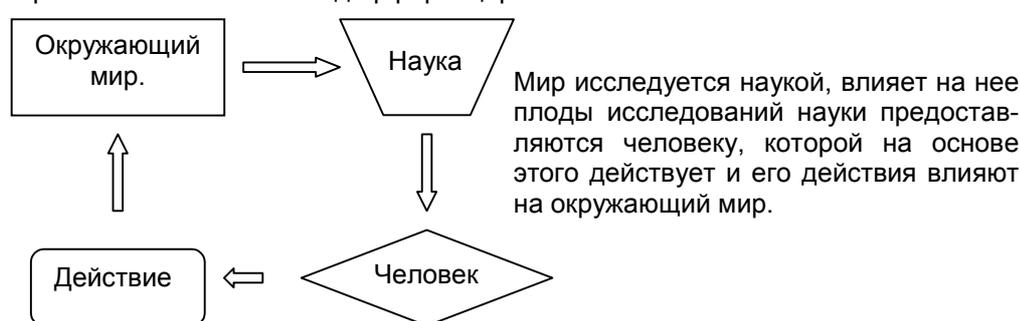


Экономика.

Основы экономики

Предмет и методы экономической теории.

Наука – это система знаний о мире окружающем человека и о внутреннем мире самого человека. Мир же подразделяется на природный и общественный. Точно так же и науки. Среди общественных наук и находится экономическая наука, которая представляет собой многоуровневое сооружение. Есть уровень, составляющий фундамент этой науки – это и есть экономическая теория. Она изучает принципы функционирования всех остальных слоев. В этом слое концентрируются знания о принципах функционирования одной из граней общественной жизни – экономики. Экономика – это единство производства, распределения и потребления благ как материальных, так и духовных. За время существования этой науки, был накоплен значительный массив информации. Первоначально он не был дифференцирован.



Система знаний о мире не совпадает с объективной реальностью, знания всегда подразделяются на точные и неточные. При этом знания постоянно изменяются в результате действий человека. Поэтому задача сводится к усвоению максимально точной, объективно реальной информации. При этом каждая, существующая или существовавшая школа претендует на максимально точное отображение реальности.

Начало формирования экономической науки началось много тысяч лет назад, в Древнем Востоке, что отобразилось в дошедших до нас памятниках культуры. Но только в Древней Греции, в первом тысячелетии до нашей эры, была сделана попытка сформировать экономическую науку, как отдельную отрасль знаний. Эти попытки совершали Ксенофонт, Платон, Аристотель.

Попытки выделить экономическую науку в отдельную отрасль знаний происходили и в Средние века. Наука была названа камералистикой, но так и не удалось отделить ее от наростов географических и прочих наук. Фактически, эта была наука о ведении натурального хозяйства. Эта попытка не увенчалась успехом, так как не было ни условий, ни необходимости в ее возникновении. Они возникли в конце 16-го – начале 17-го веков, в период становления капитализма. В это время начинает возникать единое общественное хозяйство. Появилась необходимость в системе знаний об общественном хозяйстве. Наиболее нуждающейся в этой науке была зарождающаяся буржуазия. Ученые пытались дать максимально точную картину мира, но их первоначальная эффективность была невелика. Долгое время ученые считали, что реальным источником богатства является торговля, поэтому экономическая политика представлялась, как вывоз товаров за рубеж и накопление золота в собственной стране (меркантилистская школа). Но вскоре оказалось, что без реальной производственной базы такую политику проводить невозможно. Поэтому следующей школой, которая вплотную занялась уже проблемой производства, стала школа физиократов. Они считали, что основой богатства является труд, но только в области сельского хозяйства. Следующими учеными, сделавшими шаг вперед в понимании экономики стали ученые Рикардо, Смит – так называемые классики. Они доказывали, что источником богатства является производительный труд – в любой области. Однако по мере укрепления положения буржуазии в адекватном отражении реальности. Точнее, этот интерес раздвоился: капитализм стал заинтересован в доказательстве того, что капитализм есть высшая точка развития общества. Потребность же в максимально точном изображении реальности

появляется у другой, возникшей в результате эволюции капитализма, категории населения – трудящихся, пролетариата. В результате этой потребности и возникает марксизм. Одновременно с этим буржуазная наука одновременно с раздвоением интереса основного правящего класса, также раздваивается: на научную и так называемую, вульгарную. Последняя служила лишь для доказательства незыблемости капиталистического строя. Первоначально марксизм развивается, как научная теория, но после 1917 года, она также раздваивается на вульгарную и научную. Вульгарный марксизм также служил лишь для сохранения существующего строя. Сейчас делаются попытки соединить буржуазную и марксистскую научную теории.

Постепенно же формировалось и представление о предмете науки. Адам Смит считал, что предметом экономической теории является богатство. В его книге рассматриваются способы получения, распределения, потребления богатства. Именно у Смита и Рикардо, именно в их трудах были созданы предпосылки для раздвоения науки, так как некоторые поставленные ими вопросы были рассмотрены поверхностно.

Последующие ученые считали, что «экономическая наука с одной стороны наука о богатстве, а с другой – часть общественной науки о действиях человека в обществе, которая относится к предпринимаемым им усилиям для удовлетворения их потребности» (Маршалл, конец 19 века).

Маркс и его последователи, в свою очередь, считали, что предметом экономической науки является система экономических или производственных отношений и законы функционирования и развития этих отношений, причем отношения возникают не просто между конкретными людьми, а между экономическими типами: продавец, покупатель, торговый, промышленный капиталист, наемный рабочий, землевладелец и др. Каждый из этих типов является собственником какого-то имущества или ресурса. И они вступают в отношения, механизм которого сложен, противоречив, но функционирует строго в соответствии с объективными законами. Поэтому и стал возможен его научный анализ. Характер отношений между людьми зависят от уровня развития общества и его производительного потенциала и одновременно оказывает обратное влияние на эти факторы. При таком понимании предмета, внимание исследователя направляется на общественную сторону экономики. Типы людей, взаимодействуя друг с другом и формируют экономику. Причем характер действий каждого человека предопределен существующими в обществе нормами и правилами, которые в свою очередь определяются уровнем развития этого общества. Нормы, правила, принципы, законы имеют внешние формы и содержание.

Внешняя форма – юридические законы.

Содержание – экономические законы.

В соответствии с этими законами человек занимает определенное место в обществе, действуя в соответствии с правилами, повышает уровень экономики и нормы, правила, действующие на предыдущем этапе перестают действовать. Действия новых законов изменяют характер действий людей. Все это в марксистском понимании и есть предмет изучения экономики.

Представление об экономических законах неоднозначно. Некоторые ученые утверждают, что законы, принципы, теории модели означают примерно одно и то же: обобщение ли констатацию закономерности в действии индивидуумов и институтов. Термин «закон» предполагает высокую степень точности, всеобщности и вводит в заблуждение. Авторы этого тезиса отрицают наличие всеобщности в экономическом поведении индивидов. Если закон означает высокую степень всеобщности, а ее нет, то термин «закон» нецелесообразен. Они признают только модели в экономической теории. Модель же – упрощенная картина реальности. Эта абстрактная картина реальности – обобщение поведения, соответствующая статистическим данным. Если законов нет, то поведение индивидов в каждом конкретном случае определяются сложившимися в каждом конкретном случае условиями.

«Термин «закон» есть самая общая оценка или обобщение тенденций более-менее достоверных, определенных» - Маршалл.

Марксисты считают, что в экономике действуют законы, которые независимо от желаний определяют условия, в которых действует человек.

«Закон – это существенная, прочная, устойчивая, объективно необходимая причинно-следственная связь между экономическими явлениями и процессами. За любым явлением или процессом в экономике следует определенное явление или процесс.

Законы действуют и в природе и в обществе. Эти законы имеют и общее и различное. Общее: законы действуют независимо от воли, сознания, желания, людей. Отличие: если законы природы действуют, вне зависимости от существования человека, то общественные законы действуют только в присутствии людей. Из этого, обычно делают два прямо противоположных и радикальных вывода: первый, что человек не влияет на законы, а второй что только человек определяет их.

На самом деле люди создают ситуации, из которых вытекают определенные следствия. Экономические законы представляют собой упорядоченную совокупность или систему, которая изменяется, развивается и в этой системе присутствует определенная взаимосвязь. Причем ее структуру можно рассматривать с разных сторон. В историческом аспекте законы подразделяются на четыре (всеобщие, общие, специфические, стадийные) и три (общие, особенные, специфические) раздела.

Всеобщие (4) или общие (3) - действуют на всем протяжении истории экономической деятельности человечества.

Общие (4) или особенные(3) - законы, которые действуют в течение довольно длительного времени, но не всегда.

Специфические (4) и (3) - действуют на одном, качественно-определенном этапе истории (общественно-экономической формации).

Стадийные (4) - законы, действующие на одной из стадий общественно-экономической формации.

Если рассмотреть структуру экономических законов, в зависимости от характера взаимосвязи, то ее можно подразделить на два типа: вертикальная (субординация), горизонтальная (координация). Субординация предполагает, что законы располагаются как бы на разных уровнях. Координация - на одном. Законы делятся на абсолютные и тенденциозные. Абсолютные - причина порождает следствие в полном объеме. Тенденциозные: следствия возникают, как тенденции. Действие закона парализуется либо действием каких-то обстоятельств или других законов.

Однако утверждение, что экономическая наука - это система законов принято не всеми экономистами. Некоторые считают, что экономика исследует проблемы эффективного использования ограниченных ресурсов. "Экономика изучает поведение людей, как связь между целями и ограниченными производственными ресурсами, имеющими альтернативные пути к применению". (Робинсон). В российской науке превалирует мнение, что экономика изучает поведение людей и групп в производстве, распределении, обмене и потреблении материальных благ, с целью удовлетворения потребностей при ограниченных ресурсах.

Предмет науки тесно связан с ее методом. Их можно и нужно различать, рассматривать отдельно, но не забывать, что они тесно связаны друг с другом и можно сказать: что предмет экономики - это ее метод, а метод - это предмет, но представлены они по-разному. Метод представляет из себя как бы свернутый предмет. Метод науки должен соответствовать своему предмету. Экономическая наука имеет дела с живыми, внутренне противоречивыми, сложными, динамичными, постоянно изменяющимися объектами.

Различные экономические школы используют и разные методы исследования. Кроме диалектики, это субъективистский (субъективный идеализм, человек его сознание определяет все, главное внимание - полезность вещей), неопозитивно-эмпирический, рационалистический.

Неопозитивно-эмпирический означает изучение явлений, оценки явлений используя различные аппараты: математические, физические и другие.

Рационалистические: исследование рациональных законов. Исследуется не поведение людей, а логика явлений. Среди этих методов, строго научным считать следует диалектический метод.

Приемы и способы изучения.

Абстрагирование, анализ, синтез, единство исторического и логического подходов.

Абстрагирование: мысль человека движется от поверхности, от видимого, от непосредственно ощущаемого, движется вглубь объекта, явления. Наблюдатель абстрагируется от внешней формы предмета. Чтобы пройти путь от поверхности вглубь, необходимо разделить объект на части, тогда проще докопаться до сути - это прием анализа.

Анализ - сложный, имеющий разновидности прием. Различают: сравнительный анализ (сравнение частного и общего), корреляционный (зависимость), факторный (сравнение аргументов и функций), позитивный (предполагает, что экономика рассматривает явления, такими, какие они есть), нормативный (явления рассматриваются такими, какими они должны быть). И экономическая наука на Западе, также разделяется на позитивную и нормативную. Нормативный подход, часто вырастает из позитивного. Анализ находится в диалектическом единстве с синтезом. В ходе синтеза объект соединяется, собирается из уже познанных и непознанных частей. Анализ и синтез нельзя рассматривать, как сборку и разборку чего-либо. В ходе синтеза мысль проходит путь от абстрактного к конкретному.

Диалектика же, отвечает на вопрос "как докопаться до сути". Нужно определить внутренний источник саморазвития объекта в целом или со стороны частей. Источник самодвижения: разрешение противоречий между противоположными сторонами объекта. Следовательно, нужно раздвоить объект, выявить в нем две противоположные стороны и выяснить, как разрешаются противоречия. Любого объект есть единство противоположностей. В каждом конкретном объекте доля противоположностей колеблется от максимума до минимума. Определив противоположные стороны объекта, необходимо выяснить, как идет борьба между ними. Существуют два способа борьбы.

1. Механический.
2. Диалектический.

Механический: физическое уничтожение одной противоположности другой или вытеснение ее за пределы данного единства. Диалектический метод предполагает взаимное превращение противоположностей друг в друга. Каждая противоположность освобождается от своих слабых элементов и берет от противоположной стороны ее сильные стороны.

Способность к ассимиляции у этих противоположностей не может быть одинакова, так в этом случае движение невозможно. Равновесие между противоположностями невозможно, оно означает смерть. В каждый данный момент, в каждом объекте реальный способ борьбы представляет собой соединение механического и диалектического метода, но в различных пропорциях. В обществе, на ранних этапах его развития преобладал механический способ. Впоследствии доля диалектического метода увеличивается.

Существуют и другие методы: индукция, дедукция, исторический, логический, математический, статистический, метод моделирования, мышления по аналогии, эксперимента.

Экономика, как объект исследования.

1. Экономика, как взаимодействие производства и потребления.
2. Распределение и обмен, их развитие.
3. Факторы производства и их взаимодействие.
4. Потребности и их система.
5. Экономические ресурсы и проблема их рационального использования. Кривая производственных возможностей.
6. Общественная форма производства и ее развитие.
7. Экономические системы.
8. Экономические модели.

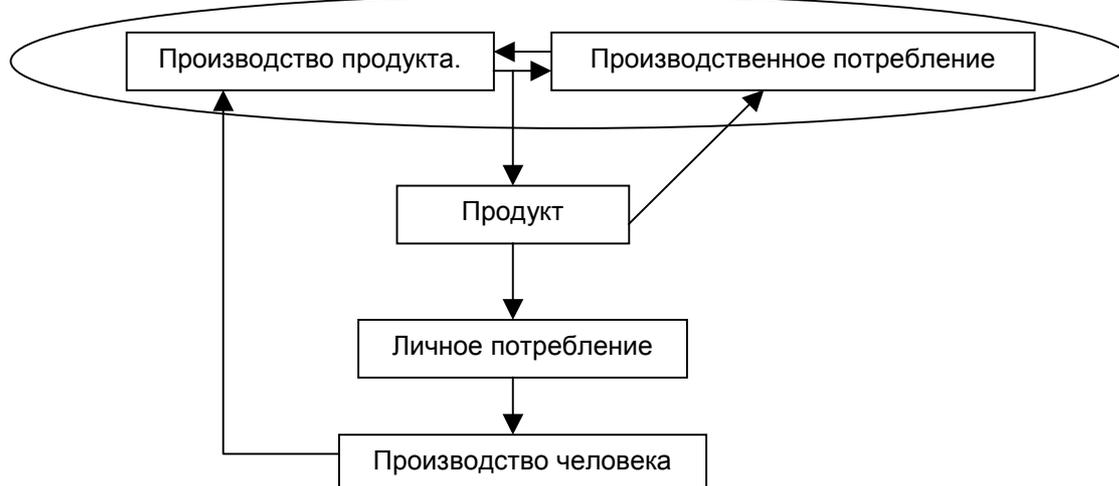
Экономика, как взаимодействие производства и потребления.

В диалектическом аспекте экономика - это единство двух противоположных сторон: производства и потребления. Они предполагают и одновременно отрицают друг друга. Борьба ведется механическим (физическое уничтожение) и диалектическим (взаимопревращение) способом. В дальнейшем требуется подразделить на виды производство и потребление. Производство делится на производство продукта и воспроизводство самого человека. Потребление также подразделяется на производственное и личное потребление. Способы производства и потребления образуют пары: производство продукта с производственным потреблением и воспроизводство человека с личным потреблением. В каждой паре происходит борьба:

1) Механическим способом - производственное потребление, например, уничтожает производство продукта (при употреблении некачественного сырья и др.) Аналогично механическая борьба в другой паре обычно приводит к смерти человека. Произ-

водство продукта тоже может уничтожить производственное потребление (если выпущена качественная, но никому не нужная продукция). Такой способ разрешения противоречий приводит к закономерной смерти экономики. Поэтому логично предположить, что преобладает:

2) Диалектическая борьба. Она проявляется в превращении каждого человека из потребителя в производителя и наоборот. Но некоторая часть людей в обществе не превращается в производителей продукта. Есть некоторые категории людей, которые и не должны превращаться в производителей: дети и старики. Но существуют еще и безработные, фактически безработные (работники неработающих предприятий).



Взаимодействие производства и потребления осуществляется двумя противоположными способами:

1. Прямое превращение.
2. Косвенное превращение, с помощью промежуточных звеньев: распределения и обмена.

Распределение и обмен

Прямое превращение упрощенно можно представить, как если бы человек сорвал плод с дикорастущего дерева и тут же бы его съел. Этот способ превращения господствовал на ранней стадии развития первобытной общины. Признаком прямого превращения производства в потребление является то, что человек выступает хозяином всего этого процесса. В сообществе прямое превращение возможно, когда каждый член сообщества наравне с другими является хозяином всего процесса превращения. Но постепенно прямое превращение вытесняется косвенным. Зародыш косвенного превращения возникает тогда, когда процесс превращения производства в потребление начинает регулироваться общиной. Общинник, все что добывает, приносит в общий котел, из которого впоследствии и получает свою долю. Возникает распределение: процесс определения доли, количества, пропорции в которой каждый субъект принимает участие в потреблении произведенного продукта. Само по себе появление распределения не означает, что произошел переход к косвенному превращению. В общине каждый человек оставался хозяином процесса производства и потребления, участвовал в нем на равных правах, что предполагало равное распределение. Но равенство в распределении - это всего лишь одна его сторона. Существовало еще и неравенство, так как все люди различны. На первом этапе доля неравенства невелика, но постепенно она усиливается и неравенство в распределении становится преобладающим (середина 19-го века). После этого, доля равенства начинает постепенно увеличиваться. Человечество может погибнуть, если доля равенства не увеличится. В развитых странах 20% населения земного шара потребляют 80% производимого продукта.

После возникновения распределения, в обществе начинает формироваться довольно сложный механизм, который еще более усложняется при появлении обмена. Под обменом понимается процесс встречного движения продуктов между субъектами. Один субъект дает другому продукт, при условии, что он получит от него другой продукт. Зародыш обмена можно обнаружить еще во времена раннего распределения. Но если распределение остается равным, то обмен выступает в форме продуктообмена, и

первоначально не является товарообменом. Признак продуктообмена состоит в том, что меняемые вещи не соизмеряются по стоимости, участников обмена не интересует равноценность. При следующем же виде обмена: товарном, продукты соизмеряются и должны быть равноценны. Развитие обмена ведет к тому, что продуктообмен постепенно вытесняется товарообменом, который достигает своего максимума в середине 19-го века, и постепенно снова начинает вытесняться продуктообменом. Характер распределения и характер обмена развивается синхронно. Если представить развитие распределения и обмена в виде спирали, то они практически совпадают.

