

1 Предметы и методы экономической науки

1.1 Предметы

В начальных представлениях *экономика* являлась наукой об управлении хозяйством. Также была развита *экономическая теория*, как наука о богатстве. Однако теория стала развиваться в различных направлениях из-за разного *понимания богатства*:

Меркантилисты — накопление денег в стране. Предметом экономической теории считали *сферу обращения* (круговорот капитала). Основными представителями являлись Ш.Монтескье и Б.Кольбер.

Физиократы — продукты земледелия. Предмет — *сельское хозяйство*. Представитель — Ф.Кенэ

Представители **классической теории** — товарная форма продукта. Предметы — *сферы материального производства и распределения*. Представители — А.Смит, Д.Рикардо.

Марксисты (как ветвь классической теории) предметами считали *капиталистическое общество и источники возникновения богатства*. Представители — К.Маркс, Ф.Энгельс, В.Ульянов (Ленин)

Подводя итоги, **богатство** - это:

- окружающий нас материальный и нематериальный мир, являющийся источником жизни человека и общества;
- средства производства;
- предметы потребления;
- запасы;
- разведовательные недра природы;
- природные ресурсы;
- нематериальные блага;
- человеческий потенциал;

Все эти элементы существуют в товарно-денежной форме. Богатство возникает в процессе производства. Производя, вступают в силу *два круга отношений*: между человеком и природой (*приспособление природы для нужд*) и между людьми в процессе производства (*также отношения с природой в процессе производства*).

Таким образом, выделяются базисные отношения — *производственные отношения*, которые делятся на:

1. *Технические* — внутри предприятия (не изучаются экономической теорией);
2. *С присвоением материальных благ*;

Чтобы рассмотреть производственные отношения, необходимо рассмотреть **процесс производства (труда)**:

Процесс труда состоит из самого *труда, средств труда и предметов труда*.

Труд – целесообразная деятельность человека, направленная для приспособления/ средств природы для собственного потребления. Человек в процессе труда тратит *рабочую силу* (способность трудиться) – совокупность физических, духовных, умственных сил, которыми потенциально обладает человек и которые он готов пустить в ход в процессе производства. *Труд* – расходование физической, нервной, умственной энергии человека с производящей целью.

Средства труда включают в себя:

1. *Орудия труда* – машины, инструменты, костно-мышечные средства производства. В этом контексте развитие орудий труда является главным показателем технического прогресса;
2. *Сосудистую систему производства* – трубы, бочки, каналы...;
3. *Здания, дороги, каналы*;
4. *Пар, электричество, ядерные реакции*;
5. *Землю*.

Предметы труда разделяют на: *впервые отделённые трудом от природы* и превращённые в продукт (уголь, руда) и на *предметы, прошедшие обработку* (сырьё). Также предметом труда считают и *землю*.

В результате процесса труда появляется продукт. Совместно средства труда и предметы труда составляют **средства производства**.

Труд отдельного человека является частью общественного труда. *общественный труд* можно представить в нескольких формах:

1. *Кооперация труда* – форма труда, при которой много лиц участвуют в одном и том же процессе или в разных, но связанных с общим процессом производства;
2. *Разделение труда* – по началу труд делился на мужской и женский, но позднее возникло *общественное разделение труда*, т.е. специализация работника на изготовлении детали или продукта.

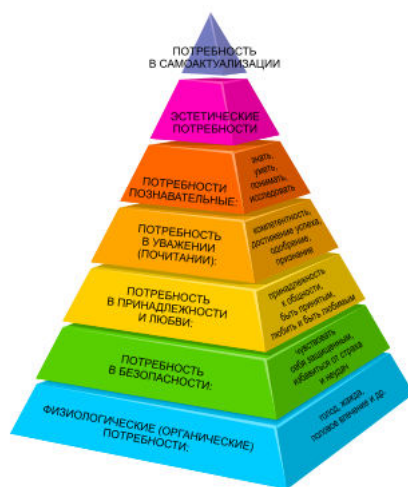


Рис. 1: Пирамида Маслоу

Производственные отношения существуют и в распределении, обмене и потреблении. Всё это вместе – *производство в широком смысле*.

Производство и потребление – начальные и конечные пункты производства. Производство существует ради потребления.

Потребности разделяют на материальные и духовные. И с этой точки зрения экономику можно разделить на материальное производство и непродуцирующую сферу. Материальные потребности делят на *производственные и личные*. Принцип приоритетного построения потребностей рассмотрен в **пирамиде Маслоу** (см. рис.1)

Производство – первично, потребление – вторично.

Производство и распределение – распределение произведённого продукта в производстве и в личном потреблении.

На разных этапах истории существовали различные экономические системы, которым соответствовали следующие **способы производства**:

- *Преводытно-общинные*;
- *Землевладельческие*;
- *Феодализма*;
- *Капитализма*;
- *Коммунизма*.

Производительная сила– люди, работники и материально-технические факторы(средства производства), необходимые для преобразования средств природы. Человек, являясь производительной силой, использует знания, опыт и способность трудиться. Главенствующим, вещественным элементом производительной силы является орудие труда.

Производительность труда – уровень развития производительных сил, определяется в количестве продукта, произведённом за единицу времени или одним работником.

Факторы, влияющие на производительность труда:

- *Уровень развития техники*;
- *Степень квалификации работника, интенсивность труда*;
- *Организация труда*;
- *Условия, в которых происходит производство*.

Производственные отношения – отношения, возникающие между людьми в процессе производства и обмена и связанные с присвоением благ. Производственные отношений объективны и переход от одних производственных отношений к другим происходит по объективным законам. Например, переход на капитализм – только в связи с новым способом производства (машинным).

Исторический процесс делят *по факторам производства*: Аграрный (земля как фактор производства), Индустриальный (машина) и Постиндустриальный (знание) этапы развития.

По форме производства: Натуральное хозяйство (первобытно-общинное, феодальное общество), Рыночное хозяйство и Плановая экономика (социализм - единый центр)

Современная экономическая система является *смешанной экономикой* – рыночная экономика + государственное регулирование рынка + корпоративное регулирование; социально-ориентированная; открытая.

Предметом *неоклассической теории (economics)* является эффективное использование экономических ресурсов. Economics рассматривает внешние функциональные связи между субъектами экономики. Главные субъекты – домохозяйство и фирмы. Центральная тема – взаимодействие спроса и предложения.

1.2 Методы

1.2.1 Метод классической теории

Экономическая теория имеет дело с фактами реальной действительности. Раскрытие верного содержания происходит только благодаря методу. В классической теории этим методом является метод исследования *анализа и синтеза*. Анализ – это выделение сторон элемента. Далее происходит поиск взаимодействия элементов, исследование элементов по отдельности. А синтез – соединение всех полученных знаний.

В этом смысле, метод анализа и синтеза в социальных науках эквивалентен методу научных абстракций. Например, история – наука, использующая метод проверки/взятия абстракций.

Экономические категории – научные абстракции, выражающие те или иные производственные отношения. Внешняя *связь, которая соединяет отдельные элементы производственных отношений* выстраивается по определённым *принципам*:

- В природе все отношения не являются раз и навсегда данными, происходит постоянное возникновение, развитие и исчезновение
- Для этих процессов необходим принцип историзма – источник возникновения, развития и исчезновения
- В природе и в обществе развитие идёт от простого к сложному. В системе производственных отношений необходимо выделить исходное отношение – что возникло раньше всех историй отношений – *экономическая клеточка*
- Необходимо выделить, что является источником экономического развития – единство и борьба противоположностей.

1.2.2 Метод неоклассики

Неоклассика использует математические методы и **экономические модели** – упрощённое изображение сторон и процессов экономики. Экономические модели состоят из таблиц, уравнений, графиков и словесных описаний. Модель, дающая обобщённое представление об экономике называется *основная диаграмма основных потоков* (см. рис.2)

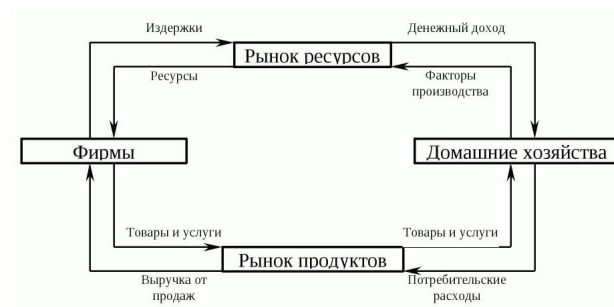


Рис. 2: Основная диаграмма основных потоков

2 Товары

Рыночная экономика рассматривается с точки зрения связи между продавцом и покупателем (или производителем и потребителем) через рынок. *Капиталистическая* – с точки зрения увеличения капитала. В *плановой* продавец производит планомерно какому-то потребителю.

Товарное отношение – форма существования всех остальных отношений, в то же время и как отдельное, самостоятельное отношение, основа системы отношений.

Товарное производство – организация общественного хозяйства, при которой продукты производятся обособленными производителями. Каждый специализируется на выработке одного продукта, поэтому для удовлетворения общественных потребностей необходима купля-продажа продуктов на рынке.

Исходя из этого, товарное производство предполагает существование следующих условий:

1. Определённый уровень производительности труда
2. Общественное разделение труда
3. Обособленность производителей (каждый производитель автономен)
4. Частная собственность
5. Связь между производителями через рынок
6. Конкуренция товаропроизводителей
7. (В качестве новых черт) Антимонопольные организации, банки, страховые общества, компании

Товарное производство делится на:

1. Простое:

- (a) Отличительная особенность - нет наёмного труда
- (b) Собственник предприятия является его работником
- (c) В основном, малый бизнес, мелкое производство

2. Капиталистическое:

- (a) Наем рабочей силы

- (b) Собственник предприятия может работать, а может и не работать на нём

Определим понятие **товара** как *продукты труда или блага, произведённые для обмена*. Например, карандаш, мы можем его продать, а можем его использовать.

Любой предмет, попавший в производственные отношения является товаром. Выделяют следующие свойства товара:

1. *Полезность* – способность товара удовлетворять потребности людей образует **потребительную стоимость** (иногда наз. доверительной)
2. Способность обмениваться на другие товары в определённой пропорции – **меновая стоимость**

Раскроем каждое из свойств подробнее:

1. Потребности делятся на *производственные* и *личные*. *Производственные* – это потребности в средствах производства; *Личные* – потребности в средствах потребления.

Потребительная стоимость образует вещественное содержание богатства общества. *Чтобы стать свойством товара*, потребительская стоимость должна быть произведена для других.

Не любая общественная стоимость становится свойством товара: к примеру, крестьянин произвёл зерно, но не обменял его барину, а отдал (т.к. в данном случае товар не удовлетворил потребность крестьянина в деньгах (при обмене) или др.). Если бы зерно прошло через обмен, тогда оно стало обладать свойством потребительской стоимости.

2. *Меновая стоимость* товара составляется как количественное соотношение, в котором потребительная стоимость одного вида обменивается на потребительную стоимость другого вида (двое сапог на один костюм, к примеру)

В частности, пропорции обмена не обязаны сохранять постоянное значение, они могут изменяться в зависимости от, например, субъективных факторов.

Меновая стоимость *внешне* – что-то случайное, не имеющее внутренней основы. *Далее будем называть это проявление ценой товара*. Цены товара определяются лишь *спросом и предложением*.

Что же позволяет приравнивать друг другу разнородные предметы?

