***Лекция №6***

Сафаралеева Юлия Уразмухаметовна

***Тема:* Формирование цен на ресурсы: рента, процент, прибыль. Общее равновесие и экономическая эффективность.**

План

1. Формирование цен на ресурсы: рента, процент, прибыль.
2. Общее равновесие и экономическая эффективность.

***1. Формирование цен на ресурсы: рента, процент, прибыль.***

Наряду с заработной платой к доходам поставщиков ресурсов относят ренту, процент и прибыль. Рассмотрим эти виды доходов, которые вместе с тем являются ценами определенных видов ресурсов.

Различают два понятия ренты. В широком смысле рента — это доход с капитала, имущества, земли, других природных ресурсов, не требующий от его получателей предпринимательской деятельности. В данном случае рентой считается доход, который получает владелец от предоставления любых ресурсов собственности для использования другими физическими и юридическими лицами.

Однако в экономической науке используется и более узкое понятие «экономическая рента» — цена, уплачиваемая за использование земли и других природных ресурсов. Иными словами, экономическая рента — это в основном земельная рента.

Цена любого ресурса зависит от спроса и предложения. Соответственно величина земельной ренты определяется спросом на землю и ее предложением на рынке.

Поскольку количество земли ограничено, и она в первоначальном виде является бесплатным и невоспроизводимым даром природы, то ее предложение будет совершенно неэластичным, т.е. график предложения на землю представляет собой вертикальную линию.

Спрос на землю имеет производный характер от спроса на продукцию, изготовляемую на этой земле, а также зависит от качества, плодородия и местоположения земли (особенно при ее использовании для несельскохозяйственных целей). График спроса на землю имеет снижающийся вид в связи с законом снижающегося спроса на товары, производимые на этой земле, и законом убывающей отдачи.

Вследствие постоянства величины предложения земли земельная рента как ее цена полностью определяется спросом на землю (рис. **Определение величины земельной ренты**).

Чем он ниже, тем меньше величина земельной ренты при прочих равных условиях.

Рис.  **Определение величины земельной ренты**



Особенностью земельной ренты по сравнению с другими ценами на ресурсы является то, что она не выполняет стимулирующую функцию, т.е. не ведет к увеличению предложения земли. Например, высокая заработная плата на определенный вид труда будет способствовать расширению предложения работников данного вида труда. Высокий уровень земельной ренты, особенно в современных условиях, когда земли освоены, не приведет к увеличению предложения этого ресурса, так как его количество в природе ограниченно.

Поскольку земля как таковая является природным даром и рента не выполняет стимулирующую функцию, то некоторые экономисты считают земельную ренту незаработанным доходом. Отсюда вытекают разные выводы.

Одни экономисты и политики, например, полагают, что необходима национализация земли, т.е. передача ее в собственность государства с тем, чтобы оно получало рентные платежи от землепользователей и расходовало их в общенародных интересах.

Другие экономисты, признающие частную собственность на землю, считают, что необходимо ввести единый налог на землю. Такая точка зрения получила определенное распространение в США во второй половине XIX в. Поскольку земельная рента является незаработанным доходом, то она должна принадлежать не частным собственникам этого ресурса, а экономике страны в целом, поэтому земельные собственники должны облагаться стопроцентным земельным налогом, который равен ренте, и будет поступать государству и использоваться на нужды общества. Причем экономисты полагали, что этот земельный налог следует считать единственным налогом, взимаемым государством, так как остальные доходы, по их мнению, являются заработанными и не должны облагаться налогами.

В современных условиях преобладает точка зрения противников введения единого налога на землю. Они выдвигают следующие аргументы:

* • единый земельный налог не может покрыть все государственные расходы, а следовательно, быть единственным видом налога, поэтому другие доходы тоже должны облагаться налогами;
* • многие доходы являются комплексными, и в них трудно выделить долю земельной ренты, полученной в результате ее естественного плодородия и местоположения, и других видов дохода (заработной платы, прибыли). Так, более высокий урожай, собранный на данном участке земли, и соответственно более высокий доход являются не только результатом плодородия земли как природного дара, но и результатом внесения удобрений, использования техники, приложения затрат живого труда, предпринимательского таланта организаторов сельскохозяйственных работ и т.д.;
* • в качестве незаработанных доходов, по существу, можно рассматривать и некоторые другие виды доходов, прежде всего доходы от предоставления капитала, полученного в наследство.