Равное распределение = продуктообмену.

Неравное распределение = товарообмену.

В каждый данный момент соотношение между равенством и неравенством вполне определенное, так как и между продуктообменом и товарообменом. Пропорция эта играет важное значение, но наука не решает ее. Соотношение между этими противоположностями должно быть оптимальным, позволять экономике функционировать наиболее эффективно. При этом важно лишь отношение между ними. Нарушать это отношение, руководствуясь лишь желанием субъекта - бедственно для экономики. Конкретное отношение между сторонами обмена складывается в результате развития производства. Характер распределения и характер обмена зависит от характера производства.

Факторы производства и их взаимодействие

Подход к производству тоже должен быть диалектическим. Можно рассматривать производство, как единство материального и духовного производства. Экономика в основном имеет дело с материальным способом производства, хотя экономика теперь, начинает вторгаться и в духовную сферу производства. В самом общем понимании материальное производство - это преобразование человеком одной формы материи в другую, приспособление ее к своим потребностям. В материальном производстве в взаимодействие вступают три части:

1. Человек.
2. Средства труда.
3. Предмет труда.

Две последних части, часто объединяют в одну категорию и называют средствами производства - вещественным фактором. Первую часть - называют личным фактором. Личный и вещественный фактор - противоположности, находящиеся в диалектическом единстве. Их противоположности: личный фактор обладает творческой способностью, а у вещественный фактор может лишь выполнять команды личного фактора.

Рикардо, Смит, Маркс считали, что только труд человека способен создавать новую стоимость. Но теория классиков столь противоречива, что из нее вытекла теория Жана Батиста Сея. Каждый вещественный фактор, по этой теории создает что-то и его хозяин присваивает себе это что-то. Земля производит ренту, капитал - прибыль, труд - заработную плату.

Вещественный и личностный фактор по признаку личностной способности творить одновременно различны и едины. Единство их диалектическое и между ними идет борьба, которая в свою очередь идет двумя путями:

1. Механическим, на уничтожение. Ярким примером этого вида борьбы является движение луддитов, разрушителей машин. Машины также уничтожают людей (люди гибнут в связи с несоблюдением техники безопасности). При преобладании механической борьбы производство не могло бы существовать. Поэтому следует вывод, что в основном борьба идет:
2. Диалектическим путем. Человек представляется как продолжение средств производства и одновременно человек воплощает себя в средствах производства. Средства производства представляются как отражение знаний человека. Происходит взаимообогащение человека и машины. Человек приспосабливается к средствам производства и средства производства приспосабливаются к человеку. Пример: ручка молотка приспособлена к форме руки человека. Человек же приспосабливается к средствам производства в процессе обучения.

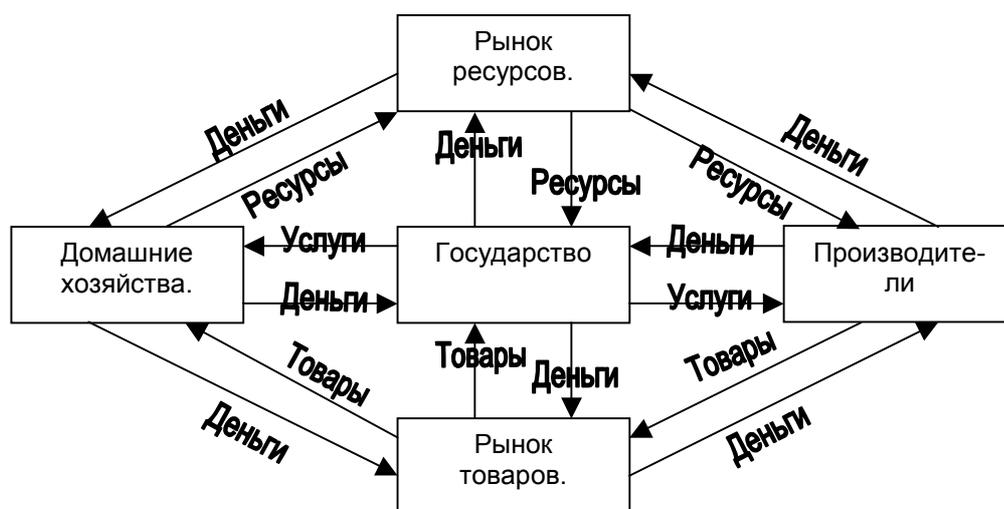
Диалектический метод борьбы между вещественным и личным фактором должен преобладать, эта борьба - внутренний источник самодвижения производства. Западные экономисты кроме вышперечисленных двух факторов включают еще и третий: предпринимательство. Его выделяют в особый фактор, так как он специфичен: не каж-

дый человек способен быть предпринимателем. И предпринимательский фактор, по западной теории приносит доход.

Мера доходности каждого фактора, в различных экономических, политических условиях - неодинакова. Мера доходности - одна из важнейших проблем экономики. До второй мировой войны трудовому фактору уделялось малое внимание, но после нее его значение резко увеличилось.

Факторы производства черпаются из экономических ресурсов. Ресурсы в свою очередь подразделяются на:

1. Природные (блага, созданные природой, даровые блага).
2. Инвестиционные или капитал (то, что создано людьми и используется в качестве средств производства).
3. Трудовые.
4. Предпринимательские (обеспечивают производство ресурсов и движение их от производителя к потребителю).



Домашние хозяйства, то есть все потребители и собственники ресурсов за деньги продают ресурсы, которые покупают за деньги производители товаров. Товары, произведенные ими, они продают за деньги домашним хозяйствам. Покупка ресурсов и продажа товаров происходит посредством рынка товаров и рынка ресурсов. Особую роль играет в этой структуре государство. Оно за деньги закупает, как ресурсы, так и товары, а деньги получает за услуги оказываемые домашним хозяйствам и производителям.

Ресурсы, которыми располагает общество всегда ограничены (например природные - территорией). Ограниченность ресурсов выступает в двух видах: абсолютная и относительная. Под абсолютной ограниченностью подразумевается недостаток ресурсов для удовлетворения всех потребностей всех членов общества. Под относительной ограниченностью - достаточность определенных ресурсов для удовлетворения некоторых потребностей.

Потребности и их система

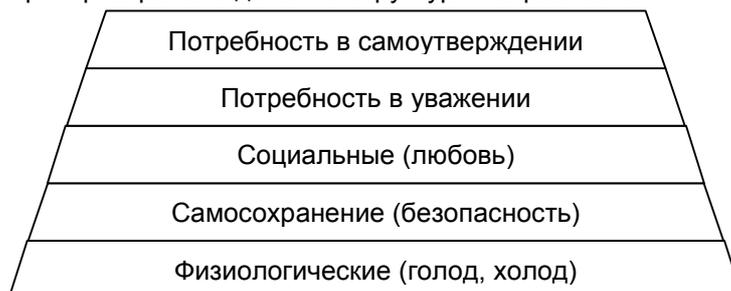
При этом само понятие потребность - неоднозначно. В наше время так и не устоялось, определенное, принятое всеми учеными определение потребности. Их существует несколько.

1. Потребность - это желание потребителя приобрести и использовать товар или услугу, которая доставляет потребителю полезность.
2. Потребность - нужда в чем-то, требующая удовлетворения.
3. Потребность - это состояние, которое возникает в результате осознания человеком его нужд.

Совокупность потребностей представляет из себя упорядоченную систему, которая имеет определенную структуру, рассматриваемую с разных аспектов.

Потребности можно подразделить на две части: материальные и духовные (подразделяются, в зависимости от того какими благами удовлетворяется потребность). Можно подразделить на три группы: биологические, социальные и духовные.

Широко распространено деление структуры потребностей на 5 слоев.



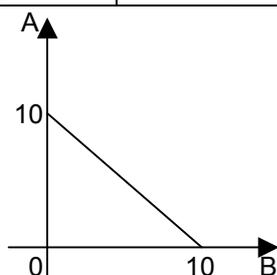
Потребности растут безгранично, ресурсы же ограничены. Возникает проблема выбора наиболее эффективного варианта использования ресурсов. Суть проблемы выбора в том, что если каждый используемый для удовлетворения потребностей фактор ограничен, то существует проблема альтернативы его использования и лучшего сочетания факторов производства. В рыночной экономике, эта проблема решается каждым владельцем факторов производства самостоятельно. Например работник ищет такую сферу приложения, чтобы его ресурс использовался минимально, а оплата была максимальна.

Экономические ресурсы и проблема их рационального использования. Кривая производственных возможностей.

Западная наука пытается дать теоретическое обоснование выбора наиболее рационального варианта. Была разработана модель производственных возможностей. Это модель разработана для двух продуктов, для упрощения. Модель производственных возможностей может быть представлена как в графической, так и в табличной форме. Причем сама эта модель имеет несколько вариантов, каждый из которых соответствует истине только при определенных обстоятельствах.

1. Вариант №1. Если есть ресурсы, для производства какого-то одного продукта (А или В) и если предположить, что ресурсы полностью взаимозаменяемы, то есть с одинаковой эффективностью могут быть использованы, как при производстве продукта А, так и при производстве продукта В, то модель производственных возможностей будет выглядеть так:

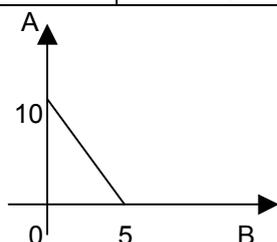
Вариант:	1	2	3...	10
А	10	9	8	0
В	0	1	2	10



Такая взаимозаменяемость ресурсов - исключение из правил. Более вероятен другой вариант.

2. Вариант №2. Если на производство продукта В тратится в два раза больше ресурсов, то модель выглядит так:

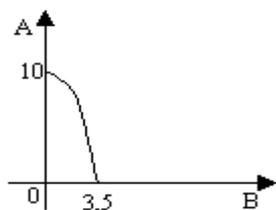
Вариант:	1	2	3...	6
А	10	8	6	0
В	0	1	2	5



Возможен и вариант, когда на единицу продукта А приходится в два раза больше ресурсов, чем на единицу В.

3. Вариант №3. Ситуация может быть и такой: расход ресурса на каждую следующую единицу В - возрастает.

Вариант:	1	2	3...	5
A	10	8	5	0
B	0	1	2	3,5



Общий график функций:



Кривая производственных возможностей, вместе с осями координат очерчивает пространство условно считаемое количеством ресурсов, которые полностью и максимально эффективно используются. Каждая точка на линии показывает сколько продуктов А и В одновременно можно произвести из этих ресурсов. Такова пропорция при эффективном использовании ресурсов. Если точка внутри, то ресурсы используются неэффективно. За пределы этого пространства точки выйти не может, так как линия означает самое эффективное использования ресурсов. Однако степень эффективного использования непостоянна, с изменением технологии эффективность растет и это приводит к смещению всех точек и вся кривая смещается вправо.

Именно кривая производственных возможностей иллюстрирует, что на каждую последующую единицу В тратятся все больше ресурсов и, следовательно, приходится отказываться от производства все большего количества единиц А. Это означает, что ценность единицы В выраженной в А растет, следовательно ценность В выраженной в А зависит от пропорции в которой производятся эти продукты (А и В) или зависит от того какую альтернативу выбирает производитель.

Если определять ценность таким способом, то получаем альтернативную стоимость (цену). Альтернативная стоимость предполагает, что цена единицы одного продукта выражена через другой продукт. Такой способ определения ценности продуктов (путем уравнивания стоимости продуктов) - нормальное явление рыночной экономики, но обычно приравнивались реально существующие продукты.

При определении альтернативной стоимости к продукту приравнивался продукт воображаемый, или тот продукт, от которого отказываются, чтобы произвести данный продукт. Поскольку этот воображаемый продукт не производят, то нет и затрат на его производство, поэтому их мысленно представляют. Такие затраты называют вмененные затраты (издержки). Вмененные издержки - это такое количество другого продукта, от которого следует отказаться, чтобы получить какое-то количество данного продукта.

Альтернативные издержки еще иногда называют "упущенные возможности".

При таком понимании сама стоимость попадает в зависимость от человека, от его объективной оценки.

Впервые понятие альтернативной стоимости ввел во II половине XIX века Бем Баверс. Он же привел первый пример: фермер, покупая лошадь на ярмарке определяет, что он мог бы получить, если использует эту лошадь в своем хозяйстве. Все, что он насчитал и будет ценой лошади.

Альтернативную стоимость сейчас признают западные ученые. Единства мнений нет. Так Самуэльсон подразделяет издержки на 2 вида: на фактические затраты и

неявные. Фактические: те которые фирма или производитель затратил на покупку факторов производства. Альтернативные (неявные) - то, от чего отказывается производитель или фирма, используя факторы в производстве.

По Блаугу (английский экономист, "Экономическая мысль в ретроспективе"), все издержки, включая фактические, должны исчисляться по принципу альтернативных. Это означает, что фактические издержки пересчитываются, выражаются в альтернативной стоимости, издержках.

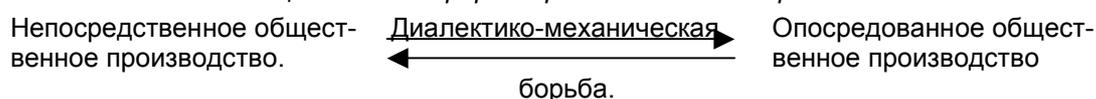
Кривая производственных возможностей показывает, что альтернативные (вмененные) издержки растут. Это закон возрастания вмененных издержек.

Кривая производственных возможностей иллюстрирует:

1. Редкость ресурсов предполагает неосуществимость всех вариантов выпуска продуктов А и В (всех вариантов, расположенных с внешней стороны кривой).
2. Можно выбрать один из вариантов выпуска продукции, располагающихся либо на самой прямой либо внутри пространства.
3. Существование вмененных издержек (нисходящий наклон прямой).
4. Форма кривой свидетельствует о росте вмененных издержек.

У производства есть общественная сторона, которая отражает специфику общества. Необходимо произвести раздвоение общественных факторов производства.

Общественная форма производства и ее развитие



В зависимости от пропорции этих сторон складывается специфика общественного характера производства. Такое понимание общественного характера производства можно найти у Бердяева.

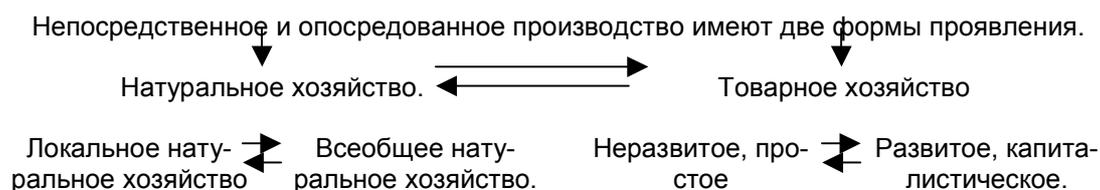
Существуют два пути развития хозяйства:

- 1) Характеризуется тем, что каждый субъект хозяйствования преследует свои личные интересы и это "как считается оказывается выгодным для общества" - капитализм.
 - 2) Второй путь предполагает, что каждый человек в хозяйственной жизни служит обществу в целом, а в результате получает все необходимое для себя. Это идеология коммунизма. Это путь имеет преимущество перед первым.
1. Непосредственно-общественное производство. Каждый производитель прямо, непосредственно ориентирован на удовлетворение потребностей других людей. Другие ориентированы на удовлетворение потребностей этого человека. Все работают на всех, а не на себя лично. Это плановое производство. Базой такого производства является общественная собственность.
 2. Опосредованное общественное производство существует лишь тогда, когда деятельность каждого производителя направлена прежде всего на получение выгоды для себя лично. Чтобы получить выгоду для себя лично производитель должен делать что-либо для других людей или для всего общества в целом. Он включается в общественное производство, но участие его в опосредованном общественном производстве отличается от участия его в непосредственном общественном производстве.

В непосредственном общественном производстве, участие - это цель. В опосредованном, участие - это средство для получения личной выгоды.

Опосредованное общественное производство - это такое производство, в котором общественное благополучие осуществляется через благополучие частное. Опосредованное общественное производство - неплановое, стихийное. Каждый идет своим путем. Основа опосредованного общественного производства является частная собственность.

Противоположности непосредственного и опосредованного общественного характера труда, всегда находятся вместе и неотделимы друг от друга. Они находятся в диалектическом единстве и борьбе противоположностей. В ходе диалектической борьбы они взаимообогащаются, совершенствуются, но так как сила у каждой стороны в каждый момент времени неодинакова процесс совершенствования у одной стороны идет быстрее, у другой - медленнее, но опять же, только до определенного момента, после чего стороны меняются местами.



Натуральное хозяйство и товарное хозяйство находятся в диалектическом единстве и борьбе противоположностей и в свой очередь подразделяются на две вида, натуральное: локальное и всеобщее; товарное: на неразвитое и развитое, каждая пара также находиться в единстве и борьбе противоположностей. Развитие идет от локального, через товарное к всеобщему.

Экономические системы.

Под экономическими системами понимают совокупность различных приемов, способов:

1. Присвоения ресурсов и продуктов.
2. Организации и координации производства, распределения, обмена, потребления.

В экономическую систему включают

1. Социально-экономические отношения, в основе которых лежат те или иные формы собственности.
2. Организационные формы хозяйственной деятельности.
3. Хозяйственный механизм, регулирующий экономику на макро-уровне.
4. Система стимулов и мотивов побуждающих людей к деятельности.
5. Конкретные экономические связи между предприятиями и организациями.

Теоретически можно различать и противопоставлять две противоположные экономические системы.

1. Рыночная.
2. Плановая.

Они проявлялись в истории человечества в различных видах. Плановая система имеет две разновидности:

1. Традиционная система: натуральное хозяйство локального типа.
2. Социалистическое хозяйство - центрально управляемая командно-административная система.

Традиционная система характеризуется тем, что экономические процессы совершаются в соответствии с традициями, обычаями, которые сложились в данном обществе. Человек играет определенную экономическую роль в зависимости от того, какое место занимает в обществе, к какой касте относится, чьим наследником является. Общество стремится сохранить существующее положение вещей, препятствует прогрессу. Традиционное общество считают неповоротливым, неприспособленным к быстрому движению вперед.

Для командно-административной системы присуще то, что все экономические процессы совершаются в соответствии с единым планом, составляемым для всего общества. Плановая система предполагает, что каждый член общества участвует в разработке этой программы и ее реализации, но на современном этапе развития общества каждый человек участвовать в этом не может. Возникает командно-административная система.

В командно-административной системе от имени общества выступает государство или аппарат государства. Государственный аппарат обеспечивает реализацию плана, следовательно возрастает вероятность ошибок при составлении плана, что приводит к его невыполнению.

