

Рыночные
отношения.
Фирма
в экономике

РЫНОК

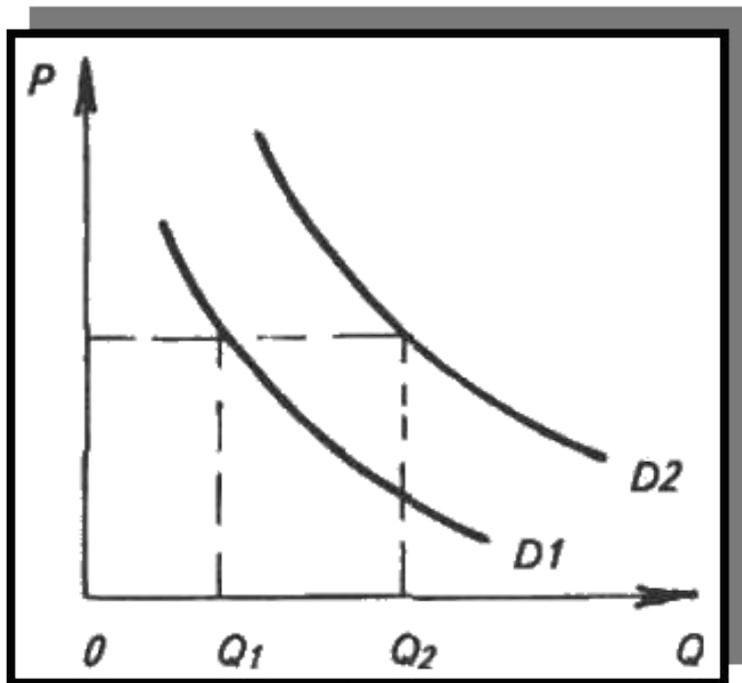
- ▶ Совокупность всех отношений, а также форм и организаций сотрудничества людей друг с другом, касающихся купли-продажи товаров и услуг
- ▶ Основные законы рынка:
 - закон спроса
 - закон предложения

Спрос

- ▶ **Спрос** - это платежеспособная потребность покупателей в данном товаре при данной цене.
- ▶ **Величина спроса** - количество товаров, купленное по некоторой цене за определенной период времени

Закон спроса

- ▶ Величина спроса находится в обратной зависимости от изменения цены товара



D (demand) – спрос

P (price) – цена товара

Q (quantity) – количество

Факторы спроса

- ▶ Цена товара
- ▶ Цены на сопряженные товары
- ▶ Доходы населения
- ▶ Потребительские предпочтения
- ▶ Число покупателей
- ▶ Опасения повышения цены

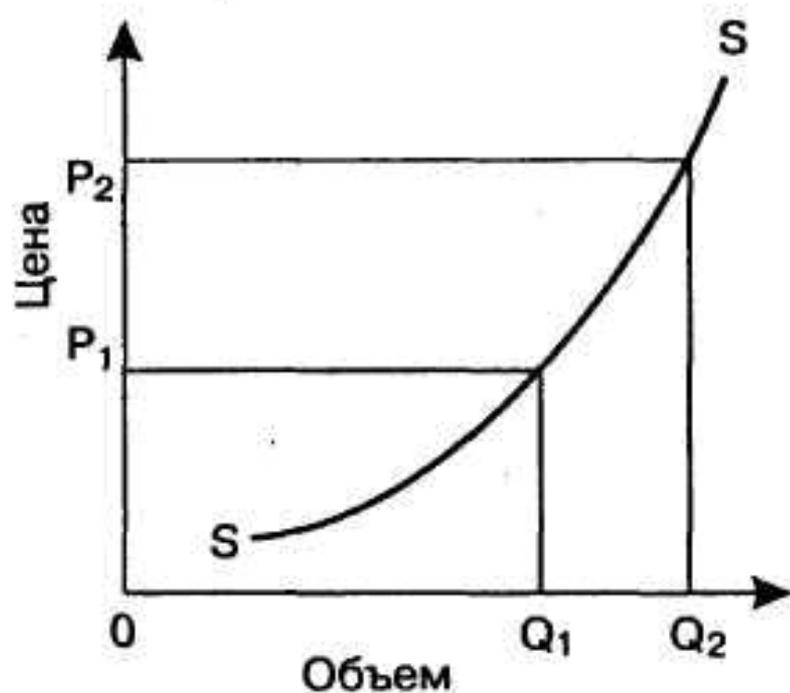
Предложение

- ▶ **Предложение** - желание производителя произвести и продать товар по конкретной цене за определенный период времени
- ▶ **Величина предложения** - количество товара, которое может быть продано по конкретной цене в определенный период времени