Пшеница на бензин, металлы на ткань - если происходит следующего рода обмен, значит они имеют что-то общее. Приравнивание разнородных товаров друг другу означает их объективное равенство до обмена. А именно, *в основе меновой стоимости лежит труд*.

Т.е. если $\text{товар}_1 = \text{товар}_2$, то производители рассматривают равенство затраченного на них труда – $\text{труд}_1 = \text{труд}_2$ Заключенный в товаре труд образует *стоимость товара*. В основе которой лежат пропорции обмена. Таким образом, стоимость – внутреннее свойство товара. А меновая стоимость – это внешнее проявление стоимости товара.

Теперь свойствами товара можно считать: 1. Потребительную стоимость; 2. Стоимость.

Так как *единственным создателем стоимости является человеческий труд*, то величина стоимости определяется количеством труда необходимым для его

производства. *Мерой стоимости (и труда)* является рабочее время (в часах и днях)

Обсудим такое понятие, как *общественно-необходимое рабочее время*. У разных производителей на производство одного и того же товара затрачивается разное количество рабочего времени. Труд, затрачиваемый на производство товара у разных производителей называется **индивидуальным трудом**. *Индивидуальному труду соответствует индивидуальная стоимость товара*.

Но на рынке один и тот же товар одной цены, так как товары продаются по *общественной стоимости*. *Рыночная стоимость товара определяется количеством общественно необходимого труда, а не индивидуального труда*. (т.е. рабочим временем, необходимым для производства товара при средних условиях данного общества (средней производительности и всё среднее))

Общественно необходимое рабочее время возникает на производствах, где производится основная масса товаров данного вида.

Например, рассмотрим 3 предприятия, на каждый костюм: 1 тратит 16 часов и производит 100 костюмов за один период, 2 – 18 часов и 300 костюмов за тот же период, 3 - 20 часов и 50 костюмов. Стоимость определятся вторым предприятием, третье теряет, а первое растёт.

Однако, если рассмотреть 3 предприятия, где 2 производят 100 костюмов, а третье - 1000 за один и тот же промежуток времени, то получается, что третье будет проигрывать из-за усреднения по уровню производительности.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что при капитализме выгодно улучшение производительности труда (средней). Чем выше производительность труда, тем меньше стоимость.

Люди всегда затрачивали труд на производство полезных вещей, но труд не всегда придавал вещам свойство стоимости, т.к. не было товаров. Свойство труда создавать стоимость – общественное (не индивидуальное или естественное). Оно возникает при определенных общественных условиях (Те же условия, что и условия существования товарного производства) и исчезает при исчезновении этих условий.

Труд, как и товар, имеет 2 свойства (разделения):

1. Конкретный труд :

- (a) Имеет качественную определённую (труд по определённой профессии – портной, земледелец)
- (b) Различается своей целью, орудием, приёмами
- (c) Именно он создаёт потребительную стоимость
- (d) Имеет одну и ту же физиологическую основу: расходование мускулов, ума, нервов

2. Абстрактный труд (труд вообще)

- (a) Он создаёт стоимость товара
- (b) Физиологическая общность различных видов труда существует всегда. Существование нескольких сфер труда происходит там, где существует обмен и товарное производство.

Простой и сложный труд:

Различные виды конкретного труда различаются степенью сложности. Некоторые требуют спец подготовки, другие – нет. Труд одновременно является конкретным и абстрактным. Абстрактная сторона труда позволяет приравнять сложный труд к простому в определенной пропорции. Таким образом, сложный труд выступает как умноженный на коэффициент простой труд.

Форма стоимости, меновая стоимость:

Экономическая теория не исследует потребительскую стоимость отдельно, рассматривая лишь сочетание в товаре двух противоположных свойств - потребительской стоимости и стоимости. По потребительской стоимости все товары разнородны и их количество не соизмеримо, а по стоимости все товары однородны и количественно соизмеримы. Потребительская стоимость и стоимость внутренне противоречивые свойства товара. Это противоречие находится в обмене товара, где и возникает стоимость. В обмене стоимость товара выступает как *меновая стоимость или форма стоимости*.

Формы стоимости:

1. Простая (случайная)

- (a) Наиболее древняя
- (b) Мир товаров был скуден, одному товару противостоял другой единственный товар
- (c) Всё отражалось в простом отношении: $\text{товар}A = \text{товар}B$, где $\text{товар}A$ ищет в этой формуле выражения своей стоимости, а B выражает её. A – в относительной форме стоимости, играет активную роль в обмене, B – эквивалентная форма стоимости, играет пассивную роль. Потребительная стоимость B является зеркалом стоимости товара A , т.е. производительная стоимость товара B товароэквивалентна стоимости товара A . Далее товаром B будет выступать золото.
- (d) Простая форма стоимости открывает сущность остальных форм стоимости (более сложных), в том числе и денежной.

2. Полная/Развернутая форма стоимости

- (a) Смена простой по мере развития
- (b) Обмен теперь более регулярен, в него включено множество других товаров: $\text{товар}A = \text{товар}B = \text{товар}C = \dots$
- (c) Есть ограничения – необходимо искать конкретный товар.

3. Всеобщая форма стоимости – из m общих товаров появляется масса товара-эквивалента. Это были наиболее ходовые товары – зерно, скот, ракушки. Все товары получают единую форму выражения стоимости: $\text{товар}A \leftrightarrow E$, $\text{товар}B \leftrightarrow E$, ...

Постепенно товары-эквиваленты заменяются на один товар и происходит переход к денежной форме

4. *Денежная* – характерная для современного товаропроизводства форма стоимости, результат длительного исторического случайного обмена. Всем товарам противостоит единственный товар (или два) – серебро и золото до середины XIX века.

Июль 1944 — Бреттон-Вудское соглашение утвердило «золото-долларовый стандарт». Валюты 44 стран были жестко привязаны к доллару США, а доллар — к золоту. В 1971 отменена.

Почему золото использовалось в качестве единственного товара-эквивалента?

1. Сохранность
2. Разделимость – можно делить без потери
3. Залоговая стоимость (в малом количестве золота содержится большая стоимость)
4. Также является товаром, потребительная стоимость – украшение, стоимость – затраты труда на добычу

Став деньгами золото приобрело дополнительную потребительную стоимость – всеобщую потребительную стоимость – может удовлетворять широкий круг потребностей

Распадение товарообмена на товары и деньги является проявлением внутреннего противоречия товаров (противоречия между потребительной стоимостью и стоимостью). Все обычные товары выступают внешне как потребительная стоимость, а деньги – как проявление стоимости (не только внешне).

Закон стоимости:

В товарном производстве действует закон стоимости. Он является основным законом простого товарного производства: *Цена товара определяется стоимостью товара, а стоимость определяется абстрактным трудом, заложенным в товаре.*

Закон стоимости – стихийный регулятор товарного производства. Выполняет ряд *функций* :

1. В соответствии с ЗС происходит распределение труда и средств производства между отраслями экономики.

Цена и стоимость почти никогда не совпадают:

$$\begin{cases} \text{Цена} > \text{Стоимости товара} & \text{– эти товары производить выгодно} \\ \text{Цена} < \text{Стоимости товара} & \text{– не выгодно} \end{cases}$$

Пример: возникает новый товар – спрос высокий, цена отклоняется значительно от стоимости, происходит прирост прибыли при минимизации затрат. Любое предприятие стремится к большей прибыли, следовательно, устремляется труд, капитал и т.д.

2. *Функция дифференциации производителей:*

Если индивидуальные затраты труда (индивидуальная стоимость) > общественных затрат труда (общественной стоимости), то такое производство невыгодно

3. Содействие развитию производительных сил общества. Связано со свойством 2. Все вынуждены периодически обновлять оборудование $\Rightarrow$ происходит развитие.
4. Содействие зарождению/развитию капитализма

Товарный фетишизм:

В условиях товаропроизводства проявляется господство вещей над людьми – *товарофетишизм*

Виды товарофетишизма:

1. *Персонализация вещей* – вещи определяют судьбу человека, меняют его жизнь
2. *Овеществление лиц* – вес человека в обществе определяется вещами, которыми он обладает

3 Деньги

Сущность денег проявляется через их *функцию* :

Мера стоимости – стоимость товара, выраженная в деньгах, является ценой товара. *Сами деньги цены не имеют* (говорим о деньгах, как о золоте).

Стоимость самого золота определяется кол-вом труда, затраченного на его производство. Меняется кол-во труда $\Rightarrow$ меняется мера стоимости.

Цена товара зависит от трех факторов:

1. Стоимости самого товара
2. Стоимости золота
3. Спроса и предложения

Если стоимость товара увеличивается, стоимость золота остаётся неизменной, то цены растут;

Если стоимость товара остаётся неизменной, а стоимость золота уменьшается, то цены тоже растут, и наоборот.

Пример: В 17-18 веке в Европе произошла революция цен – цены на обычные товары стали резко расти. Это было связано с открытием Америки, новыми золотыми приисками. Из-за этого стоимость золота упала и цены выросли.

Функцию меры стоимости деньги выполняют идеально. Не нужно иметь в кармане золото, чтобы знать цену товара. Цена товара не абсолютно точно выражает стоимость товара, а колеблется в её окрестности (цена зависит от спроса и предложения – если спрос растёт, то цена отклоняется в большую сторону).

3.1 Функции денег

1. *Как мера стоимости, задаёт масштаб цен.*

Возникает потребность в фиксации единицы для измерения цен товаров. Денежная единица – определенное количество металла. После реформы 1887 в России рубль содержал 0.774, а доллар США – 0.737 грамма золота.

2. Как средство обращения

Изначально, товарный обмен осуществлялся по формуле «товар на товар»: $T - T$. В таком, непосредственном, обмене каждая сторона одновременно и продавец, и покупатель.

Появление же денег привело к тому, что товарный обмен осуществлялся по формуле: $T - D - T$. В этой форме товарный обмен называется *товарным обращением*. Оно разбивается на две стадии: 1) *Купля*: $T - D$ и 2) *Продажа*: $D - T$

Купля и продажа теперь обособлены и становятся самостоятельными. Они могут не совпадать по времени или месту. Это дает производителям новые возможности – могут продать товар и купить на другом рынке или придержать деньги у себя на время. При таком товарном обращении потребительная стоимость уходит от продавца, но в руках у него остается стоимость его товара.

Разрыв между продажей и куплей создает возможность кризиса. *Кризис перепроизводства* – товар произведен и лежит на полках, его никто не покупает.

Первоначальную функцию средства обращения выражали золотые слитки. Затем, чтобы не взвешивать каждый раз при осуществлении обмена, появились чеканные монеты – установленные государственные стандарты (Слитки – по весу, монеты – по номиналу).

Со временем монеты стирались или портились, теряли вес, но продолжали действовать как обычные. Это привело к мысли, что реальные деньги можно заменить бумажными «знаками денег». Первая попытка – Китай XIX века. В России бумажные деньги появились в 1769г.

Возможность такой замены денег на бумажные возникает из самого характера функции денег как средства обращения. Деньги выполняют эту функцию мимолично – как посредник обмена. Это позволяет заменить их знаками денег.

Количество денег в обращении отражает **Формула Фишера**:

$$MV = PQ$$

- M – масса наличных денег
- V – скорость их обращения
- P – средний уровень цен в стране
- Q – количество проданных (купленных) товаров

Фактически, эта формула отражает следующий смысл – денежная масса равна товарной массе. Если равенство нарушается, то возникает *инфляция* (повышение общего уровня цен на товары и услуги на длительный срок).