Плановая система характеризуется тем, что она базируется на общественной собственности.

Рыночная система базируется на частной собственности и представляет собой многосложную систему связей, посредством которой обеспечивается индивидуальная свобода - выбранные решения учитываются, суммируются и взаимно уравновешиваются.

Экономические субъекты в этой системе обособлены друг от друга и не подчиняются единому плану. В этих условиях координация экономической деятельности,

экономических субъектов, управление же осуществляется с помощью рынка и рыночных инструментов. Главным рыночным инструментом является цена и конкуренция. Изменения цен заставляют и производителя или сокращать или увеличивать производство и потребление того или иного продукта.

В чистом виде ни плановой, ни рыночной экономики в чистом виде не существует.

В мире эти две теоретически мыслимые системы сочетаются в разной пропорции. Поэтому говорят о смешанной системе. Соотношение плановой и рыночной систем в различных странах различны - различают разные экономические модели.

Экономические модели.

1. Американская экономическая модель. В ней невелика роль централизованного планирования. В ней силен дух свободы предпринимательства. Существенную роль играют могущественные экономические организации - крупные корпорации, монополисты, профсоюзы. Господствующее положение занимают финансовые рынки - распространен дух спекуляции (в значительных масштабах). Модели свойственна острая конкуренция, борьба на рынке труда. Модель проявляет себя в Канаде, Великобритании.
2. Японская экономическая модель. Характеризуется большей, чем в американской долей централизованного планирования. Экономика Японии - корпоративна, велика роль крупных экономических объединений (корпораций). В отличие от Америки, в японской модели поощряется коллективизм. Дух коллективизма воспитывается с раннего возраста. Наемные рабочие, например, нанимаются пожизненно, прикрепляются к определенным фирмам, им положены определенные социальные льготы за счет этой фирмы. Японские производители очень слабо реагируют на рыночные изменения - они предпочитают сами формировать рынок. Такая модель свойственна Корею, Сингапур, Тайваню.
3. Шведская экономическая модель. В этой модели доля централизованного планирования - еще больше, кроме того резко усилена социальная направленность в экономической политике государства. Общественный продукт в основном движется под государственным контролем. Большая часть доходов фирм, частных лиц и т.д. распределяется на принципах равного доступа. Однако этой модели свойственны неизбежные минусы: капитал пытается из Швеции убежать, а рабочие не стремятся работать лучше. То же самое свойственно Германии, Дании. В настоящий момент делаются попытки изменить эту модель.

Некоторые авторы выделяют специфические модели, например: германскую модель (социальное рыночное хозяйство). Ее специфика состоит в том, что государство, в рамках этой модели, покровительствует мелким и средним фирмам и активно вмешивается в экономическую жизнь. Иногда выделяют южнокорейскую модель. Иногда российскую, причем специфику видят в переходе экономики от плановой к рыночной. Характеризуется:

1. Наличием мощнейшего государственного сектора в различных важнейших областях производства.
2. Сравнительно небольшое количество мелких фирм.
3. Финансовый капитал преобладает над промышленным.
4. Переход к рыночным отношениям осуществляется очень неравномерно.
5. Высока криминализация экономики.

Экономические модели не есть явление вечное, постоянное - они изменяются и развиваются. Внутри моделей существуют противоположные тенденции, которые проявляются в стремлении системы одновременно к целостности, единообразию и наоборот, к обособленности, разнообразию; стремление к централизации и децентрализации; стремление к устойчивости и одновременное стремление к изменению. Противоположные системы могут и должны сосуществовать, превращаться друг в друга и взаимобогащаться. Для создания оптимальной модели необходимо найти определенное сочетание ее внутренних сторон. В данный момент, в России его ищут методом проб и ошибок.

Труд.

- 1) Специфика труда, как вида человеческой деятельности.
- 2) Возникновение труда и его роль в жизни человека.

- 3) Содержание труда и его противоречия.
- 4) Общественное разделение труда. Общественный и индивидуальный труд.
- 5) Механизм разрешения противоречия между индивидуальным и общественным трудом.

"Труд - отец богатства, земля - его мать!"

Наиболее полный анализ труда был дан в работах великого немецкого ученого К. Маркса. Поэтому, для того чтобы вполне раскрыть тему труда, необходимо обратиться к его работам. По Марксу:

Только человек обладает творческой способностью и тем отличается от вещественного фактора: только он способен трудиться. Сама деятельность человека называется труд именно потому что в ней присутствует элемент, которого нет в машинной деятельности - целесообразность.

Труд - это целесообразная деятельность, в ходе которой человек приспосабливает вещество окружающей среды для удовлетворения своей потребности. Труд - это процесс.

Труд невозможно продать, его нет до начала и во время "продажи". Таким образом продается не труд, а способность человека к труду.

Труд, как целесообразная деятельность формировался постепенно. Начал процесса формирования труда можно отнести к тому моменту в истории человечества, когда обезьяна превращалась в человека. Первоначально, обезьяна совершает инстинктивные движения, затем берет в руки палку и использует ее для достижения какой-либо цели - это и есть начало превращения.

Труд, по определению означает соединение в одном лице деятельности головы и руки. Первоначально, доля руки преобладала, а в ее деятельности, в свою очередь преобладали неосознанные движения, затем, в процессе формирования труда рука освобождалась от подсознания и возрастала доля осознанных движений. Развитие руки и мозга - это развитие самого человека. Трудом создается не только благо, но и сам человек.

Труд и человек - это противоположности, находящиеся в диалектическом единстве. "Человек, постольку человек, поскольку он трудиться; если он перестает трудиться - он превращается в обезьяну." В процессе развития, одновременно в развитии труда, в человеке постепенно сокращается доля звериного, увеличивается доля человеческого. Труд противоречит человеку и сам развивает это противоречие. Для самого труда - оно внешне, главную роль играет внутреннее противоречие. С одной стороны - труд - это деятельность рук, с другой - мозга, поэтому различают умственный и физический труд. Эти две стороны постоянно находятся в борьбе:

- 1) Механической - когда например, работники умственного труда уничтожаются работниками физического и наоборот.
- 2) Диалектической (преобладает) - когда умственный труд превращается в физический, а физический в умственный. Мозг вырабатывает программу, рука действует по команде мозга, труд мозга превращается в труд руки, рука, выполнив команду мозга, посылает в него информацию, которая, в свою очередь, превращается в программу.

Такое взаимообогащение при таком взаимопревращении наблюдается и когда труд совершается одним и тем же человеком, так и в случае, когда труд физический и умственный совершается различными людьми. Противоречие между умственным и физическим трудом при диалектическом способе его разрешения развивает труд вне зависимости от общественной специфики труда.

Кроме этого существует противоречие между количественной и качественной сторонами труда. Качественная сторона позволяет разделить труд на различные виды, разновидности. Специфику видам труда придают

- 1) Характер отдельных движений.
- 2) Доля умственных и доля физических операций.
- 3) Последствия процесса.
- 4) Характер результата.

Количественная сторона сводит все вышеперечисленное к затратам энергии, к уровню этих затрат.

Количественная сторона противоречит качественной и это противоречие должно разрешаться. Чтобы количество превращалось в качество необходимо совершать такие движения, чтобы появился продукт, иначе труда нет и наоборот, конкретные дей-

ствия (качественная сторона) должны превратиться в вполне определенное количество энергии. Его должно быть ровно столько, сколько общество считает нужным выделить на эти конкретные действия иначе труда нет. Все эти разрешения противоречия и развивают труд.

Механизм разрешения противоречий.

Разрешение противоречий труда разрешается с помощью сложного общественного механизма. Люди формируют механизм, с помощью которого и разрешаются противоречия. Механизм представляет собой единство двух противоположных сторон: нерыночный и рыночный механизмы. Нерыночный соответствует непосредственному общественному производству и действует в его рамках, рыночный же - опосредованному. Формируя механизм, люди имеют непосредственно дело не с названными ранее сторонами труда, а с его общественными формами, труда в целом и его составных частей. Различие и противоположность между физическим и умственным трудом выступает в форме общественного разделения труда. Труд разделен внутри общества, отдельные его стороны, виды, закреплены за конкретными лицами, коллективами. В самом физическом и умственном труде тоже есть это разделение. Создается система общественного разделения труда, которую можно рассматривать как развертывание противоположностей между умственным и физическим трудом и между количеством и качеством труда. Общественные разделения труда отделяют людей друг от друга, но одновременно и привязывает людей друг к другу. Создается противоречивая ситуация в которой оказывается каждый человек. С одной стороны - каждый человек - это индивид, который имеет специфические способности, может выполнять определенные трудовые функции в ходе выполнения которых он развивается, с другой - каждый человек - часть общества, которая специализируется на выполнении ограниченного числа функций. Это значит, что на развитие человека накладывается ограничение. Общественное разделение труда и развивает человека и ограничивает это развитие одновременно. Возникает противоречие между человеком и обществом. В сфере труда оно проявляется в противоречии между индивидуальным и общественным трудом. Труд - это только человеческая функция. Каждый человек может трудиться как в одиночку, так и совместно с другими людьми, и в этом случае его труд вливается в общий труд и он составляет часть совокупного труда общества. Труд, оставаясь индивидуальным может стать общественным. Труд каждого человека раздваивается, выступая как часть и как целое. Между ними возникает противоречия, идет борьба и таким путем обеспечивается развитие жизни.

Индивидуальный и общественный труд - предельно абстрактные формы общественного труда. Они - стороны диалектического единства - следовательно, превращаются друг в друга. Существуют два противоположных способа превращения: прямое и опосредованное (с помощью промежуточных звеньев). Прямое превращение индивидуального труда в общественный означает, что труд каждого человека с самого начала уже признается трудом общественным, необходимым обществу. Весь труд человека включается в состав совокупного труда общества, качество и количество этого труда устраивает общество. Не излишка, ни недостатка труда нет. Такой способ превращения возможен, если труд человека имеет определенные характеристики. Труд должен быть свободным, творческим, всеобщим. Человек не принуждается к труду. Труд, при таком способе - первая жизненная потребность. Чтобы труд был естественной потребностью человека, в рамках каждого человека умственный и физический труд должны беспрепятственно превращаться друг в друга. Они не должны закрепляться за разными людьми. У каждого есть возможность свободно выбирать место в системе общественного разделения труда и перемещаться от одного вида деятельности к другому. Этот выбор обусловлен способностями самого человека. Труд является интересом. Труд должен быть творческим: в широком смысле любой труд - творчество, так как в результате получается то, чего не было. В узком смысле - творчество означает ориентацию человека на совершенствование техники, технологии, продукты труда.

Всеобщий труд означает, что никто не перекладывает свою долю труда на другого. Трудятся все. Если труд имеет такие черты, то индивидуальный труд прямо превращается в общественный и называется непосредственно-общественным трудом.

Косвенный способ возможен, если труд человека приобретает противоположные характеристики, то есть труд - несвободный, нетворческий, не всеобщий. Человек принуждается к труду, нет свободы выбора, свободы перемещения, умственный или

физический труд закрепляется за отдельными людьми. Труд становится наемным. Творчество в широком смысле: сокращаются масштабы по совершенствованию и возникает ориентация на получение заработной платы. Труд утрачивает всеобщий характер. Общество делится на работников и неработающих. Часть общества живет, не трудясь. Это происходит тогда, когда производители становятся экономически обособленными, то есть каждый из них сам обеспечивает собственную жизнь и развитие своими силами. Труд становится частным делом экономически обособленного производителя или частным трудом.

Человек и общество ставятся в противоречивые отношения: с одной стороны они враждебны друг другу, с другой - человек и общество друг без друга обойтись не могут. Все это сказывается на превращении индивидуального и общественного труда друг в друга. В общественном труде, также как и при прямом превращении выделяются ниши, но эти ниши выделяются не для индивидуального труда человека, а для труда, который воплощен в том или ином продукте. Только создавая этот продукт в необходимом количестве человек может превратить свой индивидуальный труд в общественный или занять нишу. Но так как труд становится частным делом экономически обособленного производителя, каждый из них сам определяет что, как и в каком количестве производить. Следовательно, общество не признает заранее его труд необходимым для себя. Индивидуальный труд, представленный в частной форме, должен доказать свой общественный характер в борьбе с индивидуальным трудом других людей. Через эту борьбу индивидуальный труд и превращается в общественный. Так труд выступает в форме общественно-опосредованного труда. Борьба совершается на рынке или в системе рыночных отношений.

В истории человеческого общества оба способа разрешения противоречий всегда сосуществуют. Но в каждый конкретный момент времени их соотношение меняется. Исторически первым был прямой способ разрешения противоречий труда. Затем начинает расти доля второго способа. Опосредованный способ достигает максимума, затем его доля снижается и уже увеличивается доля прямого превращения. Пропорция между ними зависит от сложившихся в обществе условий, которые изменяются в результате деятельности людей. Значит, люди сами создают условия для действия того или иного механизма. Если люди знают об этой взаимосвязи, то они не будут использовать тот способ, для которого нет условий. Надо оптимально сочетать прямой и косвенный способ разрешения противоречий, то есть плана и рынка.

Собственность.

1. Общая характеристика собственности (юридическая и экономическая сторона).
2. Специфика общей собственности.
3. Основные черты частной собственности.
4. Развитие собственности в человеческом обществе.
5. Формы собственности.

Собственность, как явление сложно и многогранно, словом "собственность" можно обозначать как всю совокупность характеристик явления, так и одну его черту, отсюда существуют самые различные определения собственности. Собственность может быть одним из свойств человеческой психики. Это свойство названо одной из главных основ экономики. Часто путаница в понятии собственности возникает из-за того что не разделяют экономический и юридический аспект собственности. Экономическая сторона собственности - это содержание собственности, юридическая - ее внешняя форма. В юридических формах оформляется то, что содержится в экономической стороне. Юридическая форма не всегда отражает экономическое содержание. Западная наука на первый план выдвигает юридическую сторону собственности, то есть не форму, а содержание. По Липшицу: частная собственность, это форма юридического закрепления за гражданином прав владения, пользования и распоряжения каким-либо имуществом. Право собственности определяется, как совокупность правомочий по владению, распоряжению и пользованию вещами, объектами.

Правовая юридическая сторона собственности фиксируется законом и судебной практикой стран, причем в разных странах - по-разному. По французскому гражданскому кодексу: "Собственность - это право пользования и распоряжения вещами наиболее абсолютным образом с тем, чтобы пользование не явилось таким, которое запрещено законом или регламентом. Собственность - это неотъемлемое, естественное право че-

ловека. Никто не может быть принуждаем к уступке своей собственности, если это не делается по причине общественной пользы."

Право собственности, здесь, рассматривается, как наиболее абсолютное право господства человека над вещью. При таком подходе, собственность выступает, как характеристика отношений между человеком и вещью. Такое понимание собственности (в юридическом смысле) распространено довольно широко. Но есть те, кто утверждает, что право собственности выражает отношения между людьми, так как праву собственника вещи противостоит обязанность всех остальных людей не воздействовать на эту вещь. В двадцатом веке частную собственность стали ограничивать. На основе этого, некоторые западные авторы пришли к выводу, что право собственности исчезает; субъекты не имеют прав - так как они существа социальные и обязаны подчиняться, в частности они должны использовать свое имущество в общественных целях.

Единства мнений об экономическом содержании собственности тоже нет. Со временем изменялось понимание собственности и соответственно изменялись и определения. Самое первое определение: "Собственность - это вещь". Причем вещь - в широком смысле слова. Но впоследствии оказалось, что каждая вещь имеет множество свойств и которое из них обозначать словом "собственность" - неясно.

Впоследствии появились второе определение, определяющие это свойство: люди стали замечать, что вещи можно различать по степени присвоения. Эта степень фиксируется владением, распоряжением и пользованием. Владение - это наиболее высокая степень присвоения, а пользование - наименьшая. При таком понимании собственности, она выражает отношение между человеком и вещью, а экономическая сторона собственности должна отражать отношения между людьми и вследствие чего появилось третье определение: "Собственность - это отношения между людьми по поводу присвоения вещей." Эти отношения между людьми оформляются в юридических законах.

Экономические отношения не наблюдаются, поэтому нужно использовать абстракцию. Чтобы проникнуть внутрь собственности, надо разобраться в характере отношений между людьми. Сущность выясняется если есть две противоположные стороны, находящиеся в борьбе. Вступая в отношения по поводу присвоения люди ведут себя по-разному, в присваивании вещи можно обнаружить исключаящие друг друга черты поведения. С одной стороны, люди, присваивая вещи, объединяются в сообщество, внутри которого вещи принадлежат одновременно всем вместе и каждому в отдельности. Это делает людей равными друг другу, все они становятся собственниками, равенство проявляется в присвоении вещей. Равенство означает, что никто в этом сообществе не может быть собственником в большей или меньшей мере, чем другой. Так как люди равны, то все они заинтересованы в расширении масштабов собственности, в улучшении ее качества. Люди становятся коллективистами, альтруистами. Между ними возникает сотрудничество, которое становится естественным для каждого человека. Такие отношения - это один полюс, общая собственность. Эта собственность не существует в единственном числе или в чистом виде. Она находится в единстве и борьбе со своей противоположностью - частной собственностью. В этом случае, люди друг от друга отделяются, экономически обособляются и действуют по принципу: каждый сам за себя - один Бог за всех. Каждый человек присваивает лишь часть имущества, следовательно, он заинтересован в совершенствовании только своего имущества или ограниченного круга имущества, что делает человека ограниченным. Человек становится индивидуалистом и попадает в окружение точно таких же. Отношения между ними становятся двойственными - с одной стороны, каждый из них рассматривает других, как потенциальных врагов своего имущества, с другой - каждый из них потенциальное средство для увеличения своего имущества. Частный собственник ориентирован на использование других людей для увеличения своей собственности. В рамках частной собственности отталкивание людей соединяется с необходимостью взаимно использовать их для обогащения друг друга. Господствует прагматизм. Равенство отсутствует, так как каждый человек - лишь средство и каждый считает других ниже себя, следовательно, человек не ограничивает себя в вариантах использования других людей. Рыночная система - это бесстрастный механизм, чуждый нормам морали.

Положительный результат дает такое перераспределение собственности если имущество попадет в руки тех, кто использует его более эффективно. Для общества такой результат использования вещи наиболее выгоден, так как общество богатеет. У частной собственности есть и положительные и отрицательные стороны. Правильное

представление о частной собственности можно обнаружить, если смотреть на нее двусторонне. Односторонне отношение к частной собственности характерно с одной стороны для Маркса, Энгельса, с другой - для современных западных экономистов.

Частная собственность никогда не существует в чистом виде.