Земельные участки, как уже отмечалось, являются качественно неоднородными, т.е. различаемыми по плодородию и местоположению. Более плодородные и расположенные ближе к рынкам ресурсов и продукции земли пользуются повышенным спросом и дают большую земельную ренту, так как отличаются высокой производительностью и выгодностью их применения. Рента, полученная в результате использования более плодородной, производительной и удобно расположенной земли, называется дифференциальной рентой. Различают дифференциальную ренту, связанную с естественным плодородием и местоположением земли, и дифференциальную ренту, полученную в результате искусственного плодородия земли, эффективности инвестиций, вложенных в землю (проведения мелиорации, внесения удобрений, использования техники и т.д.).

Выше мы говорили преимущественно о сельскохозяйственном применении земли. Однако в действительности существуют различные альтернативные варианты ее использования: для производства сельскохозяйственных культур, в качестве сельхозугодий для выращивания скота, для строительства предприятий, прокладки трубопроводов, дорожного строительства, строительства жилья и т.д. Следовательно, земля как таковая (без учета капиталовложений) является бесплатным даром природы и с точки зрения общества не имеет издержек производства. Однако для физических и юридических лиц, применяющих землю для любых целей, рентные платежи выступают как альтернативные издержки, так как она имеет другие альтернативные варианты своего использования. Вследствие этого все землепользователи должны уплачивать рентные платежи для того, чтобы оградить землю от ее альтернативного использования другими фирмами и гражданами. Если в землю дополнительно вложены инвестиции, то это отражается на росте рентных платежей за ее использование.

Цена земли зависит как от величины земельной ренты, так и от ставки ссудного процента, поскольку вложение денег в банк представляет собой альтернативу приобретения земли для получения будущей ренты, поэтому цена земли (*P*L) определяется по следующей формуле:

\*\*\*

Капитал, вложенный в текущем периоде, обеспечит прирост продукции (предельный продукт) в будущем. Процентное отношение полученного в будущем предельного, дополнительного, продукта к вложенному в настоящее время капиталу называют процентным доходом на капитал.

На реальном рынке капиталы обращаются в денежной форме. Деньги не являются экономическим ресурсом, поскольку они непосредственно не участвуют в производстве товаров и услуг, не являются предметом или средством труда. Однако денежный капитал используется для покупки материальных средств производства. В связи с этим возникает и развивается рынок денежных капиталов, или кредитный рынок, на котором происходит предоставление и получение ссуд. Кредитор, у которого имеются временно свободные денежные средства, предоставляет их за плату на определенный срок заемщику, который в них нуждается.

В связи с этим возникает понятие «ставка ссудного процента» («норма процента»). Это цена, уплачиваемая за использование денег в течение года. Ссудный процент является ценой денежного капитала. Однако в отличие от других цен он определяется не в абсолютной величине, а в виде процента от количества взятых в кредит денег, что позволяет сравнивать процентные ставки. Возможность использования такой оценки ссудного капитала связана с однородностью реализуемого товара, в качестве которого и выступают деньги.

На конкурентном рынке рыночная цена определяется исходя из соответствия спроса и предложения товара. Следовательно, равновесная норма процента зависит от спроса на ссудный капитал и его предложения. Она определяется в точке пересечения кривых спроса и предложения на рынке ссудных капиталов (точка Е на рис. **Определение равновесной нормы процента на рынке ссудного капитала**

 ). График спроса на ссудный капитал имеет снижающийся вид: чем ниже норма процента, тем выше объем спроса на ссудный капитал, и наоборот. График предложения имеет восходящий вид: чем ниже норма процента, тем меньше объем предложения денег; чем выше ставка процента, тем больше желающих предложить ссудный капитал к продаже.

Принятие решения об инвестициях и вложениях денежных средств предполагает сравнение единицы капитала в настоящий момент с доходом, получаемым в будущем от этой единицы капиталовложений.



Рис. **Определение равновесной нормы процента на рынке ссудного капитала**

Первоначально вложенная сумма денежного капитала увеличивается с каждым годом в зависимости от нормы процента. Сумму, которая будет получена на 1 руб. вложенного денежного капитала через определенное количество лет, можно определить по формуле сложных процентов:



где *v,* — сумма, которая будет получена на 1 руб. вложенного денежного капитала;

/ — временной интервал, лет; *г* — норма процента в десятичной форме.