Закон предложения

- ▶ Величина предложения возрастает и падает при ее снижении

с увеличением цены



S (supply) – предложение

P (price) – цена товара

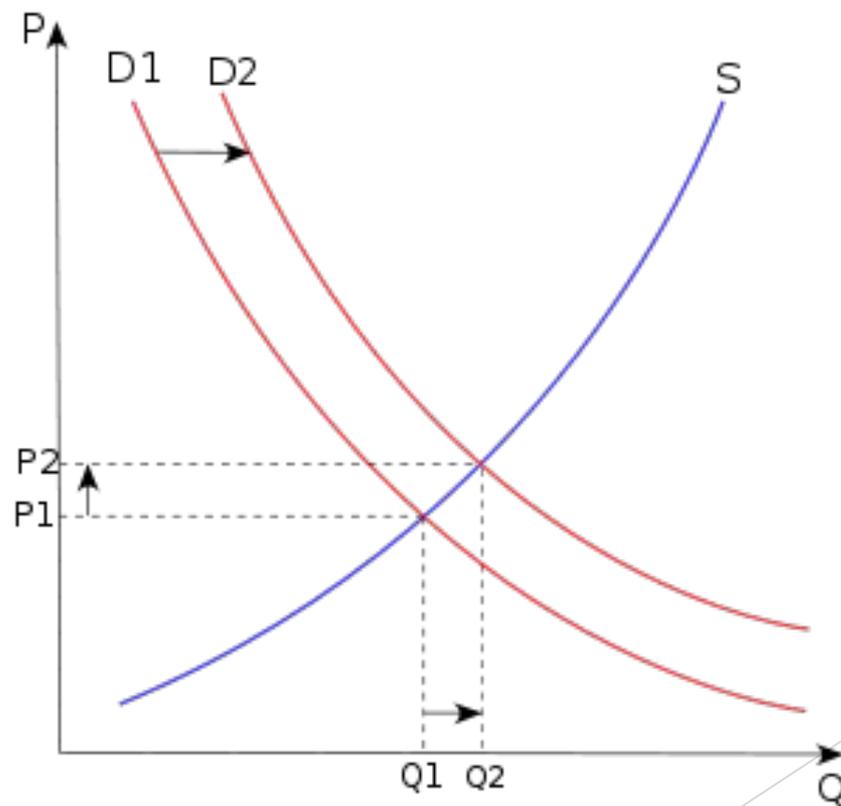
Q (quantity) – количество

Факторы предложения

- ▶ Цены на ресурсы
- ▶ Налоги и дотации
- ▶ Цены на другие товары
- ▶ Технология производства
- ▶ Число продавцов на рынке
- ▶ Ожидания изменения цены

Равновесная цена

- ▶ Цена, при которой величина спроса равна его предложению



Функции рынка

- ▶ Посредническая
- ▶ Ценообразования
- ▶ Информационная
- ▶ Регулирующая
- ▶ Санирующая

Виды рынков

- ▶ По объектам: товаров и услуг, рабочей силы, инвестиций, ценных бумаг, иностранных валют, информации, инноваций
- ▶ По пространству: местный, национальный, региональный, мировой
- ▶ По отношению к закону: легальный, нелегальный (теневой, чёрный)
- ▶ По типу конкуренции: свободной (чистой) конкуренции, несовершенной конкуренции

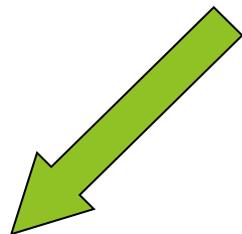
Конкуренция

- ▶ соперничество участников рыночного хозяйства за лучшие условия купли-продажи товаров (фирмы, люди, страны)
- ▶ Стратегии конкурентной борьбы:
 - "силовая" ("дешево, но прилично")
 - "нишевая" ("дорого, но очень качественно")
 - "соединяющая" ("индивидуально")
 - "пионерная" ("лучше и дешевле")

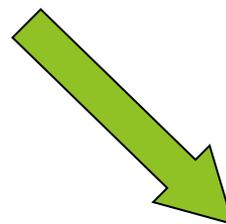
Функции конкуренции

- ▶ Ограничивает возможность возникновения монополий
- ▶ Создает возможность выбора для потребителей
- ▶ Заставляет экономику гибко реагировать на изменение обстановки
- ▶ Способствует внедрению достижений НТП в производство, улучшению качества продукции

Инфраструктура рынка



Биржи – регулярно функционирующий оптовый рынок, где заключаются сделки купли-продажи крупных партий товара (товарно-сырьевая, фондовая, труда, валютная и др.)



