

БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра экономической теории

Хорошун К. Н.

ЭКОНОМИКА

Минск
2005

Содержание

Введение.....	3
Основные течения экономической мысли.....	7
Экономические системы и их сущность.....	17
Производство: основные черты, факторы, результаты.....	26
Социально-экономическая сущность отношений собственности.....	40
Агробизнес. Земельная рента.....	50
Фирма в условиях совершенной конкуренции.....	58

Введение.

Существует разветвленная система наук, которые изучают экономическую жизнь общества. Это и наука об общих принципах и законах экономического развития, и отраслевые экономические науки, и науки об истории народного хозяйства и экономической мысли.

Теоретическая и прикладная экономика – это своеобразный синтез, но не всех экономических наук, а тех их направлений, которые особенно актуальны для познания и регулирования важнейших процессов хозяйственной жизни. В русском языке для названия этой науки можно использовать и более короткий термин – «экономика», или, как принято на западе, «Экономикс».

Содержание теоретической и прикладной экономики составляют:

1. Выяснение принципов и законов экономического развития, т. е. тех основ, которые изучаются и традиционной политэкономией.
2. Анализ механизма функционирования экономических систем (в том числе международных аспектов этого механизма), в особенности изучения методов деятельности народного хозяйства в целом, отдельной фирмы, предприятия.
3. Разработка основ экономической политики.

Экономическая теория может быть разделена на две основные группы, в соответствии с их функциональным предназначением.

Позитивная экономическая теория стремится познать окружающий мир, дать ему характеристику, разобраться в его чертах и закономерностях. Нормативная ветвь экономической теории идет дальше. На основе познания существующей действительности она намечает пути совершенствования экономической системы, перехода ее на новые ступени общественного прогресса.

Такое обилие и сложность проблем требуют определенной классификации разделов данной науки и последовательности их изложения и изучения в соответствии с ее внутренней логикой.

Начинать изучение любой науки следует с усвоения ее принципов, законов и методов. Один из основных принципов экономики – взаимодействие теории и практики.

Теория есть результат рационального мышления, познания законов и закономерностей экономического развития. Она является необходимым условием для выработки грамотных решений, касающихся направлений использования материальных ресурсов, реализации товаров и услуг на внутреннем и внешнем рынках. Овладение экономической теорией расширяет кругозор, воспитывает экономическое мышление, обозначает путь к достижению делового успеха.

Вместе с тем без теснейшей связи с практикой, теория теряет ценность. Именно практика формирует социальный заказ на теоретические исследования, дает материал для научного анализа и, наконец, выносит справедливый и неопровержимый «приговор» любой теории.

Другим ключевым принципом теоретической и прикладной экономики является единство микро- и макроанализа. Для доказательства принципа единства микро- и макроанализа применим простую аналогию. Если наблюдать лес издали, то видны его очертания, размеры, протяженность, но не видны отдельные кусты, отдельные деревья, их породы, покров лесной почвы. Все эти подробности можно рассмотреть, приблизившись хотя бы к лесной опушке. Но тогда не увидишь общей картины леса. С чем-то аналогичным мы сталкиваемся в познании экономики. Только анализ микроэкономики и макроэкономики в определенной последовательности позволяет получить более или менее полное представление об экономической жизни общества.

Казалось бы, практическая функция экономической науки сводится к рекомендациям относительно того, как наиболее удачно вписаться в рыночные отношения, добиться высоких результатов в бизнесе. Лауреат Нобелевской премии в области экономики Пол Самуэльсон называет три центральные проблемы, общие для всех хозяйств:

1. Что производить и в каких количествах?
2. Как будут производиться товары, т. е. кем, с помощью каких ресурсов и каких технологий они должны быть произведены.
3. Для кого предназначаются производимые товары?

Можно ли сказать, что на эти вопросы может дать ответ микроэкономист?

И, наконец, еще один принцип – реального историзма. Суть его состоит в том, что законы экономики действуют далеко не однозначно в различных исторических условиях. Скажем, закон рынка властвует там, где происходит товарный обмен. Но невозможно подводить под общий знаменатель те рыночные отношения, которые существовали тысячи лет тому назад, и те, которые утвердились в современной рыночной экономике.

Особенно важно учитывать реальную экономическую ситуацию, которая свойственна странам, совершающим трудный переход от административно-командной системы к рыночной. Скажем, надо различать, как действуют экономические системы в условиях сложившейся конкурентной среды и в условиях далеко не преодоленного монополизма.

Основное предназначение и смысл экономической науки состоит в выявлении, учете и использовании в практической деятельности законов хозяйственного развития. В самом общем виде экономический закон есть выражение наиболее общих связей между экономическими процессами и явлениями, т. е. действия какого-то данного фактора с объективной необходимостью ведет к определенным последствиям.

Одни экономические законы относятся ко всем сферам хозяйственной жизни, другие – преимущественно к микро- или макроэкономике. Среди законов общехозяйственного значения можно выделить закон стоимости, закон накопления, закон денежного обращения.

Закон стоимости выражает отношение цены к общественно необходимому труду, затрачиваемому на производство товаров. Следует отметить, что этот закон нельзя толковать примитивно. В принципе, чем больше труда затрачено на производство товара, тем больше приходится за него платить. Но на процесс купли – продажи действует не только трудоемкость, но и многие другие факторы: качество товара, соотношение между спросом и предложением, степень монополизма продавцов и покупателей, государственная политика цен, количество выпущенных бумажных денег и т. д. Поэтому реальная цена почти всегда отклоняется от стоимости, но стоимость всегда остается тем средним положением, вокруг которого колеблются цены.

Закон накопления гласит, что часть выручки от хозяйственной деятельности необходимо направить на расширение ее масштабов, на инвестиции.

Закон денежного обращения выражает объективную связь между количеством бумажных денег, находящихся в обращении, и уровнем цен. Закон гласит, что покупательная способность денег прочна, если их количество соответствует потребностям рынка в определенной массе денег. Эта масса прямо пропорциональна сумме цен на товары и платные услуги и обратно пропорциональна скорости обращения денег.

Преимущественно к сфере микроэкономики относятся закон спроса, закон предложения, закон падения эффективности дополнительных затрат факторов производства.

Теоретическая и прикладная экономика имеет свои, характерные для этой науки методические приемы. Отличим в их числе метод сравнительного анализа. Он состоит в сопоставлении частных и обобщающих экономических показателей с целью выявления наилучших результатов.

Метод научной абстракции состоит в отвлечении в процессе познания от внешних явлений, несущественных сторон и внедрение наиболее глубокой сущности предмета или явления.

Функции экономической теории.

Экономическая теория выполняет пять основных функций: *теоретическую, практическую, методологическую, критическую и познавательную.*

Теоретическая функция состоит в том, что экономическая теория не ограничивается простой констатацией фактов, она выясняет суть процессов и явлений, раскрывает законы, управляющие хозяйственными процессами.

Практическая функция экономической теории позволяет анализировать накопившиеся проблемы и формулировать выводы для правильного решения задач, стоящих перед обществом.

Методологическая функция заключается в том, что экономическая теория выступает в качестве теоретического фундамента для конкретных отраслевых наук.

Критическая функция экономической теории состоит в том, что явления рассматриваются критически, выявляются преимущества, достоинства явлений, целесообразность их использования.

Познавательная функция является общей для всех наук. Применительно к экономической теории есть лишь одна особенность: проведение экспериментов здесь ограничено и слишком дорогостояще.

Экономическая теория изучает хозяйственные отношения и механизм их функционирования.

Экономическая теория в странах с развитой рыночной экономикой в основном развивается, как экономикс. Экономикс – это наука о саморегуляции экономики на основе экономической свободы ее участников, вступающих между собой в отношения при посредничестве рынка.

Основные течения экономической мысли.

1. Возникновение экономической теории.
2. Формирование экономической системы капитализма и классическая политэкономия.
3. Исторические условия возникновения марксизма и его влияние на мировую экономическую мысль.
4. Экономические теории Запада XIX века.

Управление такой сложной общественной системой, как экономика, требует, и чем дальше, тем больше, изучения и использования экономической теории, включая как её современные, так и предшествующие течения. Конечно, было бы наивно искать ответы на вопросы сегодняшнего дня в сочинениях экономистов прошлых веков. Но знакомство с их воззрениями помогает лучше понимать и правильное оценивать настоящее. Точно также неверным было бы пытаться механически использовать в экономической политике нашего правительства рекомендации современных западных экономистов, либо слепо копировать определённую теорию. Общеизвестно, что рекомендации, безусловно правильные для конкретной страны в определённый период её развития, могут дать прямо противоположный эффект в другой экономической ситуации. Однако выработка собственных представлений об экономике невозможна без знания основных течений, как современной мировой экономической мысли, так и науки прошлого.

Цель данной лекции дать общее представление об эволюции экономической науки, показать, что источником развития последней являются изменения и противоречия хозяйственной жизни общества. Естественно, к наследию прошлого нельзя подходить с современными мерками, оценивать их значение с позиций нынешнего уровня развития экономической науки. Заслуги экономических мыслителей оцениваются не по тому, чего они не сделали в соответствии с современными требованиями, а по тому, что они дали нового сравнительно со своими предшественниками. Более развёрнуто и предметно взгляды выдающихся экономистов прошлого и настоящего будут рассмотрены в соответствующих темах курса.

1. Возникновение экономической теории.

Истоки науки, в том числе и экономической, относятся к эпохе зрелого рабовладельческого строя. Высшие образцы древней науки дала античная Греция. Древним грекам были известны такие экономические явления, как: обмен, деньги, цена, торговля, прибыль, ссудный процент. Само слово «экономия» (ойкономия, от слов «ойкос» - дом, хозяйство и «номос» - правила, закон) впервые употребляется в заглавии сочинения Ксенофонта (430-335 г.г. до н. э.), где в форме диалога

рассматриваются разумные правила ведения домашнего хозяйства и земледелия.

Важный вклад в развитие экономической науки сделал древнегреческий учёный Аристотель (384-322 г.г. до н.э.). Хотя идеалом Аристотеля было натуральное земледельческое хозяйство, основанное на рабском труде, он предпринял попытку исследования процесса обмена. Научная заслуга Аристотеля состоит в самой постановке вопроса: чем определяются соотношения обмена? Он установил две стороны товара, впервые проанализировал форму стоимости товара, рассмотрел вопрос о происхождении и функциях денег (меры стоимости и средства обращения) и высказал мысль о превращении денег в капитал – в деньги, порождающие для собственника новые деньги. Но раскрыть секрет равенства товаров в обмене ему помешали исторические границы античного рабовладельческого общества.

Экономических мыслителей Древнего Рима в основном интересовали проблемы, связанные с экономикой сельского хозяйства. Но эпоха распада рабовладельческого строя, созреваания и господства феодализма не способствовали развитию экономической науки. Как самостоятельная наука она формируется лишь в мануфактурный период развития капитализма, когда в недрах феодального строя складываются уже значительные элементы капиталистического производства и буржуазных отношений.

Возникновение капиталистических производственных отношений в Западной Европе относят к XVI – XVII векам. Предысторию капиталистического способа производства представляет собой эпоха первоначального накопления капитала, превращая непосредственных производителей в наёмных рабочих, а средства производства в капитал. Буржуазной политической экономии непосредственно предшествовало течение экономической мысли, которое получило название меркантилизм. Меркантилизм (от итальянского mercante – торговец, купец) – направление буржуазной политической экономии эпохи первоначального накопления капитала (XV – XVIII в.в.), которое отражало интересы торгового капитала. Меркантилисты считали, что прибыль создаётся в сфере торговли, а богатство нации заключается в деньгах (золоте и серебре). Их политика была направлена на привлечение в страну как можно больше золота и серебра. А поскольку этим занимаются купцы, торговцы, то они, по мнению меркантилистов, и являются производительными работниками. Меркантилисты исследовали лишь сферу обращения, в то время как основой всякого общества является производство материальных благ. С развитием капитализма основные положения меркантилизма себя изжили, и буржуазия выдвинула новые экономические теории. Кстати, меркантилист А. Монкретьен (Франция) впервые ввёл в науч-

ный оборот термин «политическая экономия» и тем самым дал экономической науке имя.

2. Формирование экономической системы капитализма и классическая политэкономия.

К середине XVIII века самой развитой буржуазной страной становится Англия. Это была в основном мануфактурная стадия развития капиталистического производства, когда его рост достигается путём разделения труда на базе старой техники.

Теоретическим обоснованием господства буржуазии явилась классическая политэкономия. Её представители выступили с критикой паразитизма и расточительства феодалов и провозгласили капитализм вечной и естественной формой производства. Они пробовали доказать, что в экономической жизни господствуют объективные познаваемые закономерности, тождественные законам природы. Это был шаг вперёд в развитии политической экономии – она получила научную базу.

Методология классической политэкономии отличалась следующими особенностями:

1. Перенесение исследования из сферы обращения в сферу производства;
2. Применение абстрактного метода исследования;
3. Двойственный подход к анализу капитализма – сочетание теоретических исследований с разработкой практических рекомендаций;
4. Отождествление экономических законов и законов природы, рассмотрение их как вечных и неизменных.

У. Петти (1623 - 1687) в Англии и П. Буагильбер (1640 - 1714) во Франции заложили основы трудовой теории стоимости. Во второй половине XVIII века во Франции сложилась школа физиократов, крупнейшим представителем которой был Ф. Кенэ (1694 - 1774). Отражая специфику развития французской экономики, физиократы своё внимание сосредоточили на земледелии. Только в этой отрасли, считал Ф. Кенэ, возникает «чистый» продукт (чистый доход общества). Исходя из него, Кенэ попытался дать анализ капитализма, производительного и непроизводительного труда, места и значения каждой группы населения в обществе, его классовую структуру.

Дальнейшее развитие экономической теории получила в работах английских учёных Адама Смита (1723 - 1790) и Давида Рикардо (1772 - 1823). Ко второй половине XVIII в. товарно-денежные отношения уже насковзь пронизывали жизнь английской нации. Не только торговля, но и производство стало в большой мере капиталистическим. Это был конец эры мануфактуры, период быстрого роста банков, акционерных обществ. В обиход вошли ценные бумаги и биржа. Отчётливее выдели-

лись основные классы буржуазного общества. Всё это уже могло стать объектом наблюдения и научного анализа.

Будучи обусловлена развитием самого капиталистического хозяйства, политическая экономия в Англии достигла такой степени, когда возникла необходимость создания научной системы. Потребности эпохи рожают нужного человека. Этим человеком оказался шотландец А. Смит, профессор философии. Крупнейшим его произведением является «Исследование о природе и причинах богатства народов». А. Смит является родоначальником трудовой теории стоимости в её классическом варианте. Он чётко разграничивал потребительную стоимость и меновую стоимость. А. Смит выделяет три класса в капиталистическом обществе: наёмные рабочие, капиталисты, землевладельцы. Рабочий трудится на чужой земле, с помощью чужого капитала. И поэтому весь продукт его труда ему уже не принадлежит. Первым вычетом из его труда, затраченного рабочим, является прибыль капиталистов, вторым вычетом – рента землевладельцев.

Смит опровергает взгляд Тюрго не прибыль как вознаграждение капиталиста за надзор и управление, считает, что она определяется размером авансированного капитала. Однако далее рассматривает прибыль как естественное вознаграждение капиталиста за риск, за услуги капитала. Рассматривая норму прибыли, Смит впервые в экономической науке указывает на тенденцию её к понижению. Вводит понятие «средней нормы прибыли», по существу считая её результатом межотраслевой конкуренции.

Считал, что в простом товарном производстве заработная плата включает весь продукт труда рабочего, в то время как в капиталистическом – лишь часть его. Величину заработной платы ставит в зависимость от двух факторов:

1. соотношения спроса и предложения на рынке труда;
2. стоимости жизненных средств.

Непосредственно величина заработной платы зависит от сговора между рабочими и предпринимателями, при этом все преимущества Смит видит на стороне последних.

Промышленный переворот конца XVIII – начала XIX в. в Англии означал переход капитализма от мануфактурного к машинному производству.

