**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА**

**РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**«ДОНБАССКАЯ АГРАРНАЯ АКАДЕМИЯ»**

**Кафедра экономики**



**конспект лекций**

**по дисциплине**

**«ВВЕДЕНИЕ В СПЕЦИАЛЬНОСТЬ»**

для студентов направления подготовки 38.03.01 Экономика,

направленность (профиль): Экономика предприятий и организаций АПК образовательного уровня бакалавриата

**Макеевка, 2024г.**

**Раздел 1. Экономика как наука**

**Тема 1. Общая характеристика профессии экономиста и предмет экономической науки**

1. История развития профессии экономист

2. Общая характеристика профессии экономиста

3. Предмет и функции экономической науки

1. **История развития профессии экономист**

Любая наука возникает из практической жизни людей, необходимости найти ответы на насущные вопросы бытия. Различные стороны жизни общества изучаются разными науками: философией, социологией, культурологией, общественной психологией. Одно из важнейших мест в системе этих наук занимает экономика.

Профессия экономиста возникла сотни лет назад, когда начали существовать основные экономические понятия: товар, обмен, деньги. За прошедшие столетия функции экономиста заметно изменились и расширились. Экономист собирает и анализирует данные о производственной деятельности, затем оценивает, насколько она успешна и, в конечном счете, готовит предложения руководству по усовершенствованию технологии производства и труда.

Для того, чтобы оценить потребность экономиста в современном обществе, я рассмотрю основные понятия, касающиеся этой профессии, а так же виды и направления деятельности экономиста и требования, которые предъявляются к специалистам в этой области.

Термин «экономика» происходит от греческого слова «экономия»,

которое в более точном смысле означает то, чем в настоящее время является «экономика домашнего хозяйства».

Впервые греческое слово «экономия» было использовано Ксенофонтом в заглавии его сочинения. И в таком виде оно просуществовало в течение веков, обозначая науку о домашнем хозяйстве, домоводство. Ксенофонт впервые подверг анализу основные экономические явления и закономерности современного ему общества и стал, по существу, первым экономистом.

Аристотель употреблял термин «экономия» и производный от него «экономика» в этом же смысле. Различные варианты решения вопросов о том, как покупать и продавать, производить и обменивать, всегда являлись составной частью экономики. Аристотель придумал термин «хрематистика» от слова «хрема» (имущество, владение), который не получил такого признания и распространения, как термин «экономика».

По Аристотелю, экономика − это естественная хозяйственная деятельность, связанная с производством необходимых для жизни продуктов, потребительных стоимостей. Хрематистика − это искусство наживать состояние, т. е. деятельность, направленная на извлечение прибыли, на накопление богатства, особенно, в форме денег. Другими словами, хрематистика - это искусство вложения и накопления капитала.

1. **Общая характеристика профессии экономиста**

Рассмотрев более подробно, что такое экономика, на основе этих характеристик мы можем сформулировать понятие «экономист». Рассмотрим несколько из них:

Экономист − это профессиональный квалифицированный специалист по планированию, прогнозированию, организации, учету и экономическому анализу финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Согласно толковому словарю экономисты − специалисты в области экономики, экономических наук, однако на практике их можно охарактеризовать как профессионалов, изучающих, каким образом общество распределяет различные ограниченные ресурсы, в частности такие как земля, трудовые ресурсы, сырье, различное оборудование, для того, чтобы производить товары и предоставлять услуги. Для этого экономисты проводят наблюдения и исследования, собирают и анализируют полученные данные, осуществляют мониторинг экономических тенденций и разрабатывают прогнозы. Для получения необходимых данных относительно расходов на энергоснабжение, инфляции, ставок процента, курсов обмена валют, циклов деловой активности, налогов, уровня безработицы, ими разрабатываются специальные методы и процедуры. Например, для проведения наблюдений могут применяться различные методы выборочного анализа, а для разработки прогнозов использоваться методики математического моделирования.

Кроме этого, важной составляющей работы экономистов является подготовка отчетов (с таблицами и графиками), качество которых способствует показу результатов проведенных исследований.

Несмотря на то, что все экономисты получают базовые экономические знания, в мировой практике их по обыкновению делят на три основные категории в зависимости от специализации в конкретных отраслях экономики:

Экономисты в области микроэкономики («микроэкономисты») − изучают различные экономические категории на уровне отдельных предприятий или домашних хозяйств. Например, они могут помочь отдельным лицам или предприятиям принять решения, которые с учетом текущих ресурсов и спроса способны обеспечить максимизацию прибыли путем прогнозирования возможного спроса на конкретные товары при условии установления на них определенных уровней цен. К этой категории относится большинство работающих экономистов.

Экономисты отдельных отраслей или секторов экономики, а также областей знаний («отраслевые», «индустриальные» или «организационные» экономисты) − применяют фундаментальные экономические законы, категории и методики для исследований в таких специфических отраслях как здравоохранение, образование, сельское хозяйство, экономика городского хозяйства и отдельных регионов, законотворчество, история, энергетика, охрана окружающей среды и т. п. Большая их часть изучает структуру рынка определенных секторов экономики относительно количества конкурентов в пределах данного сектора и анализирует рыночные решения фирм-конкурентов и монополий. Эти экономисты также могут изучать различные аспекты проведения антимонопольной политики и ее влияния на структуру рынка.

Экономисты в области макроэкономики («макроэкономисты») − изучают исторически существующие в экономике всей страны либо группы стран тенденции, разрабатывают прогнозы относительно будущих тенденций в таких сферах, как уровень безработицы, инфляция, экономический рост, производительность и инвестиции.

Кроме вышеупомянутых основных категорий экономистов, общепринятым является их распределение и на более детальные специализации, которые в той или иной мере приближаются к этим категориям. Например, это могут быть следующие специализации:

Экономисты в области монетарной политики или финансов − довольно схожи с «макроэкономистами». Они изучают денежную и банковскую системы, последствия изменений процентных ставок и т. п.

Экономисты в области мировой экономики («экономисты по международным экономическим отношениям») − изучают международные финансовые рынки, курсы обмена валют и последствия проведения торговой политики в различных сферах, например тарифов.

Экономисты по труду и экономисты-демографы − изучают предложения и спрос на трудовые ресурсы, которые, в свою очередь, влияют на определение уровней заработной платы, выявляют причины безработицы и последствия для рынка труда изменений различных демографических тенденций, например: старение населения, рост иммиграции относительно рынка труда и др.

Экономисты по государственным финансам − связаны в основном с изучением роли правительства в экономике и последствий его различных решений, касающихся снижения налогов, финансирования бюджетного дефицита, повышения расходов на социальную сферу и т. д.

Экономисты − исследуют все отрасли экономики, используя различные математические методы (соответствующие калькуляции и расчеты, теории игр, регрессионный анализ) для формулирования экономических моделей. С их помощью они стремятся найти объяснение экономических взаимосвязей, используемых для разработки прогнозов относительно природы и продолжительности деловых циклов, влияния определенных уровней инфляции на экономику, безработицу, а также других экономических феноменов.

Предприятия, где работают экономисты, в свою очередь можно разделить на отдельные категории. Принадлежность экономистов к определенной категории влияет на их основные задания и обязанности, свидетельствует о необходимом объеме знаний и умений, а также квалификационных требованиях к ним.

Экономисты, работающие на больших коммерческих предприятиях (в корпорациях, фирмах) преимущественно имеют дело с различными вопросами микроэкономики, такими как прогнозирование спроса потребителей и объемов продаж продукции предприятий. Одни из них анализируют процесс роста деловой активности конкурентов и увеличение их доли на рынке, а также разрабатывают советы относительно эффективности различных действий в конкурентных соревнованиях. Другие осуществляют мониторинг новых законодательных и нормативных актов, например, относительно регулирования вопросов охраны окружающей среды и охраны труда, и прогнозируют, какие последствия для их бизнеса будет иметь введение этих актов в действие. В корпорациях с большим количеством иностранных филиалов или совместных предприятий могут работать экономисты, проводящие мониторинг экономической ситуации в странах, где эти корпорации осуществляют различные деловые операции, или оценивающие экономические риски вхождения на рынки новых стран.

Экономисты, работающие в исследовательских организациях или консалтинговых фирмах, нередко выполняют те же функции, что и экономисты больших коммерческих предприятий. Экономисты консалтинговых фирм часто проводят исследования для относительно небольших предприятий и фирм, не имеющих в своем штате экономистов с необходимой узкой специализацией. Экономисты исследовательских организаций, преимущественно государственных, нередко выполняют заказы различных органов государственной власти. Например, они могут собирать данные относительно индикаторов в экономике, вести соответствующие базы данных, анализировать исторические тенденции и разрабатывать модели для прогнозирования темпов экономического роста, инфляции, безработицы или процентных ставок. Результаты таких экономических анализов и прогнозы развития событий в мировой и национальных экономиках в целом, а также и их отдельных секторах печатаются в средствах массовой информации и научно-практических изданиях.

Экономисты, работающие в органах государственной власти, осуществляют администрирование большинства исследований и собирают значительное количество экономических данных, характеризующих состояние национальной экономики.

Например, экономисты:

* органов государственной исполнительной власти (министерств, правительственных комитетов), действующих в сфере промышленности, торговли и других родственных сферах, собирают и анализируют данные относительно производства, распределения и потребления товаров, изготовленных в своей и зарубежных странах;
* сферы труда и социальной политики собирают и анализируют данные относительно общего состояния национальной экономики, включая сведения относительно уровней цен, заработных плат, занятости, производительности, охраны труда и профессиональных заболеваний;
* этих и других сфер деятельности также оценивают существующие экономические условия в своей и других странах для того, чтобы оценить экономический эффект различных специфических изменений в законодательстве или государственной политике.

Некоторые из них могут выступать и в роли советников различных высокопоставленных политиков и чиновников в узких отраслях и консультировать их по вопросам относительно снижения уровня государственного контроля в сфере телекоммуникаций, реформирования системы социального страхования, последствий снижения налогов для дефицита бюджета, экономического эффекта от увеличения тарифов на различные импортированные товары. С целью планирования соответствующих средств в бюджете на финансирование определенных расходов они также могут анализировать данные относительно увеличения количества лиц школьного возраста или заключенных, уровня безработицы и занятости.

1. **Предмет и функции экономической науки**

Существует несколько подходов к определению экономики. Само слово «экономика» греческого происхождения *(ойкос −* хозяйство, *номос −* закон), оно означает «законы хозяйствования». Сегодня термин «экономика» используется в двух основных значениях: во-первых, как синоним слова «хозяйство» (экономика страны, региона, предприятия, плановая, рыночная экономика и т.п.), во-вторых, как название науки, изучающей теоретические основы хозяйствования.

В более строгом пониманииэкономика представляет собой совокупность всей системы отношений людей между собой в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг, необходимых для удовлетворения многообразных потребностей.Наука об экономике, дающая цельное представление о всей экономической жизни людей в системе понятий, категорий, принципов, теорий и экономических законов, называется экономической теорией.

Экономическая теория **–** наука, изучающая механизм хозяйствования и экономические законы, регулирующие отношения в производстве, распределении, обмене и потреблении материальных благ и услуг на различных структурных уровнях экономической системы – микро-, макроэкономики и мирового хозяйства.

Современная экономическая наука исходит из положения о безграничности потребностей в условиях ограниченности (редкости) ресурсов, что определяет необходимость выработать эффективный механизм их использования. Исходя из этого подхода экономика (экономическая теория) определяется как «наука о том, как общество использует редкие ресурсы для производства ценных товаров и распределения их среди людей» (П. Самуэльсон).

Экономика − это наука о выборе наиболее эффективных способов удовлетворения безграничных потребностей людей ограниченными ресурсами, которые могут быть использованы для удовлетворения этих потребностей. Исходя из различных подходов к определению науки можно выделить и несколько понятий предмета науки.

Предмет курса экономики включает:

* разрешение вопросов: что производить, как и для кого;
* выбор производства при ограниченных ресурсах с целью более полного удовлетворения неограниченных потребностей и более рационального и эффективного их использования;
* познание законов развития экономических процессов и механизма хозяйствования.

Функции экономической науки

* познавательная *−* изучает экономические явления, выясняет суть процессов и явлений, раскрывает законы, управляющие хозяйственными процес­сами; теоретически объясняет, как функционирует хозяйство, в чем суть, причины, последствия экономических процессов (в чем суть инфляции, как предложение влияет на цены и т.п.). На основе теоретических обобщений реальных фактов хозяйственной жизни экономика объясняет, что есть или что может быть, формулирует принципы экономическо­го поведения (позитивная экономика)*.*
* практическая *−* анализирует создавшиеся проблемы и предлагает пути их решения, разрабатывает научные прогнозы, вы­являет перспективу общественного развития. На основе позитивных знаний экономика дает рекомендации, предлагает рецепты действий. Она объясняет, что должно быть, какой должна быть экономика (нормативная экономика). Эта функция экономики тесно связана с экономической политикой.

Экономическая политика представляет собой систему мероприятий, направленных на достижение экономических целей.

Экономика − общественная наука. Она изучает определенную сторону жизни общества и как таковая тесно связана с другими общественными науками: историей, социологией, политологией, психологией, юриспруденцией и т.д. Связь экономики и юриспруденции обусловлена тем, что в хозяйственной жизни общества экономические и правовые отношения тесно переплетаются. Экономика не может нормально функционировать без соответствующей правовой основы − совокупности норм, регулирующих деятельность хозяйствующих субъектов как на микро-, так и макроуровне.