Например, если в данный момент вложена определенная денежная сумма на два года при норме процента, равной 20%, то на каждый рубль из этого вклада по истечении двух лет будет получена следующая сумма:



Всю сумму, которая может быть получена через определенное количество лет, определяют по следующей формуле:



где *Vp* — денежная сумма, вложенная в настоящее время.

Например, если при предыдущих условиях была вложена сумма в размере 3000 руб., то через два года будет получено 4320 руб.

С помощью формулы сложных процентов можно определить то количество денег, которое необходимо вложить в настоящее время, чтобы при существующей норме процента получить определенную сумму в будущем. Оценка будущих благ в текущих единицах называется дисконтированием. Формулу дисконтирования можно представить следующим образом:



Например, если мы желаем получить через два года при норме процента, равной 20%, 5760 руб., то в данный момент нам следует вложить следующую сумму:



Различают номинальную и реальную ставки процента. Номинальная процентная ставка устанавливается кредитными учреждениями. Реальная ставка процента рассчитывается с учетом уровня инфляции, т.е. прироста общего уровня цен за данный период. Она характеризует реальную покупательную способность полученного денежного дохода. При низких темпах инфляции реальная ставка процента примерно равна номинальной ставке за вычетом уровня инфляции. Например, если номинальная процентная ставка составляет 3%, а уровень инфляции — 2%, то реальная ставка процента приблизительно равна 1%. При высоких темпах инфляции для определения реальной ставки процента используется формула



где *г —* реальная ставка процента в десятичной форме;

/ — номинальная ставка процента в десятичной форме; *р* — темп инфляции в десятичной форме.

Для принятия инвестиционных решений должна учитываться не номинальная, а реальная ставка процента.

В действительности в экономике существует не одна, а множество процентных ставок. Ставки процента различаются в разных коммерческих банках в зависимости от срочности вклада, от суммы вклада и т.д.

Размеры процентных ставок в коммерческих банках зависят от следующих основных факторов:

величина учетной процентной ставки (ставки рефинансирования) Центрального банка (ЦБ), по которой он кредитует коммерческие банки. Она выступает определенным ориентиром при установлении процентных ставок по кредитам коммерческими банками. Так, при росте учетной процентной ставки ЦБ кредиты коммерческих банков обычно становятся дороже и наоборот;

степень риска от предоставления ссуды. Чем выше вероятность того, что ссуды не будут возвращены заемщиком, тем больше при прочих равных условиях будут процентные ставки;

срочность ссуды. Обычно долгосрочные ссуды выдаются под более высокие проценты, чем краткосрочные. Выгодность краткосрочных ссуд объясняется тем, что проценты, полученные кредитором по истечении короткого периода, могут быть тоже использованы в качестве кредитных ресурсов вместе с возвращенной суммой ссуды. Поэтому за длительный период времени при одинаковой ставке процента банк получит больший доход при предоставлении краткосрочных, а не долгосрочных кредитов. Для компенсации этих потерь он должен устанавливать более высокие ставки по долгосрочным ссудам. Однако следует отметить, что в централизованной нерыночной экономике СССР проценты по долгосрочным ссудам были ниже, чем по краткосрочным;

размер ссуды. При прочих равных условиях более высокая ставка должна быть при меньшей сумме ссуды, так как расходы банка на оформление и выдачу любой суммы примерно одинаковы;

размер налогов на доходы кредиторов. Чем выше размеры налогов, тем большие процентные ставки по выдаваемым ссудам устанавливают кредиторы для уменьшения потерь, сохранения и увеличения своих доходов;

уровень инфляции. Очевидно, что чем выше уровень инфляции, тем больше величина процентных ставок;

степень монополизации ссудного рынка. При прочих равных условиях банк-монополист при отсутствии конкуренции может устанавливать более высокие процентные ставки, чем конкурирующие банки.