Высокий уровень развития капитализма в эпоху промышленного переворота отразились в глубоком теоретическом анализе капиталистических отношений Д. Рикардо. Главный его труд – «Начала политической экономии и налогового обложения». Как и А. Смит, в области экономической политики, он был сторонником ограниченного вмешательства государства в экономическую жизнь страны, защитником свободы торговли. Важнейшей особенностью методологии Д. Рикардо явилось

стремление его объяснить все экономические категории на базе стоимости. В центре его теории оказывается не проблема создания богатства, а его распределение между основными классами буржуазного общества. Он пытался показать основу классовых противоречий своего общества, но до конца решить этого вопроса не мог.

В отличие от А. Смита, считавшего, что определение стоимости трудом относится только к простому товарному производству, Д. Рикардо стремился полностью применить трудовую теорию стоимости к развитому капиталистическому хозяйству. Он разграничивает потребительную и меновую стоимость, считал, что величина стоимости определяется количеством затраченного на производство труда. Впервые проанализировал труд индивидуальный и общественно необходимый, простой и сложный. В стоимость товаров он включал не только стоимость, созданную непосредственно затраченным на них трудом, но и стоимость капитала, занятого производстве. Хотя понятия постоянного и переменного капитала Д. Рикардо не ввёл, он верно уловил роль постоянной части капитала в производстве. Стоимость постоянного капитала лишь переносится на вновь произведённый товар. Однако Рикардо до конца не объяснил, как именно одновременно осуществляются два процесса – создание рабочей силой новой стоимости и перенесение на товар той же рабочей силой старой стоимости. Понятия конкретного и абстрактного труда у него отсутствуют.

Вновь созданная стоимость делится между тремя основными классами: наёмными рабочими, капиталистами, землевладельцами. Она состоит из двух частей – заработной платы и прибыли (включая ренту). Опираясь на трудовую теорию стоимости, Рикардо определял прибыль как часть стоимости товара, созданной трудом наёмных рабочих и присвоенной капиталистами. Тем самым обнаруживается противоположность классовых интересов, если заработная плата растёт, прибыль понижается и наоборот.

Заработную плату считал «ценой труда», определял её величину соотношением спроса и предложения на труд и ценой средств существования рабочих. Причём последние сводил к физическому минимуму. Разграничил номинальную и реальную заработную плату.

Поскольку для Англии внешняя торговля играла особо важную роль, Рикардо много думал о её влиянии на экономический прогресс, о факторах определяющих экспорт и импорт. Он сформулировал принцип сравнительных затрат, явившийся обоснованием международного разделения труда, - идею, которую развивали и модернизировали несколько поколений экономистов.

В трудах Рикардо был очерчён предмет политической экономии (общественные отношения людей в связи с производством материальных благ) и разработал её метод (научная абстракция).

В первой половине XIX в. противоречия капитализма резко обострились. Появляются критикующие капитализм мелкобуржуазная политическая экономия и утопический социализм. Сама буржуазная экономическая мысль эволюционирует. Происходит распад классической школы и возникновение вульгарной буржуазной политэкономии. В 40-х годах XIX в. формируется марксизм.

3. Исторические условия возникновения марксизма и его влияние на мировую экономическую мысль.

К 40-м гг. XIX в. в Англии и Франции завершился промышленный переворот. Заметно ускорилось развитие капитализма и в таких странах, как Германия, Австрия, Россия, где феодальные отношения переживали глубокий кризис. Буржуазия шла к власти с прекрасными лозунгами: «Свобода, равенство, братство». Однако лозунги быстро обесценились вследствие роста нищеты, эксплуатации, разорения мелких товаропроизводителей, безработицы.

Развитие капитализма приводит к изменению классовой структуры общества: основными классами становятся буржуазия и пролетариат. Последний, пополняясь численно и организуясь, стал выступать как класс, имеющий свои особые интересы. Он нуждался в собственной научной теории, обосновывающей его цели. Для создания этой теории, помимо знаний реальной действительности, необходимы были специальные знания в области философии, истории, политэкономии. Задачу разработки этой теории взял на себя К. Маркс (1818 - 1883) и Фридрих Энгельс (1820 - 1895). Марксизм возник как прямое и непосредственное продолжение немецкой философии, английской политической экономии, французского утопического социализма.

Основой жизни общества К. Маркс считает материальное производство, включающее противоречивое взаимодействие производительных сил и производственных отношений. Последние составляют экономический базис общества и предмет политической экономии. Конечной целью своего главного произведения «Капитала» Маркс считает открытие экономического закона движения современного ему, т. е. Капиталистического общества.

К. Маркс превратил трудовую теорию стоимости в логически стройную систему, на основе которой построил всё здание своей политической экономии. Он освободил трудовую теорию стоимости от противоречий, которые мучили Рикардо. Решающее значение при этом имел анализ двойственной природы труда, заключённого в товаре — труда конкретного и абстрактного. Исходя из трудовой теории стоимости, Маркс создал так же теорию денег, объясняющую явления металлического и бумажно-денежного обращения.

А. Смит и Д. Рикардо не смогли с позиций трудовой теории стоимости объяснить отношения между рабочими и капиталистами. К. Маркс показал, что рабочий продаёт капиталисту не труд, а свою способность к труду – рабочую силу. Выяснив природу рабочей силы как товара, обрисовав исторические условия её купли-продажи, Маркс смог построить свою теорию прибавочной стоимости на базе трудовой теории стоимости и в полном соответствии с ней. Тем самым было объяснено, как в рамках «справедливого», эквивалентного обмена между капиталом и трудом в действительности осуществляется эксплуатация рабочего класса.

Прибавочная стоимость стала у Маркса всеобщей формой присвоения капиталом неоплаченного труда и его продукта. Зачатки этой идеи, имеющиеся у Рикардо, получили всестороннее развитие и привели к единой системе, в которой заняли свои места конкретные формы нетрудового дохода: прибыль, рента. Ссудный процент.

Раскрыв глубокое противоречие между невиданным обобществлением труда и сохраняющейся частнокапиталистической формой присвоения, Маркс сделал вывод о неизбежности крушения этого общественного строя. И вся последующая экономическая мысль была вынуждена считаться с этим выводом.

4. Экономические теории Запада XIX века.

Для большинства представителей буржуазной экономической мысли XIX века была характерна оптимистическая вера в жизнеспособность капитализма, наличие в нём саморегулирующих механизмов, делающих невозможными кризисы. Одним из наиболее видных учёных первых десятилетий XIX в. был французский экономист Ж. Б. Сэй (1767 - 1832). В основу системы категорий политэкономии Сэй кладёт учение о трёх факторах производства. Труд, капитал и земля участвуют в создании полезности во все эпохи. Продукт имеет стоимость, т. к. обладает полезностью. Следовательно, в создании стоимости участвуют все факторы производства, каждый из которых справедливо получает свой доход. Прибыль есть естественное порождение капитала, рента – естественное порождение земли, заработная плата – труда. Это совершенно не зависит от общественного строя, от классовой структуры общества, от формы собственности. Капитал приносит прибыль как яблоки, а груша – груши. Эта концепция отрицает эксплуатацию рабочих капиталистами и землевладельцами и изображает экономический процесс как гармоническое сотрудничество равноправных факторов производства.

Рассматривая проблему реализации, Сэй чётко формулирует высказанную ещё Д. Рикардо мысль о невозможности экономических кризисов при капитализме. Он считает, что всякое производство само по-

рождает доходы, на которые обязательно покупаются товары соответствующей стоимости. Поэтому совокупный спрос в экономике всегда равен совокупному предложению (эта формулировка вошла в экономическую литературу под названием «Закон Сэя»). Этим законом Сэй доказывал преимущества свободной конкуренции в удовлетворении потребностей.

Во второй половине XIX в. буржуазная экономическая мысль вступает в новую фазу. С одной стороны, это обусловлено необходимостью создания теоретической альтернативы марксизму и обеспечения защиты капитализма в новых условиях. С другой стороны это был период интенсивного развития капитализма, углубления разделения труда, расширения рынка, усиления конкурентной борьбы. Стихийный рыночный механизм частный предприниматель воспринимал как могучую слепую силу, способную привести к процветанию и разорению. Исключительно важно уметь принять правильное решение о ценах, о размерах продаж и т. д. И экономическая теория этого периода выявила ряд обладающих большой общностью закономерностей ценообразования, конкуренции, поведения потребителя и т. д. Именно поэтому эта теория до настоящего времени не сошла со сцены. Любая современная экономическая концепция отталкивается от неё либо в позитивном, либо в негативном плане.

Само название этого направления – маржинализм (от слова «предельный»). Оно объединяет ряд школ – австрийскую, кембриджскую, американскую. Эти школы, позаимствовав у классической политэкономии и буржуазной экономической мысли первой половины XIX в. ряд установок, пошли дальше в разработке теории функционирования капиталистической экономики. Поэтому их называют неоклассиками.

Маржиналисты декларируют идеологическую нейтральность анализа. Чтобы подчеркнуть «незаинтересованность» своих исследований, они даже отказались от термина «политическая экономия», заменив его более нейтральным «экономикс». Для методологии их характерно стремление выявить универсальные законы и категории. Исходным пунктом исследования являются субъективные оценки и намерения хозяйственных индивидов. Отсюда – излюбленный метод Робинзонад, с помощью которых создаётся модель абстрактного хозяйственного индивида, изолированного от общества. Тем самым анализ общественных отношений подменяется изучением отношения человека к материальным благам.

Представители австрийской школы – К. Менгер (1840 - 1921), К. Бем-Баверк (1851 - 1919) трудовой теории стоимости противопоставили теорию полезности, согласно которой величина меновой ценности выводится из интенсивности желания потребителя, полезности обмениваемых товаров, наличия рыночного запаса данного товара. В образо-

вании ценности Бем-Баверк выделяет два этапа. Первый связан с образованием субъективной ценности, т. е. Индивидуальной оценки блага субъектом, зависящей от значения этого блага для благополучия последнего. Наименее настоятельная потребность, от которой отказываются в случае потери единицы блага, определяет собой его предельную полезность и субъективную ценность единицы (предельной – последняя в ряду настоятельных).

Второй этап связан с объективной ценностью. Образование её сводится к выравниванию субъективных оценок на рынке в ходе стихийного соотношения спроса и предложения, в результате чего появляется средняя, «объективная» ценность.

На учении о ценности базируется и теория распределения австрийской школы. Каждому из производителей благ (труду, капиталу и земле) соответствует определённая часть полученных потребительных благ. Прибыль возникает в результате неодинаковой оценки настоящих благ по сравнению с будущими, как вознаграждение капиталиста за «воздержание» от потребления настоящих благ и за то, что своим капиталом он обеспечивает превращение будущих благ в настоящие.

Центром теоретических построений представителя кембриджской школы А. Маршалла (1842 - 1924) является цена. Его мало интересует содержание объективной категории стоимости. Теория Маршалла получила название синтетической, поскольку она объединяла ранее существовавшие теории ценности, «предельной полезности», издержек производства, спроса и предложения, заявив, что все они правильны. А. Маршалл анализировал факторы, влияющие на формирование цены. В основе спроса лежит убывающая полезность. Последнюю, хотя и приблизительно, можно измерить с помощью денег. Для этого Маршалл применяет понятие выгоды потребителя (выраженный в денежной форме «излишек удовлетворения», возникающий как разница между полной и предельной полезностью вещи). Ввёл понятие эластичности спроса, характеризующее количественную зависимость спроса на некоторый товар от изменения его цены, и предложил способ вычисления этого показателя.

Далее Маршалл переходит к анализу предложения товаров и взаимодействия между предложением и спросом при установлении цены. Он рассматривал проблемы ценообразования в зависимости от длительности анализируемого периода, различал несколько периодов равновесия спроса и предложения при формировании цены. Результаты исследований Маршалла лежат в основе современного микроэкономического направления, поставившего в центр внимания изучение закономерностей развития отдельных частных рынков.

Однако по мере дальнейшего развития капитализма. Усиления влияния монополий конструкции маржиналистов, рассматривавших

систему свободного рынка. Не могли объяснить новые явления экономической жизни. Это потребовало перехода от исследования изолированных структур, к анализу макровеличин, таких, как национальный доход, занятость и т. д., к разработке проблем государственного регулирования экономики.

Экономические системы и их сущность.

1. Сущность, цели и свойства экономической системы.
2. Структура экономической системы.
3. Классификация экономических систем: типы и модели.
4. Развитие экономических систем.

История жизни разных народов изобилует фактами о том, что их благосостояние зависит от многочисленных факторов. Естественно, благосостояние того или иного народа предопределено, прежде всего, теми природными богатствами, которыми располагает данная страна. Конечно, на уровень жизни влияет и численность населения той или иной страны. Но больше всего благосостояние зависит от той или иной экономической системы, которая утвердилась в данной стране.

Общая объективная обусловленность формирования экономической системы общества связана с взаимозависимостью людей. Известный римский философ Марк Аврелий сказал об этом так: "Если бы ты даже очень хотел, ты не сможешь отделить свою жизнь от общества... Мы все сотворены для взаимодействия, как его ноги, руки и глаза".

Что же такое экономическая система? В ответах на этот вопрос в экономической теории есть четыре основных подхода.

При первом из них, называемом "технологическим", под экономической системой понимается совокупность всех технологических связанных отраслей хозяйства и предприятий, объединённых определёнными целями.

При втором – "базисном" подходе экономическая система – это совокупность общественных способов и процессов присвоения благ на основе определённой собственности.

Третий подход проявляется тогда, когда экономическая система понимается как тот или иной способ производства, т. е. исторически сложившийся способ добывания материальных благ на основе определённых производительных сил и соответствующих производственных отношений.

Четвёртый подход в отличие от других более системный, более комплексный и всесторонний. Согласно ему, экономическая система это основа, которая под взаимодействием своих движущих сил и механизмов координации обеспечивает материальную жизнеспособность и развития общества и его субъектов.

Главной функцией экономической системы, не зависящей от её конкретных характеристик и особенностей, - создание и развитие

материальных условий для обеспечения жизнеспособности общества и его субъектов.

Из главной функции логично вытекают основные цели функционирования экономических систем. Если отвлечься от конкретной специфики, то их можно назвать общими целями:

- Создание материальных благ, обеспечивающих жизнедеятельности общества.

- Повышения уровня жизни деятельности людей.
- Обеспечение более полной занятости населения.
- Обеспечения экономической эффективности деятельности.
- Обеспечение экономического и социального прогресса.

Разные экономические системы, а тем более в разные эпохи функционируют в разных условиях. Тем не менее, выделяются два условия, общие для любых экономических систем:

- Неограниченность потребностей;
- Совокупность производительных сил и экономических отношений;
- Ограниченность ресурсов, имеющихся для удовлетворения потребностей;

Всем экономическим системам свойственны определённые характеристики. Это свойства экономических системы, не обладая которыми они не могут быть таковыми, функционировать и развиваться.

Первым таким свойством назовём целостность экономической системы. Целостность означает, что по отношению к окружающей среде данное образование (экономическая система) выступает единство.

Ещё этим свойством тесно связано другое свойство – целесообразность системы, означающее её направленность к определённой цели, а не слепую хаотичность.

Ещё одно важное свойство – интегративность системы. Оно выражает ту её особенность, которая состоит в объединяющей связи между всеми составляющими системы или её компонентами. Эта особая связь и обеспечивает самостоятельность и обособленность данной системы, выделение её среди других.

Следующее свойство экономической системы – самовоспроизведение, что отражает способность системы самосохраняться и самовозобновляться.

Наконец, свойством экономических систем следует назвать их способность к развитию. Это значит, что система не просто самовозобновляется, но способна изменяться и, накапливая изменения, развиваться, прогрессировать, воспроизводить себя на более высоком уровне.

Все названные выше свойства – целостность, интегративность, целесообразность, самовоспроизведение, самовоспроизведение и способность к развитию – общие свойства экономических систем, присущие любой из них.

II. Само понятие “система” означает сложную и взаимосвязанную совокупность каких-то элементов. А поскольку элементы экономической системы сами являются сложными, их называют подсистемами.

Чтобы жить, нужно производить, а для производства нужны определенные силы. Производительные силы и есть одна из основных подсистем экономической системы. Производственные силы – это совокупность личностных и вещественных факторов, используемых для производства материальных условий жизни общества.

В состав производительных сил входят:

- работники, люди с присущими им способностями и квалификацией;
- Средства производства, включающие предметы труда и средства труда;
- Наука и все знания, которые воплощаются в технике, технологии и организации производства;

Уровень производительных сил складывается многократно. Он зависит и от квалификационного, культурного и технического уровня подготовки работников, и от степени совершенства техники и технологии производства, и от достижения науки и масштабов их практического использования.