Разделы экономической теории:

* микроэкономика - ис­следует поведение отдельных экономических субъектов − поку­пателей, фирм, анализирует механизмы функционирования от­дельных рынков, распределение ресурсов и их использование, формирование доходов и т.п;
* макроэкономика - рассматривает экономические процессы на уровне национальной экономики , такие общие явления и процессы как темпы роста национального производ­ства, инфляция, безработица, бюджетный дефицит, государственный долг, методы государственного регулирования и т.п
* мировая экономика (мегаэкономика) - рассматривает экономические отношения в мировом сообществе.

При анализе экономических процессов экономисты отбирают факты, обобщают их, устанавливают причинно-следственные связи, выявляют закономерности, используя общенаучные методы исследований: научную абстракцию, анализ и синтез, индукцию и дедукцию, выдвижение и проверку гипотез, моделирование, экспериментирование и т.п.

Методы экономической науки.

Метод науки − принципы, подходы, формы и способы познания предмета данной науки.

Диалектический метод:

* все явления и отношения находятся в процессе развития и изменения;
* развитие идет от простого к сложному, от низшего к высшему;
* движущей силой развития являются единство и борьба противоположностей.

Метод анализа и синтеза *−* предмет, явление расчленяются на составные элементы, которые изучаются, и дается определение целого; при синтезе происходит соединение элементов в единое целое, раскрывается внутренняя связь между элемента­ми, противоречия и намечаются пути их устранения.

Метод индукции (вывод теории из фактов и наблюдений) и дедукции(формулирование гипотез и подтверждение их фактами).

Метод исторического и логического *−* исследования происхождения явления, этапов и тенденций его развития.

Метод системного подхода *−* экономический объект рассматривается как система, с выделением причины и следствий, корреляционной зависимости.

Экономическое моделирование.Модели представляют собой упрощенное, формализованное описание экономической реальности, они, игнорируя многочисленные второстепенные детали позволяют лучше понимать и описывать при­чины, взаимосвязи, последствия тех или иных экономических процессов и явлений.

Математическое моделирование в экономике достаточно сложно, так как экономика − многомерная система, характер функционирования и развитие которой носит в значительной мере стохастический (вероятностный) характер, находится под воздействием множества внешних факторов.

Функциональный анализ*.* При характеристике зависимостей и взаимосвязей между экономическими процессами одни факторы рассматриваются как данные, независимые, а другие как зависимые, производные от первых. Например, спрос рассматривается как функция цены.

Экономический эксперимент− это искусственное воспроиз­ведение экономических явлений в определенных условиях с це­лью их изучения и дальнейшего практического изменения.

Экономическая теория использует и другие методы: графических изображений, статистические, математические, сравнительного анализа.

**Тема 2. Экономическая система и виды экономических систем**

1. Понятие и структура экономической системы

2. Классификация экономических систем

3. Современная характеристика типов экономических систем

1. **Понятие и структура экономической системы**

Ведение хозяйства необходимо, так как количество товаров для удовлетворения потребностей ограничено. Из того обстоятельства, что производство благ основано на разделении труда, следует, что экономическую деятельность человек осуществляет не изолированно, а в обществе. Это взаимодействие людей требует определённого уклада для того, чтобы совместными усилиями достичь цели обеспечения себя благами. Порядок создаётся тогда, когда люди вольно или невольно согласуют своё поведение с определёнными правилами и подчиняются законам.

Экономическая система – это совокупность взаимосвязанных и определённым образом упорядоченных элементов экономики.

Система – слово греческого происхождения, означает «соединение», «составленное из частей».

Любая система в своём развитии проходит пять стадий:

* возникновение;
* развитие, становление;
* прогрессивные изменения;
* регрессивные изменения;
* исчезновение.

Реальная практика постоянно подтверждает системный характер экономики. Объективно существующие экономические системы находят своё научное отражение в теоретических экономических отношениях. Анализ экономики как системы был дан такими экономистами, как А. Смит, Д. Рикардо, К. Марксом, К. Менгером, Дж. Кейнсом. Из российских экономистов прошлого этой проблемой занимались П.Б.Струве, В.И.Ульянов (Ленин), Н.Д.Кондратьев. В советский период теоретические системы нашли отражение в учебниках экономики под редакцией А.М.Румянцева, Н.А. Цаголова, Н.А.Козлова.

Экономическая система имеет определённую структуру. Структура в переводе с латинского означает строение, расположение, порядок. Структура экономической системы – это строение, расположение составных элементов.

Основными структурными составляющими экономической системы являются: социально-экономические отношения, организационные формы хозяйственной деятельности, хозяйственный механизм.

1.Социально-экономические отношения.

Вся история общества – это, прежде всего история развития человека как первого элемента структуры экономической системы. Поэтому огромное значение имеет развитая социальная система.

Совокупность мероприятий и учреждений, которые призваны обеспечить достойное существование человека в обществе, образуют социальную систему.

Социальная политика имеет соей задачей воплотить в жизнь социальные цели: справедливость, безопасность, социальный мир.

Социальная справедливость требует, чтобы все имеющиеся в народном хозяйстве или произведённые блага справедливо распределялись среди всех членов обществ.

Социальная защита охватывает все мероприятия, которые предохраняют население страны от таких рисков для их жизни, как болезни, несчастные случаи, старость или безработица.

Социальный мир создаётся в обществе, если все социальные группы в целом согласны с существующим порядком вещей.

Задачи и инструменты социальной политики.

Политика социальной защиты гарантирует экономическое и социальное страхование почти всех групп населения от жизненных рисков общего характера. Например, по безработице, на случай болезни, по безработице и от несчастных случаев.

Политика распределения призвана сглаживать неравномерности в первичном распределении доходов. Эта политика включает, например, социальные пособия, компенсационные выплаты многодетным семьям, стипендии студентам.

Политика в области охраны труда охватывает все мероприятия, направленные на предотвращение опасностей, которые могут возникнуть на предприятии. К ним относятся: регламентация длительности рабочего времени, профилактика производственного травматизма, охрана труда молодёжи.

Политика в области рынка труда должна создавать удовлетворительную ситуацию на рынке рабочей силы, например путём посредничества при поиске работы, профессиональных консультаций, государственных мер по расширению занятости.

Руководящими принципами социальной политики являются:

* приоритет ответственности общества по отношению к каждому гражданину;
* акцент на ответственности гражданина перед самим собой;
* организационные формы хозяйственной деятельности.

В структуре экономической системы выделяют и такой важный элемент, как общественное производство, состоящее из сфер и фаз. Сферами являются материальное, духовное и социальное производство. Разграничение сфер относительно и обусловлено спецификой объектов труда, способов его существования, получаемых результатов.

Общественное производство имеет четыре фазы: непосредственное производство, распределение, обмен, потребление.

Исходной фазой является непосредственное производство – процесс создания полезного продукта. Эта фаза имеет решающее значение. Распределение выявляет долю каждого человека в созданном богатстве. Оно играет огромную роль в формировании отношений между людьми, в определении материального положения различных слоёв общества. От того, как распределяются результаты труда, во многом зависит и эффективность самого производственного процесса. Обмен – процесс, во время которого одни продукты обмениваются на другие. Он играет огромную роль в доведении произведённой продукции до потребителя и оказывает влияние на процесс производства. Потребление – использование изготовленных благ для удовлетворения человеческих потребностей. Оно является конечной целью любого производства. Потребление формирует потребность в новых продуктах, влияет на развитие производства. Производство создаёт объект для потребления, определяет его уровень и структуру.

Хозяйственный механизм. Особое место в экономической системе занимает хозяйственный механизм.

Хозяйственный механизм – это совокупность форм и методов организации общественного производства, способ ведения хозяйства.

Структура хозяйственного механизма включает фазы воспроизводства: производство, распределение, обмен и потребление.

По уровню управления различают элементы хозяйственного механизма: потребитель, предприятие, отрасль, народное хозяйство.

Хозяйственный механизм непосредственно связан с экономическими отношениями и включает нормы и нормативы, экономические оценки ресурсов, финансы и кредит, цена, прибыль, заработная плата.

Характер и структура хозяйственного механизма зависит от содержания организационно-экономических отношений, которые связаны со структурой общественного производства. Например, большой удельный вес в экономике сельского, лесного хозяйства, легкой промышленности, кожевенного и обувного производства предполагает развитое местное самоуправление, а отрасли обрабатывающей промышленности – общегосударственного управления. В первом случае используется один тип хозяйствования, во втором – другой.

Хозяйственный механизм не только охватывает собой организационно-экономические отношения, прямо связанные с производством и с другими хозяйствующими структурами, но и проникает в социально-экономические отношения. Этим самым он охватывает как первичные, так и вторичные экономические связи, и хозяйственные процессы.

Функции хозяйственного механизма:

* поддержание динамичного соответствия между уровнем развития производительных сил и конкретными формами экономических отношений. Это достигается путём создания необходимых условий для технического совершенствования производства и роста его эффективности.
* обновление отношений собственности.
* создание стимулов к плодотворному труду.
* организация производства и управления.
* регулирование финансово – кредитных отношений.
* учёт и контроль.
* правовое регулирование хозяйственной деятельности.
* регулирование социально-экономических отношений.

**2. Классификация экономических систем**

В мировой экономической литературе существуют различные подходы к выделению типов экономических систем. в качестве критериев используют, как правило, способ координации действий хозяйствующих субъектов, формы собственности, соотношение секторов национальной экономики.

С позиции формационного подхода выделяют пять типов экономических систем:

* первобытнообщинный;
* рабовладельческий;
* феодальный;
* капиталистический;
* коммунистический.

Первобытнообщинный – отношения основаны на внеэкономическом принуждении к труду. Все делилось поровну и человек не мог существовать в одиночку.

Рабовладельческий и феодальный характеризуются тем, что главные средства производства находились в руках определенных эксплуататорских классов и государства.

Капиталистический – господство частной собственности, эксплуатация наемного труда, экономическое принуждение.

Коммунистический − основан на общественной собственности, эксплуатации нет.

В основе формационного подхода лежит учение об общественно-экономических формациях. В соответствии с этим подходом основными элементами экономической системы являются производительные силы и производственные отношения.

Производительные силы – это совокупность личных и вещественных факторов производства в их взаимосвязи. Элементами производительных сил являются люди и средства производства (предметы труда и средства труда).

Уровень производительных сил определяется несколькими параметрами: квалификационный, общеобразовательный, культурно-технический уровень работников; степень развитости технологии и средств труда; уровень внедрения научных достижений в производство.

Характер производительных сил выражает технологическую их сторону, дает представления об общественной организации производительных сил, указывает на их связь с разделением и кооперацией труда, на уровень обобществления средств производства. Поэтому уровень производительных сил в разных странах может быть одинаков, но характер будет отличаться.

В процессе труда складываются определенные взаимоотношения людей. Производственные отношения – это реальные, объективные отношения людей друг к другу. Эти отношения образуют сложную систему. Субъектами производственных отношений являются социальные группы, трудовые коллективные, индивиды, общество. Можно выделить следующие виды производственных отношений:

а) между отдельными государствами;

б) между государством и предприятиями;

в) между отдельными предприятиями;

г) внутри предприятия между его подразделениями;

д) между государством и домашними хозяйствами и др.

Объекты производственных отношений – это, по поводу чего складываются производственные отношения: средства производства, предметы потребления, рабочая сила.

Производственным отношениям присущи такие качества, как объективность, материальность, историчность. Объективность означает независимость от воли и желания людей. Материальность проявляется в производном (независимом) характере отношений от разделения и организации труда в обществе. Историчность есть принадлежность производственных отношений к конкретной экономической системе, их развитие во времени.

Производственные отношения и производительные силы вместе образуют экономический базис общества, от которого зависят политические, идеологические и другие отношения и институты, которые образуют надстройку.

Экономический базис и надстройка образуют общественно-экономическую формацию.

Смена одной общественно-экономической формации другой происходит под воздействием закона соответствия производственных отношений уровню и характеру развития производительных сил. Этот закон был открыт К. Марксом.

Смена формаций объясняется следующим образом. Производительные силы являются активным элементом экономического способа производства. Они постоянно развиваются, но для их развития необходимы соответствующие экономические отношения, формирующие структуру управления и хозяйственный механизм. Экономические отношения являются пассивным, консервативным элементом экономической системы. Поэтому развитие производительных сил опережает существующие формы производственных отношений, и на определенном этапе эти отношения начинают тормозить развитие производительных сил. Противоречие между производительными силами и производственными отношениями приводят к социальной революции. В результате этого меняется система производственных отношений и надстройка. Новые формы собственности, формы хозяйствования, политические, правовые институты и механизм управления, присущие новой формации, создают благоприятные возможности для развития производительных сил. Тем самым обеспечивается поступательное движение экономики.

Общественно-экономическая формация – это определенный способ производства с соответствующей ему надстройкой.

Способ производства – единство и взаимодействие производственных сил и производственных отношений.

Производственные силы – совокупность личных и вещественных факторов производства (предметов труда и средств труда).

Производственные отношения – это отношения людей в процессе производства, распределения и потребления, материальных благ.

Смена одной общественно-экономической формации другой происходит под содействием закона соответствия производственных отношений уровню и характеру развития производительных сил. Этот закон был открыт К.Марксом.

В соответствии с технократическим подходом (он присущ теории У. Ростоу «Стадии экономического роста») выделяют:

Традиционное общество. Существовало до XVII века. Используется ручной труд, низкая производительность труда. В структуре производства преобладает сельское хозяйство.

Переходное общество. XVII-XVIII в. развитие ремесла, науки. Появление рынка. Повышение производительности труда.

Период сдвига. Происходит быстрое развитие отдельных отраслей народного хозяйства.

Стадия зрелости. Во всех отраслях преобладает машинное производство, повышается эффективность производства (индустриальное общество).

Стадия высокого массового потребления. Развивается научно-технический прогресс. Изобилие потребительских товаров. Высокий уровень потребления и уровень жизни. Высокие темпы экономического роста.