Уровень процентных ставок оказывает существенное влияние на состояние и развитие экономики. Низкие процентные ставки ведут к увеличению спроса на денежный капитал, росту инвестиций, развитию производства, сокращению безработицы. Вместе с тем при определенных условиях низкие процентные ставки могут вызвать развитие инфляции спроса. Высокие ставки процента обусловливают сокращение спроса на денежный капитал и ведут к сокращению инвестиций, снижению темпов развития или спаду производства, росту безработицы. В то же время при высоких темпах инфляции спроса жесткая кредитно-денежная политика может выступать средством борьбы с инфляцией. В любом случае меры кредитно-денежной политики должны сочетаться с изменениями в бюджетной и налоговой политике.

Организацию всех ресурсов в едином производственном процессе осуществляет предприниматель. Он принимает решения, берет на себя риск и несет ответственность за эффективность хозяйственной деятельности. Сам предприниматель предоставляет особый ресурс — предпринимательскую способность и вправе рассчитывать на предпринимательский доход, как и другие владельцы ресурсов на соответствующие доходы: заработную плату, ренту и процент.

Предпринимательский доход включает в себя нормальную и экономическую прибыль.

Нормальная прибыль — это минимальное, или нормальное, вознаграждение предпринимателю за выполнение им предпринимательских функций. Она является составной часть внутренних (скрытых) издержек, которые входят в экономические издержки. Любой предприниматель независимо от вида хозяйственной деятельности должен получать нормальную прибыль. В данном случае его экономическое поведение аналогично поведению рабочего, заработная плата которого не обеспечивает минимума средств существования, в результате чего он должен сменить место работы. Так и предприниматель, не получающий нормальной прибыли, должен либо сменить вид предпринимательской деятельности, либо стать наемным работником вследствие отсутствия предпринимательского таланта. Однако как рабочий стремится к получению заработной платы, превышающей минимум средств существования, так и предприниматель заинтересован в том, чтобы полученная им прибыль была больше нормальной прибыли. Другими словами, он стремится к получению кроме нормальной еще и экономической прибыли.

Экономическая прибыль — это разница между валовой выручкой (валовым доходом) и экономическими издержками.

Существуют различные теории, объясняющие причины и источники экономической прибыли.

Так, К. Маркс считал источником прибыли эксплуатацию чужого труда, присвоение капиталистом прибавочной стоимости, созданной наемными рабочими. По его мнению, капиталист приобретает на рынке своеобразный товар — рабочую силу, которую затем использует в процессе труда и производства. Рабочая сила как товар имеет стоимость, которая определяется стоимостью средств существования рабочего и членов его семьи. Причем только рабочая сила в процессе своего потребления, т.е. труда, создает новую стоимость. Средства производства, по мнению К. Маркса, в создании новой стоимости на предприятии не участвуют. Рабочий просто переносит ранее созданную живым трудом стоимость средств производства на готовую продукцию. Капиталист оплачивает рабочему только стоимость рабочей силы в форме заработной платы, вторую часть новой стоимости, созданной живым трудом работника, которую К. Маркс назвал прибавочной стоимостью, он присваивает в форме прибыли.

Критика теории прибыли К. Маркса в основном связана с тем, что он отрицает участие капитала, техники в создании новой стоимости. Современное комплексно-автоматизированное производство свидетельствует, что значительная новая стоимость может быть создана и при минимальном непосредственном участии и вкладе живого труда наемных рабочих. Нельзя отрицать справедливость получения предпринимателем — собственником капитала — определенной прибыли в качестве вознаграждения за свой предпринимательский талант. Законность присвоения прибыли в результате владения капиталом и его использования может вызывать сомнения в связи с происхождением этого капитала и условиями его получения, но это, скорее, вопрос не экономической природы прибыли, а справедливости и эффективности законодательства и его соблюдения в той или иной стране.

В современной экономической теории получение экономической прибыли связывают с двумя основными факторами: риском предпринимателя и его монопольной властью на рынке. Рассмотрим влияние названных факторов на получение экономической прибыли.

Если бы экономика была чисто конкурентной и ее состояние не изменялось, то экономическая прибыль фирм в положении равновесия в долговременном периоде, как мы отмечали в главе 6, была бы равна нулю. Предприниматели получали бы только нормальную прибыль.

Однако в динамичной экономике действует фактор неопределенности и будущее невозможно точно предвидеть. Поэтому предприниматель берет на себя риск и ответственность за принятие решений. Следовательно, часть экономической прибыли можно рассматривать как доход за принятие риска предпринимателем.