Экономическая система не существует вне человеческого общества, поэтому в ней действует множество субъектов. Все их можно объединить в три основные группы: предприятия (фирмы), домашние хозяйства, государство.

Предприятие – это то звено экономики, где осуществляется соединение рабочей силы со средствами производства и создаются на этой основе товары. Домашние хозяйства в экономической системе рассматриваются как производители и продавцы рабочей силы. Государство выполняет важнейшие функции по производству определённых товаров и услуг, а также сложные, регулирующие экономику функции.

Но главным и общим для всех этих групп объектом экономической системы является человек. Ради обеспечения жизнеспособности людей создаётся экономическая система, для этого она развивается. И более того, центральной действующей персоной экономической системы является сам человек. Какую бы группу субъектов экономической системы не рассматривали, везде главной фигурой

является человек: и на предприятии, и в домашнем хозяйстве, и в государстве.

Вторая составляющая производительных сил – средства производства также прямо связана с человеком: он создаёт их, воспроизводит и совершенствует.

Третья составная часть производительных сил – наука и её результаты – без человека вообще не существует.

Из этого следует, что стержневым, центральным элементом экономической системы выступает человек. Человек занимает центральное место в структуре этой системы, он – её главное связующее звено, главный субъект.

Производя различные блага на основе тех или иных производительных сил, люди не могут не взаимодействовать между собой. Совокупность отношений между людьми по поводу рационального использования имеющихся ресурсов для эффективного воспроизводства материальных условий жизни общества – это и есть экономические отношения. Они – ещё одна подсистема экономической системы.

В структуре экономических отношений выделяются три составные части. Во-первых, это производные отношения – отношения между людьми по поводу производства и присвоения созданных ими благ.

Во-вторых, организационно – экономические отношения, которые представляют собой отношения, связывающие и организующие экономику в единое целое через управление.

В-третьих, технико-экономические отношения, под которыми понимаются отношения между людьми по поводу более рационального и эффективного использования имеющихся технико-технологических ресурсов.

Рассматривая общую структуру экономических отношений, следует подчеркнуть, что главным определяющим их элементом являются производственные отношения. Именно от их содержания, от их особенностей зависят все другие экономические отношения и, более того, зависит сама экономическая система. Такая роль производственных отношений требует более пристального изучения.

Производственные отношения, в свою очередь, имеют собственную структуру. Иначе говоря, они состоят из нескольких составляющих, из нескольких видов отношений.

Первым из них следует назвать потребностные отношения, которые представляют собой отношения между людьми по поводу формирования, способов выражения и реализации их экономических потребностей. При этом к экономическим потребностям относят по-

требности в экономических благах, т. е. тех благах, которые создаются трудом людей в сфере экономики.

В структуре производственных отношений выделяются и трудовые отношения. В экономической теории под трудовыми отношениями понимаются отношения между людьми по поводу формирования рабочей силы и её использования в сфере трудовой деятельности.

Основными функциями, которые выполняются трудовыми отношениями и ради которых они формируются, являются следующие:

- создать и поддерживать благоприятные условия для подготовки, развития и оптимальной структуризации способностей человека к труду;
- обеспечивать условия для полной и рациональной занятости работника;
- обеспечивать условия эффективного использования рабочей силы;
- обеспечить условия оптимальной организации и эффективного управления трудовой занятостью;
- создавать условия для оценки оплаты труда;

Ещё одной, причём очень важной структурной частью производственных отношений, являются отношения присвоения, представляющие собой такие отношения между людьми, которые существуют по поводу способов включения полученных результатов производства в жизнедеятельность отдельных субъектов или групп.

Главной функцией отношения присвоения служить обеспечение условий для того, чтобы результаты процесса производства сделать своими и через включения их в среду своей принадлежности иметь возможность использовать по собственному усмотрению.

В состав экономической системы кроме рассмотренных выше подсистем производительных сил и экономических отношений входит подсистема движущих сил. Под движущими силами экономической системы понимается совокупность тех сил и факторов, которые, взаимодействуя, выступают возбудителями её составления и двигателями развития.

Основными элементами этой подсистемы теория рассматривает потребности, интересы и состязательность (соперничество).

В экономике всё начинается с человека, с его потребностей. Они – исходное начало экономики. Потребности можно определить как выражение насущных нужд организма, объективно важных для его сохранения и воспроизводства. Именно потребности, их возникновение, служат первым «толчком», побудителем к действию, к до-

быванию благ, способных их удовлетворить. Поэтому потребности – изначальное звено подсистемы движущих сил.

Дело в том, что потребность, как таковая, лишь отражает определённую нужду в чём-то (скажем, хочу есть – такова потребность). Но она не улавливает при этом объективные условия бытия, не выражает того пути, на котором можно её реализовать. А потребности и объективные условия часто находятся в противоречии. Формой разрешения такого противоречия является интерес. Показывая пути, определяя направленность необходимых действий в данных объективных условиях, интерес и становится движущей силой человека. Он побуждает и направляет его активность, притом и мыслительную и деятельностьную, и эмоциональную. Поэтому именно интерес следует рассматривать в качестве главной движущей силы субъекта. При этом под экономическим интересом активное отношение субъекта к освоению внешней среды, проявляющееся в виде такой объективной направленности его деятельности, которая при данных экономических условиях способна привести к удовлетворению возникшей потребности.

Поскольку эффектом, производимым интересом, является определённая энергия, приводящая людей в состояние активности, деятельностьного и эмоционального возбуждения, интересы и становятся движущей силой развития экономической системы.

Наконец, третьей составляющей подсистемы движущих сил, назовём состязательность (соперничество). Активность людей повышается и в связи с тем, что их потребности часто совпадают, а интересы сталкиваются или расходятся. Возможности же их реализации и ресурсы ограничены. Здесь рождается и умножается состязательность на пути к объекту своего интереса. Здесь разворачивается, усиливая активность, соперничество за достижение тех благ, которые способны реализовать тот или иной интерес. Поэтому состязательность, соперничество – ещё одна движущая сила в рассматриваемой подсистеме.

III Человеку довелось в своей истории познать достаточно много экономических систем. Это и даёт основание ставить вопрос об их классификации. Классификация в науке – всегда непростое дело. Её научная обоснованность во многом зависит от правильности выделения тех критериев, по которым осуществляется классификация.

Современная экономическая теория в качестве таких критериев называет следующие:

- господствующая форма хозяйствования;
- основные формы собственности;

- способ координации действия хозяйствующих субъектов;
- превалирующий способ распределения доходов;
- источник экономической информации;
- тип и границы государственного управления;
- степень включенности экономики в мировые хозяйственные отношения

На основе таких критериев в современной экономической литературе Запада чаще всего различаются три типа экономических систем:

- традиционная экономическая система;
- рыночная экономика;
- командная экономика;

Под традиционной экономической системой обычно понимается экономика основанная на традициях и обычаях, зафиксированная в экономическом сознании людей на основе опыта поколений. Это, как правило, экономика натурального хозяйства, обслуживающего себя за счёт собственных ресурсов и сил.

Рыночный тип экономики трактуется как такая экономическая система, при которой движение ресурсов производства и само производство осуществляются на основе рыночного механизма регулирования, опирающегося на колебания спроса, предложения и цен, а также на экономическую выгоду.

Командная экономика определяется как такой тип, при котором товарно-денежные отношения имеют формальный характер, а движение ресурсов производства и само производство определяются административным центром на основе системы его команд.

Преодолевая ограниченность данной классификации, современная экономическая мысль выделяет ещё один тип экономики – смешанная экономика, для которой характерным является наличие элементов разных типов и секторов экономических систем. Именно такой тип представляет собой ряд современных западноевропейских стран.

Каждый вид экономической системы, реализуясь в условиях национальной экономики, приобретает свои особенности, обусловленные историей страны, её традициями, природной и социальной спецификой. Так складываются и различаются модели экономики. Из всех современных моделей выделим три:

- Американская модель экономики, которая основывается на свободном частном предпринимательстве и стремлении к личной выгоде и богатству. Характерна высокая производительность труда. Малообеспеченным слоям населения адресуются частичные льготы и пособия.

- Японская модель опирается на приоритеты нации – высокое национальное самосознание, первичность национальных интересов и задач перед личными, трудовая дисциплина. Поэтому некоторое отставание уровня заработка от производительности труда способствует снижению себестоимости и наряду с высоким качеством расширяет коридор конкурентно способности японских товаров.

- Шведская модель характеризуется сильной социальной политикой по сокращению имущественного неравенства населения. Здесь функцию производства выполняют в основном частные предприятия, а функцию обеспечения высокого уровня занятости и жизни – государство. Около половины своих расходов оно направляет в социальную сферу.

IV. Процесс развития характерен как для природы, так и для экономических систем. Их развитие совершается по своим законам. Такие законы называются экономическими.

Экономические законы выражают наиболее существенные объективные и устойчивые связи, и тенденции развития экономических процессов и явлений. Поскольку, экономика – сложное системное образование, она характеризуется не одним, а многими экономическими законами. Как и сама экономика, её законы представляют собой взаимосвязанную систему.

Однако, как вся система экономических законов, так и их классификация по-разному трактуются разными направлениями экономических теорий. Так, марксистское направление придавало большое значение исторической доминанте в их классификации. Здесь различаются всеобщие экономические законы, которые характерны для всех социально-экономических формаций; общие законы, имеющие место в нескольких формациях; специфические законы, свойственные для отдельной формации. Среди специфических выделяется особый – основной экономический закон.

В направлениях экономической науки Запада главное внимание уделяется законам, характерным для рыночной экономики и её механизма, т.е. законам, обеспечивающим эффективный рыночный обмен и получение прибыли.

Кроме законов в экономической теории выделяются и закономерности. Иногда их употребляют как равнозначные понятия. Но есть и другие представления.

Суть их состоит в следующем. Реальная экономическая действительность с её многообразием форм, связей и зависимостей нередко как бы «не вмещается» в рамки своих законов. Такое случается, когда какому-то закону отводится место единовластного «хозяина».

А поскольку закон не один, их достаточно много, то они не просто сосуществуют, но и взаимодействуют.

Взаимодействия перекрещивающихся законов образует «узел» взаимодействия. В отличие от действия одного закона такое «узловое» взаимодействие двух или нескольких законов и называют закономерностью. Поскольку в жизни отдельно взятый закон изолированно, как правило, не действует, то закономерности как бы ближе к живой действительности, к реальности.

В отличие от законов природы, экономические законы действуют через деятельность людей, а не сами по себе. Прямо связанное с деятельностью людей, которая в свою очередь, зависит от их интересов, целей, желаний, использование экономических законов оказывается в действительности вариативным, т.е. осуществляемым в разных вариантах. Оно в силу этого может быть более или менее успешным или вообще безуспешным. Поэтому такое важное значение имеет проблема использования этих законов в практике хозяйствования. Как игнорирование экономических законов, неучёт их, так и неверное их использование чревато экономическими потерями, а то и социально-экономической нестабильностью, кризисными явлениями.

Кроме общеэкономических явлений следует внимательно изучать национальные особенности экономики, менталитет населения, вариативность развития. Всё это приводит к тому, что складываются различные виды и модели экономических систем, особенности которых необходимо учитывать при государственном управлении.

Управление экономикой и на уровне предприятия, и на уровне государства требует высокого уровня компетентности и профессионализма. Из этого логично вытекает вывод о значимости и ответственности экономической политики, научной обоснованности и практической выверенности её стратегии и тактики.

Экономические системы в реальной жизни развиваются и изменяются. Но для смены одной системы другой нужны определённые периоды времени. Их называют переходными периодами. А экономика такого периода рассматривается как переходная экономика.

Производство: основные черты, факторы, результаты.

1. Производство и потребности. Классификация потребности.
2. Производство и ресурсы. Проблема ограниченности ресурсов.
3. Продукт как результат производства. Свойство продукта.
4. Понятие воспроизводства.
5. Эффективность производства. Показатели эффективности.

1. Производство и потребности. Классификация потребности.

В экономической теории под производством понимается процесс создания благ и оказания полезных прямых и косвенных услуг потребителю. Причем производство идет и при потреблении производственных ресурсов.

Марксистская трактовка состоит в том, что производство – это процесс воздействия человека на вещество природы в целях создания материальных благ, необходимых для существования и развития общества.

Многие экономисты определяют производство как целесообразную деятельность людей, направленную на удовлетворение их потребностей.

Удовлетворение человеческих потребностей является целью любого производства. Оно определяет направленность развития производства и реализуется в специальных социально-экономических программах. Цели могут взаимно дополнять друг друга, быть средством достижения одна другой, а могут и взаимно исключать друг друга или вступать в противоречие. Поэтому общество должно разработать систему приоритетов в реализации определенных целей.

В экономической литературе существуют разные определения сущности потребностей. Одни авторы считают, что потребности – это осознанные запросы или нужды в чем-либо; другие рассматривают их как объективно необходимые условия жизни, как выражение этих условий или как необходимость их достижения; третьи представляют потребности как отношение человека к миру вещей или к внешнему материальному миру. Четвертые рассматривают потребность как состояние неудовлетворенности, испытываемое человеком, из которого он стремится выйти, или как некоторое состояние удовлетворенности, которое человек желает пролить. На основе изложенного можно заключить, что потребность – это объективное состояние человека, выражающее противоречие между имеющимися и необходимым и побуждающее его к действию.

Взаимосвязь между потребностями и производством носит взаимозависимый характер. С одной стороны потребитель представляет собой внутренне побуждающий мотив производства. С другой –

производство, создавая конкретные виды материальных и духовных благ, порождает конкретную потребность в них. Потребности зарождаются отнюдь не произвольно, не из фантазии или прихотей человека. Их появление обусловлено самим производством. К примеру, общественная потребность в телевизорах и магнитофонах возникла лишь на базе создания и организации достаточно массового их производства.

Взаимосвязь экономических потребностей с производством отражает динамику целей и средств, которые в реальной жизни могут меняться местами. Производство формирует общие объективные условия, в которых возникают и развиваются потребности, а потребности ориентируют воспроизводственную деятельность общества, отдельных людей, социальных групп.

По отношению к масштабам и структуре производства экономические потребности подразделяются на абсолютные, перспективные, выражающие потребительскую силу общества; действительные, необходимые, которые могут быть удовлетворены при достигнутом уровне развития производства; подлежащие удовлетворению, которые могут быть удовлетворены при фактическом состоянии воспроизводства с учетом отклонений от оптимума; фактически удовлетворяемые потребности.

В условиях товарного производства подлежащие удовлетворению потребности выступают в форме платежеспособного спроса, а фактически удовлетворение – в форме платежеспособного спроса, а фактически удовлетворяемые – в форме удовлетворенного спроса.

В зависимости от роли в воспроизводстве рабочей силы различают физические, интеллектуальные и социальные потребности.

С точки зрения уровня развития общества различают элементарные (физические) и высшие (социальные) потребности.

В зависимости от социальной структуры выделяют потребности общества в целом; потребности классов, социальных групп; потребности отдельных людей.

В современной экономической литературе чаще встречаются деление потребностей на первичные и вторичные. Первичные потребности – это потребности в еде, питье, одежде и т.д. Они представляют собой самые насущные потребности человека. Вторичные потребности связаны преимущественно с духовной, интеллектуальной деятельностью человека. Это потребности в образовании, искусства, развлечения и т.д.

Потребности подразделяются на эластичные и неэластичные. Первичные потребности неэластичны, более жесткие, вторичные тяготеют к эластичным.

Экономические потребности имеют исторический характер. Они органически связаны с условиями существования общества, социальных групп и отдельных людей.

2. Производство и ресурсы. Проблема ограниченности ресурсов.

Любое производство независимо от того, в какой экономической системе оно ни совершается, состоит в потребности производственных, экономических ресурсов, называемых иначе факторами производства.

Классификация ресурсов, или факторов производства, в экономической теории бывает различной. Согласно марксистской концепции производство характеризуется взаимодействием трех основных факторов: рабочей силы, потребляемой в процессе труда, предметов труда и средств труда. При этом рабочая сила рассматривается как совокупность физических и интеллектуальных возможностей человека, используемых для производительного соединения предметов и средств труда. Она выступает в качестве личного фактора производства. Предметы труда - это все то, на что направлен труд человека. Средства труда – это все то, чем воздействует человек на предмет труда. К ним относятся машины, оборудование, инструменты, здания, средства транспорта и связи и др. Предметы и средства труда выступают в качестве вещественных факторов производства.