Согласно этой теории экономику любой страны можно отнести к одной из пяти стадий экономического роста. Наиболее развитые страны прошли все пять стадий.

В соответствии с теорией У. Ростоу экономическую систему любой страны в прошлом или настоящем можно отнести к одной из пяти стадий экономического роста. В основе их смене лежит прогресс техники и производства. Основные формы общества, по У. Ростоу, - это традиционное и индустриальное, остальные стадии являются переходными. Каждая стадия определяется взаимодействием технико-экономических, идеологических и психологических факторов. Смена стадий происходит в связи с изменениями в ведущей группе отраслей и уровне накопления (той части доходов, которая идет на развитие производства).

В зависимости от степени индустриально-экономического развития общества выделяют три ступени общества. Их краткая характеристика представлена в таблице:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Критерии | Ступени общества | | |
| Доиндустриальное (доэкономическое) общество | Индустриальное (экономическое) общество | Постиндустриальное (постэкономическо) общество |
| Тип средств производства | Ручные орудия труда | Машина | Информатика |
| Ведущий сектор | Сельское хозяйство | Индустрия | Наука |
| Тип детерминации | Традиции и внешнеэкономическое принуждение к труду | Материальные (денежные) стимулы | Творчество |
| Тип общественного человека | Традиционный (патриархальный) человек | «Экономический»  человек | Социально-творческий (социологический) человек |

**3. Современная характеристика типов экономических систем**

Современная классификация экономических систем предполагает четыре модели экономических систем:

Чистый капитализм (чистая рыночная экономика).

Командная экономика (централизованно управляемая экономика).

Смешанная экономика.

Традиционная экономика.

Традиционная экономика. Этот тип экономики присущ отсталым в экономическом отношении странам. Организация производства, его структура, ритм экономической жизни базируется на обычаях и традициях. Наследственные привычки, общественные роли и статусы предопределяют устои экономической жизни и социальной деятельности. Этнические и кастовые преграды препятствуют распространению научного и технического прогресса.

Этот тип экономической системы базируется на отсталой технологии, широком применении ручного труда, многоукладности экономики.

Многоукладность экономики означает существование при данной экономической системе различных форм хозяйствования. В ряде стран сохраняются натурально-общинные формы, основанные на общинном коллективном ведении хозяйства и натуральных формах распределения созданного продукта. Огромное значение имеет мелкотоварное производство. Оно основано на частной собственности на производственные ресурсы и личном труде их владельцев. В странах с традиционной системой мелкое товарное производство представлено многочисленными крестьянскими и ремесленными хозяйствами, которые доминируют в экономике.

В условиях относительно слабо развитого национального предпринимательства огромную роль в экономике часто играет иностранный капитал.

Решение ключевых экономических задач имеет специфические особенности в рамках различных укладов. Для традиционной системы характерна особенность – активная роль государства. Перераспределяя через бюджет значительную часть национального дохода, государство направляет средства на развитие инфраструктуры и оказание социальной поддержки беднейшим слоям населения.

В основу деления экономических систем на рыночную экономику или командную положен принцип индивидуальности или принцип коллективизма.

В основу принципа индивидуальности положен идеал неограниченной свободы отдельной личности по отношению к другим людям и обществу. Перенесение принципа индивидуальности на экономику создает предпосылки для формирования системы рыночной экономики.

В соответствии с принципом коллективизма человеческой личности отводится подчиненная роль по отношению к обществу. Всестороннее политическое обоснование - этот принцип рассмотрен К.Марксом и приводит к социализму, а затем – к коммунизму. Применение принципа коллективизма в экономике приводит, как правило, к формированию системы централизованного управления экономикой.

Основными элементами этих экономических систем являются:

* отношения собственности: регулирование имущественных отношений, например, частная или коллективная форма собственности.
* механизм координации: согласование планов потребления домашними хозяйствами и производственных планов предприятий, например, через рынок или посредством централизованного планирования.

Функция государственного регулирования: формирование хозяйственных связей между гражданами и государством, например, свободный рынок или тотальная принудительная экономика.

Рыночная экономика.

а) Отношения собственности.

Средства производства принадлежат частным владельцам.

Частная собственность призвана обеспечить личную независимость и возможность развития хозяйственной деятельности каждому человеку.

Стремление приобрести собственность рассматривается как побудительный мотив к повышению продуктивности каждого человека и двигатель технического и экономического прогресса.

б) Механизм координации.

В рыночной экономике домашние хозяйства составляют планы закупок, а предприятия – свои производственные планы самостоятельно и независимо одно от другого. Обе стороны стремятся реализовать свои планы. Предприятия хотят, например, продавать как можно дороже, а домашние хозяйства – покупать как можно дешевле. Через механизм рыночных цен происходит выравнивание цены спроса и предложения. Цена в условиях равновесия рынка информирует продавца и покупателя о дефиците или избытке соответственно товара.

Экономическая деятельность государства ограничивается тем, чтобы удовлетворять коллективные потребности (например, здравоохранение, образование, судопроизводство), в остальном государство призвано гарантировать основные права свободной рыночной экономики.

Свобода заключения контрактов гарантирует производителям и потребителям право покупать и продавать по своему усмотрению, в соответствии с собственными планами хозяйственной деятельности.

Каждому предпринимателю, предоставлена свобода заняться каким-либо видом деятельности и беспрепятственно выбирать предмет своей хозяйственной деятельности. На рынке преобладает свободная конкуренция.

Свободный выбор места работы дает возможность лицам наемного труда по своему усмотрению выбирать род и место работы.

Государство должно контролировать соблюдение принятых норм без того, чтобы самому вмешиваться в хозяйственную деятельность.

В основе «чистой» централизованно управляемой экономики лежит единая и замкнутая на себе теория в соответствии с принципами марксизма-ленинизма.

Отношения собственности.

Собственность на средства производства находится в руках всего общества. Олицетворением общества является государство или какая-либо организованная группа (например, кооператив). Как утверждает марксистско-ленинская теория, это необходимо потому, что рабочий класс может освободить себя только при условии, что он революционным путем отменяет капиталистическую собственность на средства производства и заменяет ее собственностью социалистической.

Механизм координации.

В централизованно управляемой экономике вся хозяйственная деятельность планируется и координируется из единого центра. Экономический процесс управляется через государственную плановую комиссию, которая составляет общий план и его разделы и утверждает цены. Отдельные предприятия не являются самостоятельными субъектами, принимающими решения, они лишь пассивные получатели инструкций, обязанные исполнять плановые задания.

Согласование объемов производства и потребностей происходит в центральных государственных органах. Для каждого изделия составляется план потребности и соответствующий производственный план. Выполнение планов контролируется громоздким государственным аппаратом чиновников. в качестве стимулов к труду служат ордена, награды и премии. в случае безответственного невыполнения планов существуют штрафы и лишение премий.

Регулирующая функция государства.

Принцип выполнения плана предполагает всестороннее подчинение членов общества государству. На место свободы принятия экономических решений в системе рыночного хозяйства приходит тотальное руководство партии или государства. Таким образом, партия или государство решает, в каких пропорциях должно развиваться народное хозяйство. Сырье и рабочая сила находятся преимущественно в распоряжении тех отраслей экономики, которые по плану рассматриваются как основные направления развития. Следовательно, потребление и место работы подчинено так же централизованному планированию, так что не остается свободного выбора профессии или свободного потребления.

Смешанные экономические системы.

Рыночная экономика в «чистом» виде и «чистая» централизованно управляемая экономика представляют собой теоретические модели. В действительности не существует «чистых» экономических систем. Экономические системы в различных странах содержат элементы обеих экономических систем.

Реально существующие экономические системы, таким образом, имеют смешанные формы. В то же время всегда преобладают характерные элементы той или иной системы. Если преобладает принцип индивидуальности, то система определяется как рыночное хозяйство. Если же, в первую очередь, в жизнь внедряется принцип коллективизма, такую систему называют централизованно управляемой экономикой.

Выделяют следующие модели смешанных экономических систем: американскую, японскую, шведскую модели, а также социальное рыночное хозяйство ФРГ. Каждые из них имеют свои особенности.

Американская модель построена на системе всемерного поощрения предпринимательской активности, обогащенная наиболее активной части населения. Малообеспеченным группам создается приемлемый уровень жизни за счет частичных льгот и пособий. Эта модель основана на высоком уровне производительности труда и массовой ориентации на достижение личного успеха.

Японская модель характеризуется использованием индикативного планирования и определенным отставанием уровня жизни народа от роста производительности труда. За счет этого достигается снижение себестоимости продукции и резкое повышение ее конкурентоспособности на мировом рынке. Такая модель возможна только при исключительно высоком развитии национального самосознания, приоритете интересов нации над интересами конкретного человека, готовность населения идти на определенные материальные жертвы ради процветания страны.

Шведская модель отмечается сильной социальной политикой, направленной на сокращение имущественного неравенства за счет перераспределения национального дохода в пользу наименее обеспеченных слоев населения. Большая часть государственных расходов направляется на социальные цели. Это возможно только в условиях высокой нормы налогооблажения. Такая модель получила название «функциональная социализация», при которой функция производства ложится на частные предприятия, действующие на конкурентной рыночной основе, а функция обеспечения высокого уровня жизни – на государство.

Социальное рыночное хозяйство ФРГ сформировалось на основе ликвидации концернов гитлеровского времени и предоставления всем формам хозяйства возможности устойчивого развития. При этом особым покровительством пользуются мелкие и средние предприятия, фермерские хозяйства. Государство активно влияет на цены, пошлины, технические нормы.

В процессе формирования новой экономической модели в республике предусматривается:

* создать правовое обеспечение всего комплекса рыночных преобразований, личных прав и свобод граждан;
* осуществить поэтапную либерализацию всех форм экономической деятельности, гарантировать свободу предпринимательства;
* преобразовать систему распределительных отношений, поощрять приоритетное стремление человека к приумножению личного благосостояния своим трудом;
* создать систему сильной социальной защиты;
* осуществить единый и равный подход ко всем формам собственности;
* создать конкурентную среду и не допускать недобросовестной деятельности субъектов хозяйствования на рынке;
* сформировать сильную финансовую кредитно-денежную систему, способную обеспечить социально-экономическую эффективность функционирования и развития народного хозяйства;
* создать предпосылки ускоренного технического развития производства;
* обеспечить экономическую безопасность страны.

Стратегической целью социально-экономических преобразований является повышение жизненного уровня белорусского народа. Эта цель может быть достигнута путем построения высокоэффективной экономической системы; обладающей современными стимулами к высокопроизводительному труду, восприимчивой к научно-техническому прогрессу. Вместе с тем, история страны, традиции народа, его менталитет требует придания экономической системе сильной социальной справедливости.

Для нашего типа рыночной экономики особую значимость будет иметь проблема социальной защиты и социальных прав человека. Социальная защита должна строится на базе социальных нормативов, представляющих научно-обоснованные показатели уровня потребления важнейших благ и услуг, размера денежных доходов и других условий жизнедеятельности населения.

Государство должно всячески поддерживать отечественное предпринимательство. Оно может развиваться на основе различных форм собственности и хозяйствования. Государственное регулирование развития предпринимательства возможно при оказании соответствующей консультационной, информационной помощи, проведении льготной налоговой политики, предоставлении кредита, целевого государственного финансирования, обеспечении материально-техническими ресурсами.

Государство должно поощрять иностранные инвестиции. Оно позволяет не только развивать производство, но и приобщаться к зарубежному научно-техническому, организационному и управленческому опыту.

**Тема 3. Капитал и его оборот**

**1. Капитал, его формы, свойства. Кругооборот и оборот капитала**

**2. Понятие промышленного, торгового, ссудного капитала. Земельная рента**

**3. Понятие человеческий капитал. Функциональная роль человеческого капитала. Стадии капитала. Накопительный капитал.**

# 1. Капитал, его формы, свойства. Кругооборот и оборот капитала

Капитал − это, то, что способно приносить доход, или ресурсы, созданные людьми для производства товаров и услуг.

Человек, вступая в хозяйственную деятельность, помимо целей и мотивов, располагает совокупностью ресурсов, которые могут быть задействованы в производстве. Эти ресурсы условно называются капиталом.

Экономисты классической школы (А. Смит, Дж.С. Милль) полагали, что капитал − это запас продуктов различного рода, достаточный для снабжения работы материалами и орудиями.

Капитал характеризуется двумя чертами:

1. капитал − это производственный или товарный запас в отличие от запасов для непосредственного потребления;

2. капитал −это источник дохода, в отличие от накоплений предметов роскоши.

А. Смит дает следующую структуру капитала:

* основной капитал:
* машины и орудия труда;
* доходные постройки;
* улучшенная земля;
* приобретенные и полезные способности всех членов общества (человеческий капитал);
* оборотный капитал:
* деньги;
* запас жизненных средств;
* запас сырья и материалов;
* запас готовой, но еще не реализованной продукции.

В этой структуре деньги − только один из восьми элементов капитала. Поэтому отождествление денег с капиталом классики политэкономии считали грубой ошибкой.

Капитал обладает следующими свойствами.

1. Капитал выступает как ограниченный ресурс, который может быть присвоен (вовлечен) в хозяйственный процесс.

2. Способность к накоплению. Он не только сохраняется, но и пополняется.

3. Хозяйственный ресурс, обладающий определенной ликвидностью, т.е. способностью превращаться в денежную форму.

4. Постоянная смена собственных форм (товарная, денежная, производительная).

5. В процессе своего кругооборота капитал не только воспроизводит свою стоимость, но и приносит добавочную прибавочную стоимость или прибыль. Он выступает как самовозрастающая стоимость. Таким образом, капитал − это накапливаемый хозяйственный ресурс, который включен в процессы воспроизводства и возрастания стоимости.