3. *Деньги как сокровище и средства накопления*

Если товаропроизводитель продал свой товар и не приобрёл на полученные деньги новые товары, то деньги превратились в *сокровища*. Так происходит процесс накопления. Накопление денег и изъятие их из обращения обусловлено самим процессом производства. В момент накопления (обычно для дорогих вещей) деньги уходят из процесса обращения.

Накапливаются любые деньги, но в сокровище обращается только золото. Инфляция присуща для бумажных денег и бумажного обращения, т.е. бумажные деньги обесцениваются в результате инфляции. Реальные же деньги (их обращение) стихийно регулируются автоматически.

4. *Как средство платежа*

В процессе товарообразования возникает вид специальных сделок – купля без одновременной его оплаты. Такая сделка предполагает *кредитную сделку*, таким образом возникают новые отношения экономики.

В процессе этих отношений возникает разделение на *кредитора и должника*: должник даёт письменное долговое обязательство кредитору – *вексель*, которое обязуется выполнить за определённый срок. С наступлением срока происходит полная оплата долга при помощи денег, которые выполняют функцию средства платежа в этом случае. Такую же функцию деньги выполняют при оплате налогов.

С возникновением этой функции возникают кредитные (вексельные) отношения и кредитные деньги – векселя. Они могут быть использованы для погашения долга, могут быть переданы другому лицу, таким образом произойдёт смена кредитора.

С выполнением деньгами средства платежа, с развитием кредита связана возможность возникновения финансового кризиса. В какой-то момент люди могут перестать выплачивать кредиты.

5. *Как мировые деньги*

Выход товара за национальную границу спровоцировал появление мировых денег. В мировом обороте деньги – это всеобщее средство платежа, всеобщее средство обращения.

3.2 Превращение денег в капитал

На определенном этапе развития деньги становятся формой существования капитала. Это связано с превращением товарного производства в капиталистическое. Капиталистическое производство основано на труде наемных рабочих.

3.2.1 Формы капитала

Впервые в истории капитал проявлялся в виде купеческого или ростовщического капитала. Эти капиталы не были "сокровищами", так как не были изъятые из обращения, а обращались с целью получения прибыли.

Таким образом, **капитал** – деньги находящиеся в обращении с целью получения прибыли/выгоды.

Как же в обращении происходит самовозрастание денег?

Необходимо различать деньги, как "деньги" и деньги, как капитал. *Как деньги*, они совершают движение по формуле $T - D - T$. В то же время, *как капитал*, они совершают движение по формуле $D - T - D^*$, где D^* – деньги с приростом (прибавочная стоимость).

Эта формула выражает **всеобщую форму капитала** – осуществляется покупка товара для его последующей продажи и получения прибыли. Исходя из формулы, прибыль получается из сферы обращения (осуществления торговли) – так же считали и Меркантилисты.

Однако это приводит к противоречию – D^* не может возникать из обращения и процесса торговли, т.к. стоимость создается в процессе производства живым трудом и в обращении/торговле лишь меняет свою форму. Получается, что прибавочная стоимость не может возникнуть из обращения и не может возникнуть без обращения вовсе. Это явление получило название **спекуляции**. Там, где одни выигрывают, другие теряют.

Из этого можно сделать вывод, что источник прибавочной стоимости находится в сфере производства (А стоимость рождается целями производства). На фазе $D - T$ приобретает товар особого рода – *товар производственного назначения* (оборудование, сырье и т.п., т.е. *вещественные факторы производства*). Но стоимость этих элементов в процессе производства не возрастает, следовательно, они не создают стоимость.

3.2.2 Товар рабочая сила

Для создания стоимости необходимы затраты живого труда, поэтому на стадии $D - T$ приобретает еще и *рабочая сила* – специфический товар, способный создавать новую стоимость, большую чем стоимость самого товара.

Сейчас мы говорим не о рабочей силе как таковой, а о товаре "рабочая сила". рабочей силой обладает любой человек – и раб, и наёмный работник, но *рабочая сила становится товаром только в определенных условиях*:

1. Работник должен быть лично свободен
2. Он лишён средств производства и средств существования

Именно при таких условиях возникает необходимость "продавать" свою рабочую силу. Превращение рабочей силы в товар ознаменовало возникновение капитализма. Когда крестьяне лишались земли, они шли продавать единственное что у них оставалось – рабочую силу. Они продают свою рабочую силу как товар по всем правилам товарного обмена. Работодатель заключает с работником юридически равноправный договор, по которому работодатель получает право пользоваться рабочей силой работника, а рабочий получает плату.

Найм – продажа рабочей силы в качестве товара, в результате которой происходит юридически равноправный товарообмен.

Как товар, *рабочая сила обладает следующими свойствами* :

1. *Стоимостью*: Стоимость товара рабочая сила сводится к стоимости жизненных средств, необходимых для жизни работника и для воспроизводства его рабочей силы. Эти средства должны обеспечивать его нор-

мальную жизнедеятельность и удовлетворять его необходимые потребности.

Эти потребности определяются рядом физиологических, культурных, национальных, моральных, исторических факторов. В основном, они состоят из естественных потребностей – в еде, воде, жилище и т.п., зависящих от природных условий жизни. Естественные потребности со временем возрастают.

Объем потребностей зависит от интенсивности труда и длительности рабочего дня. В необходимые потребности работника входит обеспечение семьи, получение обязательного профессионального образования. Потребности работника зависят так же и от исторических особенностей страны.

Все потребности стоят денег, и стоимость всех потребностей входит в понятие стоимости товара рабочая сила.

Стоимость необходимых жизненных средств определяется затратами общественно необходимого для их производства труда. С уменьшением стоимости необходимых жизненных средств стоимость рабочей силы может уменьшаться. Есть минимальная граница стоимости рабочей силы – стоимость физически необходимых жизненных средств, без которых работник не сможет существовать и работать.

2. *Потребительной стоимостью:*

Работодатель нанимает работника чтобы воспользоваться его потребительной стоимостью. Потребление рабочей силы и есть сам труд, в процессе которого работник создает новую стоимость, большую чем стоимость его рабочей силы. Избыток стоимости созданный трудом работника есть **прибавочная стоимость** .

Способность создавать прибавочную стоимость и есть потребительная стоимость товара рабочая сила. Прибавочная стоимость лежит в основе прибыли капиталиста.

3.2.3 Механизм возникновения прибавочной стоимости

Рабочий день разделяется на необходимое рабочее время и прибавочное: Рабочий день = необходимое + прибавочное рабочее время. Аналогично, труд: Труд = необходимый + прибавочный труд. При этом создается необходимый и прибавочный продукт. Работник производит новый товар со стоимостью, в которую заложены оба труда, затем происходит продажа этого продукта. С него получается выручка, которая разделяется на оплату труда работника и прибыль капиталиста.

При рабстве часть труда раба тратилась ему на еду, а остальное уходило хозяину. Это основывалось на использовании грубой силы и принуждения. Аналогично, при феодализме, только немного мягче. При капитализме все остаётся, но неявно. Внешне выглядит как равноправные отношения, а деньги присваиваются скрытно.

Таким образом, дополним уже сформулированное определение капитала следующими:

Капитал – самовозрастающая стоимость;

Капитал – анонсированная стоимость, которая приносит добавочную стоимость в процессе производства;

Капитал – производственные отношения между собственником средства производства и наёмным работником, связанные с производством вещей. Вещи, попадающие в эти отношения, автоматически попадают в капитал.

3.2.4 Постоянный и переменный капитал

Капитал, функционирующий в процессе производства распадается на:

1. *Постоянный капитал* – затраты на средства производства. Стоимость средств производства переносится на вновь создаваемые с их участием товары, не изменяясь по величине (никакую новую стоимость они не создают).

Амортизация – явление переноса стоимости средств производства на новый товар

2. *Переменный капитал* – затраты на покупку рабочей силы. Он изменяется в процессе производства, т.к. наёмные работники создают стоимость, большую, чем стоимость их рабочей силы

3.2.5 Формы прибавочной стоимости

Норма прибавочной стоимости задаётся формулой $M^* = \frac{M}{V} \cdot 100\%$, где M – масса прибавочной стоимости, а V – затраты на рабочую силу

Стремление к увеличению прибавочной стоимости и прибыли заставляют капиталиста совершенствовать способы его получения. Т.е. увеличить норму прибавочной стоимости.

1. *Абсолютная прибавочная стоимость* – увеличение рабочего дня (увеличение M) – есть предел в 24 часа.
2. *Относительная прибавочная стоимость* – связана с ростом производительности труда на отдельном предприятии. Достигается за счёт уменьшения необходимого рабочего времени (например, улучшение технологий производства (это избыточная) – таким образом уменьшается V , или увеличение общественной стоимости товара)
3. *Избыточная прибавочная стоимость* – излишек прибавочной стоимости, который присваивается отдельным капиталистом в результате снижения индивидуальной стоимости производимого на его предприятии товара по сравнению с общественной стоимостью этого товара. Является подвидом относительной, т.к. и та, и другая есть результат роста производительности труда.

Рассмотрим расширенную форму движения капитала, охватывающую рассмотренные нами вопросы. Она делится на 3 стадии – денежная стадия: $D - T$ (сфера обращения), производственная стадия: $T \dots T'$ (сфера производства) и товарная стадия: $T' - D'$ (сфера обращения).

$$D - T \begin{cases} P_c \\ C_{II} \end{cases} \dots P \dots T' - D',$$

где D — денежный капитал; T — товарный капитал; P_c — рабочая сила; C_{II} — средства производства; T' — возросший товарный капитал; D' — возросший денежный капитал.

Рис. 3: Расширенная форма движения капитала

3.2.6 Производство относительной прибавочной стоимости

Экономика Лекция 4.10

Расширенная формула движения капитала:

$$\frac{Д - Т}{\text{PC}} = \frac{П - Т' - Д'}{\text{СП}}$$

Товар сначала выступает как денежный капитал, затем как товарный, затем как PC или СП - капитал переходит в производственную форму, и опять проходит товарную и денежную форму.

Абсолютная прибавочная стоимость – увеличение рабочего дня,
относительная PC – улучшение производительности

Производство ОтнPC связано с 3 стадиями развития кап производства:

Простая капиталистическая кооперация

Ремесленная мастерская, основанная купцами или ремесленниками. На этих предприятиях были наняты работники. Капиталистическая кооперация отличается от простой кооперации следующим:

- организована собственником капитала
- целью функционирования является получение прибыли
- в ней участвуют наемные работники
- продукт кооперативного труда полностью принадлежит капиталисту

Возникновение кап кооперативного предполагает наличие определенного минимального капитала. Этот минимум капитала создается различными путями и получил название первоначального накопления капитала. (В России был дважды 2 половина 19 века – начало 20 века, затем прерван и продолжился в конце 20, когда страна вышла на международный рынок)

В Англии (как и у нас в 90е) капитал копился воровством у колоний и населения. Дало толчок к повышению производительности труда. Для кооперации различия между работниками нивелируются, в силу этого пр-во и сбыт менее подвержены случайностям.

- кооперация создает новую общ производительную силу, превышающую простую сумму производительных возможностей и

рабочих сил. Именно кооперация позволяла строить каналы и пирамиды.