На современном этапе научно-технического прогресса на эффективное использование факторов производства оказывают влияние технология производства и характер организации последнего.

С точки зрения альтернативной неоклассической концепции ресурсы подразделяются на материальные и людские. В рамках данной концепции выделяют такие ресурсы, как труд, земля и капитал. При этом труд рассматривается как любая физическая или интеллектуальная деятельность человека в целях получения благ или оказания услуг. Земля представляется в виде естественного фактора природы, который используется в производственном процессе. Здесь имеются в виду земли, водные ресурсы, месторождения полезных ископаемых, территории для постройки жилья, производственных и торговых объектов, дорог и т.д. Капитал как фактор производства выступает в виде совокупности благ и является результатом прошлой трудовой деятельности. Он функционирует в форме денежных активов, акций, машин, зданий, средств транспорта и связи, сырьевых материалов и др.

Ресурсы подразделяются на воспроизводимые и невозпроизводимые. Большинство ресурсов по мере их потребления в производстве исчерпываются, в результате чего перед обществом встает вопрос об их редкости или ограниченности. Для части из них ограниченность ресурса для данного времени может быть

восстановлена, например потенциал трудовых ресурсов на основе переквалификации или обучения новым профессиям. Ресурсы, добываемые из недр земли, исчерпаемые, т.е. невозпроизводимые. К ним относятся все рудные ископаемые, уголь, нефть и др.

В современных условиях в качестве специфических факторов производства выделяют предпринимательство, науку и информацию. Предпринимательский фактор – это особый вид людских ресурсов, представлений деятельностью по координации и комбинированию всех других ресурсов. Он проявляется в умении наиболее рационально осуществлять производственную и коммерческую деятельность. Труд предпринимателя в основном на новаторстве, ответственности, риске, наличии власти.

Наука как фактор производства представляет собой сферу человеческой деятельности, функции которой является выработка и систематизация объективных знаний о действительности. Особенности науки заключается в том, что она:

1. превращается в дополнительный элемент производительных сил, выступает участником производства;
2. оказывает воздействие на уровень эффективности производства;
3. влияет на процесс подготовки высоко квалифицированной рабочей силы;
4. определяет уровень технологии и организации производства;
5. превращается в непосредственную производительную силу.

Информация как фактор производства представляет собой передовой опыт хозяйствования, ноу-хау, т.е. формализованную совокупность знаний научного, технического, производственного, административного, финансового, коммерческого или иного характера. Специфическим признаком ноу-хау является секретность.

Все факторы производства, во-первых, неразрывно связаны и являются взаимозаменяемыми. Во-вторых, каждое благо для своего производства требует определенного набора факторов. В-третьих, любое благо может быть произведено путем использования различных факторов в разнообразных сочетаниях и пропорциях.

В-четвертых, хозяйствующий субъект, организующий производство, соединяет все его факторы таким образом, чтобы получить больше продукта при возможно меньших затратах. В-пятых, в органическом количестве. Это ставит перед обществом проблему их эффективного использования.

Главным фактором производства, источником его развития и совершенствования был и остается человек. Экономический потенциал производства по своей природе динамичен, динамизм задают люди.

Существует тесная связь между работником и производством. Так, для ремесленного производства было характерно то, что

приходилось выполнять все операции, начиная от первичной обработки сырьевого материала и кончая получением конкретного продукта. Каждый производитель здесь выступал как единичный работник. Но, начиная с простой кооперации, производства уже не могло развиваться на базе единичного работника. Из единичного работника он превратился в частичного работника, что сопровождалось ростом производительности труда. Развитием разделения труда и специализации производства усиливали взаимозависимость работников, предопределяли складывание совокупного работника. Основными этапами этого процесса были простая кооперация, мануфактура, фабрика. Появление крупного машинного производства продиктовало необходимость ствеестного работников в пределах отрасли, а затем и совокупного работника общества.

Производство материальных благ требует определенных продуктов, которые одновременно не могут входить в состав нескольких изделий. Каждый килограмм руды, добытый из недр и превращенный в металл, может быть использован только для производства одного товара, одного блага; каждый квадратный метр земли может быть использован или для возделывания с/х культур, или постройки жилья. В равной мере каждый человек может заниматься индивидуальным трудом. Одновременно осуществлять труд по нескольким профессиям невозможно. Это говорит о том, что в обществе ресурсы редки, их количество ограничено.

Ограниченность совокупных ресурсов с помощью которых осуществляется производства различных товаров, вынуждает делать выбор между относительно редкими ресурсами. Поэтому необходимо какое количество их необходимо о том, какое количество их необходимо обществу и от производства каких товаров и услуг следует отказаться.

3. Продукт как результат производства. свойства продукта. индивидуальный и общественный продукт.

Это полезная вещь или полезный эффект. Он представляет собой результат целесообразной деятельности людей. Будучи результатом процесса труда, продукт является и его условием. Он обеспечивает воспроизводство как личного, так и общественного факторов производства. В первом случае возобновляются физические и духовные способности человека. Это возобновление происходит в любом обществе. Его материальной основой является продукт. За счет продукта воспроизводится и вещественные факторы производства—предметы и средства труда.

По характеру потребительских свойств продукты труда разделяются на вещественные продукты труда и нематериальные

услуги. В корне удовлетворяют потребности человека в силу полезного эффекта функционирования (какого-то) труда(полезный эффект деятельности врача, учителя, артиста). По функциональной роли в процессе общественного воспроизводства продукты труда делятся на средства производства и предметы потребления. В условиях товарного производства продукты труда становятся товаром.

Вместо термина продукт часто используется термин благо. Благами называют средства, пригодные для удовлетворения потребностей.

Блага подразделяются на материальные и нематериальные. Материальные блага включают естественные дары природы, землю, воду, воздух и климат; продукты С/Х, добывающей промышленности; здания, машины, инструменты; долговые обязательства; паи государственных и частных компаний.

Нематериальные блага делятся на две группы: прежде всего—это внутренние блага. Они заключены в самом человеке и представляют качества и способности, побуждающие людей к действию и наслаждениям. Например, деловые способности, профессиональное мастерство или способность получать удовлетворение от чтения и музыки. Внешние блага находят выражение в репутации и деловых связях. Существуют еще даровые блага, которые никем не присвоены и доставляются природой без приложения труда человека(рыба, земля, никем не присвоенная). Различают долговременные и недолговременные блага. Первые используются для удовлетворения одной и той же потребности несколько раз. Они потребляются постоянно, в течение целого ряда последовательных использований. Вторые удовлетворяют потребность лишь один раз и полностью потребляются.

Блага делятся на взаимозаменяемые(субституты) и взаимодополняемые (комплементарные). Примером первого рода может служить масло подсолнечное и оливковое. Вторые в состоянии удовлетворять потребность, если применяются вместе (машинное масло и бензин).

В западной литературе продуктом, благом считается и услуга. Статистика признает следующую структуру услуг: бытовые, связи, культуры, по содержанию детей в дошкольных учреждениях, услуги здравоохранения и образования, правового характера и сберегательного банка, учреждений физической культуры и спорта.

Продукт характеризуется двумя свойствами: способностью удовлетворять ту или иную потребность и воплощенными в нем затратами общественного труда.

Соответственно различают натурально-вещественную и общественную стороны продукта. Натурально-вещественная сторона

продукта—это совокупность механических, химических, физических и других полезных свойств, делающих продукт способным удовлетворять потребность, т.е. быть потребительной стоимостью.

Другое свойство продукта состоит в том, что он воплощает в себе определенное количество затраченного труда. Последний выступает в виде живого труда, т.е. труда, непосредственно производящего данный продукт, и прошлого труда, т.е. труда, воплощенного в средствах производства.

Общественная сторона продукта позволяет определить, во что обходится обществу получение той или иной потребительной стоимости, ценой каких затрат труда удовлетворена та или иная потребность.

В каждом конкретном случае результатом производства выступает единичный продукт: хлеб, ткани, станки, автомобили и т.д. Единичный продукт является результатом индивидуального производства, а результатом общественного производства выступает общественный продукт, представляющий собой сумму потребительных стоимостей, созданных в обществе за определенный период времени.

Общественный продукт по своей натурально-вещественной форме делится на средства производства и предметы потребления. В основе этого деления лежит функциональное назначение продукта: его способность быть средством производства или предметом потребления. Поскольку в обществе есть потребность и в средствах производства, и в предметах потребления, их нужно производить.

В условиях товарного производства общественный продукт имеет и стоимостную форму. Это его общественная сторона. С точки зрения стоимости произведенный продукт включает в себя стоимость потребленных средств производства; необходимый продукт, идущий на воспроизводство рабочей силы; прибавочный продукт, выступающий излишком над необходимым продуктом.

В нашей экономике стоимость потреблённых средств производства составляет приблизительно 60% от общественного продукта, а необходимый и прибавочный продукты – 40%. Отсюда необходимость снижения материальных затрат.

Часть общественного продукта, использованная в течении года на производственное потребление, т.е. на возмещение примененных в процессе производства материальных ресурсов, называется промежуточным продуктом. В статистике величина промежуточного продукта соответствует сумме текущих материальных затрат на производство. Разность между совокупным общественным продуктом и промежуточным продуктом составляет конечный общественный продукт. Другими словами, конечный общественный продукт – часть совокупного общественного продукта, остающаяся после вычета из

него текущих материальных затрат на производство. Он включает в себя товары и услуги, которые покупаются для конечного пользования, а не для дальнейшей обработки и переработки. Конечные результаты всех видов экономической деятельности в стране характеризует валовый национальный продукт. Он отличается от совокупного общественного продукта. Первый отражает итоги экономической деятельности как в производственной, так и в непроизводственной сфере национальной экономики, а второй – результат только материального производства. Есть еще понятие валового внутреннего продукта, исчисляемого как совокупная стоимость конечной продукции отрасли материального производства и сферы услуг.

4. Понятие воспроизводства. Взаимосвязь производства, распределения, обмена и потребления.

Воспроизводство – это процесс постоянного повторения и возобновления производства. В любом обществе процесс воспроизводства включает в себя следующие основные моменты.

1. Воспроизводство материальных благ.
2. Воспроизводство рабочей силы.
3. Воспроизводство природных ресурсов и среды обитания человека.
4. Воспроизводство отношений между людьми, возникающих в производстве, распределении, обмене и потреблении.

Воспроизведение бывает простое, расширенное и убывающее. Как было сказано, в зависимости от характера экономического использования различных частей совокупного общественного продукта все общественное производство (I подразделение) и производство предметов потребления (II подразделение).

Реализация общественного продукта предполагает соблюдение определенных пропорций между подразделениями и внутри этих подразделений. Без этого невозможно осуществление процесса воспроизводства.

При простом воспроизводстве:

$$\left. \begin{array}{l} \text{I } 4000c + 1000v + 1000m = 6000 \\ \text{II } 2000c + 500v + 500m = 3000 \end{array} \right\} = 9000$$

$$I_w = I_c + II_c; II_w = I(v+m) + II(v+m); I(v+m) = II_c;$$

При расширенном воспроизводстве:

$$\left. \begin{array}{l} \text{I } 4000c + 1000v + 1000m = 6000 \\ \text{II } 1500c + 750v + 750m = 3000 \end{array} \right\} = 9000$$

$$I(v+m) > II_c; I(v+m) + II(v+m) > II_w; I_w > I_c + II_c;$$

Расширенное воспроизводство имеет два типа; экстенсивный и интенсивный. Первый осуществляется за счет вовлечения дополнительных трудовых и природных ресурсов, основных и оборотных фондов без изменения их технической основы. Второй происходит на основе совершенствования средств производства и роста производительности труда.

Различают две формы воспроизводства: индивидуальное и общественное. Индивидуальное воспроизводство – это воспроизводство в масштабе отдельного предприятия, предпринимательской фирмы, обособленного домашнего хозяйства. Индивидуальное воспроизводство предполагает кругооборот и оборот фондов предприятия.

В своем движении фонды предприятия проходят три стадии. На первой стадии предприниматель на имеющиеся средства приобретает средства производства и рабочую силу, т.е. необходимые для процесса производства факторы производства.

На второй стадии происходит соединение факторов производства и осуществляется процесс производства, завершающийся созданием новых экономических благ, стоимость которых больше стоимости потребленных факторов производства на величину прибавочного продукта.

На третьей стадии происходит реализация произведенных благ. Факторы производства или фонды, проходя в своем движении три стадии, принимают три формы: денежную, производительную и товарную. При этом каждой стадии движения соответствует определенная форма фондов: первой стадии – денежная, второй – производственная, третьей – товарная.

Последовательное прохождение фондами трех стадий и превращение из одной формы в другую называется кругооборотом фондов. Она выглядит так:

$$Д - T \begin{matrix} \swarrow C_n \\ \searrow P_c \end{matrix} \dots П \dots T' - Д!$$

Все стадии и формы для предпринимателя важны.

Кругооборот фондов, рассматриваемый не как отдельный акт, а как непрерывно повторяющийся процесс, есть их оборот. Продолжительность оборота характеризуется временем оборота фондов. Время оборота – это период времени от момента авансирования ресурсов в денежной форме до момента их возвращения в той же самой форме к предпринимателю. Оно состоит из времени производства и времени обращения. Время производства – это период нахождения средств в сфере производства. Время обращения – это время пребывания фондов в сфере обращения.

Время оборота фондов различных предприятий неодинаково. В зависимости от специфики оборота производственные фонды делятся на основные и оборотные.

Основные производственные фонды – это та часть средств производства, которая функционирует в процессе производства длительное время. Они сохраняют свою натуральную форму. Их стоимость включается в затраты производственных благ по частям, порциям, в меру износа. Износ основных производственных фондов – это потеря ими своей стоимости и потребительских свойств. Различают физический и моральный износ.

Физический износ – это потеря основными фондами своей потребительной стоимости в результате их использования или воздействия внешней среды. Физическому износу подвергаются и неиспользуемые здания, машины, оборудование и другие средства труда.

Моральный износ основных фондов – это потеря ими части своей стоимости вследствие роста производительности труда, технического прогресса. Различают два вида морального износа. Первый состоит в том, что средства труда теряют часть своей стоимости в связи с появлением более дешевых машин, станков, оборудования и т.п. При втором виде действующие средства труда вытесняются новыми, более производительными.

Процесс возмещения износа основных производственных фондов путем постепенного по мере износа включения их стоимости в затраты по производству создаваемых благ называется амортизацией. **Оборотные производственные фонды** - это та часть средств производства, которая целиком потребляется в течение одного цикла производства. Они изменяют свою натурально-вещественную форму. Их стоимость полностью включается в затраты на производство экономических благ. Сюда входят предметы труда, т.е. затраты на покупку сырья, вспомогательных материалов, топлива, а также затраты на заработную плату.

Наряду с оборотными производственными фондами каждое предприятие имеет и фонды обращения. К ним относятся готовая продукция, уже покинувшая стадию производства; денежные средства предприятия, находящиеся на его счетах в банке или кассе предприятия.

Оборотные производственные фонды и фонды обращения вместе образуют оборотные средства предприятия. К ним относятся производственные запасы, незавершенное производство, готовая продукция, наличные денежные средства и средства в расчетах. В зависимости от источников формирования оборотные средства делятся на собственные и заемные. Оборачиваемость оборотных средств

является важным показателем эффективности их использования: чем выше скорость оборачиваемости, тем меньше требуется оборотных средств для производства и обращения того же объема продукции.

Для ускорения оборота фондов в первую очередь необходимо сокращать время их пребывания в производстве и обращении. Речь идет о сокращении времени производства и времени обращения. Очень важно также по-хозяйски использовать фонды и повышать их эффективность. В этом плане возрастает значение таких показателей эффективности их применения, как фондоотдача, фондовооруженность и материалоемкость. Приобретают ныне актуальность и другие формы использования фондов - аренда, лизинг, продажа в кредит.

Общественное воспроизводство, рассматриваемое в масштабах национальной экономики, предлагает образование фондов возмещения, накопления и потребления.