Формы капитала:

* экономический капитал − средства производства, товары, деньги, которые способны приносить прибыль;
* человеческий капитал − профессиональные знания, умения, навыки;
* социальный капитал − совокупность общественных норм и связей, способствующих решению проблемы коллективных действий. Социальный капитал улучшает работу ряда ключевых институтов, в том числе за счет эффективности общественного мониторинга власти и государственного сектора.
* административный капитал − корпоративные организации;
* политический капитал − партии, общественные движения.

Теория К. Маркса дает деление капитала на постоянный и переменный. Такое деление капитала вытекает из его теории прибавочной стоимости. Стоимость товара по К. Марксу распадается на три части:

* затраты постоянного капитала (С) − средства производства;
* затраты переменного капитала − затраты переменного капитала − затраты на зарплату рабочих *(V);*
* прибавочная стоимость (*М)* − конечный доход самих капиталистов.

Иначе стоимость товара = С + У+ М.

Структура деления капитала по К. Марксу, А. Смиту и Дж. С. Миллю представлена на рис. 1.



Рис. 1. Структура деления капитала по К. Марксу, А. Смиту и Дж.С. Миллю

Делением капитала на постоянный и переменный К. Маркс показал, что переменным капиталом создается прибавочная стоимость.

Таким образом, капитал отражает материальные условия любой формы деятельности − промышленности, сельского хозяйства, транспорта, сферы социальных услуг.

В процессе воспроизводства капитал находится в постоянном движении, совершая кругооборот по схеме трех стадий:

* закупка средств производства;
* процесс производства;
* реализация произведенных товаров.

Такие кругообороты повторяются вновь и вновь, образуя непрерывный оборот капитала. Оборот капитала предполагает, что весь авансированный капитал возрастет по стоимости и вернется в первоначальной натуральной форме.

Материальной основой движения капитала являются основной капитал или основные производственные фонды. К ним относятся здания, сооружения, машины, механизмы, оборудование и др.

Оборотный капитал или оборотные фонды − часть производственного капитала, которая целиком потребляется в каждом производственном цикле. Это сырье, материалы, топливо, полуфабрикаты и т.д.

В процессе оборота основных производственных фондов осуществляется их воспроизводство. Экономическое содержание этого процесса сводится к возмещению потребленной стоимости основных производственных фондов в форме износа.

Износ основных фондов − это уменьшение их стоимости с постепенной утратой основными фондами их потребительских свойств и производственной полезности. Различают физический и моральный износ.

Физический износ − результат старения тех натуральных материалов, из которых произведены здания, машины, оборудование и т.д.

Моральный износ − это уменьшение стоимости средств труда и их производительной способности независимо от физического износа.

Материальной основой морального износа служит НТП, который поставляет на рынок обновленную или новую технику. Стоимость износа основных фондов переносится на создаваемую продукцию и возмещается при ее реализации. Из сумм реализации готовой продукции стоимость износа перечисляется на соответствующий счет амортизации, образуя амортизационный фонд. Под амортизациейпонимают процесс перенесения стоимости основных фондов по частям (по мере изнашивания) на производимый продукт. За счет амортизационного фонда осуществляется воспроизводство основных фондов путем нового строительства и капитального ремонта (замены старых изношенных узлов на новые).

# Понятие промышленного, торгового, ссудного капитала.

# Земельная рента

Рынками капитала **−** называются те сегменты рынка, где совершаются торговля финансовыми активами. Рынок капиталов подразделяется на рынок ценных бумаг (средне и долгосрочных) и рынок средне- и долгосрочных банковских кредитов. Рынок капиталов служит важнейшим источником долгосрочных инвестиционных ресурсов для правительств, корпораций и банков. Если денежный рынок представляет высоколиквидные средства в основном для удовлетворения краткосрочных потребностей, то рынок капиталов обеспечивает долгосрочные потребности в финансовых ресурсах.

Торговый капитал, капитал, функционирующий в сфере товарного обращения; обособившаяся часть промышленного капитала, обслуживает стадию реализации товарного капитала. Движение товарного капитала характеризуется формулой. Д — Т — Д1 , где Д — деньги, Т — товар, Д 1— деньги с приростом. Определённая денежная сумма авансируется на приобретение товаров, которые затем реализуются потребителям. Разница между покупной и продажной ценой составляет торговую прибыль, получение которой является определяющим мотивом деятельности торговых капиталистов.

Рынок капиталовподразделяется на:

* биржевой и внебиржевой;
* рынок ссудных капиталов и рынок долевых ценных бумаг.

Базовые принципыфункционирования ссудного капитала:

* возвратность (предоставляется во временное пользование);
* срочность (предоставляется на изначально фиксированный срок);
* платность (предоставляется на платной основе);
* обеспеченность (ссуды предоставляются под какое-либо обеспечение).

Ссудный капитал,денежный капитал, предоставляемый в ссуду капиталистам за плату в виде процента, источником которого служит неоплаченный труд наёмных рабочих. Особая историческая форма капитала, порожденная капиталистическим способом производства.

Основные источники ссудного капитала:

* свободные финансовые ресурсы государства, юридических и физических лиц, аккумулируемые в основном на депозитных (сберегательных) счетах в кредитных организациях;
* денежные капиталы, временно высвобождающиеся в процессе кругооборота промышленного и торгового капиталов и аккумулируемые в основном на расчетных счетах юридических лиц в кредитных организациях.

Общая структура рынка ссудных капиталов:

* денежный рынок − как совокупность краткосрочных кредитных операций, обслуживающих в основном движение оборотных средств;
* рынок капиталов − как совокупность среднесрочных и долгосрочных кредитных операций, обслуживающих преимущественно движение основных средств;
* фондовый рынок − как совокупность кредитных операций по обслуживанию рынка ценных бумаг;
* ипотечный рынок − как совокупность кредитных операций по обслуживанию рынка недвижимости.

Ссудный процент по своей форме выступает в виде цены капитала как товара*.* Однако процент представляет собой, по определению Маркса, “иррациональную форму цены”. Цена по своей природе есть денежное выражение стоимости. Но ссудный процент не является денежным выражением отданной в ссуду капитальной стоимости. Ссудный процент представляет собой плату за пользование ссудным капиталом, следовательно, является оплатой не стоимости, а потребительной, стоимости капитала как товара.

Внешне выступая в виде цены капитала, процент по своей сущности представляет собой особую форму прибавочной стоимости. Прибыль, получаемая от ссуженного капитала, распадается на две части:

* процент, присваиваемый ссудным капиталистом − кредитором;
* предпринимательский доход, присваиваемый функционирующим капиталистом − заемщиком. Источником обеих этих частей является прибавочная стоимость, полученная в результате эксплуатации наемных рабочих.

Итак, ссудный процент− это часть прибавочной стоимости, присваиваемая капиталистом как простым собственником капитала и принимающая форму цены капитала как товара.

Промышленный капитал - капитал для производства прибавочной стоимости и функционирующий в сфере материального производства (в промышленности, сельском хозяйстве, строительстве, транспорте). Промышленный капитали «... охватывает всякую, ведущуюся капиталистически отрасль производства» (Маркс К, Энгельс Ф). Отражает специфический характер капиталистического производства и обращения, подчинённых процессу самовозрастания капитальной стоимости. Т. к. производство прибавочной стоимости представляет собой не единовременный акт, а постоянно воспроизводимый процесс, прибавочный капитал находится в движении, постоянно совершает кругооборот и существует одновременно в трех функциональных формах :

* денежной;
* производительной;
* товарной.

Каждая из которых, в свою очередь, совершает собственный кругооборот. Этим самым обеспечивается непрерывность капиталистического производства. «Промышленный капитал есть единственный способ существования капитала, при котором функцией капитала является не только присвоение прибавочной стоимости, соответственно присвоению прибавочного продукта, но в то же время и ее создание. Поэтому промышленный капитал обусловливает капиталистический характер производства; существование промышленного капитала включает в себя наличие классовой противоположности между капиталистами и наемными рабочими».

К понятию земля относится не только географическое расположение, но и все заключенное в недрах земли (нефть, газ, руда и прочее), а так же лесные угодья, гидроресурсы, биосферу.

В разное время роль и значение земли заключалась в целом и отдельными составляющими этого понятия играли не одинаковую роль, изначально земля была основным средством производства. В условиях промышленной революции и индустриализации огромное значение приобрело наличие полезных ископаемых, в современных условиях значение земли рассматривается как место обитания человека, которое ограниченно и подвержено влиянию экологических катастроф. Поэтому цены на землю постоянно растут, цена земли определяет величину земельной ренты, специфика рынка земли состоит в том, что в рамках национального экономического предложения земли абсолютно не эластично, поскольку количество данного ресурса ограничено.

Спрос на землю показывает, какое количество земли арендаторы готовы взять в аренду при возможных различных уровнях зарплаты за нее, спрос на землю неоднороден, он включает в себя два основных элемента: сельскохозяйственный и несельскохозяйственный спрос.

Предложение земли и других природных ресурсов выступает как запас, а рента как поток капитала.

Если на оси абсцисс отложить земельную площадь, а на вертикальной оси отложить ренту, которую арендаторы ежемесячно выплачивают за каждый акт земли, то кривая спроса будет иметь отрицательный наклон, вследствие действия закона уменьшения плодородия.

Дифференциальная рента 1-ой степени связана с экстенсивными методами ведения хозяйства, т.е. используя для оценки плодородия почвы, местоположение участка, полезные ископаемые и освоение новых пахотных земель.

Дифференциальная рента 2-ой степени связана с ведением хозяйства интенсивными методами, т.е. дополнительные вложения капитала улучшают качественные характеристики участка земли и способствуют росту производительности труда, в итоге дополнительные капиталовложения, в виде совершенствования техники, проведения работ по увеличению плодородности почвы приносят дифференциальная ренту 2-ой степени.

Земля выставляется общественным предметом труда в сельском хозяйстве, но не является продуктом труда, значит, не имеет стоимости. Поэтому для ее оценки используют:

1. оценка потребительских свойств земли.

2. оценка полезности ее свойств.

Показатель по плодородию обеспечивает дифференциальный доход, поэтому владелец участка, продавая его или сдавая в аренду, рассчитывает получить с нее ежемесячный доход, причем он хочет получить за землю такую сумму, которая при помещении ее в банк принесет доход в форме % равного ренте.

1. **Понятия человеческий капитал. Функциональная роль человеческого капитала. Стадии капитала. Накопление капитала**

Человеческий капитал представляет собой материализованные в человеке знания и его способность к эффективному труду, эффективное использование которых позволяет воспользоваться возможностью существенного улучшения уровня жизни населения и повышения темпов экономического роста.

Человеческий капитал является особой экономической категорией, основной проблемой исследования которой является специфическая природа человеческого капитала, обусловленная совокупностью физических и умственных способностей человека, определяющих его способность к труду. Наиболее распространено следующее определение понятия человеческий капитал: человеческий капитал – совокупность знаний, умений, навыков, использующихся для удовлетворения многообразных потребностей человека и общества в целом. Данный подход отражает основные составляющие человеческого капитала, которыми являются интеллект, здоровье, знания, качественный и производительный труд и качество жизни. Понятие человеческого капитала можно трактовать как особый капитал в форме интеллектуальных способностей и практических навыков, полученных в процессе образования и практической деятельности человека. Данная трактовка указывает на тот факт, что наличие человеческого капитала означает способность людей к участию в производстве.

Специфические особенности понятия человеческого капитала представлены на рисунке 1.

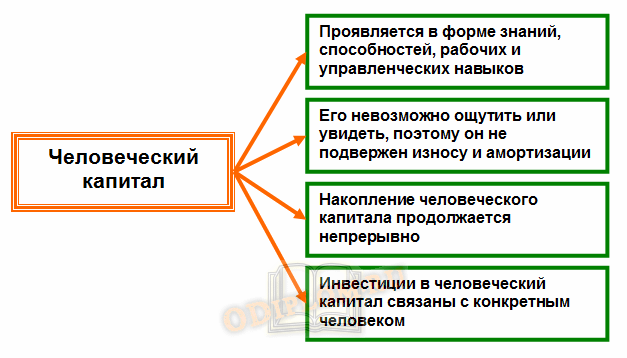


Рисунок 1 – Понятие человеческого капитала

Способность людей к участию в производстве определяет интерес к понятию человеческого капитала со стороны предприятий, так как эффективное использование человеческого капитала обеспечивает экономический рост, т.е. увеличение объема создаваемых полезностей, следовательно, повышается уровень хозяйственной деятельности предприятия. Понятие человеческого капитала определяется в рамках нескольких концепций, включая экономическую теорию, управление персоналом, которое в свою очередь, разграничивает управление человеческими ресурсами и управление человеческим капиталом. Таким образом, человеческий капитал проявляет себя непосредственно в качестве капитала и в виде особого ресурса. С точки зрения сущностного содержания природы человеческого капитала, данное понятие затрагивает широкий спектр категорий науки управления людьми. Разница в терминологии обусловлена включением в концепции "управления людьми" и "управление персоналом" двух взаимосвязанных понятий человеческого капитала и человеческих ресурсов. Философия и прикладные аспекты управления персоналом являются определяющими и для человеческого капитала, и для человеческих ресурсов, тогда как управленческое воздействие в теории управления людьми направлено на построение систем управления человеческими ресурсами и человеческим капиталом. Взаимосвязь между этими аспектами представлена на рисунке 2.