- кооперация способствует повышению производительности труда и ведет к удешевлению единицы товара, в результате этого снижается стоимость РС, уменьшается необходимое рабочее время и увеличивается отнПС

Капиталистическая мануфактура

Кооперация, основанная на **разделении труда**. Мануфактурный период в Европе: середина 16-конец 18 века. Главным источником роста пр-ти труда является разделение труда. РТ привело за собой совершенствование орудий труда. (В мануфактуре насчитывалось до 500 разл видов молотков)

(В результате этого снижается стоимость РС, уменьшается необходимое рабочее время и увеличивается отнПС)

Машинное производство

Мануфактура подготовила к возникновению машины, машина привела к изменению базы пр-ва. Именно машинное пр-во является адекватным капитализму. С появлением машин капиталистическое производство расширяется, охватывает новые области. Также завершается формирование капиталистического способа производства, он становится господствующим.

Машина состоит из трех частей – двигатель, передаточный механизм и исполняющая часть (+блок управления). Первые машины создавались ремесленниками и становились ограничением для развития промышленности, затем стали возникать машиностроительные заводы. С появлением машин возникают **фабрики** – кооперации одновременно и совместно действующих машин. Создало условия для бесконечного роста пр-ти труда и соответствующего роста отнПС

Рыночный механизм. Как работает рынок

Переходим к современной нео-экономической теории «экономикс». Современная экономика не интересуется внутренней сутью вещей, использует внешние факторы, занимается прикладными вопросами связей в экономике.

Базовые понятия

Потребности – побудительный мотив экономической деятельности, их удовлетворение – конечный пункт производственного процесса. П. многообразны, их можно классифицировать:

- П. в средствах существования (еда жилье)
- Социально культурные П. (образование, культура, здравоохранение)
- П. в средствах производства (оборудование, станки, машины)

С развитием общества потребности возрастают – действует **закон повышения потребностей**. Он связан с повышением производительных сил.

Благо – (товары и услуги) – **могут быть свободными** (воздух – то что хватает на всех) и **экономическими** (на всех не хватает)

Ресурсы – возможности для создания благ и удовлетворения потребностей. Р. многообразны – есть **природные** р. (земля, полезные ископаемые, климат и т.п.), **созданные и накопленные предыдущими поколениями** (предприятия, дома, дороги) и **людские ресурсы** (образование, опыт, предпринимательские способности). Исторически обозначают как **ЗЕМЛЯ, КАПИТАЛ, ТРУД**

К ресурсам также можно отнести финансы, научные знания и технологии (они не относятся к факторам пр-ва и не считаются)

Современная экономическая теория строится на представлении об ограниченности ресурсов. Ресурсы ограничены относительно потребностей людей. ПЛ безграничны, а ресурсы их обеспечивающие – ограничены. Т.о. общество сталкивается с задачей выбора: на какие цели следует использовать ресурсы в первую очередь и какие ресурсы выгоднее использовать. (для отопления лучше уголь или газ?). Встает вопрос об **альтернативных издержках** – (издержки упущенных возможностей). АИ нужно учитывать при разработке инвестиционных проектов – это нечто, от чего приходится отказаться чтобы получить желаемое.

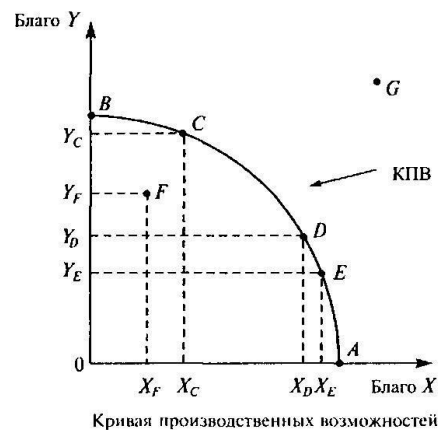
Пример: поступив в университет мы несем альт издержки – могли бы работать и получать деньги. Но мы рассчитываем на большие доходы в будущем, покрывающие эти издержки.

(Пример2 про футболиста)

Фундаментальная экономическая проблема выбора

– как распределить ограниченные ресурсы между производством различных товаров.

Используется модель производственных возможностей:



Нужно соблюдать баланс: например в СССР производили много военной техники и страдало население

Механизмы спроса и предложения

Проблема взаимодействия спроса и пред в процессе формирования рыночных цен занимает центральное место в современной экономической теории

Рынок – сфера обращения товаров и услуг, совокупность продавцов и покупателей взаимодействующих друг с другом, формируя уровень цены товара. Современная экономическая теория утверждает, что цены формируются на основе спроса и предложения. Рынок – магазин, интернет площадка и т.п.

На рынке формируется информация от потребителей, которая производителям передается через цены – если цена падает, то нужда в товаре падает и производитель вынужден сокращать пр-во.

Достоинства рынка:

- Саморегулирование распределения ресурсов
- Стимулирование технического прогресса
- Развитие производительных сил
- Высокая эффективность

Недостатки рынка:

- Стихийность развития

- Дифференциация производителей и их разорение
- Безработица
- Дифференциация доходов
- Тенденция к монополизму

Исторически рынок возник в форме свободной (совершенной) конкуренции. К концу 19 века концентрация пр-ва и капитала привели к смене свободной конкуренции на монополии. Весь дальнейший анализ основывается именно на рынке свободной конкуренции.

На рынке есть две группы агентов – покупатели, формирующие спрос на товар, и продавцы, формирующие предложение.

Спрос и закон спроса

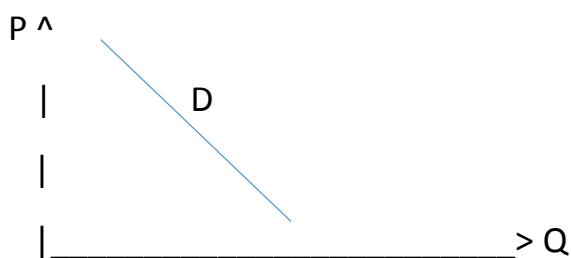
Спрос – потребность, обеспеченная деньгами

Спрос определяется поведением покупателей на рынке. Человек, принимая решение о покупке, ориентируется на след составляющие:

- Цена товара
- Собственные финансовые возможности
- Цена связанных товаров (масло и маргарин)
- Место покупки
- Сезон

Определяющую роль принадлежит цене на товар. Каким образом влияет цена товара на решение покупателя? Зависимость выражается в том, что при увеличении цены спрос на товар падает.

Кривая спроса:



P – цена Q – количество D –спрос

Необходимо различать спрос и величину спроса. Спрос – вся кривая, величина спроса – значение кривой в определенной точке.

Закон спроса

– количество товара, которое покупатели готовы приобрести на рынке, обратно пропорционально цене на товар. (при прочих равных¹)

Существуют и исключения – товары **Гиффена** - товары, на которые при росте цен покупки растут. **Эффект Веблена** – нерациональный потребительский спрос – предпочтение при покупках отдается более дорогому товару.

Неценовые факторы смещают кривую вправо или влево. Это цены на смежные товары (заменители - удовлетворяют ту же потребность или дополняющие товары). Если цена на один товар растет, то спрос на этот товар падает, а спрос на заменитель возрастает (масло -> маргарин). При росте спроса на товар растет спрос и на дополняющие товары (бензин, расходные материалы).

Доходы потребителей

Увеличиваются доходы потребителей – увеличивается спрос на товары и наоборот. Например, последние 3 года доходы населения в РФ уменьшались и значительно уменьшился товарооборот (в частности автомобилей)

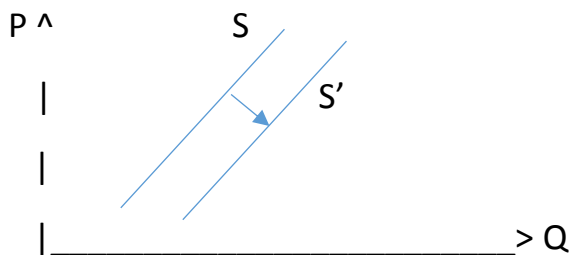
Но есть товары, т.н. **инфериорные товары**, на которые с ростом доходов спрос уменьшается. (хлеб, картошка)

Потребительские факторы, влияющие на спрос:

1. **Вкусы и предпочтения** потребителя
2. **Потребительские ожидания** – если ожидается увеличение доходов, то люди могут решиться на покупку товаров, которые они хотели, но не рисковали купить. Если же предполагается рост цен на товар, то многие не ждут роста, а покупают сейчас. А спада цен наоборот ждут.
3. **Информация о товаре** – спрос на товар зависит от рекламы, отзывов, рецензий.
4. **Сезонность**

¹ Неценовые факторы, которые влияют на покупку товара и приводят к перемещению кривой

Закон предложения



Под **объемом предложения** понимается совокупность любых товаров и услуг, которыми поставщики обладают и имеют возможность выставить на продажу.

Предложение при всех существующих ценах описывается кривой. Величина предложения – точка на кривой.

Факторы, влияющие на предложение:

1. **Себестоимость продукции** – при снижении затрат на единицу продукции у производителя растет прибыль, пр-во становится более выгодным и выпуск товара увеличивается
2. Цены на ресурсы
3. Заработная плата
4. Технологии производства
5. Налоги

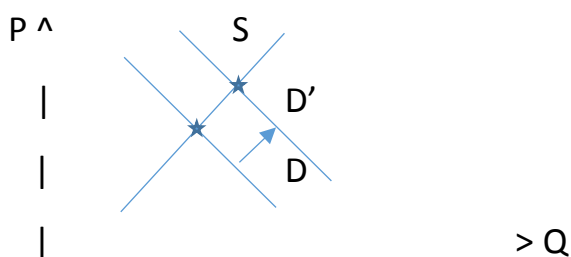
Вторая группа факторов связана с ожиданиями:

1. Оценки перспектив бизнеса
2. Наличие альтернативных возможностей

Закон предложения – кол-во товара, которое производитель способен предложить на рынке пропорционально цене на товар

Рыночное равновесие

РР достигается при равенстве спроса и предложения

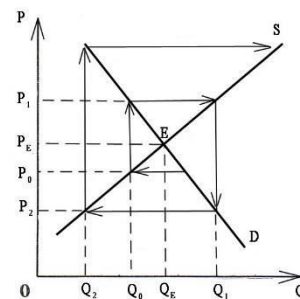


Характеризуется равновесной ценой P_e и равновесным количеством Q_e

В реальности равновесие существует как ориентир – цена колеблется близ этой точки. Равновесная цена работает как сигнал производителю: если он доволен, то увеличивает пр-во, иначе – сокращает.

При этом увеличение спроса может сдвигать график спроса и таким образом возникает новая точка равновесия. Если реальная цена превышает равновесную, то возникает **избыток** товара, иначе возникает **дефицит** товара. При излишке продукции производители борются за покупателя и снижают цену на товар и постепенно цена возвращается в точку равновесия. При дефиците борьба идет между покупателями – побеждает тот, кто купит дороже.

Колебания величины спроса и предложения характеризуется **паутинной моделью**



Эластичность спроса - это показатель степени реакции субъектов на изменение

характеризует чувствительность субъектов рынка к переменам внешних обстоятельств.

Эластичность спроса по цене

Определяет реакцию объема спроса на изменение цены товара. Спрос на товар называется эластичным, если при изменении цены объем спроса существенно увеличивается.

Спрос называется неэластичным, если при изменении цены объем спроса изменяется незначительно.

Что определяет эластичность спроса?