Различают страхуемые и нестрахуемые риски. Страхуемые риски — это риски пожара, наводнения, несчастного случая и др., от которых можно застраховаться, уплатив соответствующие взносы страховым компаниям. Их нельзя считать источником экономической прибыли, так как страховые выплаты только возмещают причиненный страховым случаем ущерб.

Нестрахуемые риски — это прежде всего риски, связанные с циклическими и структурными изменениями в экономике в целом, т.е. с действием внешних для предпринимателя факторов (изменениями в государственной экономической политике; уровне инфляции; уровне безработицы; вкусах, предпочтениях и моде покупателей; конъюнктуре рынка и т.д.). Кроме того, к нестрахуемым рискам следует отнести риски, связанные с собственной инициативой предпринимателя и зависящие от него (внедрение новой техники, обновление и расширение ассортимента продукции, освоение новых рынков и т.д.). Во всех случаях, связанных с нестрахуемыми рисками, предприниматель сталкивается с фактором неопределенности будущих экономических результатов (издержек, выручки, прибыли и т.д.).

Важным источником экономической прибыли является также существование рынков несовершенной конкуренции, обладание фирмами монопольной рыночной властью. Монополист может ограничивать производство продукции и повышать цену с целью получения монопольной прибыли.

Монопольная рыночная власть позволяет предпринимателю уменьшить неопределенность и ее последствия, так как монополист и олигополисты в значительной степени контролируют рынок.

Существуют важные социально-экономические отличия между двумя рассмотренными источниками получения экономической прибыли — риска предпринимателя и монопольной рыночной власти.

Когда предприниматель берет на себя риски, связанные с действием внешних для него факторов или с его собственной инициативой, он выполняет необходимые для общества функции: учитывает изменения в состоянии экономики, конъюнктуре рынка, моде, спросе на продукцию; внедряет новую технику и прогрессивную технологию, улучшает качество продукции и расширяет ее ассортимент и т.д. Решение этих задач способствует развитию экономики в целом, повышению уровня жизни населения.

Если предприниматель получает экономическую прибыль в результате использования своей монопольной рыночной власти, ограничивая объем производства и повышая цены на продукцию, то он выполняет негативные для общества функции, так как вследствие этого недостаточно эффективно распределяются ресурсы в экономике, увеличиваются безработица и инфляция, снижается уровень жизни населения. В связи с этим в условиях несовершенной конкуренции объективно усиливается экономическая роль государства в устранении и смягчении отрицательных последствий деятельности монополистов и олигополистов.

Стремление к максимальной прибыли — главная цель фирмы в условиях действия рыночного механизма, поэтому прибыль можно рассматривать в качестве движущей силы капиталистической экономики. Она оказывает влияние и на распределение ресурсов в экономике, и на научно-технический прогресс, и на эффективность общественного производства. Вместе с тем не следует забывать о негативном влиянии стремления фирм к получению прибыли, особенно в условиях преобладания рынков несовершенной конкуренции, на справедливость распределения доходов в обществе, на возможность разорения и банкротства предприятий, на состояние окружающей среды, на уровень безработицы и т.д. Следовательно, естественное стремление фирм к прибыли должно сопровождаться проведением правительством социально ориентированной экономической политики.

Список литературы:

1. Даниленко, Л.Н. Экономическая теория: курс лекций по микро- и макроэкономике: Учебное пособие / Л.Н. Даниленко. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 576 c.

2. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Микроэкономика: Учебник / Г.П. Журавлева, Н.А. Поздняков, Ю.А. Поздняков. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 440c.

3. Кирюшин, О.И. Экономическая теория: Учебник / Р.С. Гайсин, О.И. Кирюшин, В.Г. Кучкин, В.С. Семенович. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 330c.

4. Кудина М.В. Экономика: Учебник. М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2012.

5. Микроэкономика. Курс интенсивной подготовки. Изд. 4. Под ред. Новиковой И.В., Ясинского Ю.М. М.: ТетраСистемс, 2012. -272с.

6. Мэнкью Н. Грегори. Принципы микроэкономики: учебник. - СанктПетербург: Питер, 2013.

7. Носова С.С. Микроэкономика в вопросах и ответах / С.С.Носова. – М.: Кнорус, 2012.- 224с.