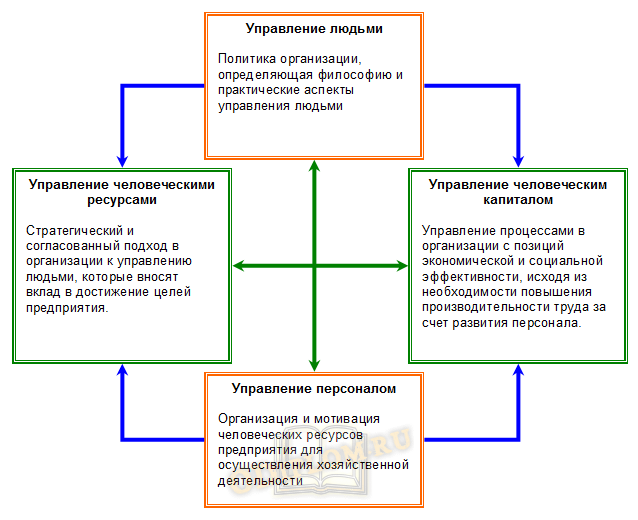


Рисунок 2 – Взаимосвязь между аспектами управления людьми

Теория человеческого капитала была разработана учеными-экономистами, среди которых наибольший вклад в разработку внесли Т. Шульц и его последователь Г. Беккер. Ими были заложены методологические основы и основные элементы теории человеческого капитала. В таблице приведены несколько определений понятия человеческий капитал зарубежных авторов.

Понятие человеческий капитал

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| №  п/п | Автор | Определение понятия "человеческий капитал" |
| 1 | Т. Шульц | Все человеческие ресурсы и способности являются или врожденными, или приобретенными. Каждый человек рождается с индивидуальным комплексом генов, определяющим его врожденный человеческий потенциал. Приобретенные человеком ценные качества, которые могут быть усилены соответствующими вложениями, мы называем человеческим капиталом. Рассматривайте все человеческие способности либо как врожденные, либо как приобретенные. Свойства, которые являются ценными и могут быть развиты с помощью соответствующих вложений, будут человеческим капиталом. |
| 2 | Бонтис | Человеческий капитал представляет собой человеческий фактор в организации, это объединенные вместе интеллект, навыки и специальные знания, которые придают организации отличительный характер. |
| 3 | Скарборо и Элиас | Концепцию человеческого капитала чаще всего рассматривают, как связующую концепцию, т. е. связь между практическими методами человеческих ресурсов и качеством работы компании с точки зрения активов, а не бизнес-процессов.  Человеческий капитал – это нестандартизированный, неявный, динамичный, зависящий от контекста и воплощенный в людях уникальный ресурс. |
| 4 | Дэвенпорт | Человеческий капитал – знания, навыки и способности людей, которые создают стоимость. Люди обладают врожденными способностями, поведением и личной энергией, и эти элементы формируют человеческий капитал. Владельцев человеческого капитала являются работники, а не их работодатели. |
| 5 | Барни | Человеческий капитал создает добавленную стоимость, которые делают люди для организации. Следовательно, человеческий капитал является условием конкурентного преимущества. |

Шульц утверждал, что "благосостояние людей зависит не от земли, техники или их усилий, а скорее от знаний". Именно этот качественный аспект экономики он определил как "человеческий капитал". Его зарубежные апологеты придерживались аналогичного подхода, постепенно расширяя трактовку человеческого капитала. В целом, человеческий капитал выступает главным фактором формирования и развития инновационной экономики и экономики знаний, как следующего этапа социально-экономического развития.

Человеческий капитал представляет собой результат различных видов деятельности человека: получения образования, воспитания, трудовых навыков. Затраты на приобретение знаний расцениваются при этом как инвестиции, формирующие капитал, который впоследствии будет приносить его владельцу регулярную прибыль в виде более высокого заработка, престижной и интересной работы, повышения социального статуса и т.д.

Роль человеческого капитала проявляется через социальные институты, что позволяет проанализировать не только социальные параметры, но и изучить влияние социальных факторов на рыночную экономику.

Теория человеческого капитала делает акцент на добавленной стоимости, которую люди могут создать для организации. Она рассматривает людей, как ценный актив и подчеркивает, что инвестиции организации в людей генерируют доходы, которые стоят затраченных средств. Устойчивого конкурентного преимущества можно достичь только тогда, когда у фирмы есть запас человеческих ресурсов, который не смогут имитировать или воспроизвести ее конкуренты, благодаря найму работников с ценными с точки зрения конкуренции знаниями и навыками, многие из которых трудно сформулировать.

Для работодателя инвестиции в обучение и развитие персонала – это средство привлечения и сохранения человеческого капитала, а так же способ получить более высокие доходы от этих инвестиций. Предполагается, что эти доходы станут следствием повышения качества работы, гибкости и способности к введению инноваций в результате повышения уровня знаний и компетенции. Таким образом, теория человеческого капитала позволяет объективно утверждать следующее: Знания, умения и навыки являются ключевыми факторами, определяющими успех отдельной компании и экономики страны в целом. Вместе с тем существует точка зрения, отвергающая подход к человеческому капиталу, как к некоему активу, по аналогии с финансовым и основным капиталом. Майкл Армстронг в своей книге "Политика управления человеческими ресурсами" указал на следующий аспект. "Сотрудники, особенно, квалифицированные, считают себя независимыми агентами, которые сами вправе выбирать, как распоряжаться своими талантами, временем и энергией. В связи с этим компании не могут распоряжаться и, тем более, владеть человеческим капиталом. Тем не менее, компании располагают определенными возможностями для того, чтобы эффективно использовать человеческий капитал с помощью организационно-экономических методов".

Суть теории человеческого капитала заключается в том, что основной формой богатства являются материализованные в человеке знания и его способность к эффективному труду.

Теория человеческого капитала вкладывает в данное понятие следующее:

* приобретенный человеком набор навыков, умений и обладание им определенными знаниями в различных областях;
* рост доходов ведет к заинтересованности человека в дальнейших инвестициях в человеческий капитал;
* целесообразность использования человеческих знаний в различных видах деятельности с целью повышения производительности труда и эффективности производства;
* использование человеческого капитала ведет к повышению доходов человека за счет его трудового заработка в будущем путём отказа от некоторых текущих потребностей;
* все способности, знания, навыки и умения являются неотделимой часть самого человека;
* необходимым условием формирования, накопления и использования человеческого капитала является мотивация человека.

Основным положением теории человеческого капитала является утверждение, что умение работника или группы работников добиться лучшего результата приводит к повышению их заработной платы. Для накопления и использования человеческого капитала, необходимы затраты на здравоохранение, образование, профессиональное, техническое обучение и другую деятельность, способствующую повышению производительности и качества труда.

Согласно теории человеческого капитала, процесс его воспроизводства имеет три стадии.

Стадии воспроизводства человеческого капитала

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| №  п/п | Стадии | Описание |
| 1 | Формирование | На первой стадии человек получает образование. Это базовая стадия для человеческого капитала, в процессе которой приобретаются знания, умения и навыки. От этого будет зависеть дальнейший род деятельности, место в обществе и уровень дохода человека. Образование является основной инвестицией в человеческий капитал, так как существует высокая зависимость между стоимостью полученного образования и стоимостью человеческого капитала. |
| 2 | Накопление | Дальнейшее накопление человеческого капитала происходит в процессе трудовой деятельности, обогащая человека профессиональными умениями и навыками, которые помогут повысить эффективность его трудовой деятельности и увеличить доход. На этой стадии растет специальный человеческий капитал. |
| 3 | Использование | Использование человеческого капитала выражается через участие человека в производстве, за что он получает вознаграждение в виде заработной платы. При этом размер человеческого капитала напрямую влияет на уровень доходов. |

Теория человеческого капитала указывает на то, что данный процесс непрерывен и на полученное вознаграждение человек может осуществлять дополнительные инвестиции в свой капитал, посредством дальнейшего профессионального обучения, повышения своей квалификации и т.д. Это позволит увеличить уровень дохода, что является основным стимулом для постоянного увеличения человеческого капитала.

Структура человеческого капитала зависит от характера деятельности человека, его специализации, в том числе отраслевой, динамики трудового дохода и т.д. Следует отметить, что структура человеческого капитала конкретного человека может претерпевать изменения с течением времени. Это происходит в зависимости от предпринимаемых человеком действий, расширения своих знаний и навыков или наоборот специализации на одном направлении.

Стоимость человеческого капитала определяется как приведенная стоимость всех будущих трудовых доходов человека, включая доходы, которые будут выплачиваться пенсионными фондами. "На стоимость человеческого капитала влияют возраст (трудовой горизонт) человека, его доход, возможная вариабельность дохода, налоги, ставка индексации зарплаты по инфляции, размер предстоящих пенсионных выплат, а также ставка дисконтирования доходов, которая отчасти определяется типом человеческого капитала (а точнее, связанными с ним рисками)".

Таким образом, в теории человеческого капитала данное понятие выступает как продукт производства, представляет собой знания, умения, навыки, которые человек приобретает в процессе обучения и трудовой деятельности, и как любой другой вид капитала, имеет способность накапливаться. Как правило, процесс накопления человеческого капитала носит более длительный характер, чем процесс накопления физического капитала. Это процессы: обучения в школе, вузе, на производстве, повышение квалификации, самообразование, то есть непрерывные процессы. Если накопление физического капитала длится, как правило, 1–5 лет, то процесс накопления в человеческий капитал – 12–20 лет. Накопление научно-образовательного потенциала, лежащего в основе человеческого капитала, имеет существенные отличия от накопления материальных ресурсов. На начальном этапе человеческий капитал за счет постепенного накопления производственного опыта имеет низкую ценность, которая не уменьшается, а накапливается (в отличие от физического капитала). Процесс повышения ценности интеллектуального капитала обратен процессу обесценения физического капитала.

Концепция человеческого капитала − учитывая характер экономической деятельности современных компаний, можно отметить, что для них человеческий капитал приобретает особое значение, так как именно за счет его использования компании могут осуществлять инновационную деятельность, в какой бы то ни было форме. Производственные, коммерческие, управленческие и общехозяйственные проекты ведут к созданию и реализации организационно-экономических преимуществ, которыми уже располагает компания. Концепция человеческого капитала исходит из положения, что человеческий капитал выступает фундаментально значимым активом для предприятий, так как разработка и внедрение инноваций без его наличия не представляется возможным в современных социально-экономических условиях. В совокупности, человеческий капитал представляется ключевым активом организации, без которого она не может существовать в условиях современного развития национальной экономической системы.

Таким образом, согласно концепции человеческого капитала, для современной компании данный актив приобретает особое значение, так как позволяет эффективно реализовывать инновации на практике, внедрять их в производственную, коммерческую, управленческую деятельность, а также создавать преимущества организационного и экономического характера. Человеческий капитал отражает потенциал, имеющийся для обеспечения роста интенсивности, эффективности и рационализации профессиональной деятельности человека. Наличие человеческого капитала предполагает способность людей к участию в производстве. Концепция человеческого капитала рассматривает данное явление как особую экономическую категорию, которая представляет собой совокупность интеллектуальных способностей, приобретенных знаний, профессиональных навыков, умений, которые человек получает в результате обучения, опыта и практической деятельности. Вместе с тем, человеческий капитал, являясь фактором развития имеющегося у человека потенциала, ведет к прямому и косвенному росту производительности труда на действующих предприятиях, а также росту эффективности их деятельности за счет использования имеющегося человеческого капитала. Фактически, человеческий капитал выступает приоритетным фактором инновационного типа экономического развития, поскольку предприятия способны добиваться больших успехов в своей хозяйственно-экономической деятельности, развивая ее за счет использования человеческого капитала. В целостной концепции человеческого капитала подходы к его оценке основываются на различных моделях организационно-управленческого характера, использующих качественные и количественные параметры для оценки. Вместе с тем, возможности предприятия, производящего оценку человеческого капитала, обычно ограничиваются его возможностями по созданию такой системы оценки, которая позволяла бы объективно определить имеющийся человеческий капитал, кроме того, потребности в оценке могут отличаться у различных предприятий. Необходимо отметить, что наиболее формализованными являются подходы, основанные на количественных параметрах и стоимостных показателях оценки человеческого капитала, тогда как сугубо управленческие модели не позволяют предприятию оценить его достаточно точно, так как оперируют лишь качественными или натуральными характеристиками. Следовательно, концепция человеческого капитала оперирует качественными и количественными характеристиками данного актива.

Факторы развития человеческого капитала включают следующие сочетания индивидуальной и производственной деятельности:

Сочетание природных и приобретенных в результате обучения и жизнедеятельности способностей и физической энергии с востребованностью их на производстве с последующими оптимальными затратами.

Сочетание знаний и опыта, использующегося человеком в сфере общественного воспроизводства, с ростом производительности труда и повышением эффективности производства.

Запас знаний, способностей и навыков накапливается в процессе целесообразного сочетания производственной деятельности и соответствующего мотивирования работника.

Увеличение индивидуальных доходов сочетается с воспроизводством человеческого капитала в широком понимании (дополнительное образование, профессиональная переподготовка реинвестируются в производственную деятельность).

Происходит процесс кругооборота: собственно человеческий капитал способствует эффективности производства, эффективное производство инвестирует в развитие человеческого капитала. Следовательно, факторы развития человеческого капитала и собственно их влияние на развитие капитала имеют характер циклически повторяющегося процесса. Этот процесс бесконечен, поскольку стремление к увеличению индивидуального и национального богатства не имеет верхнего предела.

Факторы развития человеческого капитала обуславливают алгоритм, на котором основано развитие человеческого капитала, данный алгоритм показан на рисунке 3.

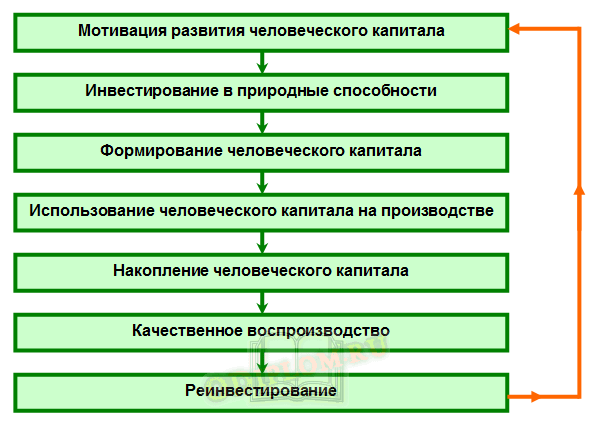


Рисунок 3 – Развитие человеческого капитала

Процесс развития человеческого капитала носит организационно-комплексный характер. Обновление человеческого капитала сопровождается развитием возможностей и способностей индивида с последующей их реализацией. Поэтому мотивами, влияющими на этот процесс, могут быть как материальные, так и духовные.