Развитие собственности в человеческом обществе

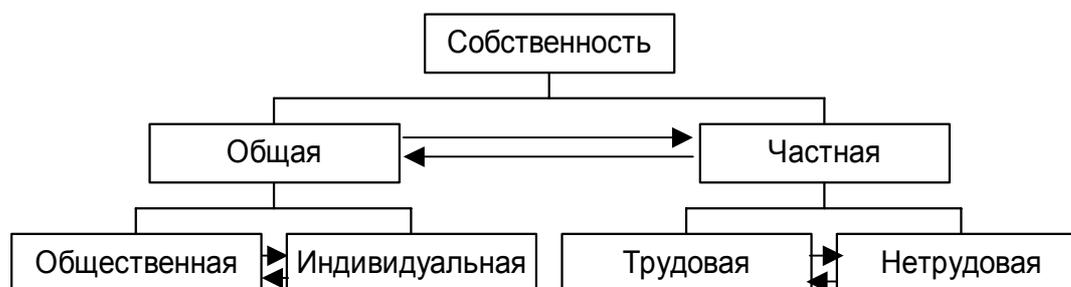
История признает факт существования общей собственности на первоначальном этапе развития человечества, когда она выступала в форме первобытнообщинной собственности. Но она уже тогда содержала в себе зародыш частной собственности. Постепенно, в рамках общины, частная собственность развивается, причем сама община создает основу для собственной смерти. Община в целом стремится к расширению и этим нужно заинтересовать каждого общинника: люди заметили, что приспособление орудий труда, оружия, к индивидам приносит большую отдачу. Постепенно отдельные предметы закреплялись за индивидами. Это означало, что принадлежащие конкретному человеку оружия, орудия способствует получению лучшего куска (например при охоте). Общинная собственность превращалась в частную, но и частная, в то время могла превратиться в общинную: в общине существовал обряд раздачи имущества кого-либо (наиболее богатого) другим общинникам. Однако в ходе дальнейшего развития наступил момент, когда один из членов общины отказался, община постановила убить его, но процесс уже был необратим и община была разрушена. Однако общинная собственность не исчезла. Она боролась с частной (в лице Платона и др.). Наконец уровень развития частной собственности достигает апогея и начинается развитие общественной собственности. Сначала частная собственность критиковалась, затем возникли попытки объяснить с научной точки зрения превосходство общей собственности. В 1917 году была предпринята попытка уничтожения частной собственности.

В развитых странах, сейчас, существуют ограничения частной собственности. Например, собственник земли не имеет права произвольно переводить ее из одной категории в другую.

Для того чтобы объяснить развитие каждой из сторон собственности (общей и частной), необходимо найти внутреннее противоречие каждой из ее сторон. Общая собственность с одной стороны - общественность всего общества в целом, с другой - собственность каждого человека в отдельности. Между этими двумя сторонами идет борьба: механическая и диалектическая. Механическая может быть выражена пословицей "Тащи с работы каждый гвоздь, ты здесь хозяин, а не гость" - иными словами разворовывание (уничтожение) общей собственности. Но для ее развития необходимо, чтобы преобладала диалектическая борьба. Взаимопревращение общественной и индивидуальной сторон общей собственности в СССР было чрезвычайно редким, причем советские экономисты отрицали саму необходимость этого взаимопревращения. Таким образом признавалась только одна сторона общей собственности - общественная.

Частная собственность тоже может быть представлена в виде двух противоположных сторон: частная трудовая и частная нетрудовая (трудовая - та собственность которая образовалась за счет труда собственника, нетрудовая - за счет труда других).

Структура собственности



*Стрелками здесь показана диалектическая борьба.

Кроме сторон собственности существуют еще и разнообразные формы собственности, причем эти формы можно классифицировать по разным признакам. Например по историческим:

1. Первобытнообщинная.
2. Рабовладельческая.
3. Феодальная.
4. Капиталистическая.
5. Коммунистическая.

По признакам принадлежности.

1. Индивидуальная.
2. Коллективная.
3. Общественная.
4. Государственная.
5. Смешанная.

В свою очередь эти формы имеют свои подформы:

1. Индивидуальная: личная и частная (частная, как форма) собственность. (Разделяется по следующему признаку: личная собственность - это такие объекты, которые используются для удовлетворения личных потребностей индивида. Частная: это источник дохода частного лица).
2. Коллективная: кооперативная; акционерная; корпоративная; собственность общественных организаций.
3. Государственная: федеральная (общегосударственная), республиканская, муниципальная собственность. (Общие признаки: ориентация на преимущественно совместное присвоение результатов функционирования объектов собственности, неделимость объектов собственности, невозможность выделить долю каждого гражданина и возместить ее в денежном эквиваленте, преимущественная ориентация на решение социальных проблем).

Но представление о формах собственности неоднозначно у разных ученых.

Любую форму собственности можно представить в виде единства общей и частной, но в каждой конкретной форме пропорция между ними будет своей: например в индивидуальной велика доля частной, государственная - велика доля общей.

Граница между сторонами в каждой форме собственности подвижна: она перемещается под влиянием различных обстоятельств, например индивидуальная часть государственной собственности может возрасти в случае бюрократизации государства. Подвижна граница и в рамках акционерной собственности (она может быть как на 100% частной, так и вполне может преобладать государственная часть. Когда же акции распределены между множеством людей, то такая акционерная собственность в значительной мере является общей.)

Такой подход к формам собственности дает возможность точнее выяснить природу каждой формы. Множество разнообразных форм имеют право на существование в случае эффективного функционирования экономики. В каких-то конкретных сферах эффективность функционирования экономики зависит от формы собственности. Каждая форма должна функционировать в соответствующих условиях. Собственность не может предстать только в одной какой-то форме.

Стимулирование людей к экономической деятельности.

1. Необходимость побуждения человека к деятельности.
2. Роль потребностей в этом процессе.
3. Интересы и стимулирование.
4. Принципы действия стимула и его развитие.
5. Стимулирование и заинтересованность.

Все экономические процессы, явления возникают и существуют только благодаря деятельности людей. Но почему люди начинают свою деятельность? Ответы на этот вопрос люди ищут давно и до сих пор не находят. Есть множество вариантов ответов, например:

1. Голод (так считали Гомер, Некрасов).
2. "Голод, любовь, жажда власти - три великих мотива..." (Карл Поппер).

Любая экономическая концепция - есть вариант ответа, что движет человеком. Решая эту проблему авторы исходят из разных основ: одни берут за основу природу человека, другие - внешние обстоятельства, т.е. окружающую человека среду.

Источником самодвижения может быть только разрешение противоречия между противоположными сторонами какого-то явления. В данном случае, эти стороны должны иметь непосредственную связь с каждым человеком.

Таковыми сторонами является пара субъект и объект - человек есть единство субъективного и объективного. Они не существуют отдельно, но всегда вместе, однако их можно развести мысленно.

Субъект в чистом виде - это сознание, причем сознание как функция мозга, а объективным является все то с чем взаимодействует сознание (мозг, человек, среда). Субъект взаимодействует с окружающей средой, а среда подразделяется на внутреннюю и внешнюю. Внутренняя ограничивается телом человека, а размеры внешней среды зависят от возможности сознания проникать в окружающую среду. Одновременно сознание проникает и внутрь себя. Чем выше способность сознания проникать во внутреннюю и внешнюю среды, тем устойчивее человек, тем меньше ошибок он совершит. Стремлением обеспечить упрочнение положения объясняется движение по дороге познания. Причем необходимость обеспечить устойчивое положение, самим человеком может и не осознаваться. Многие люди действительно считают, что учатся из любопытства: это маскирует естественную причину.

Среда, которая противостоит субъекту, включает в себя информацию о прошлом, настоящем и будущем, так как сознание способно обрабатывать лишь информацию.

Среда и субъект находятся в диалектическом единстве и борьбе противоположностей, они борются как механически, так и диалектически. Среда может уничтожить сознание, но и сознание может уничтожить среду (мех. борьба). В любом случае при доминировании этой борьбы человек умирает. Следовательно, пока человек живет, преобладает диалектическая борьба: субъект превращается в среду, среда в субъект. Проникая в среду, положение человека укрепляется, но одновременно среда становится организованной, упорядоченной. С помощью сознания, среда организуется.

Возможность взаимопроникновения сторон неодинакова и уровень обогащения различен. Можно выделить три этапа борьбы в ходе жизни человека:

1. Сознание обогащается в большей степени, чем среда.
2. Соотношение уравнивается.
3. На третьем этапе человек не может взять много у среды, но и дать ей много уже не может.

Процесс на третьем этапе замедляется и наконец прекращается. Единство перестает существовать.

Превращение среды и субъекта друг в друга совершается с помощью довольно сложного механизма. Практически вся человеческая жизнь и есть этот механизм. Если отвлечься от многообразия жизни и выделить основные точки механизма он будет выглядеть гораздо компактней.

Необходимо взять у среды те элементы, которые позволят выполнить требования самой среды.

Чтобы это произошло, потребность проходит следующий путь:

1. Начало пути - в сознании возникает туманный образ предмета. Человек, воспринимая требования среды еще не знает как его реализовать.
2. Затем из тумана начинает возникать конкретный образ предмета. С помощью этого предмета можно выполнить требования среды и удовлетворить потребность.
3. Завершается все это созданием ясного, четкого образа.
4. Образ переносится на бумагу, становится чертежом.
5. Затем он превращается в детали.
6. Из деталей получается предмет, удовлетворяющий потребность.

Все это происходит в результате деятельности самого человека, причем деятельности в определенном направлении, на котором потребность проходит от минимальной конкретности до максимальной (момента удовлетворения).

Если конкретность потребности возрастает или, иначе говоря, деятельность человека дает ему определенный результат, то у человека появляется интерес к такой "деятельности".

"Интерес" - это направленное ориентирование в определенном направлении. В психологии "интерес" - это направленное внимание. В экономике - направленная деятельность в экономической сфере, ориентированная на определенный результат. Дея-

тельность в экономике состоит из множества элементов, совершаемых во многих сферах. К каждому виду деятельности может возникнуть определенный интерес.

Существует множество интересов и их совокупность - упорядоченные системы.

Интересы делятся на группы по разным признакам: общественные, личные, частичные, долговременные, ежеминутные, второстепенные, обобщающие. Так например обобщающим интересом человека является направленность его деятельности на обеспечение воспроизводства самого себя, самосохранения.

Потребности и интересы неотделимы. Это разные характеристики одной и той же деятельности. Потребность обуславливает необходимую деятельность, интерес - направленную. У человека столько потребностей, сколько требований среды он может уловить. Но чем больше человек улавливает, тем больше масштабы среды, тем устойчивее его положение в мире - тем выше уровень его развития. Отсюда между уровнем развития человека и количеством и качеством его потребностей существует причинно-следственная связь.

Закон роста потребностей

Все потребности входящие в систему взаимодействуют друг с другом. Результат - интегрированная потребность. Она предоставляет собой необходимость обеспечить воспроизводство себя, как субъекта. Поскольку интересы тоже взаимодействуют и в ходе взаимодействия превращаются в единый, обобщенный интерес - или, иначе говоря, интерес направленный на воспроизводство субъекта. Он проявляется во взаимодействии частных интересов: диалектическом и механическом. Если движение человека в конкретном направлении позволяет выполнить требования среды и удовлетворить свои потребности, то у человека возникает заинтересованность в таком движении. Заинтересованность - это четкая, хорошо видимая человеку связь между деятельностью человека в определенном направлении и ее положительным результатом. Ее можно обнаружить в механизме, который например приводит человека в движение. Но общество добавляет в этот механизм некоторые новые элементы. Эти элементами - элементами окружающей среды являются и другие люди. Они также предъявляют человеку требования. Эти требования превращаются в потребности субъекта или в необходимость деятельности. Однако деятельность человека утрачивает жесткую определенность, становится многовариантной.

Например, для удовлетворения голода можно просить или отнять пищу.

У субъекта появляется возможность выбора варианта действий, но сам выбор становится проблемой выбора результативного варианта. Если выбор варианта - дело самого субъекта до самого конца, то выбор деятельности, пути, может быть делом другого человека, который предъявляет данному субъекту требования. В этом случае свобода человека отсутствует.

Потребность в продукте каждый человек может удовлетворять двумя путями - производя его или же отнимая его у других.

Если конкретный человек, воспринимая требования среды, начинает выращивать зерно, то конкретность предмета удовлетворяющего потребность растет. Но если в тот момент, когда она становится максимальной, зерно отнимается, то процесс не приносит ожидаемого результата и заинтересованность пропадает. Другой же человек, отобравший зерно, заинтересован в продолжении тем человеком той деятельности. Тот, кто отобрал зерно, должен заставить человека делать то, в чем тот не заинтересован: возникает необходимость принуждения: стимул. Первоначально, словом "стимул" обозначалось короткое копье, для наказания рабов.

С возникновением стимула, все люди разделились на две части: "стимулирующих" (1) и "стимулируемых" (2).

(1) - это общество в целом, коллективы, отдельные люди; (государство, работодатель, капиталист).

(2) - коллективы, отдельные люди; (крестьянин, рабочий, наемный рабочий).

Стимул, вообще - это орудие, с помощью которого стимулирующий субъект воздействует на стимулируемого ради достижения своей цели, реализации своего интереса, обеспечения своей жизнедеятельности, своего воспроизводства.

Эти субъекты вступают во взаимоотношения посредством стимула. Стимул привязывает их друг к другу. Капиталист заставляет рабочего с помощью стимула делать то, что нужно капиталисту. Капиталист создает возможность для рабочего воспроизвести себя при условии, что рабочий будет делать все, что нужно капиталисту. Вза-

имная передача необходимого происходит посредством стимула. Рабочий производит продукт, чтобы капиталист мог воспроизвести себя. В стимулировании вступают во взаимоотношения частные интересы капиталиста и рабочего. Частным интересом капиталиста является направленность капиталиста на привлечение рабочего к деятельности, которая дает капиталисту нужный ему результат, а частным интересом рабочего является направленность рабочего на получение продукта, который нужен ему для собственного воспроизводства.

Продукт является тем звеном, который интересует и капиталиста и рабочего. Но для капиталиста продукт - средство достижения цели, а для рабочего - продукт - цель. Средством для рабочего является участие в производстве.

То что является целью для одного - средство для другого. Эта схема справедлива от древности до наших дней. Изменялось лишь сам предмет, являющийся целью для одного и средством для другого. В качестве сердца для рабовладельца т цели для раба было предоставление возможности жить. Феодал в качестве средства использовал предоставление возможности крестьянину работать на себя. На определенном этапе развития в качестве средства начинает использоваться продукт.

С дальнейшим развитием стимулирования в качестве средства начинают использоваться моральные ценности. Но их можно использовать только при условии, что получение моральных ценностей является целью для субъекта. Для этого необходимо, чтобы в обществе сложился моральный климат.

Стимулирование - это орудие принуждения, если оно присутствует, значит существуют разнонаправленные интересы. Стимулирование позволяет в какой-то мере сгладить эти противоречия. Но как только стимулирование прекращается, интересы вновь расходятся. Если интересы субъектов однонаправлены, то стимулирование не нужно.

Если возникает заинтересованность в чужом производстве, как в своем, то такая взаимная направленность интересов называется заинтересованностью. Стимулирование и заинтересованность - противоположности, находящиеся в диалектическом единстве. При увеличении доли заинтересованности падает доля стимулирования и наоборот.

Микроэкономика и макроэкономика.

Макроэкономика - это совокупность субъектов, где каждый субъект рассматривается как часть целого и с позиций этого целого. Здесь выясняется как конкретный элемент связан с целым, как его поведение сказывается на всей экономике, как изменяются ее характеристики.

Макроэкономика рассматривает не только всю экономику в целом, но и делит ее на несколько агрегатов-совокупностей, специфических экономических единиц, рассматриваемых как одна единица (все частные хозяйства, например - это один агрегат).

Макроэкономика анализирует и их взаимосвязи, при этом она оперирует обобщающими показателями: общий уровень занятости и т.д.

Деление на микро; и макро; не всеми признается, некоторые ученые считают его условным.

Сейчас в науке, кроме микро и макро различают еще два уровня: мезоэкономика и супермакроэкономика.

Мезоэкономика - это экономика крупных составных частей, например отраслей.

Супермакроэкономика - это мировая экономика в целом.

Характер рыночного механизма.

- 1) Необходимость возникновения и существования рыночного механизма.
- 2) Неразвитая и развитая рыночная экономика.
- 3) Сущность рыночной экономики.
- 4) Принцип действия рыночного механизма.
- 5) Преимущества и недостатки рыночного механизма.

Перед западной наукой вопрос о необходимости возникновения и существования рыночного механизма не стоит, так как они считают, что рыночная экономика наиболее пригодна для человека, который ориентирован на него с самого рождения. Это следует из природы человека. Поэтому этот механизм возникает одновременно с человеком.

Марксистская наука считает, что рыночный механизм возникает на определенном этапе развития человеческого общества и не может быть вечным. Это явление переходящее: возникающее, существующее и смертное.

Возникновение рыночного механизма обусловлено самой логикой развития общественного характера производства. По мере развития (примерно 5-7 тыс. лет назад) рыночное хозяйство становится самостоятельным. Его специфика состоит в том, что вещи, продукты, предметы стали изготавливаться не для собственного потребления, а для обмена. Причем в древности, каждый отдельный производитель изготавливал вещи и для себя и для обмена. В той степени, в какой продукт изготавливался для себя, хозяйство было натуральным, а в той степени, в какой продукт изготавливался для обмена - товарным.

Вначале, натуральное хозяйство преобладало - шел обмен излишками. Впоследствии, по мере усиления специализации производителей, доля натурального хозяйства сокращается и может дойти до нуля у конкретного производителя. Такое изменение соотношения обусловлено определенными обстоятельствами, прежде всего это обусловлено развитием общественного разделения труда. Люди заметили, что между результативностью труда и ограничением видов деятельности существует прямая зависимость. Чем уже деятельность, тем выше отдача. Подметив эту зависимость, люди начинают самоограничивать себя. На этом этапе возникает необходимость обмена продуктов труда. Однако обмен не обязательно товарный. Между общественным разделением труда и обменом, как таковым существует жесткая взаимосвязь - но само по себе общественное разделение труда не определяет форму обмена. Поэтому необходимо найти ту силу, которая связывает общественное разделение труда с конкретной формой обмена. Такая сила есть - это собственность. Так, общая собственность, предусматривает связь общественного разделения труда с продуктообменом, а частная - с товарообменом. Частная собственность разъединяет людей и поэтому, каждый производитель вынужден самообеспечивать себя, для чего обмен должен быть эквивалентным, что является признаком товарообмена.

Экономическое обособление производителей, как способ бытия частной собственности, есть причина товарного обмена. Товарный обмен предполагает возникновение специфических экономических связей, специфика которых в том, что отношения осуществляются посредством купли-продажи. Люди разъединяются на два лагеря: продавцов и покупателей. Эти два лагеря - противоположности, находящиеся в диалектическом единстве и борьбе противоположностей. Чтобы единство развивалось - необходимо разрешения противоречий, чтобы разрешались противоречия, необходимо взаимопревращение продавцов в покупателей и наоборот. Каждый участник товарообмена, одновременно является продавцом и покупателем: продавец покупает деньги и продает товар, покупатель покупает товар и продает деньги.