Институты, связывающие рынки в единое целое (транспортная сеть, коммуникации, информационные сети, страховые компании)

«+» рынка

- ▶ Способствует эффективному распределению ресурсов
- ▶ Стимулирует НТП
- ▶ Гибкость и адаптивность производства к изменяющимся условиям
- ▶ Свобода выбора потребителей и производителей
- ▶ Повышение качества товаров и услуг
- ▶ Бездефицитность, удовлетворение разнообразных потребностей

«-» рынка

- ▶ Значительная дифференциация доходов
- ▶ Монополизация экономики
- ▶ Не вкладываются средства в фундаментальные научные исследования
- ▶ Не стимулирует заботу об экологии, осуществляет нерациональное использование природных ресурсов
- ▶ Не способствует развитию образования, культуры
- ▶ Способствует циклическому развитию экономики

Фирма в экономике.

Понятие фирмы



Фирма

коммерческое предприятие,
организация, осуществляющая
затраты экономических ресурсов для
изготовления товаров и услуг,
реализуемых на рынке



Владелец

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

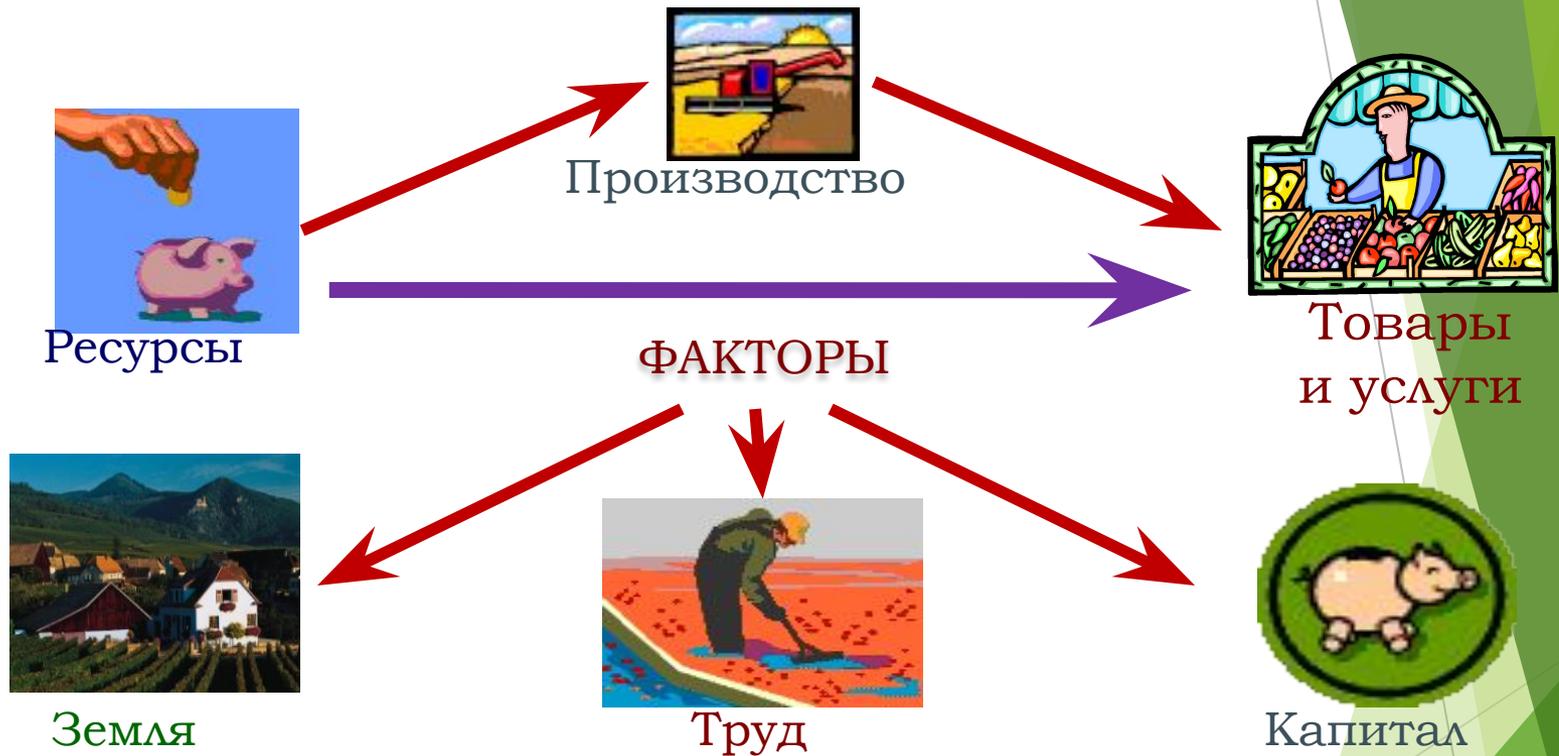
ДОХОД



Задачи

- рациональный выбор вида и объема производимых благ,
- выбор технологии,
- грамотное использование ресурсов,
- управление производственным процессом,
- сбыт готовой продукции.

Факторы производства



+ предпринимательские способности



Ограниченность ресурсов



? Эффективность использования

Факторы производства и факторные доходы

ФАКТОРЫ



Земля



Труд



Капитал



Рента



Зарплата



Процент

Факторы производства и факторные ДОХОДЫ



Капитал

**ВАЖНЕЙШИЙ
ФАКТОР**

Имущество,
способное
приносить
доход



Физический
(средства
производства)



Финансовый
(деньги для
покупки физ.
капитала)