Можно справедливо утверждать, что основными мотивами развития человеческого капитала выступают следующие:

* физиологические мотивы,
* мотивы безопасности,
* социальные мотивы,
* мотивы уважения,
* мотивы самоуважения.

За счет увеличения индивидуальных доходов собственников человеческого капитала происходит экономический рост экономики страны – так можно охарактеризовать влияние человеческого капитала на экономический рост.

Индивидуальные умения и опыт, которыми наделен отдельный человек, могут заставить его принимать обоснованные правозащитные решения – таково влияние потребностей безопасности на развитие человеческого капитала. Обоснованные рациональные решения большинства людей создают атмосферу безопасности в обществе. Повышая индивидуальную производительность труда, человек способен выполнять ту работу, которая имеет большую социальную ценность – так социальные мотивы оказывают влияние на развитие человеческого капитала. Новые идеи, научные разработки, внедряемые в практику, повышают уважение к людям, их предложившим и воплотившим, – таково влияние мотива уважения на развитие человеческого капитала. Развитие интеллекта и генерация новых технических и технологических идей приводят человека к самоуважению.

Роль человеческого капитала для экономического роста и развития предприятий. Значение капитала, вложенного в материальные ресурсы, снижается. Эффективность сельского хозяйства, пищевой промышленности все меньше определяется материальными активами: размерами землевладения, производственными зданиями, машинами, техникой; в большей степени ценность предприятий формируют "нематериальные ресурсы" – идеи, предприимчивость и творчество персонала, стратегически-интеллектуальное объединение партнеров и т.д. Главное, на что расходуются ресурсы, – это генерация идей, поиск информации, ее обработка, быстрое практическое их применение для производства продукции и получения прибылей.

Действительно, чтобы реализовать стремление ускорить экономический рост, ликвидировать бедность и перейти к инновационному типу развития, необходимо уже сегодня начать создание системы, которая стимулировала бы инвестирование в человеческий капитал. Накопление человеческого капитала и последующее его использование позволит решить проблемы экономического роста на уровне национальной экономической системы.

Среди особенностей накопления и финансовых вливаний в человеческий капитал в России необходимо отметить положительные тенденции к росту числа работников, увеличивающих свой человеческий капитал путем повышения квалификации и приобретения новых профессиональных навыков. Это определенно является плюсом. В то же время общая низкая культура среди работников и работодателей в отношении рефинансирования человеческого капитала является ограничивающим условием для интенсивного экономического роста. В современных условиях человеческий капитал в России является главным фактором интенсификации экономического роста. В качестве интегративной основы роста предприятий в современных условиях может выступать человеческий капитал, который сам является фактором развития предприятий (рисунок 4).

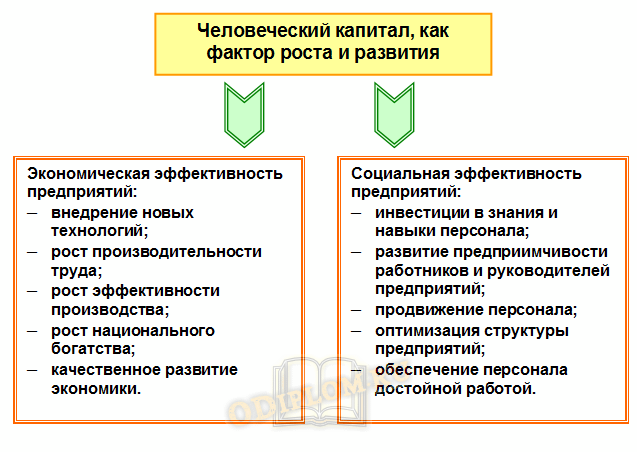


Рисунок 4 – Человеческий капитал, как фактор роста и развития предприятий

Таким образом, прослеживается система взаимосвязанных элементов: развитие экономики и социальных факторов в обществе позволяет "задействовать" факторы развития человеческого капитала, приводящие к росту производительности труда на предприятиях, росту эффективности предприятий за счет внедрений новых технологий и инвестирования в персонал. Следовательно, значимость человеческого капитала для предприятия проявляется в его возможностях обеспечения экономического развития. Хозяйствующий субъект добивается успеха, развивая свою производственно-коммерческую деятельность с учетом человеческого капитала.

Среди типичных проблем, связанных с использованием человеческого капитала на предприятиях, можно выделить следующие:

* во-первых, низкий уровень развития системы оценки человеческого капитала, ограничивающейся часто традиционным подходом.
* во-вторых, низкая степень использования человеческого капитала предприятия ведет к снижению эффективности и производительности труда, использования фонда рабочего времени.
* в-третьих, часто наличествует недостаточно продуманная политика использования трудовых ресурсов и человеческого капитала в целом, либо данная политика вообще отсутствует.

Следовательно, в современных условиях требуется реализация на предприятиях мер, направленных на устранение типичных проблем и недостатков и формирование объективных подходов к системе оценки, развития и использования человеческого капитала.

Человеческий капитал представляет собой комбинацию следующих факторов:

* качества, которые человек привносит в свою работу: ум, энергия, позитивность, надежность, преданность;
* способность человека учиться: одаренность, воображение, творческий характер личности, смекалка ("как делать дела");
* побуждения человека делиться информацией и знаниями: командный дух и ориентация на цели.

Несмотря на то, что знания всегда были одним из важнейших условий развития производства, уникальность современного этапа заключается именно в накоплении человечеством знаний в таком количестве, в котором они перешли в новое качество, превратившись в главный фактор производства.

**Раздел 2. экономика предприятия**

**Тема 4. Понятие предприятия. Производство и потребление**

1. Понятие и классификация предприятий

2. Структура производства

3. Направление деятельности предприятия

4. Экономические потребности общества, их сущность и классификации

# 1. Понятие и классификация предприятий

В современной экономике производство организуется в форме предприятия, которое занимает центральное место в народно-хозяйственном комплексе любой страны. Это первичное звено общественного разделения труда, где создается национальный доход. Предприятие выступает как производитель и обеспечивает процесс воспроизводства на основе самоокупаемости и самостоятельности.

С макроэкономических позиций хозяйствующий субъект является основой:

* для простого и расширенного воспроизводства;
* увеличения национального дохода, валового внутреннего продукта (ВВП) и валового национального продукта (ВНП);
* возможности существования всего государства и выполнения им своих функций, так как значительная часть государственного бюджета формируется за счет налогов и сборов с организаций;
* обеспечения обороноспособности государства;
* роста материального благосостояния граждан;
* развития медицины, образования и культуры;
* решения проблемы занятости.

Эту роль предприятия могут выполнять только в том случае, если они функционируют эффективно. Поэтому уровень используемых на предприятии техники и технологии, организации производства, финансовое состояние хозяйствующего субъекта непосредственно определяют степень развития экономики в целом.

Экономическая сущность предприятия может быть охарактеризована с различных сторон.

В общем случае под предприятием подразумевается коммерческая организация, созданная для удовлетворения определенных общественных потребностей и получения прибыли, т. е. предприятие − это хозяйствующий субъект. Предприятие может также рассматриваться как имущественный комплекс, включающий все виды имущества, необходимого для осуществления производственной деятельности. Предприятие в целом или его часть могут быть объектом купли-продажи, залога, аренды и других сделок, связанных с установлением, изменением и прекращением вещных прав. В состав предприятия как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права требования, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (коммерческое обозначение, товарные знаки, знаки обслуживания), и другие исключительные права, если иное не предусмотрено законом или договором.

Предприятиепредставляет собой обособленную хозяйственную единицу, обладающую экономической и административной самостоятельностью, организационно-техническим, экономическим и социальным единством, имеющую общие цели деятельности, осуществляющую свою деятельность на территории данного государства и подчиняющуюся законам данного государства.

В условиях рынка предприятие является самоорганизующимся и самовоспроизводящимся социально-производственным организмом, автономным центром производственных, хозяйственных и социальных решений.

Предприятие − обособленная экономическая структура, которая самостоятельна:

* + в производственной деятельности (что, сколько и как производить);
  + коммерческой деятельности (что, сколько и почем продавать, покупать, распределять);
  + распределении производственного продукта (что идет на собственные нужды, а сколько на обмен и накопление и т. д.).

Основными чертами предприятия являются:

* + производственно-техническое единство, выражающееся в общности процессов производства;
  + организационное единство, т. е. наличие единого руководства;
  + экономическое единство, проявляющееся в общности материальных, финансовых ресурсов, а также экономических результатов работы.

Предприятия различны по условиям, целям и характеру функционирования, поэтому они классифицируются по различным признакам.

Основными признаками классификации являются:

* цель деятельности;
* форма собственности;
* размер;
* основная сфера деятельности;
* структура производства;
* характер потребляемого сырья;
* технологическая общность;
* время работы в течение года.

В зависимости от целей деятельности юридические лица относятся к одной из двух категорий: коммерческие и некоммерческие организации.

Коммерческие организации имеют своей целью получение прибыли. Они могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, хозяйственных партнерств, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Некоммерческие организации не имеют своей целью получение прибыли. Они могут осуществлять предпринимательскую и иную приносящую доход деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых созданы, при условии, что такая деятельность указана в учредительных документах. Такой деятельностью признаются приносящее прибыль производство товаров и услуг, отвечающих целям создания некоммерческой организации, а также приобретение и реализация ценных бумаг, имущественных и неимущественных прав, участие в хозяйственных обществах и участие в товариществах на вере в качестве вкладчика.

По формам собственности. Законодательство допускает существование следующих форм собственности на имущество предприятия:

* + частная;
  + государственная;
  + муниципальная.

Предприятия всех типов собственности и организационно-правовых форм могут осуществлять коммерческую деятельность в различных видах.

В рамках любой отрасли действуют предприятия, которые в зависимости от размеров могут быть отнесены к мелким, средним или крупным.

Для промышленных предприятий и предприятий сферы услуг критерием отнесения их к той или иной группе может быть объем производимой продукции или услуг, для снабженческо - сбытовых и торговых фирм − оборот реализации.

В соответствии с критерием численности работников выделяют предприятия:

* крупные — свыше 250 чел.;
* средние — от 101 до 250 чел.;
* малые — до 100 чел., среди малых предприятий выделяются микропредприятия − с численностью до пятнадцати человек.

По основной сфере деятельности предприятия подразделяются на несколько групп:

* производственные, выпускающие промышленную, сельскохозяйственную, строительную продукцию;
* производящие услуги за плату (транспортные предприятия, мастерские, аудиторские, юридические фирмы и т. п.);
* занятые посредничеством (торговлей, биржевой деятельностью) и инновациями (исследованиями, разработками);
* занятые сдачей в пользование имущества (кредит, лизинг, аренда, траст).

По структуре производства предприятия подразделяются:

* на узкоспециализированные: производство чугуна, выработка электроэнергии, производство зерна, мяса;
* многопрофильные: производство холодильников, станков, судов;
* комбинированные: предприятия металлургии, химической, текстильной промышленности; характер потребляемого сырья; технологическая общность; время работы в течение года; узкоспециализированные: производство чугуна, выработка электроэнергии, производство зерна, мяса; многопрофильные: производство холодильников, станков, судов; комбинированные: предприятия металлургии, химической, текстильной промышленности.

По характеру потребляемого сырья предприятия подразделяются на добывающие и обрабатывающие.

По признаку технологической общности предприятия бывают:

* + с непрерывным процессом производства;
  + преобладанием химических процессов производства;
  + дискретным процессом производства;
  + преобладанием механических процессов производства.

По времени работы в течение года предприятия бывают круглогодичного и сезонного функционирования (предприятия по переработке сельскохозяйственного сырья, например свеклосахарный завод).

Существует еще множество подходов к классификации, в том числе и внутри отдельных отраслей и комплексов народного хозяйства. Так, по характеру вырабатываемой продукциипредприятия классифицируются на следующие группы:

* производящие скоропортящуюся продукцию, не подлежащую перевозке на дальние расстояния, например цельномолочная продукция, торты;
* производящие хотя и не скоропортящуюся продукцию, но тоже не подлежащую транспортировке на дальние расстояния, — хлеб, макароны;
* производящие продукцию, которая может перевозиться на дальние расстояния.

# 2. Структура производства

Производственная структура предприятия − состав и взаимосвязь между его производственными подразделениями. Производственная структура изучает разделение труда между подразделениями предприятия и их кооперацию. Она оказывает влияние на технико-экономические показатели производства, структуру управления предприятием, организацию оперативного и бухгалтерского учёта.

Производственная структура состоит из четырех ступеней: производство, цех, производственный участок, рабочее место.

Основное производство определяет профиль данного предприятия. Это часть предприятия, где происходит выпуск основной продукции, оно охватывает все процессы, связанные с превращением исходного сырья в готовую продукцию. От организации работы основного производства зависят результаты деятельности всего предприятия.

Вспомогательное производство состоит из процессов материально-технического обслуживания основного производства. К цехам вспомогательного производства относят инструментальные, ремонтные, энергетические. Количество вспомогательных цехов и их размеры зависят от масштаба производства и состава основных цехов.

Обслуживающее производство обеспечивает бесперебойную работу основного производства (складское, транспортное хозяйство).

Побочное производство вырабатывает продукцию из отходов основного производства.