Фонд –возмещения – это фонд общественного воспроизводства, обеспечивающий обновление средств производства, потребленных в процессе общественного продукта.

Фонд накопления- часть национального дохода, используемая для расширения производства , строительства объектов социального и культурно-бытового назначения, а также для образования общественных резервов и страховых запасов.

Фонд потребления – часть национального дохода, используемая для удовлетворения материальных и культурных потребностей членов общества. Фонд потребления включает в себя личное потребление населения страны; материальные затраты в учреждениях, обслуживающих население; материальные затраты в научных учреждениях и управлении. Фонд потребления составляет основу роста реальных доходов населения.

Воспроизводству присущи четыре фазы:

- ◆ **Производство**
- ◆ **Распределение**
- ◆ **Обмен**
- ◆ **Потребление**

Производство – это исходный пункт, в котором создается продукт, а точнее, материальное блага и услуги. Именно поэтому оно играет определяющую роль в жизни общества.

Распределение – фаза воспроизводства, где происходит распределение, во-первых, результатов общественного производства, во-вторых, ресурсов, или факторов производства.

Обмен означает обмен деятельностью между людьми и обмен продуктов труда. К. Маркс и его последователи считали производительными только отрасли материального производства и всячески подчеркивали непроизводительный характер обмена. По

мнению других экономистов, обмен также производителен и увеличивает богатство, если последнее не сводить только к вещам, которые можно потрогать.

Потребление – использование продукта в процессе удовлетворения потребностей, заключительная фаза воспроизводства. Различают личное и производственное потребление.

Все фазы воспроизводства взаимосвязаны, взаимодействуют, находятся в единстве. Определяющая роль в этом единстве принадлежит производству. Без производства немыслимы остальные фазы. В то же время распределение, обмен и потребление оказывают обратное действие на производство.

Без производства не может быть потребления, ибо производство создает объект для потребления. Производство первенствует над потреблением. Это проявляется не только в том, что оно создает продукты для потребления, но и в том, что порождает потребности и ведет за собой потребление, определяя в конечном счете его уровень и структуру. Вместе с тем при всей его важности производство лишь тогда имеет смысл, когда служит потреблению. Именно потребление является одновременно и целью, и движущим мотивом производства. Оно диктует социальный заказ производству, предопределяет обмен и структуру производимого продукта.

Эффективность производства. Показатели эффективности.

В основе экономического прогресса лежит повышение эффективности производства. Специфическое содержание эффективности в каждой системе хозяйства определяется общественной формой производства, его целевой направленностью, своеобразием факторов и результатов производства. На всех этапах исторического развития общество всегда интересовал вопрос: Ценой каких затрат и ресурсов достигается конечный производственный результат?

Эффективность общественного производства – это соотношение конечного результата производства – продукта Π и затрат совокупного труда T на его получение. Иными словами, критерием эффективности общественного производства является достижение наивысших результатов с наименьшими затратами. В наиболее общей форме эффективность общественного производства можно выразить как отношение $\Pi:T$.

В национальной экономике эффективность общественного производства измеряется размером национального дохода, а не отдельным регионом, отраслями, объединениям – величиной чистой продукции, отнесенных к соответствующим затратам общественного труда, а также темпами роста этих показателей.

Полезный результат эффективности общественного производства – это экономический эффект. Он характеризуется величиной достигнутой экономии материальных, трудовых, денежных и других средств; экономией времени, снижением трудоемкости; ускорением оборачиваемости средств; ростом объема производства продукции.

Различают экономическую и социальную эффективность. **Экономическая эффективность** – это достижение наибольших результатов при наименьших затратах, или снижение совокупных затрат на единицу продукции. Переход на экономические методы управления и к рыночным отношениям усиливает воздействие на повышение экономической эффективности таких рычагов и стимулов, как экономические нормативы, спрос и предложение, цены, кредит и т.д.

Социальная эффективность – это соответствие результатов хозяйственной деятельности социальным целям общества. Она выражает степень удовлетворения всей совокупности потребностей за счет создаваемого продукта и связана с уровнем жизни населения, содержанием и условием труда, сохранением среды обитания человека, масштабами свободного времени. Социальная эффективность предполагает усиление социальной ориентации экономического роста. Недопустимое увеличение производства за счет ухудшения условий труда, нанесения ущерба окружающей среде, снижением других показателей жизнедеятельности человека.

Экономическая и социальная эффективность взаимосвязаны. Рост экономической эффективности служит основой достижения высоких социальных результатов. В свою очередь без социальных достижений невозможно решение экономических задач.

Для характеристики производства применяют системы показателей, таких как качество продукции, соответствие ее общественным потребностям, производительность труда, фондовооруженность, фондоотдача, фондо- и материалоемкость. Рост качества продукции – важнейший показатель эффективности производства.

Главным показателем эффективности производства является производительность труда. Производительность труда выражается в количестве потребительных стоимостей, произведенных в единицу времени, или величиной времени, затрачиваемого на единицу продукции. Повышение производительности труда зависит от квалификации работников, их опыта, уровня организации производства. На производительность труда влияет величина и особенно качество фондовооруженности труда. Фондовооруженность измеряется отношением стоимости фондов к затратам живого труда (численности работников). Фондоотдача характеризует эффективность использования

основных и производственных фондов и измеряется количеством продукции, приходящейся на данную величину основных фондов. Фондоемкость – стоимость основных производственных фондов на единицу объема производства продукции. Снижение фондоемкости означает рост эффективности воспроизводства и использования основных производственных фондов. Материалоемкость – один из важнейших показателей эффективности использования материальных ресурсов – сырья, материалов, топлива, энергии и т.д. она определяется отношением материальных затрат к величине произведенной продукции.

Обобщающим показателем экономической эффективности является норма прибыли и уровень рентабельности. Прибыль в рыночных условиях главная цель предпринимательства и критерий эффективности производства. Показателем эффективности здесь выступает норма прибыли как отношение полученной прибыли к затратам на производство.

Рентабельность характеризует результативность использования средств производства и трудовых ресурсов. Она определяется как отношение полученной предприятием прибыли к сумме основных и оборотных фондов.

В условиях перехода к рыночной экономике изменяются содержание и показатели эффективности производства. Поскольку основой рыночной экономики и предпринимательства является прибыль, в качестве первичного хозрасчетного показателя экономической рентабельности выступает максимизация прибыли на единицу затрат и ресурсов при высоком качестве продукции, работ и услуг, обеспечение конкурентоспособности.

Повышению эффективности общественного производства способствуют освоение достижений научно-технической революции, научная организация труда, рациональная система специализации и кооперирования производства, развитие инициативы и самостоятельности трудовых коллективов, структурная и организационная перестройка национальной экономики, совершенствование хозяйственного механизма, использование преимуществ международного разделения труда, совершенствование системы стимулирования и мотивации труда.

Социально-экономическая сущность отношений собственности.

- 1. Понятие собственности.**
- 2. Производственные отношения.**
- 3. Типы и формы собственности.**
- 4. Разгосударствление и приватизация.**

Понятие собственности.

Собственность занимает центральное место в системе экономических отношений. Она обуславливает экономический способ соединения работника со средствами производства, цель функционирования и развития экономической системы, социальную структуру общества, характер стимулов трудовой деятельности, способ распределения результатов труда. Отношения собственности формируют все остальные виды отношений, являются системообразующими и потому основными.

Особую актуальность приобретает проблема собственности в связи с переходом к рыночной экономике, поскольку именно собственность является фундаментом становления живой экономической организации общества. Перестройка экономики должна начаться с перестройки отношений собственности.

Собственность всегда связана с определенными предметами, вещами, но понятие собственности не сводится к ее вещественному содержанию. Вещь становится собственностью только тогда, когда по ее поводу люди вступают между собой в определенные отношения. Главной характеристикой собственности является не то, что присваивается, а то, кем и как присваивается. Поэтому, хотя на поверхности явлений отношения собственности выступают как отношения человека к вещи, на деле они выражают отношения к другим людям, обществу, являются обусловленными отношениями.

Не следует смешивать понятие собственности как экономической категории с юридическим правом собственности. Отношения собственности складываются в общественном производстве. Право же собственности есть юридическое оформление сложившихся экономических отношений собственности в юридических законах и нормах.

Собственность осуществляет свою экономическую функцию только тогда, когда приносит ее субъекту экономическую выгоду в форме прибыли, дохода, ренты, дивидендов и др.

Нужно проводить различия между самой собственностью как исторически определенным способом соединения людей со средствами производства и формами ее экономической реализации.

Экономическая реализация форм собственности осуществляется через систему производственных отношений, систему экономических интересов, механизм хозяйствования, конечные народнохозяйственные результаты и уровень жизни населения.

Важнейшей чертой собственности является присвоение. Присвоение - это процесс, возникающий только при соединении субъекта присвоения с его объектом.

Однако для характеристики собственности одного производительного присвоения, при всей его важности, недостаточно, так как оно охватывает только отношения человек – природа. Другая большая группа отношений присвоения возникает между самими людьми по владению, распоряжению и пользованию объектами собственности.

Пользование представляет собой извлечение из вещей их полезных свойств для удовлетворения тех или иных потребностей. Вещи могут использоваться в личных интересах, в интересах других людей, присвоение же всегда осуществляется в интересах собственника.

Распоряжение является существенной стороной собственности. Собственность проявляется прежде всего в том, что распоряжается средством и продуктом производства.

Владение означает фактическое обладание вещью, возможностью перемещать ее и совершать другие действия.

Все рассмотренные черты собственности представляют собой разные ступени социального присвоения и только в совокупности составляют его содержание.

Однако собственность шире социального присвоения, так как включает в себя парную категорию присвоения – отчуждения. Собственность всегда есть отношение собственника к несобственнику. Таким образом, социальное содержание собственности составляют исторически определенные отношения по поводу присвоения и отчуждения средств производства, его результатов и рабочей силы.

Таким образом, собственность как экономическая категория есть система отношений между людьми по поводу социального присвоения – отчуждения средств производства, и в первую очередь средств производства.

Экономическая теория выделяет субъекты и объекты собственности. К субъектам относят тех физических и юридических лиц, между которыми возникают отношения собственности. Их всех можно объединить в три большие группы: частные лица, отдельные лица, которым принадлежат предметы потребления, средства

производства, другое имущество. Коллектив – это объединение людей, которые совместно владеют, распоряжаются и пользуются данным имуществом. Самым крупным субъектом собственности является общество (государство), которое управляет и распоряжается имуществом, принадлежащим всем гражданам данной страны.

Объекты – это то, по поводу чего складываются отношения потребления, ресурсы, рабочая сила. В соответствии с Законом о собственности в Республике Беларусь объектами собственности является земля, ее недра, воды, воздушное пространство, здания, сооружения, оборудование, растительный и животный мир, результаты интеллектуального труда, информация, деньги, ценные бумаги и другое имущество.

Состав объектов собственности не является неизменным. Он меняется под воздействием НТП, развития производственных сил. Поэтому вещественные блага все больше вытесняются интеллектуальными объектами собственности: открытиями, изобретениями, научными знаниями, информацией. Но как бы ни менялись объекты собственности, среди них можно всегда выделить главные, ключевые, обладание которыми даст реальную экономическую власть. К ним относятся средства производства. Их владелец и является реальным хозяином производства и его результатов.

Производственные отношения.

В процессе труда, на основе отношений людей к природе, складываются и определенные взаимоотношения людей. Так как они обусловлены производством материалов и духовных благ, а также услуг, то их называют производственными отношениями. Поскольку производственные отношения выступают реальными отношениями людей в процессе производства материальных и духовных благ и услуг, они рассматриваются как экономические.

Можно выделить следующие виды экономических отношений: отношения между отдельными государствами; отношения между государством и домашними хозяйствами; между предприятиями и домашними хозяйствами и др.

Экономическим отношениям присущи такие качества, как объективность, материальность, историчность. Объективность означает независимость от воли и желания людей. Их особенность заключается в том, что они могут существовать только в субъективных действиях участников производства. Материальность проявляется в производном характере отношений от разделения и

организации труда в обществе. Историчность есть принадлежность экономических отношений к конкретной экономической системе, их развитие во времени.

В системе экономических отношений выделяют социально-экономические и организационно-экономические. В основе этого деления лежат присвоение средств и результатов производства и организация экономики и производства.

Социально-экономические отношения выражают отношения между людьми посредством их отношения к вещам и благам, а так как к последним можно относиться только как к своим или чужим, определяющую роль в заданном случае играют соотношения собственности. Именно поэтому социально-экономические отношения раскрываются через отношения собственности.

Организационно-экономические – это отношения, которые возникают между экономическими субъектами в процессе организации производства. В каждой конкретной системе существуют свои специфические организационно-экономические отношения. Вместе с тем в этих отношениях можно найти нечто общее: разделение и специализация труда, его кооперирование, концентрация и комбинирование производства.

В обществе существует множество различных интересов. Экономическая теория изучает те из них, которые являются движущими факторами производственной деятельности—экономические интересы. Их следует рассматривать как осознание людьми экономических потребностей, выступающих как мотивы их производственной деятельности, направленной на удовлетворение этих потребностей.

Интересы не существуют сами по себе. Для того чтобы возник экономический интерес, нужны люди, группы людей, т.е. экономические субъекты со своими потребностями, подлежащими удовлетворению.

Особой формой проявления интереса на уровне конкретной экономической деятельности является стимулы—непосредственные потребительные факторы деятельности людей. Стимулы выступают в таких конкретных формах, как денежный доход, заработная плата, различные моральные поощрения. В результате воздействия стимулов возникает завершающая форма проявления экономического интереса—материальная заинтересованность.

Типы и формы собственности.

Отношения собственности прошли длительный путь развития, на котором происходила неоднократная смена форм собственности.

Каждая исторически сложившаяся форма собственности соответствует уровню развития производительных сил и сложившейся системе экономических отношений.

В течение нескольких тысячелетий, предшествующих современной эпохе, господствующая отрасль была сельское хозяйство. Поэтому главенствующая роль принадлежала земельной собственности. Исторически первой была общинная собственность на землю, орудия обработки земли и готовой продукции. Субъектом собственности была община, племя.

Различают три основных вида первоначальных отношений собственности: азиатская, античная, германская. При азиатской форме земля распределялась между общинами, высшим же земельным собственником был верховный правитель—деспот. Община платила деспоту налоги или дань. В условиях античной собственности одна часть земли находилась во владении общины(государства), другая—передавалась в собственность обрабатывающим её семьям. Германская же форма собственности характеризовалась сочетанием частой собственности на обрабатываемую землю с общей собственностью на леса и пастбища.

Дальнейшее развитие производительных сил, расширение и углубление разделения и специализации труда и связанный с ними рост производительности труда привели к производству такого количества продукта, который перекрывал необходимые в нем потребности общины. Он начал присваиваться отдельными людьми и закрепляться по наследству. Возникло имущественное неравенство. Произошло разложение общины, на смену общинной форме собственности пришла рабовладельческая, а затем и феодальная собственность.

Таким образом, развитие форм собственности и их смена определяются не субъективными желаниями людей, их волей, а развитием самого производства, производительных сил. На разных ступенях развития общества меняются и развиваются разделение и кооперация труда, концентрация производства и его обобществление. Вместе с изменением содержания производства меняется общественная форма—собственность.

В настоящее время различают два типа собственности: частную и общественную. Частная собственность—это такой тип собственности, когда исключительное право на владение, распоряжение и пользование объектом собственности и получение дохода имеет частное лицо. Характерный признак частной собственности—передача имущества по наследству. К объектам

частной собственности относятся жильё дома, квартиры, денежные средства, ценные бумаги, предприятия, другое имущество.

Выделяют две формы частной собственности: трудовую и нетрудовую.

Частная собственность сыграла огромную роль в формировании рыночной экономики. Она является основой становления экономически свободного предпринимателя—движущей силы рыночной экономики.

Общественная собственность означает совместное присвоение средств и результатов производства. Она включает две формы собственности: коллективную и государственную. Коллективная собственность—такая собственность, при которой права собственника на имущество осуществляет коллектив людей, совместно владеющих им. Формами коллективной собственности в Беларуси являются арендная, кооперативная, акционерная, собственность хозяйственных обществ и хозяйственных ассоциаций, общественных и других организаций и объединений.