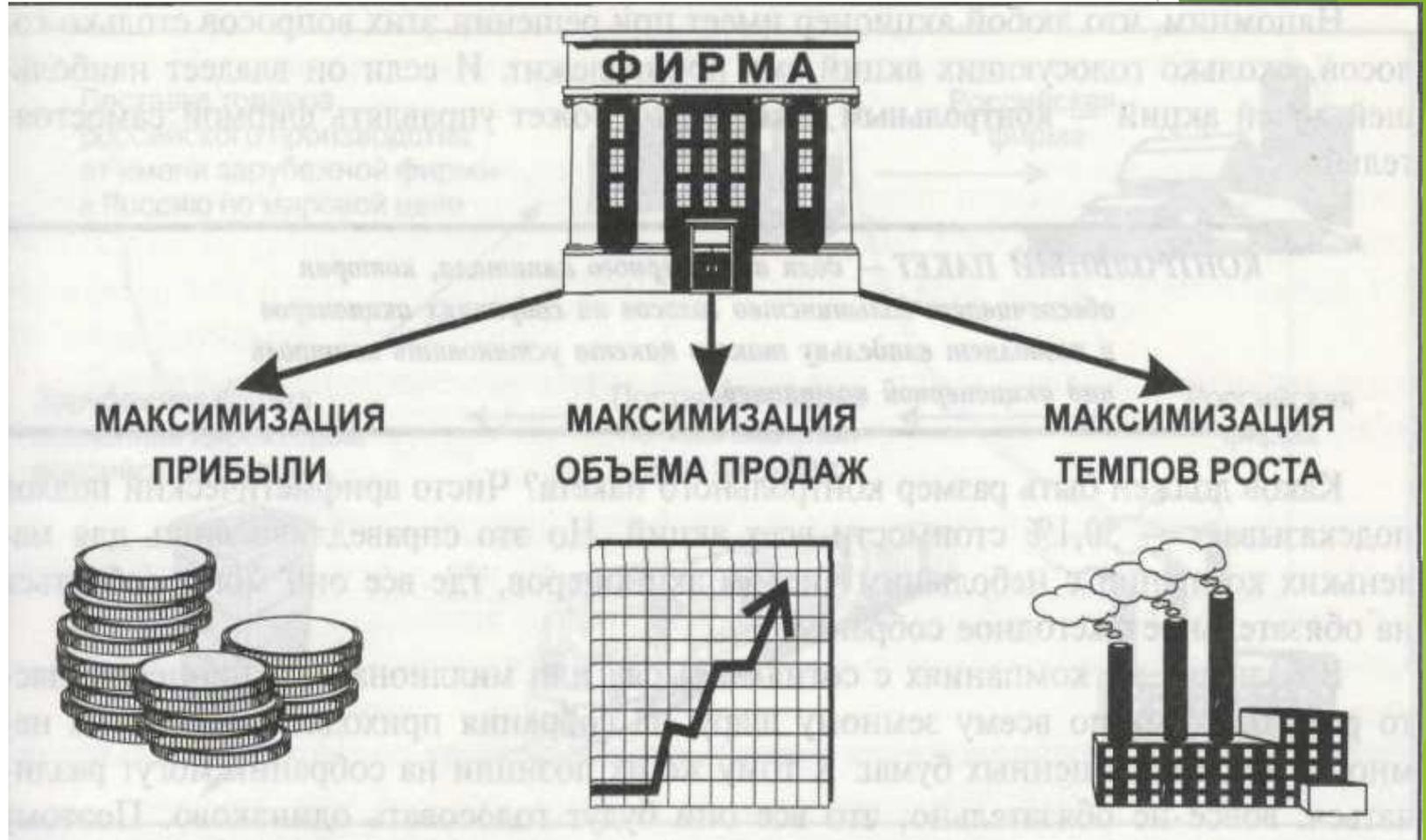


Инвестиции
(вложения денег и
материал. средств
в производство)

**ВРЕМЕННО
СВОБОДНЫЕ
СРЕДСТВА**

ссудный капитал - процент

Цели деятельности фирмы



Прибыль –

превышение выручки от продажи товара над суммарными затратами (издержками) на его изготовление и организацию продажи

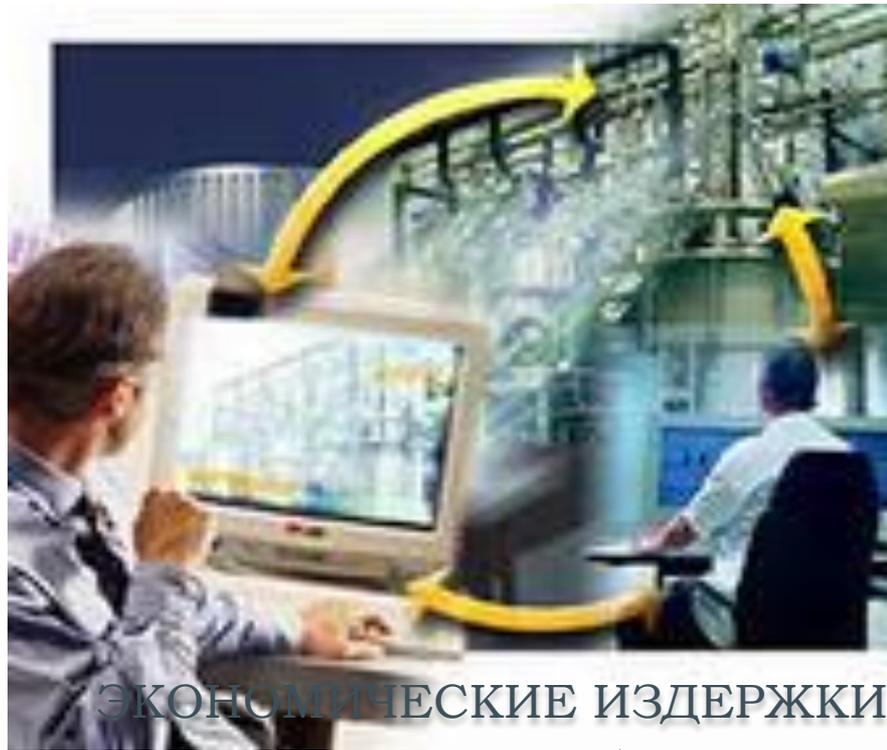
$$\Pi(Q) = TR(Q) - TC(Q)$$

**Прибыль = общая выручка
– общие издержки**



Общие издержки - расходы на приобретение всего объема ресурсов, который фирма использовала для организации производства определенного объема продукции





ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИЗДЕРЖКИ

Внутренние
(неявные)

(здания, труд
предпринимателя)

Внешние
(явные, бухгалтерские)

(оплата факторов
производства)

Экономические издержки –

общие издержки фирмы на производство товаров или услуг, включающие как прямые денежные издержки по организации производства и сбыта товаров, так и альтернативные издержки, т.е. упущенную выгоду от использования ресурсов фирмы на иные варианты деятельности

Бухгалтерские издержки –

общая сумма внешних (явных) издержек фирмы на производство товаров или услуг в течение определенного периода