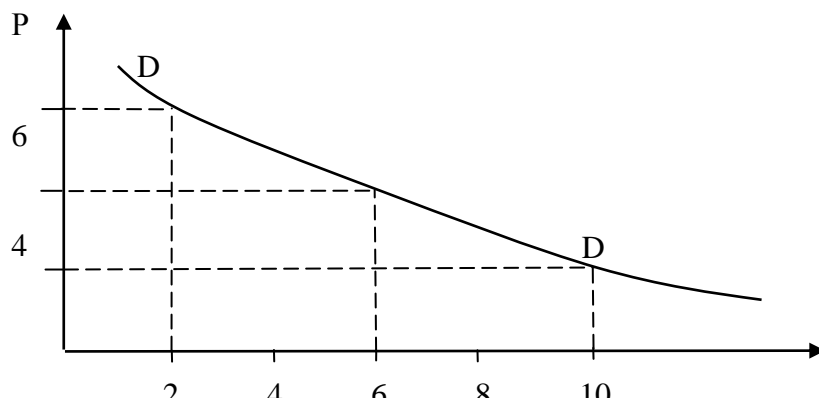


Рис.1 – Зависимость спроса от цены

5. Предложение: определение, кривая, закон, факторы. Рыночное предложение

Предложение (S) – количество благ, предлагаемых для продаж на рынке в определенный момент или период времени.

Связь между ценой блага и объемом предложения находит отражение в законе предложения. Закон предложения выражает прямую зависимость между ценой и величиной предложения в течение определенного периода времени. Закон предложения гласит: с повышением цен соответственно возрастает и величина предложения; со снижением цены сокращается также и предложение. На величину предложения оказывают влияние как ценовые, так и неценовые факторы.

Кривая предложения – это графическое выражение связи между рыночной ценой блага и тем количеством, которое по этой цене будут предлагать продавцы.

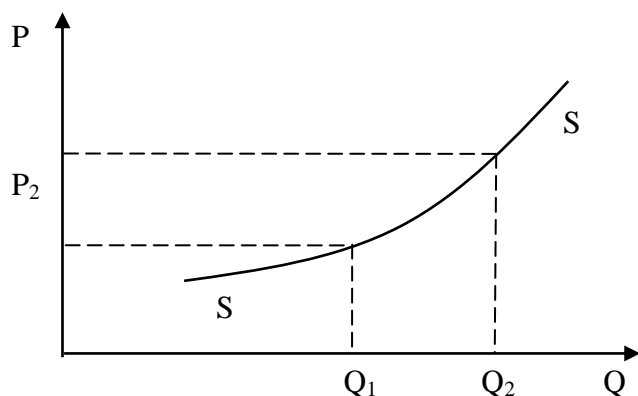


Рис.2 –Кривая предложения

В действительности на предложение товара влияют не только цены самого блага, но и другие факторы: цены факторов производства (ресурсов); технология; ценовые и дефицитные ожидания; размер налогов и субсидий; количество продавцов; прочие факторы, например, изменение цен товаров, которые имеют сходную технологию производства, ожидания производителей и др.

6. Рыночное равновесие, проблема его стабильности

Графическое изображение спроса и предложения показано на рис. 3. На рис. показано, что рыночная цена равновесия определяется в точке пересечения кривых спроса и предложения, которая является точкой равновесия (E), отражающей равенство объема спроса и объема предложения, выступает как равновесная цена. В точке E $Q_s=Q_d$, т.е. достигается равновесие.

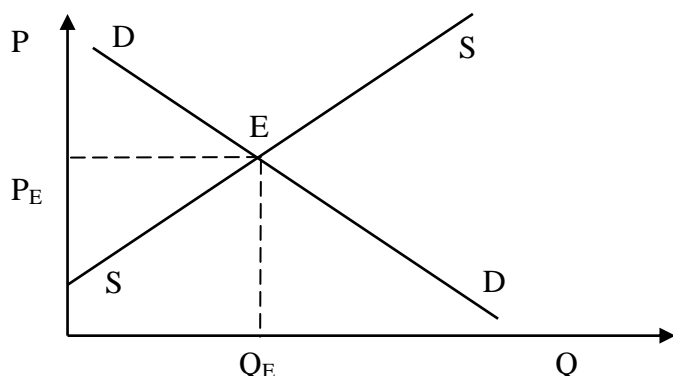


Рис.3 – Взаимодействие спроса и предложения

7. Эластичность спроса и предложения.

Способность одной экономической переменной реагировать на изменение другой, выраженная как отношение процентных изменений называется **эластичностью**.

Различают коэффициент эластичности спроса и предложения.