Государственная собственность является достоянием всех людей данной страны. Управление и распоряжение объектами собственности здесь от имени народа осуществляют органы государственной власти. В государственной собственности находятся те предприятия, преобразование которых в негосударственные формы собственности нецелесообразно: транспорт, связь, водоснабжение, энергетика и др.

В Республике Беларусь государственная собственность существует в двух формах: республиканской и коммунальной. Республиканская собственность является достоянием всех граждан республики. К ней относятся земля, её недра, республиканские банки, средства государственного бюджета, предприятия и народнохозяйственные комплексы, учебные заведения, другое имущество. Коммунальная собственность выражает отношения по поводу имущества ассоциации граждан, живущих в областях районах и других административно-территориальных образованиях. Права собственника здесь местные органы власти. К ней относятся средства местного бюджета, жилищный фонд, предприятия торговли и бытового обслуживания, транспорт, промышленные и строительные предприятия, учреждения образования, культуры и другое имущество.

Кроме того, в соответствии с законом о собственности в республике может существовать собственность других государств, их юридических и физических лиц, а также собственность международных организаций. Допускается также объединение

имущества, относящегося к разным формам собственности, и образование на этой основе смешанных форм, в том числе совместной собственности, принадлежащей разным странам.

А последнее время все большее значение приобретает интеллектуальная собственность, представляющая собой экономические отношения, связанные с созданием и присвоением информации, изобретений, научных открытий, литературных и художественных произведений, других объектов интеллектуальной собственности.

Разгосударствление и приватизация.

Рыночная экономика несовместима с преобладающей одной – государственной – формы собственности, она требует множественности субъектов и форм собственности. Отношения присвоения – отчуждения, возникающие при торговле между многими независимыми собственниками, требуют четких имущественных прав. В огосударствленной экономике такой четкости нет. Здесь ни один производитель не имеет права полновластно распоряжаться средствами производства и готовым продуктом. Рыночная экономика требует того, чтобы предприятия как самостоятельные субъекты хозяйствования несли полную ответственность за конечные результаты деятельности. В огосударствленной же экономике фиктивному праву владения имуществом соответствует фиктивная ответственность. Поэтому результаты убыточной работы перекладываются на общество. Кроме того, рыночная и огосударствленная экономика базируется на разных стимулах и мотивах деятельности. В первом случае движущим мотивом являются экономические интересы субъектов, реализующиеся через механизм конкуренции и ценообразования. Во втором, собственность функционирует через административное принуждение приказными методами.

Отсюда следует, что переход от сложившейся в социалистических странах командно-административной экономике к рыночной может быть осуществлен только на базе перестройки отношения собственности, а для этого необходимо провести разгосударствление экономики и приватизацию государственных предприятий.

Под разгосударствлением понимается передача от государства юридическим и физическим лицам частично или полностью функций прямого хозяйственного управления, замена вертикальных связей между министерствами и другими органами

государственного управления и предприятиями на горизонтальные, то есть связи между самими предприятиями.

Разгосударствление предполагает изменение экономической роли и функций государства, сокращение сферы государственной регламентации общественного производства, переход от преимущественно неэкономических к экономическим методам регулирования экономики.

Разгосударствление проводится с целью преодоления монополии государства, устранения существующего в условиях административно-командной системы отчуждения работника от средств и результатов производства и превращения его в реального собственника, создания и развития конкурентных рыночных отношений, преобразования трудовых отношений путем введения разных форм собственности и возможности выбора сферы применения своего труда вместо безальтернативного государственного найма на работу.

Разгосударствление включает в себя следующие основные направления:

- Сокращение доли госсектора в экономике на основе приватизации государственных и муниципальных предприятий;
- Уменьшение доли национального продукта, перераспределяемого через госбюджет;
- Коммерциализацию государственных предприятий путем передачи им полной хозяйственной самостоятельности;
- Ликвидацию государственных монополий внешней торговли;
- Переход от централизованного распределения материальных, финансовых и трудовых ресурсов к формированию рынков товаров, труда и капиталов.

Смена собственника путем продажи или безвозмездной передачи объектов хозяйственности другим экономическим субъектам называется приватизацией. В западной экономической теории термин «приватизация» определяется как переход к частнокапиталистическому хозяйствованию. В результате приватизации государство полностью или частично утрачивает права владения, распоряжения и пользования государственной собственностью, а государственные органы утрачивают права управления ею.

Приватизация – процесс, противоположный национализации, которая проводится с целью превращения частной собственности в государственную. Кроме того, в отдельных странах проводится

реприватизация – возврат национализированной собственности прежним владельцам.

Есть два основных подхода к проведению приватизации:

1. заключается в бесплатной передаче государственного имущества;
2. продажа государственного имущества;

у обоих подходов есть свои достоинства и недостатки. К недостаткам его относят неравномерное распределение производственных фондов по отраслям и природных ресурсов – по регионам, что создает различные стартовые условия для трудовых коллективов. Кроме того, бесплатная раздача имущества еще не превращает работника в хозяина.

Достоинством приватизации через распродажу имущества является быстрое пополнение госбюджета и ликвидация бюджетного дефицита, укрепление денежного обращения, недостатком – нехватка средств у населения.

Начало приватизации было положено в Великобритании правительством М. Тэтчер. Причина заключалась в затруднительном финансовом положении государственных предприятий в периоды циклических кризисов 70-х и 80-х годов. В западных странах используют несколько способов приватизации:

1. Первый, самый распространенный заключается в продаже акций предприятия всем желающим;
2. Второй – в продаже частному лицу или компании доли капитала предприятия;
3. Третий способ связан с продажей акций работникам данного предприятия.

Широкое распространение получила распродажа дочерних предприятий, принадлежащих государственному головному предприятию.

Приватизация привела к значительному сокращению государственного сектора экономики. Так, в странах, где влияние государства наиболее значительное (Италия, Франция, Португалия), вклад государственных предприятий в экономику составляет от 18% до 24%. В Великобритании этот показатель равен 8%.

В результате приватизации создаются в основном смешанные государственно-частные предприятия. Происходит изменение в механизме финансирования предприятий. Если государственные предприятия в качестве источников финансирования используют резервы государственных банков, налоговые поступления, то после приватизации они переходят на активы частных банков, средства зарубежных инвесторов, частные инвестиции.

В Республике Беларусь приватизация осуществляется более медленными темпами и в меньших масштабах по сравнению с западноевропейскими и некоторыми бывшими социалистическими странами. Это объясняется умеренными темпами реформирования нашей экономики.

Агробизнес. Земельная рента.

1. Земля как фактор производства. Особенности агробизнеса. Рынок земли. Цена земли.
2. Дифференциальная, абсолютная и монополярная рента.

1. Земля как фактор производства. Особенности агробизнеса. Рынок земли. Цена земли.

Фактором производства, как уже отмечалось, является земля. Что же понимается под этим фактором? Те материальные блага, которые созданы трудом человека и используются в производительном потреблении, относятся к капиталу, а те производительные блага, которые не являются результатом человеческого труда, относят к земле. Одной из важных характеристик земли является ее ограниченная площадь. Человек не в состоянии изменить ее размеры по своему желанию, землю невозможно «производить».

Термин «земля» употребляется в широком смысле слова. Он охватывает все полезности, которые даны природой в определенном объеме и над предложением которых человек не властен, будь то сама земля, водные ресурсы или полезные ископаемые.

Определенные участки земной поверхности способствуют какой-то определенной производственной деятельности человека: например, моря и реки используют для рыболовства; участки, богатые полезными ископаемыми, необходимы для добывающей промышленности. Но все же, говоря о земле, в первую очередь имеем в виду ее использование в сельском хозяйстве.

Сельскохозяйственное производство и его продукты имеют особо важное значение, жизненно важное значение.

Исторически обозначились два пути развития предпринимательства в сельском хозяйстве:

1. **«Прусский путь»**, когда на базе феодальных хозяйств формировался класс крупных земельных собственников. Им противостоят наемные рабочие – бывшие крепостные, лишенные земли.
2. **«Американский путь»**, когда земельная собственность изначально не отделяется от рабочей силы; на свободной земле возникают фермерские хозяйства; собственник земли, работник и предприниматель может выступать в данном случае как одно лицо.

В реальной действительности функции собственника, предпринимателя и работополучателя могут по-разному сочетаться. Так, собственник земли может вести хозяйство, используя только рабочую силу своей семьи; но может временно или постоянно привлекать дополнительно и

рабочую силу. Часть земли может сдаваться в аренду или, наоборот, часть земли может арендоваться у другого хозяйствующего субъекта.

Среди наиболее типичных форм агробизнеса выделяются:

- 1) мелкая форма, которая отличается тем, что *имеет место специализация*, поэтому данный хозяйствующий субъект постоянно выходит на рынок с определенной продукцией. Часть рабочей силы данного домашнего хозяйства, как правило, трудоустраивается в других отраслях.
- 2) крестьянское хозяйство, где не используется наемная рабочая сила; характерен мелкий масштаб производства, отсутствие специализации, ориентация на самообеспечение; на рынок предлагается время от времени лишь излишек продукции;
- 3) средняя и крупная форма, которая привлекает дополнительные факторы производства (земля, рабочая сила), как правило, специализируется на производстве определенного вида продукции;
- 4) крупный бизнес, где производство может быть многопрофильным и специализированным, в значительных объемах используется сезонная рабочая сила.

Следует отметить, что крупный бизнес в сельском хозяйстве имеет преимущества:

- более высокий уровень специализации, технического вооружения, лучшая организация труда;
- использование лучших специалистов, более широкие возможности для их дальнейшего совершенствования, более экономное использование современной и дорогостоящей техники и сооружений;
- определенные преимущества в сбыте, при получении кредита.

Рынок земли. Спрос на землю зависит от состояния спроса на сельхозпродукцию. Землю можно рассматривать как фиксированный экономический фактор. Ее предложение в любой момент и в любой местности ограничено.

Земля как рыночный фактор производства имеет ряд особенностей.

Во-первых, в отличие от объектов физического капитала, участок земли после купли-продажи в любой момент вновь может быть заявлен на рынке, причем при более высокой потребительской стоимости. Понятие «бывший в употреблении», со всеми вытекающими последствиями, по существу неприменимо на рынке земли.

Во-вторых, часто земля приобретается (вслед за ожидаемым ростом цен на нее) в связи с тем, что является особой формой сохранения денежного капитала. В таких случаях предполагается, что в будущем земля опять будет предложена в качестве объекта купли-продажи.

В-третьих, в обычной ситуации земля приобретается ради получения дохода или ренты. Что означает понятие рента? ***Рента*** – это доход с

капитала, земли, имущества, не требующий от получателя предпринимательской деятельности. Цена земли, которую покупатель готов заплатить за земельный участок, равна дисконтируемой (современной) стоимости всех будущих арендных поступлений.

Ограниченность предложения, возможность особого вложения капитала, постепенный рост ренты или дохода с земли – все это обуславливает в долговременной перспективе рост рыночной цены на землю.

Владелец земельного участка расстанется с ним лишь в том случае, если полученная от продажи сумма, будучи положена в банк, принесет в виде процента доход не меньший, чем получаемая им с этого участка рента. При прочих равных условиях именно величина ренты определяет цену земли. Она прямо пропорциональна норме ссудного процента. Формула цены земли имеет следующий вид (имеются и другие варианты) :

$$\text{Цена земли} = \frac{\text{Рента}}{\text{Норма ссудного процента}} \times 100 = \frac{R}{S} \times 100,$$

где R – рента, S – норма ссудного процента.

Пример: предположим, что R=15 тыс. дол., S=5%. Тогда цена земли будет равна 300 тыс. дол. Именно за такую цену землевладелец мог бы продать свою землю, поскольку процент на капитал такой величины позволяет ему получить в банке ежегодный доход, равный прежней ренте.

Рост цены земли и земельной ренты не оказывает прямого воздействия на экономическое положение фермера, ведущего хозяйство на собственной земле. Повышение цен на сельхозпродукцию и рост земельной ренты увеличивают его чистый доход. Удорожание земли повышает «земельный капитал» фермера, следовательно, и его «финансовый рейтинг» в банке, при оформлении ипотечного кредита, т.е. денежной ссуды под залог земли.

В-четвертых, следует выделять две составные части рынка земли:

- рынок земли как объект собственности;
- рынок земли как объект землепользования.

Во втором случае складываются арендные отношения. Через арендную плату собственник земли стремится получить:

- амортизационные отчисления с капитала, который вложен в землю (улучшение, мелиорация, дороги, сооружения, постройки, насаждения);
- процент на вложенный капитал;
- земельную ренту.

Таким образом, арендная плата состоит из трех частей, предполагает не только чистый доход с капитала и земли, но и возврат амортизационных отчислений.

В аренду земля сдается, как правило, на определенный срок. Величина этого срока – предмет постоянной борьбы между арендаторами и землевладельцами, поскольку первые заинтересованы в его удлинении, а вторые – в сокращении. Чем короче срок, тем быстрее можно пересмотреть получаемый размер арендной платы в пользу земельных собственников. Чем длиннее, тем больше у предпринимателя-арендатора возможности сохранить за собой возрастающий дополнительный доход от вложений средств в землю.

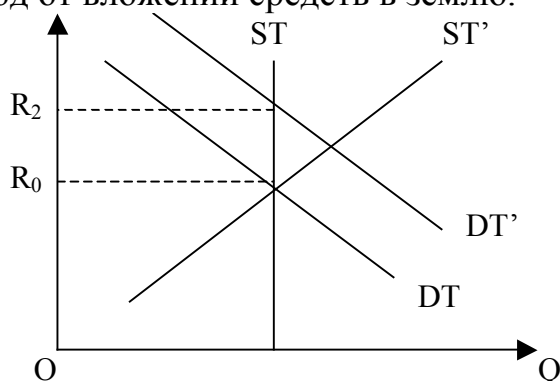


Рис. 1. Определение равновесной рентной оценки земли.

В-пятых, предполагается, что услуги земли как фактора производства всегда ограничены. То есть предложение земли характеризуется совершенной неэластичностью. Поэтому линия предложения (ST) принимает вертикальное положение. Спрос на землю (DT) зависит от спроса на сельхозпродукцию, отражает предельную ценность земли для предпринимателя, которая равна предельному продукту, умноженному на цену выпускаемой продукции. Пересечение кривой (ST и DT) определяет точку равновесия, которой соответствует равновесная цена услуг земли как фактора производства, или равновесная рентная оценка (R_0) (см. рис.1).

Фиксированный характер предложения земли означает, что спрос выступает единственным действенным фактором, определяющим уровень земельной ренты.

При росте спроса на сельхозпродукцию имеет место сдвиг вверх кривой спроса в положение DT' . В итоге ставка земельной ренты увеличится с R_0 до R_1 , и рыночный спрос вновь сравняется с фиксированным предложением.

Сказанное выше – это классическая трактовка взаимодействия спроса и предложения на рынке земли. В реальной действительности объем предложения услуг земли все же изменяется под прямым воздействием рыночного уровня земельной ренты. Повышение последней усиливает заинтересованность отдавать в аренду пустующие участки земли. К примеру, если в пригороде резко возрастает цена земли, то появляется смысл фермерам свернуть низкодоходное производство. В то же время

появляется смысл заключать арендные договора на непродолжительный срок. Если земельная рента или ссудный процент превышают доход фермера-предпринимателя, то появляется соблазн отказаться от данного вида бизнеса, сдать землю в аренду и получать гарантированную договором ренту или же вообще продать участок земли и получать процент с вырученного таким способом денежного капитала.

Этим возможностям больше соответствует линия предложения (ST'). То, что последняя не касается оси OQ , означает, что далеко на при любой минимальной рентной оценке на рынке услуг земли может быть предложен хотя бы первый участок.

2. Дифференциальная, абсолютная и монополярная рента.

Дифференциальная рента (от лат. *differentia* – различие). Теория земельной ренты создавалась прежде всего в рамках классической школы экономической мысли – английской и французской – В. Петти, Ф. Кенэ, А. Смит, А. Рикардо, – позже К. Марксом и другими экономистами.

Исходный тезис состоит в том, что в сельском хозяйстве земля выступает главным фактором производства. Участки земли различаются по качеству и другим параметрам. Особо следует выделить «естественное плодородие». Качество земли (климатические условия, химический состав верхнего слоя и т.д.) непосредственно отражается на урожайности и в целом на экономических результатах хозяйствования.

Табл. 1. Образование дифференции I по плодородию.