- 1) цена на товар (ее изменение)
- 2) эластичность по цене зависит от ряда др. факторов:
 - наличие заменителей данного товара
Товар легко заменить другим $\Rightarrow$ спрос эластичный
 - является ли товар первой необходимостью или предметом роскоши.
На товар первой необходимости эластичность спроса по цене низкая, на предмет роскоши эластичность высокая. Что является товаром первой необходимости, а что предметом роскоши? Это субъективно, определяет внутренними предпочтениями потребителей.
 - доля затрат на товар в бюджете покупателя
Чем больше доля, тем меньше эластичность
 - временной горизонт
На длительных отрезках времени значение эластичности спроса по цене товара повышается.

Эластичности спроса по доходу

Показывает, на сколько растет объем спроса на товар при изменении дохода потребителя.

Вырос доход $\Rightarrow$ вырос спрос эластичный.
Иначе неэластичный.

Эластичности предложения

Хар-ет способности производителей реагировать на изменение цен, увеличивая или уменьшая объем выпуска.

Главный фактор - время. С ростом продолжит-ти периода эластичности увеличивается.

Производство экономических благ

Предпринимательство и его виды

Рыночная экономика невозможна без фигур предпринимателя. Предпринимательство - это инициативная самостоятельная деят-ть инд или предприятия, осущ. на свой страх и риск, под свою инициативную ответственность, направл. на получение прибыли. Основы предпринимательства - та или иная форма

собственности:

- частная
- корпоративная
- кооперативная
- государственная

Субъекты предпринимательства:

- физич. лица
- фирмы
- все институты

Предприниматель выполняет функцию соединения средств производства и рабочей силы (труда и капитала) в единый производств. процесс товаров и услуг с целью получения прибыли.

Он осущ. руководство произв. процессом, внедряет новые технологии, осваивает производство новых товаров.

Виды предпринимательств:

1) индивидуальное предпринимательство

Предприниматель несет полную ответственность за результаты деятельности всем своим имуществом, сам решает все вопросы по производств. деятельности.

Преимущества:

- минимальный контроль гос-ва
- мобильность действий
- приемлемые налоговые условия

2) коллективное предпринимательство

Образуются коллективные субъекты (товарищество, ООО, ОАО) - корпоративное предприятие.

Они имеют устав, коллективные органы управления, уставный капитал.

3) государственное частное партнерство

Сотопение между частными предпринимателями и гос-вом по решению опер. задач (строит-во дорог, мостов). Частный партнер делает инвестиции, гос-во обеспечивает режим благоприятствования.

В рез-те общественное благо + прибыль частному лицу.

Фирма - основной институт в рыночной экономике ("Торговое имя" с интеллектуальной).

- это организационная структура бизнеса, предпринимательские единицы во всех сферах экономики.

- это предприятие, в кот. решения принимаются собственником, кот. производит товары и услуги.

Фирма превращает факторы производства в благо.

Цель - максимизация прибыли.

В мире более 50 млн фирм 20 млн - США, 15 млн - ЕС.

90% фирм - малые и средние предприятия.

Фирма имеет различные правовые формы: товарищество, ООО, ОАО. Главная форма - акционерное общество.

АО - это форма предприятия, средства кот образуются путем объединения вкладов участников через выпуск и продажу акций.

Первый выпуск акций - IPO.

Акционерная форма - наиболее удобная для предприятия, т.к. акционеры несут ответственность, ограниченную их вкладом в основной капитал. Их личное имущество не затрагивается.

Управление АО:

Главный орган - общее собрание акционеров.

Орган оперативного управл - управление

Законодат. орган - совет директоров.

Акция - это ценная бумага, удостоверяющая участие лица (физик или юрлиц) в акционерном обществе, позволяющая получать долю в прибыли (дивидент) и участвовать в управлении АО (принимать участие в общих собраниях, иметь право быть избранным в управление).

Цена акции - курс акций, кот. определен на фондовой бирже.

Акции → простые

→ привилегированные

Простые дают право участия в управлении АО.

Привилегированные такого права не дают, но дают право на получение дивидентов.

Для увелич. капитала АО имеет право делить доплатит эмиссии акций, выпустить облигации.

Преимущества АО:

- Возможность мобилизации денежных средств, даже небольших, через выпуск акций
- Эти деньги не надо возвращать, как кредит
- В АО не гарантирован дивидент (ежегодно общее собрание принимает решение о выплате)
- Ограниченный риск акционеров (отвечают за деятельностью АО только своим вкладом)

Для генерального управления АО необх. иметь контрольный пакет акций.

Капитал фирмы, его структура

Функционирование фирм связано с использованием капитала.

Капитал может принимать разн. формы: денежный, товарный, производительный (веществ. форма капитала).

Веществ. форма становится носителем капитала лишь в том случае, если она используется для получения прибыли.

$G - T - П - T' - \Phi'$

3 стадии проходит капитал, 3 функциональные формы

- денежную $G - T$ $\begin{matrix} PC \\ CP \end{matrix}$ деньги $\rightarrow$ производят
- производительную (П) (процесс производства)
- товарную ($T' - \Phi'$) капитал возрастает, переходит в товарную форму: $П \rightarrow T'$
Произведенный товарный капитал T' продается и превращается в денежный Φ' .

Капитал в своем движении принимает 3 функц. формы

- 1) денежный, отличается от просто денег. Деньги просто расходуются, а капитал авансируется и через время возвращается с прибылью.

Авансирование связано с капиталом рабочей силы

2) производит капитал - это капитал ^(РС) переменный и ^(СР) постоянный - его функция - создание прибав. стоимости. В процессе функционир. превратит капитал - новые товары, кот. содержат прибав. стоимость

3) товарный капитал

Величина складывается из 3-х частей.

$$C + V + M$$

C - постоянный капитал

V - переменный

M - прибав. стоимость

Чтобы прибав. стоимость была реализована, она должна отделиться от авансированного капитала (C+V).

Это происходит, если товарный капитал переходит в денежный.

Капитал, кот. последоват. проходит 3 стадии, на промышленном капитале

Промышл. капитал - основа остальных капиталов (торговый, банковский, ...)

3 фигуры кругооборота

При кругообороте капитала исходим из того, что весь авансир. капитал у одной фирмы в другую.

В реальной жизни не так. Каждый индивидуальный капитал в каждый момент одновременно в 3-х

функц. формах, на 3-х различных стадиях. Такое

положение - необходимое условие непрерывности произв. процесса. Каждая часть капитала

предельвает свое собств. движение, т.е. одновременно осущ. три фигуры кругооборота

Оборот капитала

Кругооборот - единичное явление. В реальности это повторяется.

Оборот - процесс постоянного возобновления движения капитала, повторяющиеся кругообороты.
Кол-во кругооборотов считается за год.

Основной и оборотный капитал

На практике нет деления на постоянный и переменный капитал, но есть деление на основной и оборотный в зависимости от характера оборота.

Основной капитал - та часть произв. капитала, кот. целиком участвует в процессе производства и переносит свою стоимость по частям.

Мат. - веществ. носитель - средство производства. Стоимость основного капитала переносится на готовый товар частями в течение срока службы веществ. носителя по мере физич. изнашивания средств производства.

Оборотный капитал - часть капитала фирмы, кот. участвует в процессе производства, кот. переносит свою стоимость на товар сразу, за 1 производств. цикл.

Вещ. носитель - предмет труда, З/П

Капитал фирмы выступает как совокупности средств, участвующих в процессе производства и как источник формирования капитала.

Капитал = актив + пассив

Актив - средства, в кот. вкладывается капитал (основной + оборотный капитал).

Пассив - источники формирования капитала фирмы (собственные средства предприятия или заемный капитал).

Физический и моральный износ основного капитала

Физич износ: основной капитал ршет время

- уменьшается в процессе пр-ва и чешет физич износ Это утрата эл-тами осн капитала полезных свойств. $\Rightarrow$ возникает необходимость замены осн капитала на новый, средства пр-ва.

Моральный - это обесценение осн капитала происходящее в связи с устешением и появлением более совершенных средств пр-ва Основа - научно-технический прогресс

- Обесценение осн. капитала бывает 2-х видов:
 - моральный износ (появление на рынке более дешевых машин и оборудование; появление принципиально новых технологий и новой продукции.
 - $\Rightarrow$ использование устаревших нецелесообразно.)

Амортизация

Переносится стоимость физич и морального износа хар-ет амортизация.

- Это процесс постепенного переноса стоимости осн. капитала на производимый товар.

Интенсивность переноса раскрывается через меру амортизации.

$$\text{Амортизация} = \frac{\text{амортизационное отчисление за год}}{\text{стоимость осн. капитала}}$$

Амортизация $\rightarrow$ линейная
 $\rightarrow$ ускоренная

Производственная функция записывается как $Q = f(K, L)$, где K – капитал, L – труд. Капитал и труд играют равноправную роль в процессе производства. Фирма может использовать различные сочетания факторов производства. Сочетание факторов производства выражает разные технологии производства. Используя технологию производства, фирма производит совокупный продукт. Он обозначается буквами TP – total product. Также используется предельный продукт.

Совокупный продукт – масса товаров и услуг (благ), произведённый фирмой за определённое время с использованием всех факторов производства. Если совокупный продукт производится за счёт только одного фактора производства (капитал или труд), то мы имеем совокупный продукт переменного фактора производства.

Большое значение в определении эффективности работы фирмы имеет показатель среднего продукта – AP – average product. Он рассчитан как Q / F , F – факторы производства. Иногда пишется TP / F . Есть просто средний продукт, можно рассчитать и средний продукт капитала $APK = Q / K = TP / K$, средний продукт труда – $APL = Q / L = TP / L$.

APK используется как показатель капиталотдачи.

Теперь что касается предельного продукта. Он показывает прирост продукции от дополнительной единицы применяемого ресурса. Обозначение MP – marginal product, рассчитывается как $\Delta Q / \Delta F$. Есть и $MPK = \Delta Q / \Delta K$, $MPL = \Delta Q / \Delta L$. Пример предельного продукта. Работают 10 работников, продукция на 100000 рублей. +1 работник, +14000 рублей. Вот 14000 рублей – это и есть предельный продукт – сколько производит доп единица фактора производства. Использование этих показателей позволяет фирме правильно оценивать пофакторную структуру формируемых технологий. Одинаковый объём продукции можно получать за счёт различных факторов производства. Можно нанять доп работников, можно поставить доп станки. Различные сочетания кладутся на кривую, что зовётся изокванта?

Факторы производства: постоянные, переменные. Постоянные – те, что не меняются на определённом промежутке времени. Переменные – те, которые меняются на определённом промежутке. В связи с этим различают краткосрочные и долгосрочные периоды. Краткосрочный период – период, в течение которого хотя бы один фактор производства остаётся постоянным, долгосрочный – период, в течение которого все факторы производства переменные. Пример: при строительстве жилого дома фирма не может за короткое время изменить пути коммуникации, количество строительной техники, то есть эти факторы производства постоянные на этом периоде времени. Но она может изменить количество рабочих – это переменный фактор. На длительном периоде времени (скажем, больше года) все факторы производства можно изменить. Этот период будет долгосрочным. Для каждого производства в реальной жизни понятия короткого и длительного периода различны. Эти понятия нам необходимы для следующего вопроса.

Следующий вопрос: деятельность фирмы на коротком периоде.