На основе производственной структуры разрабатывается генеральный план предприятия, т. е. пространственное расположение всех цехов и служб, а также путей и коммуникаций на территории завода. Цеха должны быть расположены в последовательности выполнения производственного процесса.

Цех − основная структурная единица предприятия. Он наделяется определенной производственной и хозяйственной самостоятельностью, является обособленной в организационном, техническом и административном отношении производственной единицей и выполняет закрепленные за ним производственные функции. Каждый цех получает единое плановое задание, регламентирующее объем выполняемых работ, качественные показатели и предельные затраты на запланированный объем работ.

Цех и участки создаются по принципу специализации:

* технологической;
* предметной;
* предметно-замкнутой;
* смешанной.

Технологическая специализация основана на единстве применяемых технологических процессов. При этом обеспечивается высокая загрузка оборудования, но затрудняется оперативно-производственное планирование, удлиняется производственный цикл из-за увеличений транспортных операций. Технологическая специализация применяется в основном в единичном и мелкосерийном производствах.

Предметная специализация основана на сосредоточении деятельности цехов (участков) на выпуске однородной продукции. Это позволяет концентрировать производство детали или изделия в рамках цеха (участка), что создает предпосылки для организации прямоточного производства, упрощает планирование и учет, сокращает производственный цикл. Предметная специализация характерна для крупносерийного и массового производств.

Если в пределах цеха или участка осуществляется законченный цикл изготовления детали или изделия, это подразделение называется предметно-замкнутым.

Цех и (участки), организованные по предметно-замкнутому принципу специализации, обладают значительными экономическими преимуществами, так как при этом сокращается длительность производственного цикла в результате полного или частичного устранения встречных или возвратных перемещений, снижаются потери времени на переналадку оборудования, упрощается система планирования и оперативного управления ходом производства.

Производственный участок - подразделение, объединяющее ряд рабочих мест, сгруппированных по определенным признакам, которое осуществляет часть производственного процесса по изготовлению продукции или обслуживанию процесса производства. Производственные участки, связанные между собой, специализируются подетально и технологически.

Рабочее место - это звено производственного процесса, обслуживаемое одним или несколькими рабочими. Рабочее место предназначено для выполнения определенной производственной или обслуживающей операции и оснащено соответствующим оборудованием и организационно-техническими средствами.

**3. Направления деятельности предприятия**

В практике хозяйствования каждое предприятие (фирма) как сложная производственно-экономическая система осуществляет много конкретных видов деятельности, которые, исходя из критерия родственности, можно объединить в отдельные основные направления (рис. 1)

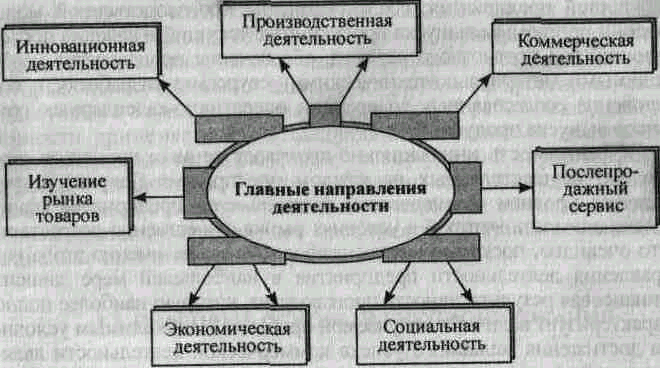


Рис. 1. Взаимосогласованные главные направления деятельности предприятий

В соответствии с логикой и последовательностью процесса воспроизводства определяющим направлением деятельности каждого предприятия является изучение рынка товаров, или ситуационный анализ. Такой анализ должен предусматривать комплексное исследование рынка, уровня конкурентоспособности и цен на продукцию, других требований покупателей товаров, методов формирования спроса и каналов товарообращения, внешней и внутренней среды предприятия.

Результаты изучения рынка товаров служат базой для обоснования конкретных путей совершенствования и развития инновационной деятельности предприятия (фирмы) на перспективный период. Инновационная деятельность охватывает научно-технические разработки, технологическую и конструкторскую подготовку производства, внедрение технических, организационных и других нововведений, формирование инвестиционной политики на ближайшие годы, определение объема необходимых инвестиций и т. п.

Следующим направлением, причем наиболее сложным по объему организационно-технических задач, является производственная деятельность предприятия (фирмы), ее организация и оперативное регулирование в пространстве и времени. Из всей совокупности постоянно осуществляемых мероприятий, составляющих производственную деятельность,наиболее важными нужно считать: обоснование объема изготовления продукции определенной номенклатуры, ассортимента и качества в соответствии с потребностями рынка; формирование маркетинговых программ для отдельных рынков и каждого вида продукции, их оптимизацию относительно производственных возможностей предприятия; сбалансирование производственной мощности и программы выпуска продукции на текущий и каждый последующий год прогнозного периода; обеспечение производства необходимыми материально-техническими ресурсами; разработку и соблюдение согласованных во времени оперативно-календарных графиков выпуска продукции.

Эффективность инновационно-производственных процессов, постоянно осуществляемых на каждом предприятии (фирме), определяется уровнем коммерческой деятельности предприятия (фирмы), значимость которой в условиях рынка существенно возрастает. Это очевидно, поскольку от масштабов и качества именно этого направления деятельности предприятия в наибольшей мере зависит финансовая результативность производства, которую наиболее полно характеризует величина получаемой прибыли. Необходимым условием достижения желаемого успеха коммерческой деятельности являются действенная реклама и непосредственная организация сбыта своей продукции, развитие системы товарных бирж, надлежащее стимулирование покупателей.

Еще одним важным направлением деятельности предприятия (фирмы), которое завершает последовательный цикл воспроизводственного процесса, следует считать послепродажный сервис многих видов товаров − машин и оборудования, автомобилей, компьютерной, множительной, медицинской, сложной бытовой техники, других изделий производственно-технического и потребительского назначения. Послепродажный сервис охватывает пусконаладочные работы в сфере эксплуатации (использования) купленных на рынке товаров, их гарантийное техническое обслуживание в течение опре­деленного срока, обеспечение необходимыми запасными частями, проведение ремонтов во время нормативного срока службы и т. п. Он является важным источником информации для продуцентов о надежности и долговечности изготовленных технических средств, а также о необходимых эксплуатационных затратах. Эта информация используется для совершенствования продукции, оптимизации сроков обновления ее номенклатуры и ассортимента.

К интегрированному направлению, охватывающему много конкретных видов, принадлежит экономическая деятельность предприятия (фирмы). В частности, она включает: стратегическое и текущее планирование, учет и отчетность, ценообразование, систему оплаты труда, ресурсное обеспечение производства, внешнеэкономическую и финансовую деятельность и др. Это направление является определяющим для оценки и регулирования всех элементов системы хозяйствования на предприятии. Содержание отдельных видов экономической деятельности предприятия (фирмы) детальнее будет освещено в соответствующих лекциях.

Особое значение имеет управленческая деятельность*,* поскольку она существенно влияет на эффективность всех других направлений и конкретных видов деятельности. Эффективное управление персоналом должно стать приоритетным и наиболее важным направлением деятельности каждого предприятия (фирмы) в условиях социально ориентированной рыночной экономики.

# Экономические потребности общества, их сущность и классификации

Потребности − это нужда или недостаток в чём-то, необходимом для поддержания жизнедеятельности и развития организма, человеческой личности, группы людей, общества в целом.

Именно их потребности заставляют людей производить необходимые для их жизни продукты, обмениваться с другими людьми тем, что у них есть в избытке, на то, чего им не хватает**.** С того момента, когда люди начинают готовиться к удовлетворению своих потребностей, опираясь на имеющиеся ограниченные ресурсы, и начинается экономическая деятельность. Существует великое множество самых разнообразных потребностей. Их трудно классифицировать.

В приведённой классификации разнообразные потребности объединены в три группы. Это одни и те же потребности, только рассмотренные с разных сторон.

В первой группе потребности выделяются в зависимости от той роли, которую они играют в жизни человека, то есть в зависимости от их функциональной роли. Потребности в средствах существования являются важнейшими потребностями человека в продуктах питания, в одежде, жилье и т.п., необходимых для поддержания жизни человека и его семьи. Социально-культурные потребности − это потребности в образовании и квалификации, развлечениях, в искусстве, в общении с другими людьми. Для того, чтобы удовлетворить первые две группы потребностей, необходимо располагать материальными ресурсами, - материалами, инструментами, - то есть средствами деятельности. Возникают и развиваются потребности в средствах деятельности.

Во вторую группу потребности включаются в зависимости от того в какой форме эти потребности удовлетворяются, то есть в зависимости от объекта потребностей.Материальные потребности для их удовлетворения предполагают наличие продуктов в материальной вещественной форме, например потребности в продуктах питания и одежде, в транспорте и в жилище. Нематериальные потребности − это потребности, удовлетворяемые в нематериальной форме, то есть это потребности духовные, этические, эстетические, например, потребность в творчестве, в любви к людям, в знаниях, в общении с природой, в красоте, в знании прошлого и предвидении будущего.

Объединение потребностей в третьей группе осуществляется в зависимости от того, кто является носителем потребности, кто её выражает, то есть в зависимости от субъекта потребности. Например, потребности в питании и одежде удовлетворяются индивидуально, это индивидуальные потребности. На окраине городка, у жителей небольшой улицы есть потребность в освещении тёмной улицы, это групповая потребность. Потребности в обороне страны, в охране общественного порядка, в создании единой налоговой системы − это общественные потребности.

Важно заметить, что потребности меняются с развитием человеческого общества, одни потребности исчезают, другие появляются. Больше того, их общее количество растёт очень быстро. Потребности растут значительно быстрее, чем возможности их удовлетворения. Можно сказать, что потребности являются неограниченными. Если взять в целом долгосрочную перспективу развития общества, то в этой перспективе потребности являются неограниченными. Хотя, конечно, потребность человека в каком-то конкретном продукте в данный период времени может быть удовлетворена, и в этот момент она ограничена. Например, потребность в продуктах питания в данный момент времени ограничена.

Для удовлетворения потребностей необходимо иметь возможности их удовлетворения, другими словами нужны ресурсы, факторы производства.

Ресурсы − это имеющиеся в распоряжении людей материальные и нематериальные возможности для удовлетворения потребностей.

Факторы производства − это экономические ресурсы, то есть ресурсы используемые для производства продуктов и услуг.

Самая главная их особенность состоит в том, что ресурсы и факторы производства ограничены. Ограничены, прежде всего, в том смысле, что их не хватает для удовлетворения всех растущих потребностей общества. Факт ограниченности ресурсов является принципиальным для возникновения и развития экономики. Ресурсы и факторы производства, так же как и потребности, разнообразны и многочисленны.

К ним относятся труд, капитал, земля, предпринимательская способность. Любой из перечисленных ресурсов является ограниченным, и этот факт очень важен для экономики. Ограниченность ресурсов при удовлетворении неограниченных потребностей ещё называют редкостью. Редкость ресурсов не позволяет производить все продукты и услуги, которые хотело бы иметь общество. Поэтому людям приходится выбирать, какие потребности удовлетворять в данный момент в первую очередь, каким способом использовать имеющиеся ресурсы. Производя намеченные продукты, можно использовать разную технологию, разные способы производства. Кроме этого, произведённые продукты необходимо распределить между людьми, учитывая их разные потребности. В любом случае необходимо делать выбор из разных вариантов. Это относится и к ассортименту производимой продукции, и к технологии производства, и к распределению произведённой продукции. Необходимость выбора вытекает из факта ограниченности ресурсов, их редкости.

Таким образом, мы сформулировали предмет экономики, при этом ввели несколько важнейших экономических понятий, таких как экономическая система, потребности, факторы производства, редкость ресурсов.

**Тема 5. Основные понятия о труде**

**1. Содержание понятия и сущность экономической категории «труд». Понятие о труде**

**2. Классификация, характер и содержание труда**

**3.** **Роль труда в развитии человека и общества**

# Содержание понятия и сущность экономической категории «труд». Понятие о труде

Труд играет исключительно важную роль в осуществлении и развитии человеческого общества и каждого его члена. Благодаря труду многих тысяч поколений людей накоплен огромный потенциал производительных сил, колоссальное общественное богатство, сформировалась современная цивилизация. Дальнейший прогресс человеческого общества невозможен без развития производства и труда.

Во все времена труд был и остается важнейшим производственным фактором, основным видом деятельности человека. Деятельность -- это внутренняя (психическая) и внешняя (физическая) активность человека, регулируемая сознаваемой целью.

Труд − деятельность, направленная на производство определенных общественно полезных (или, по крайней мере, потребляемых обществом) продуктов − материальных или духовных. Трудовая деятельность является ведущей, главной деятельностью человека.

По большей части деятельность людей осуществляется осознанно, на основе внутренне аргументированных побуждений. Отсюда осознанную часть деятельности подразделяют на трудовую и нетрудовую части. Основными критериями, отличающими трудовую деятельность, от нетрудовой, выступают:

* связь с созиданием благ, т.е. создание и наращивание материальных, духовных, бытовых благ. Деятельность, не связанная с созиданием, трудом не является. Например, прогулки, путешествия, игры как форма отдыха, прием пиши, лечебных процедур. Такая деятельность связана с потреблением благ для восстановления работоспособности, развития, воспроизводства жизнедеятельности;
* целенаправленность деятельности. Бесцельная деятельность отношения к труду не имеет, так как это бездарное расходование человеческой энергии, не имеющее позитивных последствий;
* легитимность деятельности. К труду относится только не запрещенная деятельность, а запрещенная, преступная деятельность трудом быть не может, так как направлена на незаконное присвоение результатов чужого труда и преследуется законом;
* востребованность деятельности. Если человек затратил время и усилия на производство изделия, которое оказалось никому не нужным, то такую деятельность нельзя считать востребованным трудом.