Коэффициент ценовой эластичности: E_p – показывает уровень процентного изменения объема спроса на товар при каком-то процентном изменении его цены.

Поскольку спрос находится в обратной зависимости от цены, то E_p – **отрицательная величина**.

Если $E_p = 5$ – это означает, что величина спроса растет на 5% на каждый процент снижения цены.

Выделяют:

$E_p < 1$ не эластичный спрос

$E_p = 1$ единичная эластичность.

$E_p > 1$ эластичный спрос

$E_p = 0$ совершенно не эластичный спрос

$E_p = \infty$ совершенно эластичный спрос.

При не эластичном спросе выручка продавца изменяется в том же направлении, что и цена.

При эластичном спросе имеет место противоположное направление.

Существует понятие **перекрестной эластичности**, которая характеризует степень реакции объема спроса на товар X при изменении цены товара Y .

8. Издержки производства и прибыль.

Любое производство невозможно без затрат сырья, электроэнергии, рабочей силы, оборудования, земли и т.д. Издержки производства – затраты на покупку ресурсов для выпуска тех или иных благ.

Выделяют издержки бухгалтерские и экономические. Бухгалтерские издержки (явные, внешние) – это платежи поставщикам за сырье, топливо, рабочую силу.

Экономические издержки (неявные, внутренние) – это неполученные доходы от альтернативного использования ресурсов, которые принадлежат самому предпринимателю.

Различные виды издержек производства обуславливают и различные виды прибыли. Выделяют бухгалтерскую, экономическую и нормальную прибыль.

Бухгалтерская прибыль определяется как разница между совокупной выручкой и совокупными (явными) издержками

$$Pr = TR - TC,$$

где Pr – прибыль фирм; $TR = Q \times P$; TR – совокупный доход; Q – проданное количество благ; P – цена; TC – бухгалтерские издержки.

Экономическая прибыль = Доход фирмы – (бухгалтерские затраты + неявные затраты).

Нормальная прибыль – это минимальная прибыль, которая заставляет предпринимателя оставаться в отрасли.

9. Издержки производства в краткосрочном периоде

Затраты (издержки) зависят и от объема выпускаемой продукции и от временного фактора.

Постоянные издержки – FC – это издержки, величина которых не зависят от объема выпуска продукции. К ним относятся расходы на содержание зданий, арендная плата, рентные платежи, процентные выплаты по долгам, расходы на рекламу, оплата работников по контракту и т.д. Все эти расходы фирма несет даже тогда, когда ничего не производит.

Переменные издержки – VC – издержки, величина которых изменяется в зависимости от изменения объема производства. Если продукция не производится, то они равны нулю. К переменным издержкам относятся расходы на покупку сырья, топлива, энергии, транспортные услуги, заработную плату рабочим и служащим.

Общие издержки – TC – совокупные издержки фирмы, равные сумме ее постоянных и переменных издержек, определяются по формуле

$$TC = FC + VC.$$

Величину общих издержек можно представить графически на рис.1.

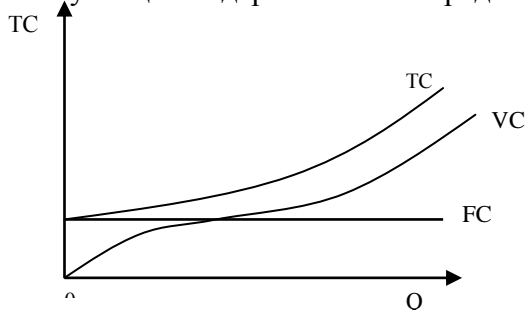


Рис.1 – Графическое изображение общих издержек фирмы

Издержки на единицу производимых благ имеют форму средних постоянных издержек, средних переменных издержек и средних общих издержек.

Средние постоянные издержки – AFC – это общие постоянные издержки на единицу продукции. Они определяются путем деления постоянных издержек FC на соответствующее количество выпущенной продукции: $AFC = FC/Q$.

Постоянные издержки не изменяются, а количество выпускаемой продукции изменяется, поэтому показатель AFC варьируется в различных пределах.

Средние переменные издержки – AVC – это общие переменные издержки на единицу продукции: $AVC = VC/Q$

Средние общие издержки – ATC – это общие издержки производства на единицу продукции. Они определяются двумя способами: а) путем деления суммы общих издержек на количество произведенной продукции: $ATC = TC/Q$; б) путем суммирования средних постоянных издержек и средних переменных издержек: $ATC = AFC + AVC$.

Предельные издержки MC отражают дополнительные затраты на дополнительную единицу продукции и определяются как изменение общих затрат при малом изменении объема выпуска:

$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}$. Предельные издержки зависят от того, как изменяются переменные издержки.