Рыночная экономика должна и может существовать, если есть общественное разделение труда как условие и экономическое обособление как причина. Жизнь товарного хозяйства происходит в постоянной борьбе внутри этого хозяйства. Борются две стороны: неразвитое и развитое товарное хозяйство.

Неразвитое товарное хозяйство - это простое хозяйство, а развитое - это капиталистическое хозяйство. Они являются противоположностями, и, чтобы показать это, необходимо сопоставить их по некоторым признакам.

Первый признак: в простом хозяйстве - непосредственный производитель и средства производства непосредственно соединены. А в развитом - между производителем и средствами производства стоит посредник - владелец средств производства. Средства производства не принадлежат непосредственно производителю. С первым признаком тесно связан второй: степень единства хозяина и работника. Товаропроизводитель всегда единство хозяина и работника: в простом хозяйстве - это единство максимальное: хозяин и рабочий - одно и то же лицо, а в капиталистическом они отделены друг от друга, но каждый рабочий одновременно является хозяином, так как он использует средства производства, а в хозяине присутствует доля рабочего, по той простой причине, что он хотя бы соглашается или не соглашается с управляющим. Третий признак - цель производства. В неразвитом хозяйстве целью является обеспечение собственной жизни и развития производителя, а целью развитого товарного хозяйства является обогащение владельца средств производства. Четвертый признак - характер труда. В простом - труд раздроблен, индивидуален, не обобществлен, а в развитом - обобществлен в рамках предприятий, осуществляется совместно. Пятый признак -

степень охвата товарными отношениями жизни. При неразвитом товарном хозяйстве не все продается и покупается, а при развитом: все ограничения снимаются.

Развитое и неразвитое товарное хозяйство не существуют друг без друга, простое содержит в себе капиталистическое, и наоборот.

Рыночный механизм.

Рыночный механизм разные ученые определяют по-разному, в частности Самуэльсон так: "Рыночный механизм - это такая форма организации хозяйства, при которой индивидуальные потребители и производители взаимодействуют посредством рынка, с целью решения трех вопросов рынка: что; как; для кого производить?"

Рыночный механизм - это система экономических взаимоотношений между людьми, которая обеспечивает функционирование и развитие экономики, которая побуждает действовать в определенном направлении каждого человека. Поскольку этот механизм доходит до каждого, то его можно объяснить в микроэкономике. Однако, этот же механизм приводит в движение все общество и его можно объяснить с макроэкономической позиции.

Микроэкономика: в экономике функционируют субъекты и каждый субъект сам выбирает что; где; как производить, где и по каким ценам продавать, то есть сам определяет параметры своей деятельности. Аналогично и покупатель. В этом аспекте они свободны в своем выборе. И эта свобода выбора - преимущество рыночного механизма. Когда производитель выбрал сферу деятельности, определил все параметры, тогда он направляет в выбранную сферу деятельности свои ресурсы. Когда все свои производители разместили все ресурсы в разных сферах деятельности, то это означает, что произошло распределение ресурсов между видами деятельности. Каждый вид деятельности позволяет удовлетворить определенные потребности людей. Такое распределение ресурсов - результат конкретных действий конкретных людей. Человек руководствуется при распределении ресурсов или, иначе говоря свобода выбора по распределению ресурсов осуществляется на основе учета поступающей к производителю информации от среды, где важнейшим элементом внешней среды является рынок. Рынок предоставляет информацию о том что необходимо покупателю в данный момент. Эта информация кодирована в ценах на продукцию. Отсюда рынок дает информацию не непосредственно, а через передаточное звено - цены.

Если цена высокая и растет, то производитель делает вывод, что потребность есть, а если низкая и падает то ее нет. Получив информацию о ценах производитель выбирает сферу деятельности, причем делает это самостоятельно, не согласовывая свои действия с другими производителями. Точно так же поступают и остальные. Однако информация о ценах - всегда устаревшая информация, так как она информирует о ценах на текущий момент и не может рассказать о завтрашних ценах. А у производителя еще нет товара, он будет произведен только в будущем, завтра. Отсюда на основе информации о прошлом необходимо выбирать будущую деятельность. И нужно определить выгодна она или нет. В данном случае информация устаревает, а другой у рынка нет - в этом его недостаток. Для преодоления этого недостатка, производитель должен преобразовать информацию о прошлом в информацию о будущем. Производитель должен предвидеть изменения цен на основе этого изменения делать выбор. Чтобы предвидеть необходимо развивать способность предвидения. Это "+" рынка.

В связи с действием рыночного механизма происходит изменение контингента производителей. Если реальные цены выше чем задуманных, то производители обогащаются, если ниже, то разоряются. Эта черта может быть истолкована как "-" рынка, так как она усиливает социальную напряженность и как "+" - так как в результате формируется слой капиталистов - людей наиболее продуктивно использующих ресурсы.

Несовпадение предполагаемых и реальных цен свидетельствует о том, что товаропроизводители своими конкретными действиями распределили ресурсы не так как нужно было для того чтобы оптимально удовлетворять все потребности общества. При таком распределении ресурсов в экономике возникают диспропорции между производством и потреблением, а другого способа распределения в рыночной экономике не существует. Поэтому диспропорции - неизбежное следствие действия рыночного механизма ("-").

В то же время, рыночный механизм способен превратить диспропорцию в пропорцию или уровнять размеры производства и потребления каждого продукта ("+"). Но превращение диспропорции в пропорцию рынок осуществляет следующим способом:

рыночный механизм начинает перераспределять уже распределенные ресурсы, чтобы установить равенство производства и потребления для каждого продукта. В ходе перераспределения рынок распределяет каждой потребности нужное количество ресурсов, но их уже нет, они потрачены, заключены в определенном продукте, и это сделать физически невозможно.

Ресурсов нет, но существует продукция. Однако и ее рынок не может перераспределить, так как каждый вид продукции предназначен для удовлетворения конкретной потребности. Однако необходимость перераспределения остается: и рынок перераспределяет стоимостную форму продукта. Стоимостная форма продукта может отделиться от продукта и свободно перемещаться между разными видами деятельности.

Уравнивается размер потребности и ее стоимостной формы. Потребность удовлетворяется полностью не самим продуктом, а его стоимостной формой. Так устанавливается пропорция между потреблением и производством. Таким образом потребность удовлетворяется ценой - то есть чем-то идеальным. Диспропорция превращается в пропорцию, но если продукта произведено меньше, чем нужно, то потребность не удовлетворяется продуктом, а лишь ценой.

Диспропорция выражается в том, что цены на дефицитную продукцию выше, чем на произведенную в избытке. Так как цены на дефицитную продукцию высоки, то в этот сектор устремляются ресурсы. Каждый производитель при этом 1) не согласовывает свои действия с другими 2) не может приподняться над всем и увидеть свое место и уровень. Ситуация повторяется.

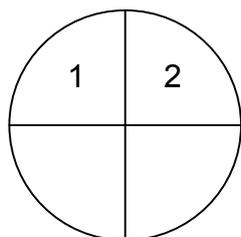
Своими действиями рыночный механизм обеспечивает приспособление производства к потреблению ("+"). Это приспособление происходит автоматически. Рынок автоматически реагирует на изменения происходящие в производстве. Обществу не нужен особый орган, сознательно распределяющий ресурсы, не нужно государство. Поэтому сторонники рыночной экономики выступают против вмешательства государства в экономику. Поскольку на определенном этапе истории люди действительно не в состоянии охватить своим сознанием экономику в целом, автоматизм рынка - его преимущество, достоинство и в то же время тот способ, каким рынок устанавливает пропорции неизбежно связан с неэффективностью распределения ресурсов, так как перераспределение между производством и потребностью происходит после распределения ресурсов. Таким образом часть ресурсов исчезает и сохраняется лишь стоимостная форма, которая переходит из одной формы в другую. Потеря ресурсов - это "-" рынка.

В то же время производство избыточной продукции побуждает людей к развитию. Если изготавливается избыточная, лишняя продукция, то ее трудно продать, чтобы ее продать необходимо снизить цены. Снизить цены желательно без ущерба для продавца или производителя. Такое снижение цен возможно, если затраты производителя или продавца должны снижаться в той же степени, что и цены. Для того чтобы снизить затраты, производитель должен совершенствовать свое дело, использовать передовую технику, повышать свою квалификацию, умелость, интенсивность труда. В связи с этим человек вынужден развиваться. Это "+" рынка.

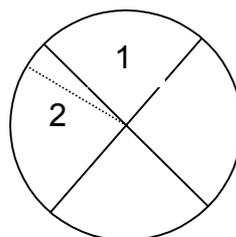
Можно сравнить рыночный механизм с гигантской электронно-вычислительной машиной. Рынок перерабатывает два массива информации:

- 1) О потребностях общества.
- 2) О ресурсах общества или о продуктах, предназначенных для удовлетворения потребностей.

Сопоставляя их, машина оценивает каждое конкретное средство для удовлетворения потребностей и решает эффективны они или нет.



Круг потребностей.



Круг ресурсов.

Круг потребностей разделен на сектора, где количество секторов равно количеству потребностей, а размер сектора равен размеру потребности. Второй круг - круг ре-

сурсов, равен по размеру кругу потребностей, так как именно этим кругом и ограничивается круг потребностей. Но их разделение на части не совпадает.

Для нормального функционирования экономики, оба круга должны быть разделены на части абсолютно идентично. Только в этом случае распределение эффективно. Но в рыночной экономике такое совпадение может быть лишь чисто случайным. Неравенство секторов - свидетельство диспропорции. Нужно ее уравнивать, лишь тогда круги станут равными по структуре. Чтобы их уравнивать гигантский рыночный механизм берет круг потребностей, накладывает на второй и уравнивает сектора.

Первый сектор в первом круге, для первого сектора во втором круге - своеобразное прокрустово ложе. Если сектор № 1 - меньше, его растягивают, если больше - срезают. Причем уменьшение сектора может происходить двумя путями - уничтожением физически этих продуктов или уменьшением цен. А увеличение - единственно увеличением цен.

Действие рыночного механизма проявляется по трем направлениям.

1. Он регулирует производство и потребление.
2. Дифференцирует товаропроизводителей.
3. Развивает экономику и общество.

Рынок и его структура.

"Рынок - это совокупность существующих и потенциальных покупателей товара. Рынки делятся на рынок продавца, где силу имеет продавец и на рынок покупателя, где силу имеет покупатель."

Коттлер.

"Рынок - это приспособление, осуществляющие контакт между покупателями, или предъявителями спросами и продавцами или поставщиками товара, услуги."

Макконел и Брю.

"Рынок - это всякий институт или механизм, сводящий вместе покупателей и продавцов."

"Рынок - это система отношений между продавцами товаров - услуг и покупателями. Продавцы вступают в отношения, чтобы передать товар от одного человека к другому и тем самым удовлетворить потребность каждого".

Иными словами, взаимоотношения возникают в отношении товара.

Товар - это вещь, предмет, созданный трудом человека и способный удовлетворить ту или иную его потребность. В товаре отражены определенные отношения между людьми. Поэтому товар - это общественная форма продукта. Эту форму продукт приобретает, когда производители становятся экономически обособленными друг от друга. Товар - это носитель определенных экономических отношений между людьми. В этом смысле товар имеет как качественную так и количественную характеристики - это *потребительская стоимость и стоимость*.

Стоимость - это способность товара обмениваться на другой товар. Проявляется эта особенность в общественной ценности товара. Общество как бы оценивает товар.

Потребительская стоимость - это способность вещи удовлетворять какую-либо потребность людей.

Отношения между людьми - противоречивы. Потребитель хочет максимизировать потребительскую стоимость, минимизировать - стоимость, продавец - наоборот.

С одной стороны, продавец только тем и занят, что изготавливает необходимую для потребителя продукцию. С другой стороны, продавец волнуется собственная выгода, он хочет извлечь как можно больше стоимостей. Потребитель - это инструмент для производителя. В то же время потребитель представляется как противник, которого необходимо и можно победить. Если у продавца есть возможность сбыть товар не соответствующего качества за большие деньги - он этим воспользуется, но и покупатель отвечает продавцу тем же. Если у покупателя есть возможность не заплатить или заплатить символически.

Итак, обмен товаров можно рассматривать как форму борьбы между людьми, следовательно между ними возникают противоречия. Чтобы они разрешились, обмен должен быть эквивалентным. Возникает проблема измерения ценности товара, но естественную меру ценности - физическую, природную - найти пока не удалось. Поэтому для измерения ценности используется общественная мера. Общество оценивает то-

вар, определяет сколько единиц меры на каждый товар приходится. Однако, опять же - по какой шкале оценивать - единого мнения нет.

Классическая буржуазная наука утверждает, что сделка должна совершаться в соответствии с количеством труда, затраченного на производство товара. Причем учитывается только общественно-необходимые затраты, т.е. такие затраты, которые возникают при наилучших условиях производства (Рикардо). Такое определение, в частности имеет место в сельском хозяйстве.

Далее, это понимание развивал Маркс и его последователи. В соответствии с таким пониманием ценности товары имеют разную способность к обмену, в зависимости от количества труда, который в них воплощен. А способность обмениваться определяет стоимость товара, что тесно увязывается с затратами труда.

Стоимость - это овеществленный в товаре труд (согласно трудовой теории стоимости).

Однако, товары имеют еще одно свойство - полезность и могут обмениваться с учетом этой особенности. В экономической науке, для объяснения феномена стоимости возникло другое направление, альтернативное "теории" - в основу общественной оценки товара положена полезность, но встал вопрос, как измерить эту полезность? С течением времени оказалось, что эту проблему невозможно решить с объективной точки зрения. Не удалось найти объективную меру полезности товаров.

Сторонников у второй теории - т.н. "теории полезности" - оказалось довольно много. Но трудовая теория более объективна и включает в себя учет полезности товара.

Сам рынок - явление довольно сложное, он развивается вместе с развитием рыночной экономики. И если к рынку подойти с исторической позиции, то можно обнаружить следующие разновидности рынка на разных этапах развития.

1. Незрелый рынок - обмен случайный, непосредственно обмениваются товар на товар или господствуют бартерные сделки.
2. Классический или свободный рынок - характеризуется неограниченным числом участников и свободной конкуренцией между ними, максимально свободным доступом к любой хозяйственной деятельности, максимальной мобильностью факторов производства, свободным доступом к рыночной информации, максимальной свободой движения капитала, однородность одноименных товаров, отсутствие внеэкономических методов воздействия на решения экономических субъектов, стихийное формирование цен, отсутствие монополии и монополии.
3. Регулируемый рынок (регулирование - внешнее, со стороны государства). Внутри он регулируется рыночным механизмом. Для такого рынка необходимо оптимальное сочетание внешнего и внутреннего регулирования.
4. Деформированный рынок в рамках КАС (командно-административной системы).

Поскольку рынок - сложное явление, имеет определенную структуру или внутреннее строение, то рынок можно разделить на части, эти отдельные части мы можем считать разными рынками, таким образом, имеем право говорить о нескольких рынках:

- 1) Рынки различаются по объектам, которые продаются и покупаются, по такому критерию различают:
 - a) Потребительский рынок или рынок товаров и услуг;
 - b) Рынок труда;
 - c) Рынок средств производства;
 - d) Рынок ценных бумаг;
 - e) Рынок информации;
 - f) Рынок валют;
 - g) Рынок лицензий.
- 2) Рынки различают по субъектам:
 - a) Рынок покупателей;
 - b) Рынок продавцов;
 - c) Рынок государственных учреждений;
 - d) Рынок посредников.
- 3) Рынки подразделяются по географическому положению рынка:
 - a) Местный или локальный рынок;
 - b) Региональный рынок;
 - c) Национальный рынок;
 - d) Мировой рынок.

- 4) Рынки различают по уровню насыщения:
 - a) Равносильный рынок;
 - b) Дефицитный рынок;
 - c) Избыточный рынок.
- 5) Рынки различают по степени зрелости:
 - a) Развитый;
 - b) Неразвитый;
 - c) Формирующийся.
- 6) Рынки делятся по степени ограниченности конкуренции:
 - a) Свободный рынок;
 - b) Монополистический;
 - c) Олигополистический;
 - d) Смешанный.
- 7) По соответствию действующему законодательству:
 - a) Легальный;
 - b) Нелегальный.
- 8) По отраслевому критерию:
 - a) Компьютерный;
 - b) Автомобильный и др.
- 9) По характеру продаж:
 - a) Оптовый;
 - b) Розничный.
- 10) С учетом ассортимента товаров:
 - a) Замкнутый рынок - товары первого производителя;
 - b) Насыщенный - множество сходных товаров многих производителей;
 - c) Рынок широкого ассортимента - множество товаров связанных между собой.

Законы рынка

Рынок функционирует подчиняясь экономическим законам. Главным законом рынка следует считать закон стоимости /закон цен/. Он (закон) регулирует взаимосвязи между экономическими субъектами в глубинных слоях экономики. Стоимость - это свойство товара, как носителя экономических отражений. Закон стоимости регулирует взаимосвязь между субъектами. Действия людей на рынке определяется стоимостью, и производителей, продавцов и потребителей интересуется стоимостью. Стоимость можно рассматривать в качестве главного элемента рынка.

Стоимость имеет свой закон. Закон - это причинно-следственная связь между явлениями либо внутри какого-то явления, либо процесса. Если рассматривается причинно-следственная связь внутри явления, то нужно найти в явлении черты, стороны, которые предстали бы противоречиями. В этом случае, закон этого явления будет отражать причинно-следственную связь самого явления. Причинно-следственные противоположности находятся в диалектическом единстве, между ними идет борьба и для разрешения противоречия необходимо взаимопревращение. Причина превращается в следствие и наоборот, т.е. они постоянно меняются местами. Именно в стоимости обнаруживаются две противоположные стороны: если стоимость - это воплощенный в товаре труд, то нужно произвести раздвоение затрат труда, обнаружить противоположности в самих затратах труда. Это два противоположных вида затрат - индивидуальные затраты и общественно-необходимые, тогда стоимость подразделяется на индивидуальную и общественную. Если бы индивид не тратил труд на создание продукта, то не было бы никаких иных затрат труда. Именно индивидуальные затраты труда порождают и продукт и прочие виды затрат, в частности общественно-необходимые.

Индивидуальные затраты - причина, общественно-необходимые - следствие. Индивидуальная стоимость - причина возникновения общественной стоимости. Само создание индивидуальной стоимости происходит при изготовлении товара (но он создается для других), следовательно, общество должно оценить товар или наделить его своей общественной стоимостью, а общественная стоимость отличается от индивидуальной тем, что в ней учитывается не только фактически затраченный труд, но и размеры общественной потребности в товаре. Поэтому общество принимает во внимание

общественно-необходимые затраты труда, т.е. с помощью которых общество может удовлетворить все свои потребности.