	A	B	C	D
Общие издержки производства	200	200	200	200
Урожайность или объем производства	10	12	15	20
Издержки производства единицы продукции	20	16.7	13.3	10
Общественно-нормальные издержки производства	20	20	20	20
Дифференциальная добавочная прибыль или дифференция I	-	3.3	6.7	10

Поясним: принимается, что издержки производства и затраты капитала для простоты расчетов равны. Издержки производства единицы продукции определяются как результат деления общих издержек производства на объем производства. В качестве общественно-нормальных издержек принимаются издержки производства, которые складываются на лучшем участке земли. Количество лучших участков земли ограничено. Поэтому общество испытывает потребность в

продукции, снимаемой с участков типа “А”. В итоге в хозяйствах типа “В”, “С”, “D” образуется **дифференциальная добавочная прибыль**.

Добавочная – потому, что она образуется сверх средней нормы прибыли.

Дифференциальная – потому, что зависит непосредственно от определенного фактора или условия производства.

Дифференциальная добавочная прибыль обусловливается применением капиталом даровой естественной (ограниченной) силы, которая монополизирована предпринимателем. Сила природы в данном случае выступает как естественный базис высокой производительной силы труда.

Дифференциальную добавочную прибыль присваивает земельный собственник. Она приобретает форму дифференциальной ренты.

Следует отметить, что «качество земли» определяется не только через плодородие, но и местоположением. Предприниматель, использующий участок земли, удаленный от рынка сбыта, несет дополнительные транспортные издержки, а также другие расходы. Поэтому тот, кто использует землю ближе к месту сбыта продукции, обладает определенными экономическими преимуществами (придорожная торговля около автомагистралей).

Табл. 2. Образование диффренты по местоположению.

	А	В
Производство продукции	10	10
Расстояние до рынка сбыта (км)	5	75
Транспортные издержки	10	120
То же на единицу продукции	1	12
Общественно-нормальные издержки	12	12
Дифференциальная добавочная прибыль или диффрента I по местоположению	11	-

Обратим внимание на то, что диффрента I по местоположению определена лишь на единицу продукции. Общая масса определяется как результат умножения данного показателя на объем произведенной продукции.

Искусственное плодородие. Диффрента II. Помимо естественного плодородия, участки земли могут различаться и по искусственному плодородию. Основой для этого выступает более интенсивное ведение хозяйства, использование большего количества труда и капитала на определенной площади земли.

Известно, что закон убывающей отдачи (производительности) не имеет абсолютного значения:

- при наращивании массы капитала на определенном отрезке имеет место положительный эффект масштаба производства, когда рост

объема производства опережает темпы наращивания используемого капитала;

- следует учитывать возможности технического прогресса. Возрастание массы нового капитала используется в производстве, как правило, на более современном уровне: закупается более производительная техника, более эффективные химикаты, удобрения и т.п.

Диффрента II образуется:

- при дополнительных вложениях капитала и более интенсивном ведении хозяйства и при использовании новейших достижений агронауки, что отражается на уровне урожайности;
- когда темпы прироста продукции опережают общий прирост капитала;
- когда не изменяется база регулирующей цены на сельхозпродукцию.

Отношения между землевладельцем и предпринимателем-арендатором всегда имеют сложный характер. Предприниматель заинтересован в длительных сроках аренды, землевладелец – в более коротких. Предприниматель избегает таких вложений капитала, которые нельзя использовать полностью до истечения срока аренды. Землевладелец стремится присвоить все улучшения, произведенные на земельном участке, и закрепить в новом договоре возросшее плодородие. В итоге возникает сложная борьба за диффренту II, что в конечном счете тормозит развитие производительных сил в сельском хозяйстве.

Табл. 3. Образование диффренты II

	А	В
Исходные затраты капитала	100	100
Урожайность	10	10
Дополнительные затраты капитала	-	50
Дополнительная урожайность	-	8
Индивидуальные издержки производства единицы продукции	10	6,35
Общественно-нормальные издержки	10	10
Диффрента II на единицу продукции	-	3,75

Абсолютная рента. В условиях конкуренции развитие агробизнеса предполагает, что хозяйствующие субъекты имеют возможность выплачивать заработную плату, определяющуюся рынком труда, получать в условиях межотраслевой конкуренции среднюю прибыль на вложенный капитал. Те хозяйствующие субъекты, которые используют интенсивную технологию, претендуют на получение диффренты II.

Собственник земли изымает в свою пользу диффренту I по плодородию и местоположению, включает в арендную плату процент на вложенный капитал, а также норму амортизации капитала. Но как быть с худшими

участками земли? Чтобы получить допуск к ней, земельный собственник также требует определенной платы.

Земельная рента, рассматриваемая как плата за право пользоваться землей, есть абсолютная рента.

Единственным источником выплаты абсолютной ренты выступает цена продукции. В соответствии с теорией земельной ренты абсолютная рента приводит к удорожанию сельхозпродукции и *равна разнице между ценой производства (издержки производства плюс средняя прибыль) и рыночной ценой.*

В условиях фермерского хозяйства, использующего собственную землю, нет оснований для возникновения абсолютной ренты. Но для того, чтобы в национальном сельском хозяйстве не образовалась абсолютная рента, необходимо, чтобы такие фермерские и т.п. хозяйства были не только доминирующими, но и исключительной экономической формой.

Можно особо выделить *монопольную ренту*. В аграрном секторе производство определенных видов продукции ограничено в силу климатических условий. При этом количество и качество такого продукта непрерывно зависит от естественных свойств земли. Если спрос на такую продукцию (особые сорта вин, винограда, сыра, картофеля и т.д.) будут превышать предложение, то рыночная цена повышается. Возникает превышение над издержками и средней прибылью, т.е. над ценой производства. Если такое превышение будет носить постоянный характер, то образуется монопольная рента: *монопольная рыночная цена минус общественно-нормальная цена производства.*

Таким образом, земельная рента может включать дифференциальную ренту I по местоположению и плодородию, абсолютную ренту и монопольную ренту. Что касается диффренты II, то ее присваивает хозяйствующий субъект.

При национализации земли исчезает экономическая основа для существования абсолютной ренты. Диффренту I при этом будет стремиться присвоить государство. Монопольная рента может частично изыматься через механизм налогообложения.

Фирма в условиях совершенной конкуренции.

1. Понятие и основные черты совершенной конкуренции.
2. Поведение фирмы при совершенной конкуренции в краткосрочном и долгосрочном периоде.

1. Понятие и основные черты совершенной конкуренции.

Термины «совершенная конкуренция», «совершенный рынок» введены в научный оборот во второй половине XIX в. К числу авторов, впервые использовавших понятие совершенного рынка, относится У.Джевонс. Представители классической политэкономии при характеристике рыночного регулирования опирались на понятие свободной (неограниченной) конкуренции, акцентируя внимание на том, что действие конкуренции не подвергается ограничениям со стороны докапиталистических регламентаций, препятствовавших миграции капиталов из одних отраслей в другие.

Совершенная конкуренция означает такое состояние экономической системы, когда влияние каждого участника экономического процесса на общую ситуацию настолько мало, что им можно пренебречь. Обычно выделяются следующие признаки совершенной конкуренции:

- множественность продавцов – мелких фирм (предприятий), доля которых на рынке отрасли ничтожно мала (менее 1% продаж за любой период) и покупателей. Такой рынок называют атомизированным;
- свободный, не затрудненный ничем вход предприятий в отрасль и абсолютная мобильность производственных ресурсов (никакое искусственное ограничение не препятствует факторам производства переходить от одного хозяйствующего субъекта к другому);
- полная однородность выпускаемого продукта (отсутствие торговых марок и т.д.). Это условие называется гомогенностью товаров;
- отсутствие возможности покупателей и продавцов влиять на цены (стихийное ценообразование), а также отсутствие у любого участника рынка возможности оказывать непосредственное влияние на решение другого участника как экономическими, так и неэкономическими методами;
- наличие у каждого участника (предпринимателя) исчерпывающей информации о текущем состоянии рынка (о норме прибыли, спросе, предложении и т.д.). Это условие называется прозрачностью (транспарентностью) рынка;
- отсутствие монополии (одного производителя), монополии (одного покупателя) и государственного регулирования;

Наряду с выше перечисленными условиями на совершенно конкурентных рынках действуют и другие, а именно:

- существование рынка наличного товара, на котором продавцы и покупатели встречаются в одно и то же время, в одном и том же месте;
- отсутствие каких-либо издержек, связанных с совершением сделки между производителями и покупателями. Исключается существование биржевых контор, инвестиционных компаний, дилеров и других посредников;
- исключается такое орудие конкуренции, как сбивание цен;
- предполагается отсутствие предпочтений пространственного, личного и временного характера.

Рыночная конкуренция имеет определенные преимущества и недостатки.

Преимущества:

- способствует более эффективному использованию ресурсов при производстве необходимых для общества товаров;
- вызывает необходимость гибко реагировать и быстро адаптироваться к изменяющимся условиям производства;

- создает условия по оптимальному использованию научно-технических достижений в области создания новых видов товаров, внедрения новой техники и технологий, разработке более совершенных методов организации и управления производством;
- обеспечивает свободу выбора и действий потребителей и производителей;
- нацеливает производителей на удовлетворение разнообразных потребностей и на повышение качества товаров услуг.

Недостатки:

- не способствует сохранению невозпроизводимых ресурсов (леса, дикие животные, запасы недр, морей и океанов);
- отрицательно сказывается на защите окружающей среды;
- не обеспечивает развитие производства товаров и услуг коллективного пользования (дамбы, дороги, общественный транспорт);
- не создает условия для развития фундаментальной науки, системы общего образования, многих элементов городского хозяйства;
- не гарантирует право на труд, на доход на отдых;
- не содержит механизмов, препятствующих возникновению социальной несправедливости и расслоению общества на богатых и бедных.

Совершенную конкуренцию называют чистой, имея в виду, что она «очищена» от любых ограничений или монопольных тенденций. Понятие совершенной конкуренции по определению привязано к статичной модели равновесия, оперирующей заранее (экзогенно) заданными ценами и объемами ресурсов. Понятие свободной, неограниченной конкуренции характеризовало ее как процесс. Понятие совершенной конкуренции акцентировало внимание на равновесном состоянии предприятия, отрасли как результате предшествующей конкуренции. Такая трактовка означала эволюцию теоретической модели рынка.

В действительности, совершенная конкуренция является довольно редким случаем, и лишь некоторые из рынков приближаются к ней (например, рынок зерна, ценных бумаг, иностранных валют). Для нас существенное значение имеет не только практическое применение знаний по несовершенной конкуренции в приложении к этим рынкам, но и тот факт, что совершенная конкуренция является простейшей ситуацией и дает исходный, эталонный образец для сравнения и оценки эффективности реальных экономических процессов.

Свое понимание совершенной конкуренции скорее нужно формировать как отношение к абстракции: в настоящее время, да и в прошлом в различной мере имело и имеет место регулирование рынка, а условиям свободного рынка совершенной конкуренции не отвечает никакая государственность.

2. Поведение фирмы при совершенной конкуренции в краткосрочном и долгосрочном периоде.

В условиях совершенной конкуренции производятся однородные товары, часто являющиеся совершенно идентичными. Для покупателя не имеет значения, у какой фирмы их покупать, если цена одинаковая. При любой цене, превышающей рыночную, спрос равен нулю, поскольку покупатель не заинтересован в приобретении товара дороже, чем он может заплатить. Таким образом, спрос на продукцию отдельного продавца абсолютно эластичен.

К рассматриваемой ситуации можно подойти и с другой стороны. Если фирма является ценополучателем, то она может продать по рыночной цене любое количество продукции. В любом случае ее поставки на рынок принципиально не изменяют общий объем отраслевого предложения. Продавать дешевле нет смысла, если можно все продать по данной рыночной цене. Продавать дороже фирма не сможет: в этом случае спрос на ее продукцию сразу же упадет до нуля (ведь потребители с легкостью могут купить такие же товары у других производителей по рыночной цене). Таким образом, рынок примет продукцию фирмы только по рыночной цене. В связи с этим кривая спроса на продукцию фирмы будет представлять собой горизонтальную прямую, отстоящую от горизонтальной оси на высоту, равную рыночной цене продукта (рис. 1.1).

Интересно отметить, что эта же прямая будет одновременно и графиком среднего и предельного доходов фирмы. С каждой новой единицы проданного продукта доход фирмы

будет возрастать на величину, равную цене этого продукта. Средний доход, приходящийся на единицу продукта, также будет равен его цене. Таким образом, $D=MR=AR$ (рис. 1.2).

Что касается совокупного дохода фирмы, то его легко можно подсчитать по формуле $P \cdot Q$.

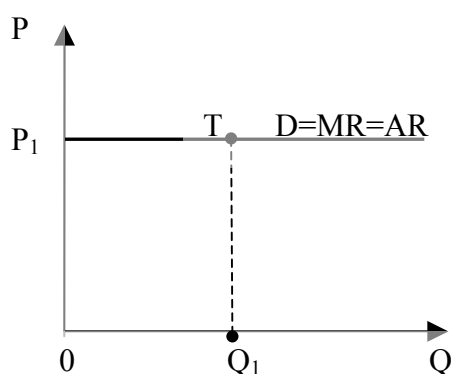


Рис.1.2. Совокупный доход (OP_1TQ_1).

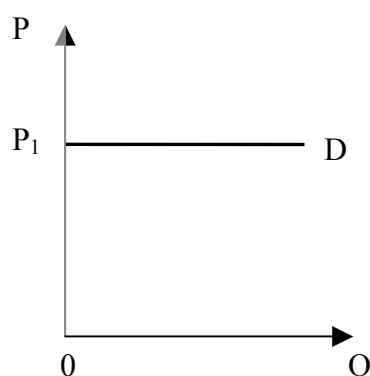


Рис.1.1. Кривая спроса на продукцию фирмы.

Для характеристики поведения фирмы, предприятия важны понятия валового, среднего и предельного доходов.

Валовой доход, или валовая выручка TR (total revenue) – общая сумма поступлений от продажи определенного количества товара $TR=P \times Q$, где P – цена проданного товара, Q – объем продаж. **Средний доход**, или средняя выручка AR (average revenue), определяется как доход, приходящийся на единицу проданного блага $AR=TR/Q$. **Предельный доход**, или предельная выручка MR (marginal revenue) – приращение дохода, возникающее за счет дополнительного увеличения выпуска продукции $MR=\Delta TR/\Delta Q$. Обычно ΔQ принимают равным 1.

Графически величину совокупного, или валового, дохода можно проиллюстрировать на примере прямоугольника OP_1TQ_1 на (рис.1.2) либо изобразить как особую кривую (рис. 1.3). В условиях совершенной конкуренции кривая совокупного дохода есть прямая линия, проходящая через начало координат.

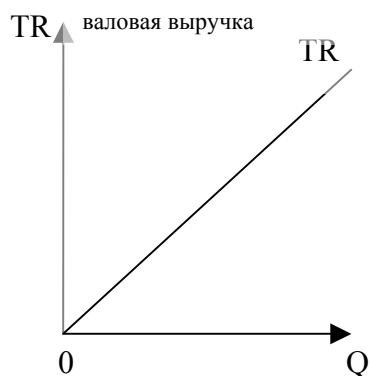


Рис.1.3. Кривая совокупного дохода фирмы.

Из приведенных определений вытекает ряд следствий.

Следствие 1. Валовая выручка продавца в условиях чистой конкуренции прямо пропорциональна количеству проданного товара (рис. 1.3).

Следствие 2. Средняя выручка продавца в условиях чистой конкуренции есть цена товара (рис. 1.2).

$$AR=TR:Q=PQ:Q=P$$

Следствие 3. Предельная выручка (MR) продавца в условиях чистой конкуренции есть цена товара.

$$MR=TR:\Delta Q=\Delta PQ:\Delta Q=P\Delta Q:Q=P$$

Совокупность однородных фирм, выпускающих продукцию одной номенклатуры, образует отрасль. Именно совокупный выпуск продукции отрасли в целом формирует общий объем предложения, а также влияет на рыночную цену. В таких условиях величина спроса различна при разных уровнях цен. Отраслевая (рыночная) кривая спроса является нисходящей кривой и может быть изображена как в форме условной прямой, так и в форме кривой (рис. 1.4). Это объясняется тем, что спрос на ту продукцию, которая предлагается производителями на совершенно конкурентных рынках, может иметь как одну и ту же, так и отличающуюся эластичность на разных участках кривой совокупного спроса отрасли (это связано с характером самой продукции, с текущей макроэкономической ситуацией, определяющей настоящий и ожидаемый уровень доходов и сбережений потребителей) в отличие от кривой спроса отдельной фирмы, отличающейся абсолютной эластичностью (см. рис. 1.1).