В коротком периоде чаще всего меняется один ресурс (фактор) – количество труда (работников). Поэтому в краткосрочном периоде мы имеем функцию одной переменной. При этом увеличивая количество труда (на одну единицу), мы имеем линейное увеличение количества выпуска продукции. В реальной жизни эта зависимость может быть нелинейной. Мы можем иметь ускоренный рост выпуска продукции. Добавляем одного работника – выпуск продукции увеличивается, добавляем ещё – рост ускоряется. То есть мы можем иметь ускоренный рост. Этот ускоренный рост может происходить за счёт разделения труда, специализации работников. Но основная закономерность, действующая для фирмы в

краткосрочном периоде – это снижение предельной производительности факторов производства. Под предельной производительностью факторов производства понимается доп отдача, вызванная увеличением затрат определённого ресурса. В данном случае – труда. То есть, мы нанимаем одного работника – рост выпуска пропорционален, нанимаем второго – рост выпуска уменьшается. То есть, чем больше нанимаем, тем больше отдача каждого нового уменьшается. Здесь мы имеем замедленный рост. Его можно изобразить как дугу вывернутой гиперболы. (График у Гоши 2)

Эта закономерность отражается в законе убывающей предельной производительности. Он был сформулирован в конце 19^{го} века английским экономистом Маршалом и американским экономистом Кларком. Он гласит: при фиксированном объёме использования одного фактора производства увеличение объёма использования другого фактора рано или поздно неизбежно приведёт к снижению его предельного продукта.

Ещё пример: при фиксированном объёме земли, капитала на каждого доп работника приходится меньший объём увеличения производства, чем на предыдущего. То есть, предельный продукт уменьшается. Работники начинают мешать работе друг друга.

В целом, картина производства в краткосрочном периоде выглядит так: сначала идёт ускоренный рост, а потом начинает действовать закон убывающей предельной производительности. (график у Гоши №3)

В рыночной экономике такая картина маловероятна – фирма (действующая в рыночных условиях) никогда не будет нанимать лишних работников. В то же время в СССР, в плановой экономике это было обычным делом – все предприятия стремились нанять доп работников и существовал дефицит рабочей силы. У каждого предприятия были счета? Со списком требуемых работников. Почему? Потому что была плановая экономика. У них не было задачи снижения издержек производства. Кроме того, на всех предприятиях СССР висели задачи типа отправить на урожай, на сев, на убор гниющей травы? И т.д.

Момент, когда эффективность увеличения использования одного ресурса есть точка равенства двух показателей – предельной отдачи фактора и средней отдачи фактора. То есть, когда предельная ?... Дальше нанимать работников нет смысла.

Следующий вопрос: деятельность фирмы в долгосрочном периоде. Эффект масштабов.

Эффект масштабов возможен только в долгосрочном периоде. В долгосрочном периоде происходит изменение всех факторов производства – или увеличение, или, наоборот, уменьшение. Основная закономерность – рост отдачи от масштабов производства. Рост отдачи выражается в увеличении средней суммарной отдачи всех факторов производства. То есть, при увеличении масштабов растёт эффективность отдачи всех факторов производства. Это может происходить при применении более производительных работников или машин. Отдача от масштаба может быть постоянной, растущей и убывающей. Постоянная – если, скажем, удвоили все факторы производства, удвоился выпуск. Растущая – удвоили факторы, выпуск увеличился в 2.5 раза. Убывающая – удвоили факторы, выпуск

...
написанное в вк
...

Продолжение после перерыва. Схема (график у Гоши №4).

Никакие экономические издержки на реальных предприятиях не рассчитываются.

Экон. Прибыль меньше бухгалтерской на величину упущенного дохода.

Внутренние издержки так же имеют сложную структуру. Они включают в себя, во-первых, доходы, которые мог бы получать собственник ресурсов при их использовании их другим способом. Во-вторых, они могут включать нормальную прибыль. Нормальная прибыль – это доход, который предприниматель мог бы получить, используя свои предпринимательские способности. Пример: начиная производства, предприниматель не имеет никаких других ресурсов, кроме своей предпринимательской способности. В таком случае, его нормальной прибылью будет его заработная плата, которую он мог бы получить при альтернативном использовании своих способностей.

Следующий вопрос: виды издержек.

Все издержки могут быть разделены на постоянные издержки и переменные.

Постоянные (обозначаются FC) – это денежные затраты на ресурсы, составляющие постоянные факторы производства. Величина постоянных издержек не зависит от объёмов производства. К ним относятся следующие затраты: затраты на эксплуатацию зданий, сооружений, оборудования, административно-хозяйственные расходы, арендная плата. Они существуют даже тогда, когда производство не происходит. То есть, оно может стоять, но эти расходы всё равно приходится нести. Так и объём производства может меняться, но расходы одни и те же. Кроме того, эти издержки невозвратные.

Переменные издержки обозначаются буквами VC. Это денежные затраты на ресурсы, составляющие переменные факторы производства. Их величина изменяется вместе с изменением объёмов производства. То есть, это затраты на материалы, сырьё, заработную плату. Деление издержек на постоянные и переменные условно - на длительном отрезке времени все издержки являются переменными.

Существует ряд показателей издержек производства. Прежде всего, это общие издержки = постоянные + переменные. TC (total cost) = VC + FC . Общие издержки увеличиваются по мере роста количества производимой продукции. Большое значение имеет такой показатель, как средние издержки производства – это общие издержки на единицу продукции (ATC (average total cost) = TC/Q). Это показатель себестоимости продукции, то есть, сколько затрат стоит одна единица продукции. Это очень важный показатель, потому что именно этот показатель определяет конкурентноспособность продукции – чем ниже этот показатель, тем выше конкурентноспособность этого продукта. Общие издержки при этом могут расти, но себестоимость может падать. Это связано с ростом производительности труда. Средние издержки могут быть также постоянными и переменными – отношение постоянных и переменных издержек к объёму продукции. С ростом объёмов продукции ... снижается, но средние переменные издержки растут.

Также существует показатель предельных издержек (MC – marginal cost). Это издержки, которые дополнительно требуются для производства одной доп единицы продукции. $MC = \Delta TC / \Delta Q$. Предельные издержки отражают закон снижения предельной отдачи факторов производства. Поскольку производительность каждой доп единицы факторов производства меньше предыдущей, затраты по привлечению этой доп единицы оказываются больше. Решение фирмы по увеличению объёмов производства всегда предшествует соотношению предельных и средних издержек. Если предельные ниже средних, то расширение производства приведёт к дальнейшему снижению предельных издержек.

Следующий вопрос: доходы и расходы фирмы.

Целью деятельности любой фирмы является получение прибыли, поэтому это важнейший показатель.

Прибыль – доходы – расходы (издержки).

В первых лекциях мы много говорили о прибавочной стоимости. Тогда мы отождествляли прибыль = прибавочная стоимость, на самом же деле это не так. Прибыль – это внешнее проявление прибавочной стоимости. Это классическая экономическая теория (в современной понятия прибавочной стоимости нет).

$C + V + M$

$V + M$ – это новая стоимость

$C + V$ – стоимость, принесённая процессом производства

Но для собственника это деление происходит по-другому – $(C + V)$ объединяются, т.к. это его затраты, а M – это надбавка над этими издержками. Таким образом, добавочная стоимость, представленная как порождение всего капитала, это есть прибыль. Хотя с точки зрения создания стоимости, прибавочная стоимость создаётся только живым трудом работников, внешне это выглядит как умножение капитала (?).

С точки зрения же экономикс прибыль определяется по-бухгалтерски – доходы – расходы. Общий доход предприятия (выручка) – TR (total revenue). Равняется цене товара * количество товара (Q). Средний доход – $ATR = TR / Q$ (иными словами, цена товара). Также важен показатель предельный доход: $MR = \Delta TR / \Delta Q$. Превышение дохода над издержками есть бухгалтерская прибыль, но для предпринимателя важна также экономическая прибыль. Экономическая прибыль, напоминая, это превышение дохода над всеми – внешними и **внутренними** – издержками (найди $O(1)$ отличий).

Чтобы было понятно, пример: На открытие магазина затрачено 20000 рублей, доход 40000, прибыль 20000. Но существуют ещё экономические издержки: предприниматель мог работать по найму – упущенная зарплата. А ещё мог отложить деньги в банк и получать проценты.

При анализе дохода, получаемого фирмой, выделяется показатель предельного дохода. Это дополнительный доход от продажи одной дополнительной единицы продукта. Показатель предельного дохода в сочетании с показателем предельных издержек (MC) служит основным ориентиром целесообразности принятия решения о расширении производства (стоит расширить iff $MR > MC$).

Фирма всегда стремится к максимизации прибыли, это достигается при максимизации дохода и минимизации издержек. Пока $MR > MC$, общая прибыль повышается, фирма может увеличивать объёмы производства. Как только они равны, плато, если становится меньше – рост общей прибыли замедляется, увеличение выпуска становится избыточным.

Величина прибыли достигает максимума, когда $MR = MC$. Но сама по себе масса получаемой прибыли не выражает эффективности деятельности фирмы. Её эффективность выражается таким показателем, как норма рентабельности. Она рассчитывается следующим образом: $r' = p/K * \%$ (p – прибыль, K – капитал, затраченный на средства производства и наём рабочей силы). Рентабельность показывает способность капитала к самовозрастанию.

Следующий вопрос: равновесие фирмы.

Под равновесием фирмы понимается состояние, в котором она достигает максимальной эффективности производства. То есть, норма рентабельности максимальна.

Современная экономическая теория утверждает, что максимизация прибыли или минимизация издержек достигается, когда $MR = MC$.

На этом эта тема закончена.

Следующая тема: рынок ресурсов и факторы доходов.

Мы начали с вами рассмотрение рыночного механизма с рынка благ (товаров и услуг), там рассматривали действие спроса и предложения. Теперь же мы рассмотрим рынок ресурсов и возникающие в нём факторы производства.

На рынке ресурсов домохозяйство выступает в качестве собственника ресурсов (труда, капитала, земли, предпринимательской способности). А фирмы – проявляют спрос на эти ресурсы. Домохозяйство и фирмы на рынке ресурсов меняются местами. Раньше мы изучали наоборот. На рынке товаров и услуг невидимая рука рынка устанавливала равновесные цену и объём продаж. На рынке факторов производства происходит аналогичный процесс – определяются равновесные цена и количество ресурсов. Кроме того, на этом рынке формируются доходы субъектов рынка. То есть, доходы собственников ресурсов, капитала, земли (их ещё называют факторные доходы). К факторным доходам относятся зарплата, прибыль, рента. Самый распространённый вид дохода – зарплата. На её долю приходится 75% национального дохода развитых стран.

Экономические ресурсы делятся на материальные (капитал, земля) и людские (труд, предпринимательская способность). Соответственно, различаются рынки – это рынок природных ресурсов, рынок капитала, рынок труда. Ресурсы продаются и покупаются, то есть, имеют цену. Цены экономических ресурсов выступают в рыночной экономике выступают в виде денежного дохода. Такой ресурс, как труд, формирует такой доход, как зарплата. На ресурс капитала приходится доход в виде прибыли. На ресурс земли – рента.

В силу ограниченности экономических ресурсов спрос на них устойчив. Поэтому на этом рынке типичным явлением является монопсония. Это значит, что выступает единственный покупатель. Такое явление проявляется в моногородах. Цены на ресурсы складываются в зависимости от спроса и предложения – также, как на рынке товаров и ресурсов. Предложение ресурса прямо пропорционально предложению на этот ресурс. Скажем, высокая зарплата (а это цена ресурса труда) в определённых профессиях стимулирует приток в эти профессии новых молодых людей. Спрос на ресурс отражает обратную связь между ценой и их объёмов. Если цена на ресурс (скажем, труд) растёт, то предприятия начинают нанимать меньшее количество работников либо заменять труд людей на труд машин, закупают новое производительное оборудование.