Индивидуальные и общественные затраты количественно не совпадают, но в любом случае индивидуальные затраты должны превосходить общественно-необходимые, иначе не будет разрешаться противоречие. Это превращение (разрешение противоречия) происходит на рынке, где товару производителя противостоит определенная сумма денег покупателя, на которую товар и обменивается. В товаре воплощена индивидуальная стоимость, в деньгах - общественная, т.к. деньги уже признаны необходимыми обществу.

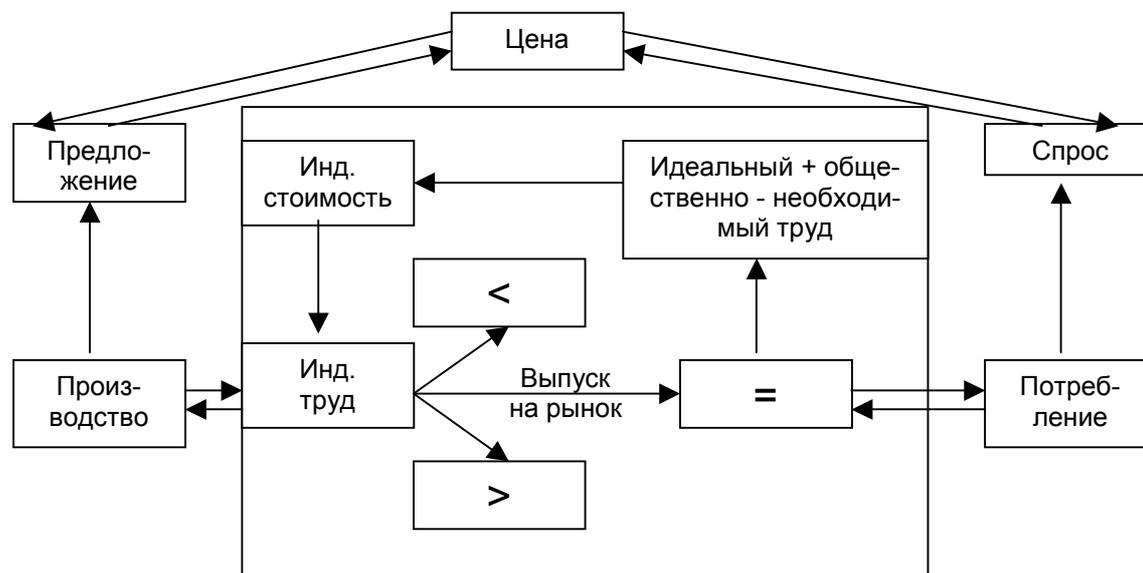
Когда товар обменивается на деньги, он также признается необходимым обществом, а следовательно, воплощенная в нем индивидуальная стоимость превратилась в общественную стоимость.

Превращение произошло, но необходимо не просто превращение, а взаимопревращение, чтобы противоречие разрешилось.

Если товар куплен конечным покупателем, то товар уничтожается, т.е. общественно-необходимый труд, что содержался в товаре исчезает, но не бесследно.

Общественно-необходимый труд - реальный, превращается в идеальный, мысленно представляемый или превращается в мысленно представляемую общественную стоимость (что есть потребность).

В результате такого превращения он выступает информацией о потребности. Эту информацию улавливает производитель, информация содержится в ценах, в закодированном виде, ее улавливает конкретный производитель и таким образом мысленно-представляемая стоимость (общественная) превращается в мысленно представляемые или идеальные индивидуальные затраты труда. Это значит, что человек принимает решение что-то делать на основе этой информации. И когда он начинает действовать, его мысленные затраты превращаются в реальные.. В результате получается продукт, выносимый на рынок. Получается кругооборот, в основе которого лежит закон стоимости. Схематически это можно изобразить следующим образом:



> - стоимость больше, чем затраты труда;

< - стоимость меньше, чем затраты труда;

= - стоимость равна затратам труда.

Этот механизм чрезвычайно важен. Знаменитый закон "спроса-предложения" составляет лишь "второй этаж" данной структуры.

"Стоимость, есть категория, которая лишена чувственности. Но она истиннее, чем закон спроса и предложения." - Гегель.

Закон спроса и предложения.

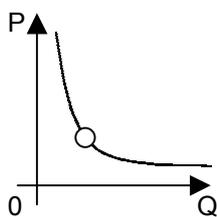
Этот закон многие понимают неодинаково. Одни говорят, что есть единый закон спроса и предложения, по мнению других - существуют отдельно закон спроса и закон предложения. На само деле закон спроса и предложения - единый закон, но чтобы его рассмотреть, можно абстрагироваться от его частей и рассматривать их отдельно.

Для начала надо определить что такое сам спрос. Спрос - это количество товаров и услуг, которые потребители готовы и в состоянии купить по некоторой цене в течение определенного периода времени (платежеспособный спрос обеспечен деньгами).

"Спрос - это понятие, которое связывает покупаемое количество (блага) с теми жертвами которые приходится делать для приобретения этого количества." (Пол Хейне).

Спрос подразделяется на виды по разным признакам. Например, Котлер различает 8 видов спроса или состояния спроса: отрицательный, отсутствие спроса, скрытый, падающий, нерегулярный, полноценный, чрезмерный, нерациональный. Возможно деление на индивидуальный, рыночный, совокупный. Первые два - спросы на микроуровне, последний - на макро. Индивидуальный спрос - это спрос одного человека, рыночный - спрос всех покупателей на данном рынке. Совокупный - спрос на все товары и услуги в масштабах общества. Еще возможно деление на функциональный и нефункциональный (предложено Лейбенштайном). Функциональный спрос - это та часть спроса, которая обусловлена потребительскими свойствами присущими самому товару. Нефункциональный - это та часть, которая обусловлена другими факторами, не связанными с качествами самого товара. В последнем выделяют три вида: социальный, спекулятивный, нерациональный. Социальный спрос - это такой спрос, который связан с отношениями покупателя к товару. Спекулятивный спрос возникает в обществе в котором высоки инфляционные ожидания. Нерациональный спрос - незапланированный спрос, который возникает в под влиянием сиюминутного желания. Наличие нерационального спроса говорит о том, что люди как потребители, не всегда поступают рационально.

Спрос следует отличать от непосредственно величины спроса. Под спросом понимают связь между ценой и покупаемым количеством товара. Это можно показать на графике:



Когда точка смещается внутри пространства и образует некую кривую, то мы имеем изменение величины спроса. Когда же смещается сама кривая, то это означает изменение спроса, как такого. Кривая спроса имеет отрицательный наклон, так как отражает факт, что потребители покупают больше товаров при низких ценах и меньше - при высоких. Смещение самой кривой происходит под воздействием неценовых факторов:

1. Изменение денежных доходов
2. Изменение вкусов.
3. Реклама.
4. Изменение структуры населения (возрастной, половой и т.д.)
5. Изменение цен на сопряженные товары которые делятся на взаимозаменяемые и взаимодополняющие.

6. Экономическая (социальная) политика правительства.
7. Число потребителей на рынке.
8. Потребительские ожидания (например снижения цен).

Взаимосвязь между спросом, его величиной и ценой отражается в законе спроса. Альфред Маршалл так определял закон спроса: чем больше количество товара которое имеется продать, тем ниже должна быть назначаемая на него цена. Количество товара, на которое предъявляется спрос возрастает при снижении цены и сокращается

при повышении цены; при прочих равных условиях спрос на товары в количественном выражении изменяется в обратной зависимости от цены. Такая взаимосвязь возникает по двум причинам:

1. При снижении цены потребитель желает приобрести больше товара и возникает эффект дохода.
2. Товар, при снижении цены на него дешевле относительно других товаров и его становится относительно выгодно приобретать. - это так называемый эффект замещения.

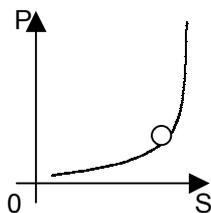
Закон спроса не всегда проявляет себя в такой зависимости. Она не обнаруживает себя:

1. При ажиотажном спросе который вызывается ожидаемом повышении цен.
2. Для некоторых редких и (или) дорогостоящих товаров, которые являются средством вложения денег.
3. При переключении спроса на более дорогостоящие, более качественные товары.

При определенных условиях, рост цен сопровождается увеличением спроса. Такое явление наблюдается для товаров низшего ассортимента. Это явление называется эффектом Гифдена: если наблюдается общий рост цен на продукты, то это ведет к снижению спроса на некоторые продукты, но в то же время на другие спрос растет. Люди начинают приобретать больше низкокачественных продуктов. Наклон кривой спроса будет положительным.

Существует еще и эффект Веблена - повышение цен на престижные товары не сокращает на них спрос, а увеличивает, так как люди покупают не товары, а престиж. Наклон кривой положителен, до определенных пределов. А. Маршалл отмечал, что когда снижение цен не ведет к росту спроса, когда цены снижаются на все сорта определенного товара, то спрос на худшие товары не увеличивается, а сокращается (например, на чай). Спрос иногда выражают линейной функцией: $Q=a-b \cdot P$. Q - это количество товара, P - цена, а и b - постоянные величины. Графически выражается прямой линией с отрицательным наклоном.

Предложение же показывает какое количество продуктов производитель желает и способен предложить к продаже по каждой конкретной цене из ряда возможных цен в течение определенного периода времени. Зависимость между количеством и ценой прямая. Она фиксируется в законе предложения. По мере роста цен производители предлагают к продаже большее количество товара, по мере падения - меньше. Такая реакция на цены объясняется тем, что фирмы при повышении цены полнее используют имеющиеся мощности и вводят новые. При продолжительном и устойчивом росте цен в эту отрасль устремляются другие фирмы, что приводит к росту предложения. Но такая зависимость проявляется в долговременном периоде. Если цены растут непродолжительно, то предложение может и не расти. Различают предложение и величину предложения.

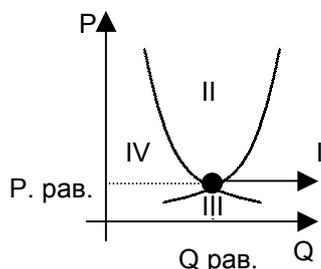


Если точка перемещается внутри пространства по линии, то это изменение величины предложения. Смещение всей кривой - это изменение самого предложения.

Предложение, как таковое, зависит от неценовых факторов:

1. Изменение затрат на производство товара, которые изменяются в результате использования новой техники, технологии, изменения цен на ресурсы. Увеличение затрат сдвинет кривую влево и вверх, уменьшение - вправо и вниз.
2. Выход на рынок новых фирм, новых производителей, что увеличивает предложение.
3. Изменение цен на другие товары, которые может привести к уходу фирм из отрасли, предложение понижается.
4. Ожидание изменения цен.
5. Природные и общественные катастрофы.

Действия всех этих факторов влияющих на рынок учитывается и проявляется в изменении цен. Изменяя цены, рынок приспособливает производство к потреблению и наоборот. Манипулируя ценами, рынок приближает объем производства каждого товара к объему его потребления. При этом он изменяет цену до тех пор, пока предложение и спрос не станут одинаковыми. Тогда возникает единая цена, которая называется равновесной. Она уравнивает спрос и предложение.



, где ● - точка рыночного равновесия.

Рыночное равновесие может быть абсолютно и относительно устойчивым.

Устойчивое равновесие достигается тогда, когда отклонение цен D от цен S постоянно погашается, а абсолютно устойчивое равновесие означает, что устанавливается единая, равновесная цена в данной точке на графике. Условно устойчивым равновесие называется, когда существуют определенные отклонения от равновесной цены.

Устойчивость делится на локальную и глобальную. При локальном равновесии равновесие достигается при определенном интервале PP , а если равновесие достигается при любом отклонении PP от равновесия, то устойчивость называется глобальной.

В точке равновесия устанавливается равновесная цена, она одновременно устраивает и продавца и покупателя. В целом кривые D и S делят рыночное пространство на 4 сектора.

I – мертвая зона данного рынка, т.к. в ее пределах отсутствуют интересы и продавца и покупателя или по ценам, которые складывается в этой зоне ни продавец не желает продавать ни покупатель – покупать.

II – зона возможных продаж, но невозможных покупок, продавец хотел бы продать, но покупатель не желает покупать.

III – зона возможных покупок, но невозможных продаж: PP ниже равновесной, покупатели купили бы, но продавцы не продают.

IV – зона возможных продаж и покупок. Цена устраивает и продавца и покупателя.

Равновесная цена может возникнуть только в условиях свободной конкуренции. В современной рыночной экономике на процесс ценообразования влияют монополии и государства, нет по существу свободной конкуренции. А монополии имеют достаточно сил, чтобы отклонять PP от точки равновесия.

Возникают цены "пола" и цены "потолка". Цена "пола" – искусственно завышенная, а цена "потолка" – искусственно заниженная. Когда рыночная цена оказывается больше равновесной, то у продавцов образуются излишки товаров и они в этой ситуации будут неудовлетворенны, а занижение цены ведет к дефициту и тогда недовольными становятся покупатели. P должна стремиться к равновесной, но рыночная цена, как и рыночное равновесие не может быть постоянной. Нарушение равновесия неизбежно в рыночной экономике, т.к. каждый потребитель и производитель действует хаотично, несогласованно с другими. У разных товаров зависимость спроса от P или предложения от P оказывается неодинаковой. Спрос и предложение разных товаров неодинаково реагирует на изменение P , различны и скорости реагирования и масштабы изменения. Эта неодинаковость проявляется в разной степени эластичности спроса и предложения.

Эластичность спроса и предложения

Эластичность отражает, насколько спрос зависит от цены или предложение от цены или насколько спрос зависит от дохода.

Эластичность – это мера реакции одной величины на изменение другой. Эластичность показывает, насколько процентов изменится одна переменная экономическая величина, если другая величина изменится на 1%.

Степень зависимости измеряется с помощью коэффициента эластичности.

$$\epsilon = (\Delta Q / \Delta P) * (P / Q)$$

ϵ - коэффициент эластичности;
 ΔQ - изменение объема продаж;
 ΔP - изменение цены;
 Q - объем продаж;
 P - цена.

Данная формула выражает так называемую "точечную эластичность". Различают коэффициент эластичности спроса и эластичности предложения. Эта формула показывает эластичность в какой-то конкретной точке кривых спроса и предложения.

Если известна величина начального и конечного спроса (предложения) или известно как они изменяются, то можно вычислить т.н. "дуговую эластичность".

$$\epsilon = ((Q_1 - Q_0) / (P_1 - P_0)) * ((P_1 + P_0) / (Q_1 + Q_0))$$

Показатель эластичности спроса является величиной отрицательной если эластичность определяется в зависимости от изменения цены, т.к. спрос и цена изменяются в противоположных направлениях. Если же определяется в зависимости от изменения дохода, то - величина положительная.

При определении размеров эластичности принимается во внимание лишь абсолютная величина " ϵ ", а знак "-" опускается, т.к. если учитывать этот знак, то будет искажена картина эластичности.

Соответственно коэффициент " ϵ " по P может быть больше 1, тогда спрос считается относительно эластичным, меньше 1 - тогда спрос относительно неэластичен и равен 1, тогда говорят, что эластичность спроса является единичной. Если эластичность больше 1, то на каждый процент изменения цены приходится более одного процента изменения спроса. Если эластичность меньше 1, то на каждый процент изменения цены приходится менее 1 процента изменения спроса. Если эластичность единичная, то цена и спрос изменяются одинаково (на 1%).

На эластичность спроса влияют различные факторы:

1. Наличие на рынке товаров заменителей - субституттов. Чем больше их на рынке, тем больше возможностей у покупателей отказаться от данного товара, если цена на него растёт и заменить его, следовательно эластичность товара высока и чем больше субституттов, тем больше эластичность спроса на товар.
2. Фактор времени. В краткосрочном периоде спрос оказывается менее эластичным, чем в долгосрочном.
3. Значимость товара для потребителя или удельный вес товара в бюджете потребителя. Спрос на товары не первой необходимости, не играющие важной роли в жизни потребителя более эластичен, чем на товары первой необходимости.
4. По Маршаллу: общий уровень цен. Эластичность спроса велика при высоких ценах, значительна при средних и понижается по мере их уменьшения.
5. Размер доходов покупателя.
6. Размер запаса, обратное воздействие, чем больше запас, тем эластичнее спрос.
7. Ожидание потребителей.

Эластичность связана с взаимозаменяемостью и взаимодополняемостью благ. Взаимодополняемость - это свойство благ или товаров удовлетворять потребность только в комплексе друг с другом. Взаимодополняемые товары называют еще комплиментарными.

Взаимодополняемость бывает жесткой или абсолютной, т.е. одному какому-либо благу соответствует строго определенное количество другого (например, автомобиль и бензин).

Относительная взаимодополняемость характеризуется менее жесткой связью, например, снижение цен на фотоаппараты приводит к повышению спроса на них и

одновременно способствует повышению спроса на фотопленку, бумагу и т.п., на эти товары повышается цена. Существует, отсюда, взаимосвязь между спросом на один товар и ценой на другой. Эта взаимосвязь определяется с помощью коэффициента перекрестной эластичности " ϵ_x ".

$$\epsilon(x) = (\Delta Q_A / \Delta P_B) * (P_B / Q_A)$$

ϵ_d комплиментарных товаров величина "-".

Взаимозаменяемость товаров также сказывается на эластичности. Взаимозаменяемость - это свойство товаров или благ удовлетворять потребности за счет друг друга. Если товары взаимозаменяемы, то между ценой на один из них и спросом на другой существует прямая зависимость, следовательно, в этом случае " ϵ_x " - со знаком "+". Если известна линейная функция D, то:

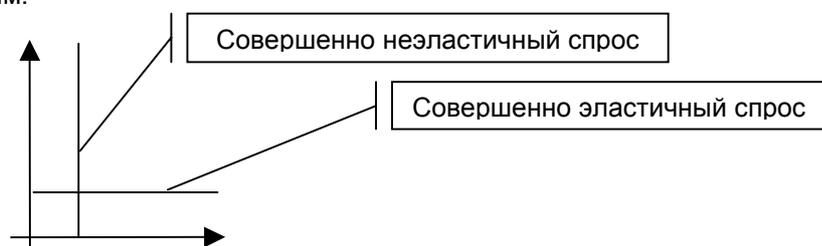
$Q_D = a - b * P$, то $\epsilon = (b * P) / (a - b * P)$, где $b * P$ - изменение цены, следовательно,

$$\epsilon = (b * P) / Q$$

где Q и P - переменные величины.