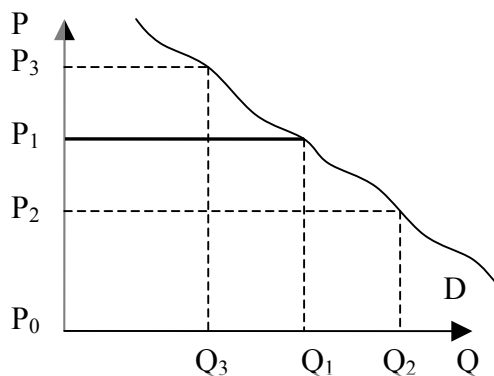


Рис.1.4. Кривая отраслевого спроса.

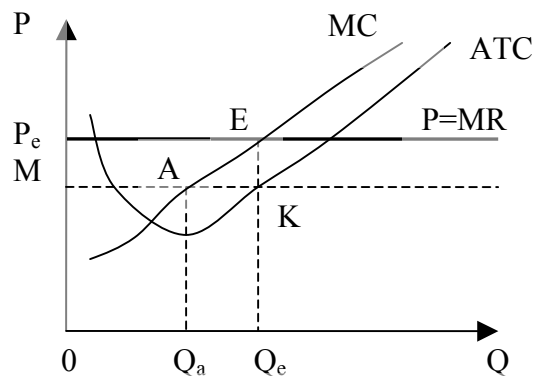


Рис.1.5. Максимизация прибыли.

Под равновесием совершенно конкурентной фирмы, как и любого другого экономического субъекта, понимается ситуация, когда предприятие не имеет никаких побудительных мотивов для изменения своего состояния, и любое нарушение равновесия может только ухудшить её положение (снизить доход).

Было бы ошибочным полагать, что фирма (в краткосрочном периоде) всегда получает экономическую прибыль. Более того, далеко не всегда фирма может получить нормальную прибыль. Ситуация на рынке может оказаться неблагоприятной, а рыночная цена – настолько низка, что общие средние издержки не будут целиком компенсироваться, следовательно, не будет и нормальной прибыли.

В краткосрочном периоде совершенно конкурентная фирма сможет работать либо с прибылью, либо с убытками. Этот факт объясняется тем, что краткосрочный период по сути своей является недостаточным временным интервалом для того, чтобы расширить или сократить производство (в том числе каким-либо образом оказывать влияние на изменение уровня постоянных издержек производства, являющихся в некоторых отраслях определяющими в отношении принятия решения о начале либо продолжении ведения бизнеса в данной отрасли), а также для того, чтобы покинуть отрасль. Тот промежуток времени, в течении которого это удастся сделать, сам по себе уже не будет краткосрочным, а будет либо среднесрочным, либо долгосрочным. Получение нулевой прибыли возможно как частный случай, поэтому предприятие стремится максимизировать прибыль или минимизировать убытки. В обоих случаях речь идет о выборе оптимального объема выпуска продукции. Рассмотрим оба варианта.

При условии работы с прибылью (рис. 1.5) предприятие имеет положительную разницу между общей выручкой TR и общими издержками TC . Это – общая прибыль фирмы. В расчете на единицу выпуска продукции прибыль составит разницу между ценой P и средними общими издержками ATC . Наличие прибыли означает, что линия цены (равной предельной выручке MR) будет проходить выше точки минимума средних издержек, пересекая кривую ATC (рис. 1.5).

Какой объем выпуска будет при этом оптимальным? Тот, при котором общая прибыль достигнет максимальной величины. Ситуация, отвечающая этому требованию, является равновесной. На рисунке ей соответствует точка E , где пересекаются кривые цены P и предельных издержек MC . Эта точка характеризуется равновесным объемом производства Q_E и равновесной ценой P_E . Последняя (на рисунке – равные между собой отрезки OP_E и Q_EE) включает средние издержки и среднюю прибыль $MP_E=KE$.

Общая выручка, равная произведению цены на объем производства $TR=P*Q$, в условиях равновесия будет представлена площадью прямоугольника OP_EEQ_E . Общие издержки фирмы в ситуации равновесия – произведение средних издержек на объем выпуска $TC=ATC*Q$. на рисунке – это площадь прямоугольника $OMKQ_E$. В этом случае общая прибыль, т.е. разница между общим доходом и общими издержками, будет представлена площадью прямоугольника MP_EEK . Эта площадь и соответственно объем совокупной прибыли будут максимальными в ситуации равновесия.

Таким образом, величина совокупной прибыли достигает максимума при таком выпуске продукции, при котором предельная выручка (цена) равна предельным издержкам: $MC=MR(P)$.

Именно это равенство характеризует условие равновесия совершенно конкурентной фирмы в краткосрочном периоде.

Рассмотренная выше кривая краткосрочного предложения описывает оперативную реакцию фирмы, максимизирующей прибыль или минимизирующей убытки, на кратковременные текущие колебания цены товара. Однако предпринимателя интересует не только сиюминутный результат, но и перспективы развития предприятия. Главный стратегический критерий – получение стабильного потока прибыли за счет активного выхода на наиболее эффективные объемы производства в соответствии с прогнозом состояния рынка в долгосрочном периоде.

Долгосрочный период отличается от краткосрочного тем, что, во-первых, производитель может увеличить производственные мощности (поэтому все издержки становятся переменными) и, во-вторых, число фирм на рынке может измениться. Иначе говоря, фирма может свернуть производство (выйти из дела) или начать производить новые виды продукции (войти в дело), причем в условиях совершенной конкуренции вход и выход на рынок новых фирм абсолютно свободны. Отсутствуют, какие бы то ни было, барьеры юридического или экономического характера.

Свободный вход в отрасль и столь же свободный выход из неё – одна из основных черт рынка совершенной конкуренции. Свобода входа, разумеется, не означает, что фирма может войти в отрасль, не неся никаких издержек. Это значит, что она сделала все необходимые для вхождения в отрасль вложения и конкурирует с уже существующими предприятиями. На пути новых фирм в такой ситуации не стоят новые ограничения, связанные с действием патентов и лицензий, с наличием явного или скрытого сговора. Аналогичным образом свобода выхода означает, что фирма, пожелавшая покинуть отрасль, не встретит на своем пути никаких барьеров, препятствующих закрытию предприятия или переносу его деятельности в другой регион. При этом, когда фирма покидает отрасль, она либо находит своим постоянным активам новое применение, либо без ущерба для себя продает их.

Если фирма в краткосрочном периоде имеет экономическую прибыль, то её производство становится более привлекательным для других производителей. На рынок конкурентного товара приходят новые фирмы, отвлекая на себя часть платежеспособного спроса. Чтобы успешно продавать, данное предприятие вынуждено снижать цены или нести дополнительные издержки по поддержке сбыта. Прибыль снижается, приток конкурентов уменьшается.

В случае убыточного производства картина обратная: отдельные фирмы будут вынуждены покинуть отрасль, что приведет к повышению цены спроса для остальных фирм. Этот процесс будет продолжаться до тех пор, пока цена не будет по крайней мере покрывать средние издержки оставшихся в отрасли фирм, т.е. $P=ATC$. Если процесс выхода фирм из отрасли продолжается, то рост цены приведет к её превышению над средними издержками для оставшихся в отрасли фирм и, следовательно, к получению этими фирмами экономической прибыли, что в свою очередь послужит сигналом для входа в отрасль новых фирм.

Процесс входа и выхода прекратится только тогда, когда экономическая прибыль будет отсутствовать. У фирмы, получающей нулевую прибыль, нет никакого стимула выйти из дела, а у других фирм отсутствует заинтересованность войти в дело. Экономическая прибыль отсутствует тогда, когда цена совпадает с минимумом средних издержек, т.е. фирма относится к «предельному» типу. В данном случае речь идет о долгосрочных средних издержках (LAC).

Долгосрочные средние издержки – это издержки производства единицы продукции в долгосрочном периоде. Каждая точка (LAC) соответствует минимуму краткосрочных единичных издержек (ATC) при любом размере предприятия (объеме выпуска). Характер кривой долгосрочных издержек связан с понятием эффекта масштаба, который описывает зависимость между масштабом производства и величиной издержек. Положительный эффект масштаба характеризуется нисходящей ветвью LAC и характеризует обратную зависимость средних долгосрочных издержек от размеров фирмы (рис. 1.6). Отрицательный эффект масштаба (на рисунке – восходящая ветвь LAC) выражает прямую зависимость между этими величинами. Минимум долгосрочных издержек определяет оптимальный размер предприятия. В случае, если цена равна минимуму долгосрочных единичных издержек, прибыль фирмы в долгосрочном периоде равна нулю.

Таким образом, условие долгосрочного равновесия фирмы – равенство цены минимуму долгосрочных единичных издержек ($P = \min LAC$).

Производство при минимальных средних издержках означает производство при наиболее эффективной комбинации ресурсов, т.е. фирмы используют факторы производства и технологию наилучшим образом. Это, безусловно, явление положительное, прежде всего для потребителя. Оно означает, что потребитель получает максимальный объем продукции по самой низкой цене, которую допускают единичные издержки.

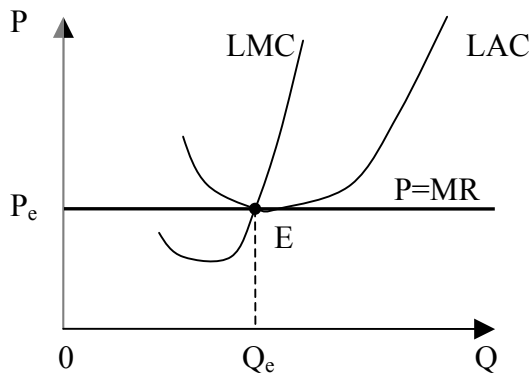


Рис.1.6. Долгосрочное равновесие.

Кривая предложения фирмы в долгосрочном периоде, так же как и кривая краткосрочного предложения, представляет собой часть кривой долгосрочных предельных издержек (LAC), расположенную выше точки E – минимума долгосрочных единичных издержек. Если цена опускается ниже данной точки, то фирма не покрывает всех затрат, и ей следует уйти из отрасли.

Рыночная кривая предложения получается суммированием объемов долгосрочного предложения отдельных фирм. Однако в отличие от краткосрочного периода в долгосрочном

число фирм может меняться.

Что же заставляет фирмы вступать в дело, если экономическая прибыль в долгосрочном периоде сводится к нулю? Все дело – в возможности получения высокой краткосрочной прибыли. Обеспечить такую возможность, изменив ситуацию краткосрочного равновесия, может воздействие внешних факторов, в частности изменение спроса. Увеличение спроса принесет краткосрочную экономическую прибыль. В дальнейшем действие будет разворачиваться по уже описанному выше сценарию. При этом возможны 3 варианта изменения отраслевого предложения:

1. цена предложения неизменна;
2. цена предложения увеличивается;
3. цена предложения уменьшается.

Реализация того или иного варианта определяется степенью зависимости между изменением объема выпуска продукции и изменением цены предложения. Уровень цены предложения в свою очередь определяется величиной издержек, следовательно, стоимостью ресурсов. Здесь можно определить 3 варианта (рис. 1.7а, б, в).

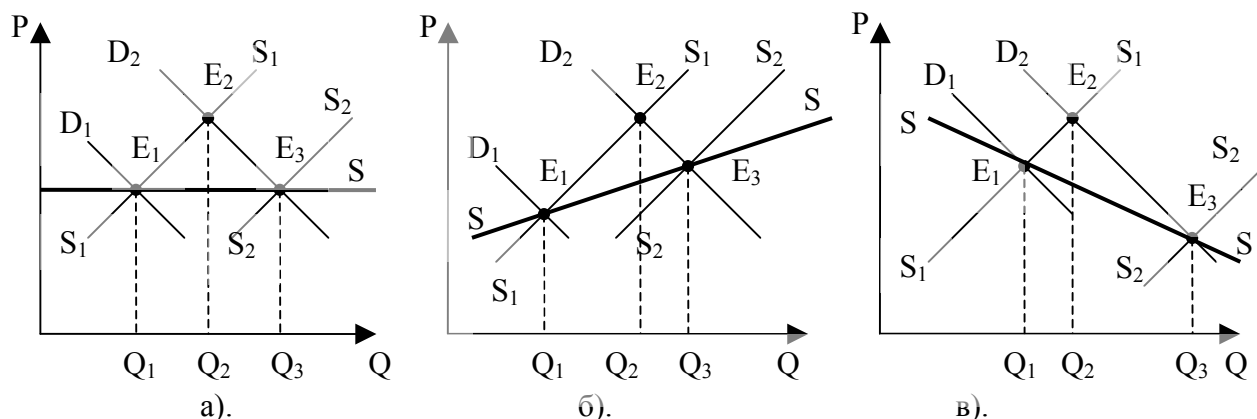


Рис.1.7а, б, в. Предложение отрасли в долгосрочном периоде.

1. Цены на ресурсы неизменны. Это возможно в случае, когда спрос определенной отрасли на ресурсы составляет незначительную часть общего объема спроса. Отрасль может расширяться без существенного влияния на цены и издержки. Расширение или сокращение отрасли воздействуют только на объем производства и не сказываются на цене. Повышение

спроса означает перемещение соответствующей кривой вправо вверх, в сторону более высокой цены. Так как любая фирма в отрасли находится в положении ценополучателя, она будет рассматривать повышение цены как внешний фактор и реагировать на него увеличением объема производства с Q_1 до Q_2 (рис. 1.7а.). Привлечение в производство новых фирм и ужесточение режима конкуренции приводит к увеличению рыночного предложения до Q_3 и снижению цены до первоначального уровня. Таким образом, долговременное равновесие фирмы восстанавливается, а кривая предложения отрасли представляет собой абсолютно горизонтальную линию.

Мы рассмотрели отрасли с постоянными издержками. Как правило, речь идет о применении традиционных ресурсов, используемых другими отраслями.

2. Цены на ресурсы возрастают. Большинство отраслей использует специфические ресурсы, количество которых ограничено. Их применение определяет восходящий характер издержек данной отрасли. По мере расширения отрасли кривая средних издержек сдвигается вверх, т.е. вхождение новых фирм оказывает влияние на цены ресурсов, следовательно, на величину издержек. Вхождение новых фирм увеличивает спрос на ресурсы и повышает цену. Поэтому отрасль будет производить больше продукции только по более высокой цене (рис. 1.7.б). Здесь имеется в виду отрасли с возрастающими издержками.

3. цены на ресурсы снижаются. Кривая долгосрочного предложения имеет отрицательный наклон. С укрупнением отрасли у неё появляется возможность приобретать большее количество факторов производства по более низкой цене. В этом случае кривые средних издержек фирм смещаются вниз и рыночная цена продукции снижается. Это приводит к новому долговременному равновесию отрасли с большим количеством фирм, с большим объемом производства с более низкой ценой на продукцию. Следовательно, в области со снижающимися издержками кривая долговременного совокупного предложения отрасли имеет наклон вниз (рис. 1.7б).

В любом случае в долгосрочном периоде кривая предложения отрасли будет более пологой по сравнению с кривой краткосрочного предложения, поскольку, во-первых, возможность использования всех ресурсов в долгосрочном периоде позволяет активнее влиять на изменение цены (поэтому для каждой отдельной фирмы, а следовательно, отрасли в целом кривая предложения будет более эластичной). Во-вторых, возможность входа в отрасль новых фирм и выхода из отрасли «старых» позволяет отрасли в большей степени, чем возможны в краткосрочном периоде, реагировать на изменение рыночной цены. Следовательно, выпуск продукции будет увеличиваться или уменьшаться на большую величину в долгосрочном периоде, чем в краткосрочном, в ответ на увеличение или уменьшение цены. Кроме того, точка минимума цены долгосрочного предложения отрасли выше по сравнению с точкой минимума цены краткосрочного предложения, так как все издержки являются переменными и должны быть возмещены.