Следующий вопрос: особенности спроса на ресурсы.

Спрос на ресурсы зависит от нескольких составляющих. Во-первых, спрос на ресурсы является производным от спроса на продукцию, изготавливаемой с помощью этого ресурса. То есть, ресурсы удовлетворяют потребности людей не прямо, а через готовую продукцию. Во-вторых, спрос на ресурсы зависит от производительности труда – если она растёт, то ресурсов требуется больше. В-третьих, зависит от цен на замещающие ресурсы. То есть, труд может быть заменён капиталом.

Т.о. спрос на ресурсы возрастает, если увеличивается спрос на готовый продукт, производительность труда, падает или поднимается цена замещающих ресурсов.

Следующий: эластичность спроса на ресурсы.

Эластичность или чувствительность спроса на ресурсы определится тремя факторами:

1. Чем выше спрос на готовую продукцию, тем выше будет эластичность спроса на ресурсы. Когда повышение цен товара вызывает падение спроса на товар, потребность в ресурсе уменьшается.
2. Замещаемость ресурса. Эластичность высока, если при увеличении цены существует возможность их замены другими ресурсами.
3. Эластичность спроса на ресурсы зависит от их доли в общих издержках производства готовой продукции. Чем больше доля ресурса в общих издержках, тем выше эластичность спроса. То есть, если цена ресурса повышится, а доля большая, то спрос на него падает.

Следующий: виды рынка ресурсов.

Важнейшим из всех рынков ресурсов является рынок труда, так как он связан с живым трудом людей. Поэтому первый рынок – это рынок труда. Это самый сложный из всех рынков ресурсов, так как связан с человеком, а рабочая сила, выступающая на рынке труда, характеризуется следующими моментами:

1. Разные физические данные, разные способности.
2. Неодинаковая квалификация людей, что определяет различия в зарплате.

Поэтому единый рынок труда делится по профессиям, по отраслям, по географическому расположению. Переход работника с одного рынка на другой связан с большими издержками.

3? Следующий момент: рабочая сила мобильна, может менять сферу деятельности, регионы приложения своего труда, своего нахождения.

Наконец, труд, так как неотделим от человека, включает в себя социальные, психологический и политический аспекты. У работника есть определённые права, которые он может отстаивать. Поэтому можно сказать, что рынок труда является особым рынком, труд – особым ресурсом.

Какие факторы влияют на приложение рабочей силы?

1. Демографический. Сюда входят темпы прироста населения, доля его трудоспособной части населения, половозрастная структура населения.
2. Экономический. Сюда входят продолжительность рабочего времени, состояние пенсионного обеспечения, уровень безработицы.
3. Психологический. Сюда входит желание населения работать.
4. Социальный. Связан с образованием, физподготовкой кадров.

Рассмотрим по этим факторам российский рынок труда.

1. Функционирует в условиях негативных демографических процессов. В чём выражается? В 90-х годах была естественная убыль населения, то есть, превышение смертности над рождаемостью. Ежегодно в девяностые годы естественная убыль составляла 800-900 тысяч людей. Да пофиг, это не важно. Посмотрите в википедии. По различным прогнозам население страны к 30-ым годам может составить 130-146 млн человек. Между тем, мы знаем, что численность населения не изменилась. Это происходит за счёт притока иммигрантов из других стран. На одного пенсионера приходится 1.2 работника.

Трудоспособных – 76 млн человек. Изменилась за эти годы структура занятости. Во-первых, по форме собственности. В настоящее время более 70% в частном секторе (Гоша отвечает). 62.5% занято в сфере услуг. В то же время численность населения, занятой наукой, сократилось на 60%. Значительное распространение получила охрана чего-то, там теперь 1 млн.

2. В России есть наличие избыточной и неформальной занятости, нестандартной, куда входит случайная, неполная, временная занятость. Распространённость неформальных отношений, то есть типично трудоустройство по родственным и приятельским связям. Распад профсоюза и методов защиты наёмных работников. Монополия (когда на рынке труда один работодатель). Несовпадение качества рабочей силы и качества рабочих мест. Переизбыток специалистов с высшим образованием и дефицит квалифицированных рабочих.

Безработица. Она является неотъемлемой чертой рынка труда (как при капитализме, так и социализме). Главное в этом вопросе – определить причину этого явления. Экономическая наука и её представители по-разному объясняют это явление. Сейчас мы об этих причинах говорить не будем (потом будет тема нестабильности в разделе макроэкономики, одним из проявлений нестабильности является безработица. Там будут причины). Сейчас скажем в общем плане, что безработица имеет различные формы своего проявления.

1. Традиционный вид безработицы – это фрикционная форма безработицы (чего?). Это когда люди меняют работу. Такой вид считается естественным уровнем безработицы и он существует практически всегда.
2. Структурная безработица. Связан с изменением структуры экономики. Когда возникают и умирают отрасли экономики.
3. Циклическая безработица. Связана с тем, что экономика циклически проходит 4 фазы (). Безработица существует на всех этих фазах, но во время кризиса значительно увеличивается.
4. Застойная. Происходит, когда человек ищет работу более одного года.
5. Уникальная для России – скрытая безработица. В неё включаются работающие неполную рабочую неделю, находящиеся в вынужденных отпусках. Сюда же включаются избыточно занятые люди (почему??).

На этом с рынком труда заканчиваем.

Следующий вопрос. Рынок капитала.

Капитал в современной экономической теории трактуется как физический капитал (здания, станки и тд.). Это неправильно, потому что те же станки могут в зависимости от условий как быть так и не быть капиталом.

Две части:

1. Основной.
2. Оборотный.

Капитал необходим для производства благ, представляет собой инвестиции. Капитал как инвестиции – это сложное понятие, можно определить так: инвестировать – значит, расстаться с деньгами сегодня, чтобы получить большую сумму в будущем.

Инвестиции:

1. Реальные. Это приобретение средств производства, наём рабочей силы с целью производства товаров. Такие называют даже капитальными вложениями. В СССР так называли.

2. Финансовые. Приобретение ценных бумаг – частных, государственных, депозиты в банках, приобретение различных активов. Всё это делается с целью получения прибыли и увеличения капитала.

Реальные инвестиции - главный механизм роста экономики и развития страны. Без этого роста не бывает. Реальные инвестиции могут быть экономическими (вложения в основной капитал, запасы) и неэкономические (строительство, вложения в социально-культурные объекты).

Инвестиции могут быть:

1. Внутренние (внутри страны). Их источником могут быть собственные средства предприятия, а также привлечённые средства. Главным элементом привлечённости являются сбережения населения. Собственные средства предприятия – это его прибыль, амортизация, накопления. Привлечённые средства – это кредиты банков, акции, государственные ссуды.
2. Внешние (иностранные). Здесь различают прямые инвестиции (вложения, сделанные прямыми инвесторами с целью получения контроля над предприятием). И портфельные (вложения с целью, которые не дают контроля над предприятием, но позволяют получать прибыль). Эти инвестиции носят спекулятивный характер, могут быстро приходить и уходить.

Следующий: рынок природных ресурсов.

Это практически рынок земли. В силу ограниченности характеризуется неэластичностью. Спрос на землю выше предложения, это связано с ростом потребности сельскохозяйственной продукции, полезных ископаемых, а также – с ростом городского населения. Доход, получаемый от использования земли, называется экономической рентой. Рента бывает и в с/х и при добыче ископаемых. Земля имеет цену, которая фактически является капитализированной рентой. То есть, она равна сумме всех будущих арендных платежей, которые может принести земельный участок. Земельные участки различаются по плодородию, расположению и климатическим условиям. Поэтому они могут приносить ренту, дифференциальную ренту 1 и дифференциальную ренту 2 (что????).

Следующий вопрос: формирование доходов от ресурсов.

Самым важным моментом является вопрос источника дохода. Откуда доходы берутся? В экономической теории существует два подхода к пониманию источника дохода.

1. Трудовая теория стоимости. Эта теория признаёт единственным источником дохода труд, единственным источником создания стоимости. Живой человеческий труд. Часть этой теории мы уже рассмотрели в самом начале, когда смотрели на товар, деньги, капитал. Там рассмотрели механизм возникновения стоимости, прибавочной стоимости (в общем-то, доход). А также основу зарплаты, которая также является результатом действия живого человеческого труда.
2. Неоклассическая теория труда, которая исходит из факторов происхождения дохода. Если в СССР преобладала трудовая теория стоимости, то с приходом России к капитализму, это всё привело к смене теоретических координат в пользу неоклассической теории труда. Теперь мы рассматриваем именно факторы происхождения дохода.

1 ноября.

Вопрос: формирование доходов и ресурсов.

В экономической теории существует два подхода понимания источников дохода.

Один (подход трудовой теории стоимости) – часть этой теории мы уже рассмотрели (стоимость создаётся только живым трудом работников и именно из этой стоимости потом формируются доходы, сама эта стоимость состоит из трёх частей: $C + V + M$. V – стоимость рабочей силы, она потом отдаётся работнику в виде зарплаты, M – прибавочная стоимость, превращается в прибыль).

Второй подход: неоклассической теории, в настоящее время превалирует. Считает, что все доходы порождаются самими факторами производства. Капитал рождает свою прибыль, земля порождает свой доход и так далее.

Рассмотрим эти доходы более подробно. Самым распространённым доходом является зарплата ($\frac{3}{4}$ доходов).

Понимание самой зарплаты тоже разное. Трудовая теория стоимости трактует её как форму проявления товара “рабочая сила”, а стоимость товара “рабочая сила” является стоимостью средств существования работника. Кроме того, на уровень зарплаты влияет спрос и предложение на спрос товара “рабочая сила”. В соответствии с неоклассической теорией зарплата определяется немного по-другому. Маршалл выдвинул два фактора, определяющие зарплату:

1. Предельная производительность труда (или производительность труда добавочного работника).
2. Издержки воспроизводства, обучения и содержания работников.

Предельная производительность труда определяет спрос на рабочую силу, а издержки воспроизводства определяют предложение рабочей силы или предложение труда. Взаимодействие спроса и предложения товара труда на рынке определяют уровень зарплаты работника.

Форма зарплаты. Основные: повременная и сдельная. В повременной зарплате единицей измерения является почасовая ставка оплаты труда, и зарплата рассчитывается умножением ставки на количество отработанных часов. В сдельной – расценка за единицу продукции или операции. Существуют также форма выработки. Рассчитывается умножением расценки за единицу продукции на количество произведённой продукции. (в чём отличие??)

Каждая форма зарплаты имеет и плюсы и минусы, в настоящее время превалирует повременная зарплата (раньше была сдельная).

Также различаются номинальная и реальная зарплаты. Номинальная выражается в деньгах, которые работник получает за свой труд. Реальная – представлена количеством товаров и услуг, которые можно получить за полученные деньги. Между ними может существовать значительная разница из-за, например, инфляции.

Следующий доход: прибыль.

Прибыль – это доход на капитал. Если мы рассмотрим производство, то прибыль – это доход предпринимателя. Кроме того, что это доход, из прибыли ещё формируются накопления капитала, когда часть прибыли используется как инвестиция для расширения производства. С появлением ссудного капитала и кредита прибыль стала распадаться на процент и предпринимательский доход. Ссудный капитал – это банковские вложения (коммерческий кредит и денежный кредит). Разделение произошло, когда предприниматели были

вынуждены делить свою прибыль на деньги, которые они должны были отдать кредитору-банкиру и прибыль, которая оставалась у них. Это деление возникло в связи с кредитными отношениями. Со временем деление на процент и предпринимательский доход распространилось на весь капитал, не только заёмный. Неоклассическая теория объясняет существование прибыли как вознаграждение предпринимателя за новые технологии. Но при этом сам механизм – как прибыль возникает – не исследуется и не раскрыт.