ϵ можно определять и по доходам, при этом используется та же самая формула. При расчете эластичности по доходам можно выяснить, к какой категории относится данный товар, если рост доходов ведет к росту спроса, то товар относится к нормальным, если же рост доходов ведет к понижению спроса, то товар является ненормальным - низкокачественным или малоценным.

Спрос по параметру эластичности может быть доведен до крайних значений, иначе говоря, спрос может быть совершенно эластичным или же совершенно неэластичным.



Кроме эластичности спроса рассчитывается еще и эластичность предложения. Особенностью предложения является то, что оно медленнее адаптируется к изменению цены, потому что нужно изменять производственный процесс, а это требует и времени и средств.

При определении эластичности предложения время можно поделить на три периода: краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный. Некоторые выделяют также - мгновенный.

Краткосрочный период слишком мал, для изменения объема производства и следовательно объема предложения. В этом периоде предложение является неэластичным, причем для разных товаров длительность данного периода неодинакова. Для пшеницы, ржи, например - зерна, длительность - один календарный год, а для мороженого - один день.

Среднесрочный период достаточен для расширения производства на уже существующих мощностях, но он еще недостаточен для введения новых производственных мощностей. Поэтому эластичность предложения в среднесрочный период растет еще не в максимальной степени.

Долгосрочный период достаточен для расширения /сокращения/ для существующих мощностей и для притока новых фирм в эту отрасль.

Теория эластичности имеет практическое значение и для фирм и для государства.

Фирма должна учитывать, что эластичность спроса на ее товар всегда выше эластичности рыночного спроса на данный период. Фирма должна строить свою ценовую политику так, чтобы цена на ее продукцию была ниже рыночной цены.

Теория эластичности должна учитываться в государственной налоговой политике. При введении косвенных налогов будут по-разному реагировать разные субъекты рынка. Косвенные налоги увеличивают равновесные цены, т.к. они включаются в итоговую цену товара. Реакция потребителей будет разной в зависимости от эластичности спроса на товар, если эластичность высока, то повышать цену на этот товар бессмысленно, от покупки товара откажутся и государство вообще ничего не получит.

Учет теории эластичности в налоговой политике позволяет более равномерно распределить налоговое бремя между производителями и потребителями или его регулировать, перераспределять: если увеличивается цена на товары первой необходимости (спрос на которые наименее эластичен), то налоговое бремя ложится на потребителя; если налоги увеличиваются на товары не первой необходимости, с высокой эластичностью, например на мебель, то высокая цена на них не устроит покупателей и товар перестанут брать, поэтому продавец вынужден снижать долю своей прибыли в итоговой цене на товар и таким образом оплачивать налог. Однако в связи с этим производство сворачивается, т.е. "душится".

Поведение потребителей в рыночной экономике

Поведение разных потребителей неодинаково, даже если они будут одинаковы по некоторым параметрам. Поведение каждого потребителя имеет свои специфические черты и в то же время в этом поведении можно обнаружить нечто общее - это общее и изучает экономическая наука, которая разработала теорию потребительского поведения. Данная теория отвечает на вопрос: чем руководствуется потребитель в своей деятельности? Ведь все потребности разнообразны и не все одинаково влияют на потребителя.

По силе влияния потребности можно поделить на 2 группы:

1. Важнейшие потребности, без удовлетворения которых невозможно само существование потребителя.
2. Менее значимые, их можно не удовлетворять, но без их удовлетворения жизнь будет ущербной.
3. Значимость данных потребностей минимальна. Но если их не удовлетворять, то возможности развития потребителя сокращаются.

Масштабы удовлетворения зависят от размеров дохода, снижение дохода заставляет отказываться от удовлетворения потребностей 3 и 2 группы, сосредотачиваясь на потребностях первой группы.

Но даже при большем доходе потребитель не может удовлетворить все потребности полностью, т.к. они растут безгранично.

Невозможность удовлетворения всех потребностей в полной мере заставляет потребителя выбирать тот круг потребностей, который следует удовлетворить.

Перед потребителем возникает проблема выбора. Анализ этого явления позволил разработать теорию потребительского выбора:

- денежный доход потребителя ограничен;
- равновесная цена не зависит от количества благ, покупаемых отдельными потребителями;
- все покупатели знают, какова предельная полезность всех продуктов;
- потребители стремятся максимизировать совокупную полезность.

Выбор потребителя в конечном счете определяется двумя обстоятельствами - величиной его дохода и заботой о собственном благе.

Критерий выбора - максимум пользы при имеющемся доходе или при затратах на получение этой пользы.

Т.к. пользу приносят конкретные блага, они должны обладать полезностью.

Полезность - это способность блага удовлетворять одну или несколько потребностей человека. У классиков буржуазной науки (Смит, Рикардо) и у марксистов полезность - в потребительской стоимости товара. После классиков полезность стали рассматривать в субъективном плане (буржуазная школа). В этом плане полезность - это удовлетворенность потребителя, а удовлетворенность - явление субъективное, она

зависит от особенностей самого человека, от особенностей восприятия им удовлетворенности товаром. Полезность одной и той же вещи неодинакова для разных потребителей.

Самуэльсон: полезность - абстракция, означающая субъективное удовольствие, или польза отдельного предмета. Полезность невозможно измерить. Полезность можно сравнить, соизмерить по отношению к двум благам. Соизмерить - значит зафиксировать отношение, либо предпочтение одного блага другому либо их равноценности или безразличия этих благ. Так как потребитель делит на три группы все блага, которыми он удовлетворяется, их также можно разделить на три категории.

Блага, удовлетворяющие потребности первой группы будут более значимыми чем те, что удовлетворяют потребности 2 и 3-ей групп.

Критерий отбора благ в упорядоченной системе выражается понятиями "больше", "меньше" или "одинаково".

Если удастся классифицировать, упорядочить блага, то становится возможным рациональное поведение потребителя.

Полезности соизмеряются и выстраиваются
??????????????

Такой принцип получил название "ординализма". Если же потребитель в состоянии сказать насколько полезность одного блага больше полезности другого блага или называет величину превышения полезности одного блага над другим, то это направление получило название - "кардинализм".

И ординальное и кардинальное соизмерение полезности измеряется каждым потребителем, оно субъективно, а объективной меры, общей для всех потребителей - нет.

Полезность, содержащаяся во всех благах - общая полезность, она растет по мере роста объема потребления.

Другая картина получается, если рассматривать полезность благ, удовлетворяющих одну и ту же потребность: полезность каждой следующей единицы блага будет уменьшаться и полезность последней единицы блага будет называться предельной полезностью.

Этот термин был впервые употреблен Ф. Визером, отсюда возник маржинализм.

Предельная полезность определяется как изменение во всей полезности, происходящее из-за изменения в количестве потребляемых благ.

Предельная полезность (MU) = (прирост полезности(ΔU))/(прирост количества потребленных благ(ΔQ))

$$MU = \Delta U / \Delta Q$$

Полезность - это свойство вещей, единство субъективного и объективного. Теорию MU (marginal utilitar) развивали ученые австрийской школы во второй половине 19 века, они основывались на законах Гессена (открытых в первой половине 19 века).

Первый закон Гессена:

В ходе постепенного насыщения потребности полезность вещи уменьшается с увеличением запаса благ.

Второй закон Гессена:

Наиболее рациональные комбинации благ достигаются тогда, когда последняя порция потребленных товаров разного рода оказывается одинаково полезными для человека и ему становится невыгодным изменять структуру потребления.

На основа первого закона: MU имеет тенденцию к уменьшению/убыванию, оно неизбежно и имеет силу закона:

Закон убывающей предельной полезности

По мнению Визера этот закон распространяется на все процессы от "голода до любви".

Маршалл: "Закон убывающей полезности - предельная полезность какой-либо вещи для каждого человека убывает с каждым приростом того ее количества, которым он уже располагает."

Этот закон выводится Маршаллом из природы человека.

Но основе второго закона сформировано правило, которыми должны следовать потребитель при выборе набора продуктов и услуг, которые дают ему максимальную полезность. Это правило - правилом максимизации полезности или максимизации

удовлетворения потребности. Это правило называется законом равных, предельных полезностей благ, покупаемых на 1 денежную единицу. Суть закона: каждый товар пользуется повышенным спросом до определенного момента, а именно до тех пор, пока предельная полезность, приходящаяся на одну денежную единицу не станет равной предельной полезности других товаров, также приходящихся на 1 денежную единицу. В этом случае возникает состояние равновесия однодолларовой полезности или достигается потребительское равновесие.

$$MU_A/P_A = MU_B/P_B = \dots = MU_N/P_N$$

Действие данного закона можно представить так: предположим, что этого равенства нет и один из товаров имеет повышенную предельную полезность по сравнению с другими. В этом случае к товару, имеющему повышенную предельную полезность отвлекаются деньги от других товаров, т.е. его выгодно приобретать, затем, по отношению к этому товару начинает действовать закон убывающей предельной полезности ????????????????

По другому правилу есть еще такая формула: денежный доход потребителя нужно так распределить на покупку всех товаров потребительской корзины, чтобы последняя денежная единица, затраченная на приобретение каждого вида продукта приносила бы одинаковую добавочную или предельную полезность. Только в этом случае выбор потребителя будет рациональным.

Добиваясь данного равенства потребитель формирует свое предпочтение.

Изучением данных предпочтений должны заниматься фирмы, т.е. эта задача маркетинговых служб.

Приобретая блага, потребитель сталкивается с определенными ограничениями, это - доход потребителя или его денежные ресурсы.

Любой потребитель должен сбалансировать свои доходы и расходы, а баланс доходов и расходов - это бюджет данного субъекта. Поэтому данное ограничение называют еще бюджетным.

$$\sum_{i=1}^n P_i * Q_i = J(R)$$

Если формулу упростить, то:

$$P_A Q_A + P_B Q_B = J(R) \quad (1)$$



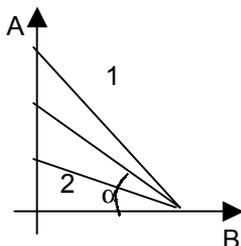
Каждая точка бюджетной линии характеризует различные сочетания потребительских наборов, на приобретение которых полностью потрачен доход потребителя. Бюджетная линия (линия цен, прямая расходов, линия возможности потребителя). Любая точка прямой удовлетворяет уравнению (1).

Эта линия может смещаться в том или ином направлении:

1. Если равновесная цена неизменна, а доходы растут, то линия сместится вверх и вправо.
2. Если доход неизменен, а изменяется равновесная цена в одной и той же пропорции, то линия сдвигается вниз и влево.

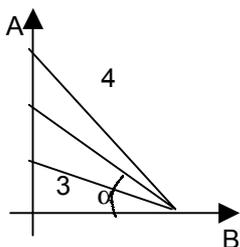
3. Если равновесная цена уменьшается, то линия сдвигается вверх и вправо. Линия показывает также и размер дохода.

1)



Доход неизменен, цена на продукт А - неизменна, цена на продукт В - изменяется, если она растет, угол наклона тоже растет (1), если она падает, угол наклона также падает (2).

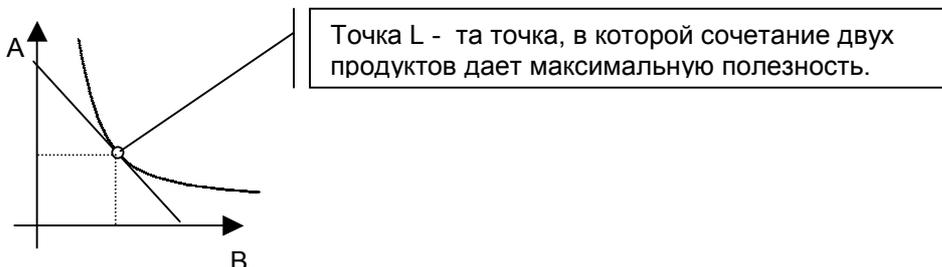
2)



Доход неизменен, цена на продукт В - неизменна, цена на продукт А - изменяется; если она растет, то угол уменьшается (3), если падает - то угол увеличивается (4)

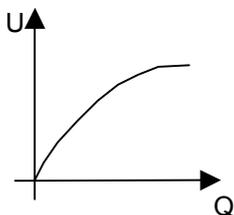
Поведение потребителя определяется еще и бюджетным ограничением.

На бюджетной линии необходимо найти точку, в которой набор продуктов А и В дает максимальную полезность. Эта точка находится в точке касания бюджетной линии с кривой безразличия, которая строится в соответствии с ординалистским методом.



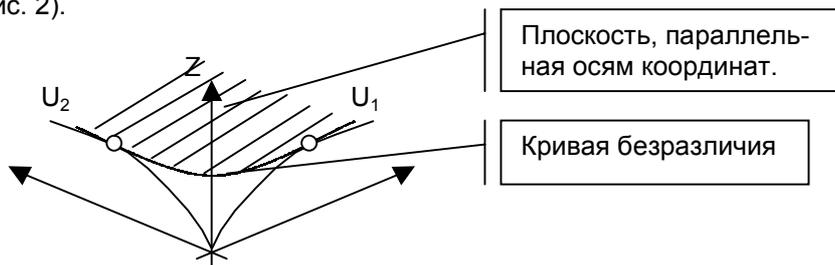
Точка L - та точка, в которой сочетание двух продуктов дает максимальную полезность.

Кривая безразличия.



В трехмерном пространстве, для продуктов А и В можно провести специфическую кривую (см. рис. 2).

Рис. 2

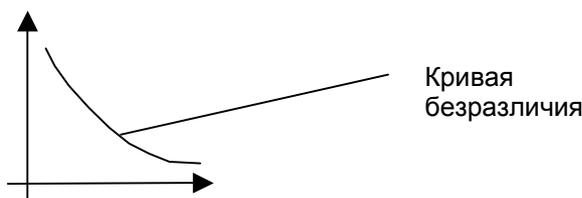


Плоскость, параллельная осям координат.

Кривая безразличия

3-я плоскость - кривая безразличия. В двухмерном пространстве это выглядит так.

2-хмерное пространство:



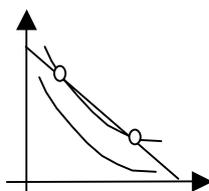
Как и кривая спроса, кривая безразличия может смещаться вверх и вниз. Смещение кривой вверх показывает, что удовлетворение любым сочетанием продуктов А и В (все точки) увеличивается, если вниз, то оно уменьшается. Если провести несколько кривых, то они составят так называемую карту безразличия.

Каждая кривая имеет отрицательный наклон и через одну точку можно провести только одну кривую. Перемещение же этой точки по кривой означает замещение одного продукта другим, которая происходит в связи с нормой замещения:

$$MRS = -\Delta a / -\Delta b$$

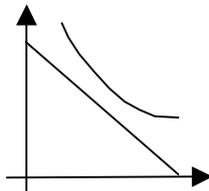
Если наложить кривую безразличия на бюджетную линию, то возможны три варианта:

1)



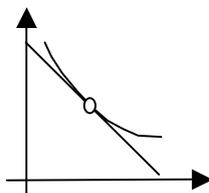
Бюджетная линия касается кривой безразличия в двух точках, либо кривая лежит внутри треугольника составленного из бюджетной линии и осей координат. В этом случае потребитель имеет возможность увеличить уровень своего потребления.

2)



Кривая безразличия лежит за пределами треугольника составленного из бюджетной линии и осей координат. В этом случае потребитель не может удовлетворить свои потребности.

3)



Кривая безразличия касается бюджетной линии в одной точке. В этом случае потребитель получает максимальную полезность.

Если наложить все графики друг на друга и провести через точки пересечения линию, то это будет линия уровня жизни. Если линия прямая, выходит из начала координат под углом 45° - то при росте доходов пропорционально возрастает и потребление продукта А и В. В противном случае линия кривая. Если известны все кривые безразличия, то можно узнать рыночную цену на тот или иной товар.

Потребители рационально распределяющие доходы с помощью теории потребительской стоимости, повышают свой уровень жизни. Повышение жизненного уровня проявляется в получении потребительской прибыли. Существование ее возможно, если оценивать товары с позиции теории предельной полезности. Прибыль потребителя представляет собой разность между тем, что заплатил бы потребитель за товар в слу-

чае покупки товара по цене соответствующей его полезности для него и ценой предельной полезности этого товара.

Поведение производителя.

Поведение производителя определяется издержками производства, прибылью и конкуренцией.

Издержки производства.

При изготовлении товаров, производитель тратит ресурсы. Ресурсы можно подразделить по различным типам в связи с их натуральной формой и особенностями их функционирования. Также ресурсы можно подразделить на применяемые и потребляемые. Это разделение возникает, если учитывать фактор времени - время производственного цикла продукта. Цикл начинается с подготовки производства до реализации продукции. У всех товаров цикл разный. Если цикл недостаточно долог, то некоторые виды ресурсов не потребляются полностью за 1 производственный цикл, а используются в последующих, постепенно утрачивая способность производить. То есть, эти ресурсы применяются полностью, а потребляются частично.

Потребленная часть применяемых ресурсов и есть амортизация. На применяемые и потребляемые делятся ресурсы в виде капитала, а ресурсы труда - и потребляемые и применяемые одновременно.

Применяемые и потребляемые ресурсы - затраты производителя. Применяемые ресурсы, как правило больше потребляемых. Затраты на эти ресурсы разнородны и называются: затраты применяемых ресурсов - авансированный капитал, затраты потребляемых ресурсов - издержки производства. Так как ресурсы имеют цену, издержки определяют как стоимость потребленных ресурсов, затраченных на производство и реализацию товаров. Подсчет их связан с трудностями. Расчет издержек осуществляется двумя способами: 1) бухгалтерским и 2) экономическим. При первом подходе, учитывают только денежные затраты и такие издержки называют явными (внешними), так как это расходы на оплату ресурсов полученных извне, от других фирм. Это и есть бухгалтерские издержки. При втором подходе учитываются не только явные, но и неявные издержки. Неявные издержки - это затраты ресурсов, принадлежащих самому производителю. Поэтому их называют внутренними. Эти затраты не выражаются в какой-то конкретной сумме денег, но и их можно в ней выразить. Для этого надо выяснить, сколько денег получил бы владелец ресурса, если бы не использовал его сам, а продал бы другому. Это и будет величина внутренних издержек. Так как перед производителем встает альтернатива, как использовать ресурс, то такие издержки называют еще альтернативными или издержками упущенных возможностей. Сумма, которую производитель может получить различна. Выбор зависит от того, где используя их производитель получает больше денег. Максимальную сумму, которую может получить владелец и будет определять величину неявных издержек.

К неявным издержкам относятся:

- 1) Затраты на оплату труда самого производителя.
- 2) Арендная плата за здание, оборудование.
- 3) Монопольная рента.

Пример: Если предприниматель сам работает на себя и получает от своего дела 6 миллионов денежных единиц, а в случае продажи своей способности он получал бы 10 миллионов денежных единиц, то эти 10 миллионов, которые он теряет и есть неявные издержки. То есть убыток составляет 4 миллиона денежных единиц, а бухгалтерская прибыль - 6 миллионов денежных единиц.

Если здание, оборудование сдать в аренду, то максимальная арендная плата - его затраты, издержки, т. е. От прибыли их надо отнять.

Монопольная рента - это затраты, издержки тех у кого есть специфические - ограниченные в природе - факторы производства. Монопольную ренту также необходимо отнять от прибыли. Если определить общую величину неявных издержек, то можно определить эффективность фирмы. Если их сумма больше величины прибыли по бухгалтерии, то фирма убыточна, если они равны, то фирма неубыточна но и неприбыльна, и только в случае превышения бухгалтерской прибыли над неявными издержками фирма является прибыльной.

Издержки также могут быть разделены на постоянные и переменные. Это разделение отражает их зависимость от объема производства. Издержки постоянны, если

их общая величина одна и та же при любом объеме выпуска продукции. Их обозначают FC. К ним относят затраты на здания, сооружения, оборудования. Некоторая их часть выступает в форме амортизационных отчислений, то есть в FC включают амортизацию. К FC относят заработную плату персонала, страхование, затраты на рекламу и другие, не связанные с объемом производства издержки.

Переменные издержки - это такие издержки, чья общая величина изменяется пропорционально объему производства (VC). К ним относят затраты на сырье, материалы, энергию, зарплату производственных рабочих. Переменные издержки при организации производства растут, при оптимальном производстве наступает их стабилизация на низком уровне, при дальнейшем расширении производства - они вновь начинают расти. Постоянные и переменные издержки можно суммировать, так как они однородны. В сумме они составляют общие издержки (TC). Если учесть фактор времени и разделить его на мгновенный, краткосрочный и долгосрочный периоды, то получится, что в мгновенном периоде все издержки постоянные (производитель не может изменить ни сами издержки ни объем производства), в долгосрочном периоде все издержки переменные (изменяются и постоянные издержки и объем производства) и только при краткосрочном периоде их можно разделить. TC показывают, сколько потребляется ресурсов на весь объем выпущенной продукции. TC характеризует экономическую ситуацию на предприятии, но не полно. Чтобы иметь более полное представление об экономическом состоянии надо определить во сколько обходится производство каждой единицы продукции. Для этого TC делят на количество и продукции и определяют, так называемые средние издержки (AC) и различают средние постоянные - AFC, средние переменные - AVC и средние общие ATC издержки.

$$AFC = FC/Q;$$

$$AVC = VC/Q;$$

$$ATC = TC/Q;$$

$$ATC = AFC + AVC = FC/Q + VC/Q.$$

Прибыль

Фирма получает доход, который характеризует ее работу, но не в полной мере, так как не показывает выгодно это или нет. Чтобы определить выгоду, необходимо от валового дохода (TR) отнять издержки. Разница между TR и издержками на Западе называется прибылью. В марксистском понимании это есть превращенная форма прибавочной стоимости, что есть результат эксплуатации наемных работников. Наемные работники создают новую стоимость $V+m$, где V - стоимость рабочей силы, которая выступает в форме заработной платы, m - прибавочная стоимость + рента земли.

Прибыль разделяется на части. Различают промышленную и торговую прибыль. Промышленная создается во всех сферах материального производства в том числе и в сельском хозяйстве.

Торговая прибыль. Часть ее - это промышленная прибыль, другая часть создается в самой торговле. Промышленная и торговая прибыль делятся на предпринимательский доход и ссудный процент. Если промышленник - это собственник капитала, то он получает всю прибыль, если нет, то получает часть в виде предпринимательского дохода, другую же отдает собственнику капитала в виде ссудного процента.

В зависимости от того, какие издержки отнимать от валового дохода (TR) мы будем иметь различные виды прибыли. Если вычесть бухгалтерские издержки - получим бухгалтерскую прибыль. Если экономические издержки - экономическую прибыль. Бухгалтерская прибыль будет больше экономической прибыли на величину неявных издержек.

Если предприниматель сам ведет свое дело, то частью экономической прибыли является его нормальная прибыль. Нормальная прибыль - это та сумма денег, которую предприниматель получил бы, выбрав наиболее выгодный вариант использования своей предпринимательской способности, то есть нормальная прибыль - это неявные издержки предпринимателя или цена данного ресурса при наилучшем его использовании.

Если все неявные издержки так рассчитать и отнять все эти суммы от бухгалтерской прибыли, то получим экономическую прибыль.

Есть еще чистая прибыль - часть бухгалтерской прибыли, которая остается после уплаты налогов. Размер прибыли выражается двумя способами в абсолютных величинах и относительных величинах. Абсолютная величина - разница между (TR) и из-

держками. Относительная величина выражена в виде нормы прибыли. Норма прибыли определяется отношением абсолютной прибыли к капиталу, который ее произвел (в процентах). Этот показатель отражает степень возрастания капитала. Норма прибыли определяется отношением прибыли к издержкам производства на практике. Экономическая прибыль зависит от цен на товары и экономических издержек. Цена формируется на рынке независимо от предпринимателя и для него цена - бог. Если цена высока, то прибыль падает с неба, если цена низкая, то предприниматель несет убытки. Издержки производства зависят от деятельности предпринимателя, так как стремление получить прибыль побуждает снижать издержки, экономить ресурсы. В этом положительный результат прибыли. Устремление к прибыли есть также отрицательный результат, который был подмечен еще в 17 - 18 веках. "Капитал боится отсутствия прибыли как природа пустоты". В рыночной экономике прибыль является главным результатом экономической деятельности. Это общий для всех фирм критерий стремление максимизировать прибыль. Для этого расширяется производство и сокращаются издержки. При расширении производства увеличивается валовой доход, при уменьшении издержек растет прибыль.

При увеличении масштабов производства затраты предпринимателя также растут. С ростом затрат должен расти и TR. Его рост может происходить до определенного предела. Если доход увеличивается с ростом затрат, то имеет место предельный доход MR. Каждая следующая единица затрат дает дополнительный доход, который называют предельным, то есть доходом от последней единицы затрат.

MR тесно связан с MC. MR может расти быстрее, медленнее или одинаково с MC. Сравнивая MR и MC можно определить оптимальный объем производства, то есть тот, который дает максимальную прибыль. Оптимальный объем достигается при равенстве MR и MC, при условии что конкуренция совершенная. Если рассматривать монополиста, то характерно несовпадение линии спроса (D) и предельного дохода, так как монополист - единственный производитель, то если цена снижается, то он вынужден снижать ее на всю продукцию. Чтобы получить максимальную прибыль, монополист выбирает такой объем производства, при котором MC = MR. Чтобы удовлетворить весь спрос, необходимо увеличить объем производства, но уменьшая объем производства и, соответственно повышая цену, монополист создает дефицит. Он не может повышать цену до бесконечности, если спрос на этот товар эластичен и в этом случае возможность роста цены сокращаются и цена равна цене при совершенной конкуренции.

Конкуренция

Конкуренция - это соревнование, в котором каждый участник стремится опередить соперников в достижении одинаковой для них цели - прибыли. На Западе конкуренцию, как соревнование ради прибыли не признают. Обычно считается, что конкуренция - участь предпринимателей, но на деле она захватывает всех участников рыночной экономике. Одни охвачены прямо, другие опосредовано.

Конкуренция создает механизм стимулирования, который называется механизмом кнута и пряника. Общество дразнит предпринимателя прибылью. Идет борьба между рабочими и предпринимателями в том, что предприниматели стремятся сохранить себя как предпринимателей, а рабочие стремятся их вытеснить и самому стать предпринимателями. В поведение каждого борца есть две составляющие или противоположные стороны: 1) борец старается максимально эффективно использовать ресурсы, чтобы победить; 2) действия борца, которыми он старается не допустить соперника до финиша или оттеснить конкурента. Первая составляющая - положительная сторона, вторая - отрицательная. Эти стороны есть в каждом виде конкуренции, но доля их различна. Можно обнаружить их взаимопревращение. Сущность конкуренции проявляется в разных формах. Виды конкуренции различают по разным признакам. Если принять во внимание характер борьбы или преобладание какой-то стороны, то различают совершенную и несовершенную конкуренции (у Маркса свободная и монополистическая). В совершенной конкуренции - положительная сторона преобладает, в несовершенной - отрицательная. Для совершенной конкуренции характерно - относительно независимое поведение конкурентов, размеры капиталов примерно одинаковы, в любую отрасль доступ свободный, влияние отдельных предпринимателей на рыночную ситуацию незначительно, максимальная мобильность ресурсов создает удобные предпосылки для превращения предпринимателей в рабочих и наоборот.

Несовершенная конкуренция предполагает отрицательную сторону, то есть создание препятствий различными способами. Различают несколько видов несовершенной конкуренции: монополию, олигополию, монопольную конкуренцию.

Монополия - это, по сути, захват рынка одним производителем. Если монополия охватывает весь рынок, то есть 100%, то конкуренция исчезает, если только отрасль или отдельный рынок, то она сохраняется. Монополия создает препятствия для конкурентов. Монополия обладает различными патентами, лицензиями на производство и никто другой не имеет права производить тот же товар, что и она. Монополия контролирует источники сырья, применяет приемы нечестной борьбы.

Олигополия - присутствие на рынке немногочисленных крупных фирм. Как вид конкурентной борьбы предполагает всеобщую взаимозависимость. Каждый предприниматель действует в зависимости от действий соперника.

В условиях олигополии цены утрачивают гибкость, но и никто не рискнет произвольно устанавливать цены. Олигополия предполагает замену открытой борьбы соглашением, в рамках которого каждый предприниматель пристально следит за соперником. Одно из проявлений соглашения - лидерство в ценах. Формально не сговариваясь, фирмы изменяют цены, подстраиваясь под цены лидера, где лидер - самая крупная фирма.

Монополистическая конкуренция - появилась в связи с появлением понятия монополия - это не единственная фирма, а любой производитель, если он создает продукт, хоть чем-то отличающийся от аналогичного продукта других фирм. Монополистическая конкуренция охватывает не всех производителей, а только относительно большое число небольших производителей. Под относительно большим числом понимают от 25 до 70 (Макконел и Брю). Монополистическую конкуренцию характеризует: 1) каждая фирма обладает сравнительно небольшой долей всего рынка, следовательно, ее контроль над ценами ограничен, 2) сравнительно большое число фирм не позволяет согласовывать действия, 3) в отрасли нет взаимозависимости между фирмами.

Конкуренция делится на ценовую и неценовую конкуренции (в зависимости от приемов борьбы). Если используются экономические методы, манипулируя ценами - то это ценовая конкуренция, если неэкономические методы - то неценовая. Ценовая конкуренция проявляется также в скрытом изменении цен (например, если качество продукции повышается, а цена остается неизменной, то это, по сути, означает понижение цены).

Можно разделить конкуренцию по сфере действия. По этому признаку различают внутриотраслевую и межотраслевую конкуренции. Внутриотраслевая - это борьба между фирмами одной отрасли, межотраслевая - между всеми фирмами. В результате второго вида конкуренции идет усреднение технического уровня производства в отрасли, следовательно издержки производства становятся примерно одинаковыми у всех фирм, и, следовательно, усредняются цены. В результате межотраслевой конкуренции в масштабах всего хозяйства идет усреднение нормы прибыли и каждый владелец получает одинаковую прибыль на равновеликий капитал.

Макроэкономика.

Показатели национальных счетов.

1. Система национальных счетов.
2. Показатели ВВП и ВНП на душу населения.
3. Национальный доход.
4. Сбережения.

Функционирование экономики на макроуровне характеризуется с помощью национальных счетов. Национальные счета - это целая система, которой определяется как система статистических данных о состоянии и динамике экономики, получаемых в соответствии с принципами, применяемыми в бухгалтерском учете. Бухгалтерский же учет, в частности строится на принципе двух записей - приход/расход.

Все показатели учитываются с помощью счетов, которые ведутся по одним и тем же правилам, следовательно являются сопоставимыми. Национальные счета, отражающие совокупные показатели, ведутся по той же схеме, что и счета отдельных граждан или фирм. Национальных счетов много. Основные их виды группируются по конкретным операциям, которые осуществляются участниками хозяйственной деятельности и каждый счет отражает одну из операций деятельности. Основные виды национальных счетов: счет производства (отражает результат производственной деятельности, итог его - добавленная стоимость в рыночных ценах), счет образования доходов - прибыль, зарплата, рента, социальные выплаты и т. д.; счет распределения доходов между основными получателями, счет использования доходов (потребление и накопление), счет капитала - показатели амортизации основного капитала, изменения запасов и т. д.; финансовый счет - изменение финансов или денежных активов и пассивов. Каждой записи в одном счете соответствует идентичная запись в противоположном счете.

Основной показатели - ВВП, ВВП, ЧНП, НД, ЛД. ВВП - это рыночная стоимость совокупного объема конечных товаров и услуг, произведенных в течение года. При этом учитывается только тот продукт, который произведен для конечного потребления, уничтожения, использования. Этот продукт называется конечным. Кроме него существует еще и промежуточный продукт, который приобретает с целью его дальнейшей обработки или перепродажи. ВВП также не включает в себя те продукты, что произведены внутри домашних хозяйств, так как такой продукт не попадает на рынок, а также продукты произведенные в теневой экономике, хотя их доля достаточно велика - в США до 15%; не включается бартерный обмен, результаты чисто финансовых операций (купля - продажа ценных бумаг). ВВП дает общее представление об экономике страны в целом. Сравнение его за ряд лет дает представление о динамике экономики. Общая величина ВВП не дает полной картины состояния экономики. Эту общую величину необходимо дополнить показателем ВВП на душу населения.

ВВП измеряется тремя способами: 1) суммирование всех расходов всех потребителей, покупающих конечные товары или услуги в данном году. Расходы делятся на 4 вида а) личные потребительские расходы, б) валовые частные внутренние инвестиции, в) государственные закупки товаров и услуг, г) чистый экспорт (чистый - за счет разницы между суммами экспорта и импорта; 2) суммирование всех доходов, которые получили производители товаров и услуг и владельцы факторов производства в данном году. В число доходов входит амортизация, косвенные налоги на бизнес, вознаграждение за труд наемных работников, рентные платежи, ссудный процент, доходы от собственности или доходы некорпоративного предпринимательского сектора, чистый доход предприятия, прибыль корпораций. 3) суммируется добавленная стоимость или стоимость условно чистой продукции всех секторов экономики, которая отражает реальный вклад каждого предпринимателя в создание стоимости конкретного продукта. ВВП должен быть одинаковым, независимо от способа расчета.

ВВП рассчитывается в деньгах, но ценность денег не остается величиной постоянной. Это отражается на ВВП. Поэтому есть два вида ВВП - номинальный и реальный. Номинальный ВВП - это ВВП рассчитанный в текущих ценах, сложившихся в данный момент расчета. Реальный ВВП - ВВП подсчитанный в неизменных ценах или

скорректированный номинальный ВВП. Корректировка осуществляется по формуле: Реальный ВВП = Номинальный ВВП/Индекс цен (дефлятор).

ВВП - это стоимость конечных товаров и услуг, произведенных только внутри страны независимо от того, кто их произвел - отечественный или иностранный производитель. ВВП и ВВП могут количественно совпадать или различаться. Они совпадают, если платежи полученные из-за границы равны платежам отправленным за границу. ВВП больше ВВП, если платежи за границу превышают платежи из-за границы и ВВП меньше ВВП в противоположном случае.

По Марксу: Валовой продукт общества - это только материальный продукт, который создается только в сфере материального производства, к которому относятся промышленность, сельское хозяйство, строительство, частично в материальное производство включают транспорт, связь (в той мере, в какой они обслуживают материальное производство), торговлю, сферу услуг, питание (когда в них создается материальный продукт или продолжается его создание). Валовой продукт общества еще называют совокупным общественным продуктом. В натуральном виде СОП выступает в виде средств производства и предметов потребления, произведенных в обществе за год. По стоимости СОП включает три элемента: стоимость израсходованных средств производства, при создании продукта (С), стоимость рабочей силы, которая создает продукт (V), стоимость созданная прибавочным трудом работников сферы материального производства, т. е. прибавочная стоимость (m), которая включает в себя прибыль и ренту. Марксом не признается, что продукт создается в сфере нематериального производства. Вся сфера нематериального производства живет за счет стоимости созданной материальным производством. Чем больше степень нематериального производства, тем больше степень эксплуатации работников материального производства.

Если из ВВП вычесть амортизацию, получим ЧНП. Если из ЧНП вычесть косвенные налоги, получим НД. НД определяют по-разному. Например, НД - это вновь созданная в течение года стоимость (V+m), НД - часть ВВП, которая идет на личное потребление всех членов общества и на накопление или расширение производства. НД - чистый, заработанный доход общества или НД - совокупный доход, который должны получить владельцы всех факторов производства (зарплата, прибыль, рента - т. е. V+m). Доход, который они должны получить не совпадает с доходом, который они реально получают, так как из НД вычитаются взносы на социальное страхование, налог на прибыль и нераспределенные доходы корпорацией, прибавляются трансфертные платежи. Трансферт - от греч. "перенос". Трансфертные платежи - передача субъектам доходов не требующая каких-то прямых ответных услуг экономического характера. Это платежи по непроизводственным сделкам. Платежи поступают в результате перераспределения ВВП. Трансфертные платежи делятся на государственные и частные. К государственным относятся выплаты по социальному страхованию, стипендии, пособие по безработице, выплаты по государственному долгу. Частные - разовые выплаты из частных фондов, стипендии частных лиц и организаций.

Если рассматривать НД, как часть ВВП, то его подразделяют на произведенный и использованный. Произведенный - это весь объем вновь созданной в течение года стоимости воплощенной во всех предметах потребления и части средств производства, предназначенных для расширения производства. Использованный НД - это произведенный НД минус потери от стихийных бедствий, при хранении (в с/х), внешнеторговое сальдо. Использованный НД в практике некоторых стран делится на два фонда: фонд потребления и фонд накопления. Первый фонд расходуется на удовлетворение личных потребностей людей, второй - на развитие производства. В марксистском понимании НД создается в материальной сфере производства, а потребляется во всех сферах.

НД должен распределяться и перераспределяться. Различают первичное распределение НД и перераспределение. Первичное осуществляется в сфере материального производства между работниками занятыми в сфере и собственниками ресурсов (капитал, земля, предпринимательская способность). Работники получают часть дохода в виде заработной платы (V), владельцы ресурсов получают (m). Вторичное перераспределение идет по трем каналам: через государственный бюджет, сферу услуг и бюджеты общественных организаций. У работников материальной производственной сферы часть зарплаты идет как налог в пользу государства. Часть прибавочной стоимости также уходит как налоги. Работники пользуются услугами - часть НД идет в сферу услуг, то же самое для предпринимателя. Они также состоят в общественных организациях, часть НД идет в бюджет.