Следующий доход – это рента. Рента как цена за землю.

Если земля находится не в собственности непосредственного производителя фирмы, то он вынужден платить собственнику земли ренту. Рента – это доход, получаемый собственником земли при сдаче её в аренду. Рента бывает двух видов. Нет, даже не двух, а трёх:

1. Дифференциальная рента I (как один римская). Связана с различным плодородием различных земельных участков. При одинаковых затратах ресурсов на различных участках результаты производства на различных участках получаются различными в зависимости от плодородия земли. Это различие изымается в пользу собственника земли. Связана также с различными местоположениями различных участков (одни могут быть ближе к дороге, к городу, и, естественно, они будут давать больший доход). Это различие тоже изымается в пользу собственника земли.
2. Дифференциальная рента II (от создателей дифференциальной ренты I). Связана с интенсификацией сельского хозяйства, то есть, дополнительными вложениями капитала в землю. Когда одни и те же затраты капитала приводят к различным доходам на различных участках земли. Дополнительный доход от интенсификации сельского хозяйства также присваивается собственником земли.
3. Абсолютная рента. Она выплачивается с худших участков земли (там, где нет преимущества в плодородии, но эти участки также не сдаются в аренду ... ?)

Тема закончена

Следующая тема: структура рынка.

Структура рынка может характеризоваться различной степенью свободы конкуренции. Конкуренция может быть свободной (или, ещё называют, совершенной) и несовершенной конкуренцией. Всё, что изучалось нами ранее, изучалось на примере рынка совершенной конкуренции. Совершенная конкуренция предполагает отсутствие власти производителя над рынком. Несовершенная конкуренция означает в определённой степени господство производителя над рынком. Классическая экономическая теория различает понятия капитализма свободной конкуренции и монополистического капитализма. В целом в развитии капитализма различают три стадии:

1. Капитализм свободной конкуренции. (до конца 19 века).
2. Монополистический капитализм (рубеж 20 века).
3. Государственного монополистического капитализма (после второй мировой войны).

Каким образом вообще возникают монополии и происходит переход к монополистическому капитализму? Можно сказать, что сама свободная конкуренция порождает концентрацию производства и капитала. Это означает, что сами предприятия становятся всё более крупными и капитала тоже становится всё больше. То есть, свободная конкуренция приводит к тому, что часть капиталистов разоряется и их производства поглощаются более эффективными капиталистами. Таким образом, происходит централизация капитала. Кроме того, и сами капиталы за счёт того, что часть прибыли превращается в инвестиции, тоже укрепляются. То есть два пути: путь концентрации и централизации капитала. Это на определённом моменте приводит к возникновению монополий – компаний (или их объединений), в руках которых сконцентрированы капитал и производство в масштабах, достаточных для того, чтобы диктовать цену на рынке и обеспечивать себя сверхприбылью.

Крупные предприятия имеют преимущества перед мелкими. Крупные имеют большую возможность для применения новейшей техники, внедрения научных достижений в производстве, обновления техники. Сосредоточение новой техники на крупных предприятиях обеспечивало получение дополнительной прибыли – сверхприбыли. Это в свою очередь ускоряло процесс концентрации производства и капитала. С переходом к монополистическому капитализму изменилась сама структура промышленности. Если при капитализме ведущими отраслями были отрасли лёгкой промышленности, то в 70-ых годах 20 века ведущими стали отрасли тяжёлой промышленности: металлургия, машиностроение. А рост значения тяжёлой промышленности вызвал увеличение удельного веса основного капитала. Основным капитал – это здания, оборудование, станки, то есть, то, что приносит прибыль по частям. Повышение удельного веса основного капитала привело к тому, что применение мелкого капитала в промышленности стало невозможным. Это, в свою очередь, привело к тому, что мелкие капиталы стали объединяться, и стали возникать объединения капиталов: акционерные общества.

Вот такая история возникновения монополистического капитализма исследована в классической экономической теории. Для экономикса характерен более дифференцированный подход в понимании современной структуре рынка. Выделяют четыре вида рынка:

(схема у Гоши).

1. Первый.
2. Второй.
3. Третий.
4. Четвёртый.

В определении структуры рынка большая роль относится к дифференциации продукта. Продукт может быть однородным и дифференцированным.

Теперь более подробно рассмотрим каждый из этих элементов рынка. Начнём с совершенной (чистой) конкуренции. Для этого вида рынка характерно:

1. Существование множества продавцов, оперирующих однородным стандартным продуктом. Число фирм-продавцов настолько велико, а доля каждой такой фирмы на рынке

настолько мала, что ни одна из них не способна влиять на цены на рынке путём изменения объёма производства продукции. Цена на товары устанавливается самим рынком.

2. Доступ к отрасли новым фирмам широко открыт. Нет никаких барьеров прихода на рынок.
3. Потребители имеют полную информацию о рынке.

Эта структура достаточно абстрактная и идеальная, так как выполнение этих условий нереально.

Следующий вид рынка: монополия. Монополии бывают разные. Бывают чистые монополии. Это противоположность чистой конкуренции. Один продавец при этом контролирует всю отрасль производства какого-то товара. При этом нет близких заменителей данного товара. Затем, вхождение в отрасль новых производителей исключается из-за существования непреодолимых барьеров. При этом фирма-производитель полностью контролирует производство и рынок. Такая структура рынка тоже встречается крайне редко.

Кроме чистой монополии существуют также закрытые монополии – это компании, защищённые юридически. Это может быть патент, лицензия, авторское право.

Может существовать открытая монополия – это компания, вышедшая на рынок с новой продукцией при этом не имеющая специальной защиты от конкуренции.

И, наконец, выделяются искусственные монополии. Это монополии, возникающие на основе сговора производителей для получения сверхприбыли. Различают:

1. Картель (соглашение компаний об условиях сбыта товара). Это в первую очередь соглашение о ценах, а также о квотах на производство и районах сбыта. Пример: ОПЕК. При этом участники картеля сохраняют свою производственную самостоятельность.
2. Синдикат. Создаётся единый орган, который занимается сбытом и закупкой сырья. Но производственная деятельность всё ещё остаётся самостоятельной.
3. Трест. Участники треста утрачивают не только экономическую, но и производственную самостоятельность. Создаётся единая форма управления, а владельцы предприятий превращаются в акционеров. Это классическая форма монополий.
4. Концерн (более современная форма монополии). Охватывает предприятия многих отраслей экономики – промышленности, транспорта, торговли, банки, страховые компании. Участники концерна формально сохраняют свою самостоятельность. Ядром концерна может быть или крупное промышленное предприятие или банк. Все современные крупнейшие мировые компании, как правило, являются этими концернами.
5. Естественные монополии (особый вид). Возникают в силу технологических особенностей производства. Характерны для предприятий общественного пользования. Например, метро, ржд, водоканал. Деятельность естественных монополий регулируется государством. Проявляется в проставлении тарифов на перевозки, ЖКХ, электроэнергию. Естественная монополия возникает тогда, когда создание ещё одного производителя или поставщика товара или невозможно или чрезвычайно дорого.

Следующая рыночная структура: монополистическая конкуренция. Она возникает в следующих случаях:

1. Существует большое количество продавцов.
2. Существуют свободные вход и выход из отрасли, то есть нет барьеров на движение.
3. Продукт дифференцирован. (этот пункт играет ключевую роль в существовании этой рыночной структуры).

На рынке монополистической конкуренции производятся продукты, сходные с продуктами других фирм, но не являющиеся их полными заменителями. Вообще эта структура сходна с чистой конкуренцией – первые два условия такие же. Монополистический элемент возникает из-за дифференциации продукта. Дифференциация продукта вытекает из присущих ему особенностей: название, упаковка, стиль, цвет и так далее. Для монополистической конкуренции характерна неценовая конкуренция. Для массово-поточного производства была характерна ценовая конкуренция, которая базировалась на снижении издержек производства и, как следствие, снижении цены. В настоящее время ценовая конкуренция уступает место неценовой конкуренции. Ценовая конкуренция предполагает использование таких методов, при которых конкуренту быстро или легко ответить затруднительно. Главную роль здесь играет качество товара, их дифференциация, частое обновление товара. В неценовой конкуренции большое значение имеют торговая марка, бренд. Они сигнализируют покупателю о высоком качестве товара. Монополистическая конкуренция создаёт разнообразие предложений товаров и услуг, расширяет свободу выбора потребителей.

Следующая структура: олигополия. Прежде всего, примеры: большинство крупных компаний в России являются олигополиями. Чёт мне лень их записывать. Олигополия – это структура рынка, на котором действуют немногочисленные продавцы, как правило, не более десятка. На этом рынке существуют существенные барьеры входа и выхода из отрасли. На рынке реализуются как стандартизованная, так и дифференцированная продукция. Отношения между фирмами характеризуются как отношения взаимозависимости. Высокие барьеры дохода в отрасли связаны, во-первых, с экономией на масштабе производства, во-вторых, с патентной монополией. Это особенно характерно для наукоёмких областей. Она позволяет компаниям на протяжении всего срока действия патента быть защищённой от внутренней конкуренции. В США патентная монополия устанавливается на срок 17 лет. Ещё одна причина олигополии – это контроль над редкими источниками сырья. Для олигополии характерна взаимозависимость компаний. Это означает, что при формировании своей экономической политики каждой приходится принимать во внимание реакции конкурентов. Между олигополиями может возникать сговор с целью урегулирования уровня цен. Такой сговор может принимать форму картеля. При этом олигополии договариваются об уровне цены, объёме производства и распределению рынка.

Следующий вопрос: антимонопольная политика.

Государство вынуждено следить за сохранением конкурентной среды в экономике, так как без конкуренции рыночная экономика существовать не может.

Первое антитрестовское законодательство появилось в конце 19 века в Америке – это был закон Шермана 1890 года. Он запрещал объединения и сговоры с целью ограничения торговли, а также монополизации. В России антимонопольный закон впервые принят в 1992 году – закон о конкуренции и ограничении монополистической деятельности товаров рынка (?). Направлен на ограничение недобросовестной конкуренции и пресечение монополистической деятельности. Этим законом было введено понятие о доминирующем положении на рынке. Антимонопольное регулирование означает постоянный режим контроля власти, защита конкурентной среды. Его осуществляет специальный орган – ФАС. Основные формы антимонопольного регулирования следующие:

1. Административно-правовые. Принятие законов, нормативных актов. Были приняты законы о защите конкуренции, сельских монополиях.
2. Ограничительная. Запрет на злоупотребление доминирующим положением, сговор, недобросовестную конкуренцию. Также применяются методы антимонопольного контроля. Контроль за сделками, слиянием и поглощением – на слияние и поглощение нужно получать разрешение от ФАС. Контроль за соблюдением крупных пакетов акций (?).

На этом раздел микроэкономики закончен.

Давайте я попародирую Коляна: кококококококококококо кукарек.

Кококококококококококококококококуококококо. Кококококококококококококо.

Коко. Кукарек. Кукарек-кукарек, лол, кек, чебурек.

The quick brown fox jumps over the lazy dog.