Таким образом, с экономической точки зрения труд − процесс сознательной, целесообразной деятельности людей, с помощью которой они видоизменяют вещество и силы природы, приспосабливая их для удовлетворения своих потребностей. Целями трудовой деятельности может быть производство потребительских товаров и услуг или средств, необходимых для их производства. Целями могут быть производство энергии, средств информации, идеологических продуктов, а также продукты управленческих и организационных технологий. При этом не важно, нужен ли производимый продукт человеку для удовлетворения его собственных потребностей. Цели трудовой деятельности задаются человеку обществом, поэтому по своей природе она является общественной: потребности общества ее формируют, определяют, направляют и регулируют.

Труд − особая система, состоящая из трех компонентов: предметов труда; средств труда; людей как субъектов труда, преобразующих в процессе труда предметы в продукты с помощью средств труда.

Предметы труда − природное вещество, вещь или комплекс вещей, на которые человек воздействует в процессе труда при помощи средств труда в целях приспособления их для удовлетворения личных и производственных потребностей. Если предметы труда образуют материальную основу продукта, то они называются основными материалами, а если способствуют самому процессу труда или придают основному материалу новые свойства, то − вспомогательными материалами. К предметам труда в широком смысле относится все то, что изыскивается, добывается, обрабатывается, формируется, т.е. материальные ресурсы, научные знания.

В условиях научно-технического прогресса создаются новые, отсутствующие в природе материалы с заранее заданными свойствами. Кроме того, основой эффективности производства может служить снижение материалоемкости продукции.

Требования к предмету труда связаны не только с производственно-техническими характеристиками материалов, способствующими недопущению брака, выпуску некачественной продукции, но и с необходимостью обеспечения безопасных условий труда для работников, с исключением негативных экологических последствий.

Средства труда − вещь или совокупность вещей, находящихся между человеком и предметом труда, которые служат для него в качестве проводника воздействия на этот предмет в целях получения необходимых материальных благ. К средствам труда относятся орудия труда и рабочее место. На эффективность труда оказывает воздействие совокупность свойств и параметров средств труда, должным образом приспособленных к человеку или коллективу как субъекту труда.

Рабочее место может быть индивидуальным или коллективным, но в любом случае его размеры, сенсомоторные зоны должны соответствовать известным эргономическим нормативам.

В процессе труда на человека воздействует большое число внешних производственных и внепроизводственных факторов, оказывающих влияние на его работоспособность и здоровье. Совокупность этих факторов называют условиями труда.

Под условиями труда понимается совокупность элементов производственной среды, оказывающих влияние на функциональное состояние человека, его работоспособность, здоровье, все стороны его развития и прежде всего на отношение к труду и его эффективность. Условия труда формируются в процессе производства и определяются типом и уровнем техники, технологии и организации производства.

Субъектом труда может быть отдельный работник или коллектив. Поскольку средства труда и предметы труда создает человек, он является основным компонентом труда как системы.

Социальная и психофизиологическая характеристика труда.

Трудовому коллективу в целом и отдельным его членам свойственны социальные и индивидуально-психологические особенности. К числу социальных особенностей относятся потребности, мотивы, ценностные ориентации, цели и ожидания, межличностные отношения, в том числе формальные и неформальные, социально-психологический климат в коллективе, уровень профессиональной подготовленности и т.д.

Индивидуально-психологические особенности отдельных работников, личные мотивы, уровень индивидуальной квалификации, конкретные профессиональные знания и умения, навыки,

Психологические и физиологические личностные качества обязательно должны соотноситься с коллективными особенностями.

Субъект деятельности, или работник, − система, имеющая сложные внутренние (психические) функции и свойства. К таким внутренним свойствам относятся эмоциональная настроенность на работу, общее сознание защищенности в обществе, уверенность в завтрашнем дне, удовлетворенность ситуацией в доме, семье и особенности темперамента, а также построение образа будущего результата деятельности, вариантов достижения этого результата.

Таким образом, предметы и средства труда не функционируют как таковые, если они не включены в процесс живого труда, который всегда -- не только отношение людей к природе, но и отношения между участниками процесса. Трудовая деятельность также не может осуществляться без средств производства, образующих вещественные условия живого труда. Поэтому процесс труда представляется не как механическое соединение трех его основных моментов, а как органическое единство, решающими факторами которого являются сам человек и его трудовая деятельность.

Труду свойственна определенная общественная организация. Все, что нужно для жизни, человек получает от общества в обмен на свой труд. Благодаря разделению труда ни один человек не только не производит всего того, что ему требуется, но почти никогда не участвует в производстве хотя бы одного продукта с начала до конца. Поэтому производство любого продукта в обществе одновременно создает определенные отношения людей в процессе труда, распределения, обмена и потребления его продуктов.

Таким образом, труд − важнейшее условие жизнедеятельности как отдельного индивида, так и общества в целом, любой организации, предприятия.

Переход к рыночным отношениям в нашей стране многое изменил в общественной организации труда. Как свидетельствует опыт, главное в таких изменениях − перемены в приоритетности интересов и стимулов к труду. Рыночные отношения предполагают иерархию приоритетности таких интересов, где личные интересы − самые главные. Если они реализованы, то соответственно будут реализованы и коллективные интересы.

Признание личных интересов важнейшими в современных условиях − это признание важности и значимости проблем мотивации трудовой деятельности, стимулирования труда, а также необходимости повышения статуса работника в системе социально-трудовых отношений.

Следовательно, труд − явление социальное. В процессе труда формируется определенная система социально-трудовых отношений, которые являются стержнем общественных отношений на любом уровне (народное хозяйство, регион, предприятие, индивиды). Это социальная характеристика труда. Но в основе труда лежат и психические, и физиологические процессы. Поэтому важную роль в решении задач повышения его эффективности играет изучение деятельности и функций человека. Отсюда вытекает еще одно определение категории «труд».

Труд − это процесс расходования нервной (психической) и мускульной (физической) энергии человека, в результате которого создаются необходимые для жизни и развития общества потребительные стоимости. Эта характеристика труда тесно связана с его производительностью. Уменьшение затрат энергии на выполнение единицы объема работ идентично росту производительности, и наоборот, причем расход энергии зависит от различных производственных и личностных факторов.

В представлении о труде также выделяют различные аспекты:

* экономические (занятость населения, рынок труда, производительность труда, организация и нормирование труда, оплата и материальное стимулирование, планирование, анализ и учет труда);
* технико-технологические (техническое и технологическое оснащение, электро- и энерговооруженность, техника безопасности и др.);
* социальные (содержательность, привлекательность, престижность и мотивация труда, социальное партнерство и др.);
* психофизиологические (тяжесть, напряженность, санитарно-гигиенические условия труда и др.);
* правовые (законодательное регулирование трудовых отношений, отношений на рынке труда и др.).

Подобное деление весьма условно, так как проблемы труда сочетают в себе одновременно разные аспекты, предстают в единстве или находятся в тесной зависимости.

1. **Классификация, характер и содержание труда**

Характер труда определяют:

1) формы и методы привлечения членов общества к труду;

2) тип общественной формации труда;

3) отношение работников к труду.

Содержание труда – распределение конкретных трудовых функций по рабочим местам и совокупность выполняемых операций на этих местах.

Классификация видов труда

|  |  |
| --- | --- |
| Классификационные признаки | Виды труда |
| 1. По характеру и содержанию труда | - наемный  - индивидуальный и коллективный  - по желанию, необходимости, принуждению  - физический и умственный  - репродуктивный, творческий  - разной степени сложности |
| 2. По предмету и продукту труда | - научный  - инженерный  - управленческий  - предпринимательский  - промышленный  - инновационный  - с/х  - коммуникационный |
| 3. По средствам и способам труда | - ручной  - механизированный  - автоматизированный  - низко-, средне-, высокотехнологичный с различной степенью участия человека |
| 4. По условиям труда с различной степенью регламентации | - стационарный  - передвижной  - наземный и подземный  - легкий, ср. тяжести и тяжелый  -свободный и регламентированный |

# Роль труда в развитии человека и общества

История человечества свидетельствует о решающем значении труда в общественном развитии и в развитии человека. Труд - первое, основное условие всей человеческой жизни.

Воздействуя на окружающую среду и изменяя ее, люди изменяют и самих себя: развивают способности к труду, обогащают свои знания, увеличивают возможности их использования, расширяют сферу трудовой деятельности, совершенствуют сам процесс труда. В труде реализуется накопленный человеком капитал.

Кроме того, результатом труда является не только производство благ и услуг. Для работника не менее значимым является и размер вознаграждения за труд, являющийся материальной основой удовлетворения их растущих потребностей и собственного воспроизводства в будущих поколениях.

Труд является определяющим элементом процесса производства, его ведущим звеном.

В процессе труда люди вступают в производственные отношения, обусловленные отношениями собственности на средства производства, организационно-экономическими и социально-трудовыми отношениями.

Предметы и средства труда не функционируют как таковые, если они не включены в процесс живого труда, который есть единство отношений людей и природы и отношений между участниками процесса, социальных отношений.

Поэтому процесс труда - не просто механическое соединение его основных компонентов, а органическое единство, решающими факторами которого являются сам человек и его трудовая деятельность.

Социальные отношения - отношения между членами социальных общностей и данными общностями по поводу их общественного положения, образа и уклада жизни, в конечном счете, по поводу условий формирования и развития личности, и самих социальных общностей.

Социальные отношения обусловлены трудовыми отношениями, поскольку работники включаются в трудовую деятельность независимо от того, с кем будут работать. Однако позже работник по-своему проявляет себя во взаимоотношениях с другими членами трудового коллектива. Таким образом, формируются социальные отношения в трудовой среде.

Социальные и трудовые отношения существуют в неразрывной связи и взаимодействии, взаимообогащают и взаимодополняют друг друга. Социально-трудовые отношения дают возможность определить социальную значимость, роль, место, общественное положение индивида и группы. Ни одна группа работников, ни один член трудовой организации не могут функционировать вне социально-трудовых отношений, вне взаимных обязанностей относительно друг друга, вне взаимодействий.

Совершенствуясь сами, люди совершенствуют и орудия труда, приемы и методы труда, передавая из поколения в поколение накопленный запас знаний и опыта, совершенствуют и развивают процесс труда. Следовательно, труд является основой развития не только человека, но и общества в целом.

**Тема 6. Заработная плата**

**1. Понятие оплаты труда, виды, формы и системы оплаты труда**

**2. Виды удержаний из заработной платы**

**3.** **Минимальный размер оплаты труда**

# Понятие оплаты труда, виды, формы и системы оплаты труда

Оплата труда - это система отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законами, иными нормативными правовыми актами, коллективными договорами, локальными нормативными актами и трудовыми договорами.

Существуют два вида оплаты труда:

* основная оплата - оплата, начисляемая работникам за отработанное время, количество и качество выполненных работ: оплата по сдельным расценкам, тарифным ставкам, окладам, премии сдельщикам и повременщикам, доплаты в связи с отклонениями от нормальных условий работы, за работу в ночное время, в праздничные дни, за сверхурочные, за бригадирство, оплата простоев не по вине рабочих, премии, премиальные надбавки и т.п;
* дополнительная оплата - выплаты за непроработанное время, предусмотренные законодательством по труду: оплата времени отпусков, перерывов в работе кормящих матерей, льготных часов подростков, выходного пособия при увольнении и др.

Важнейшим аспектом оплаты труда на предприятии является установление системы оплаты труда.

Трудовое законодательство под системой оплаты труда определяет совокупность правил определения заработной платы.

Система оплаты труда включает как способ установления соотношения между мерой труда и мерой вознаграждения за него, на основании которого строится порядок исчисления заработка работника (форма заработной платы), так и конкретные размеры тарифных ставок, окладов. В систему оплаты труда включаются также условия, порядок выплаты и размеры доплат и надбавок компенсационного и стимулирующего характера, премий.

Система оплаты труда любого работодателя устанавливается в соответствии с трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права, и отражается в коллективном договоре, соглашении любого вида, либо в локальном нормативном акте.

Основными системами оплаты труда являются: тарифная система оплаты, бестарифная система оплаты и смешанная система оплаты труда.

Рассмотрим подробнее каждую из систем оплаты труда:

1. Тарифная система - совокупность нормативов, с помощью которых осуществляется дифференциация заработной платы работников различных категорий. Тарифная система оплаты труда включает тарифные ставки (оклады), тарифную сетку, тарифные коэффициенты.

Формами тарифной системы являются:

а) повременная форма оплаты труда, при которой заработная плата работника определяется в соответствии с его квалификацией и количеством отработанного времени. Такая оплата применяется тогда, когда труд работника невозможно нормировать или выполняемые работы не поддаются учёту.

В свою очередь повременная форма оплаты труда подразделяется на следующие формы:

* простая повременная оплата - производится за определенное количество отработанного времени независимо от количества выполненных работ;
* повременно - премиальная оплата труда - оплата не только отработанного времени по тарифу, но и премии за качество работы;
* окладная оплата труда - при такой форме в зависимости от квалификации и выполненной работы каждый раз устанавливается оклад;
* контрактная оплата труда - зарплата оговаривается в контракте.

б) сдельная форма оплаты труда применяется в случаях, когда есть реальная возможность фиксировать количество показателей результата труда и нормировать его путем установления норм выработки и времени.

Существует несколько форм сдельной оплаты труда:

* прямая сдельная оплата труда - оплата труда рабочих повышается в прямой зависимости от количества выработанных ими изделий и выполненных работ исходя из твердых сдельных расценок, установленных с учетом необходимой квалификации;
* сдельно - премиальная оплата труда предусматривает премирование за перевыполнение норм выработки и конкретные показатели их производственной деятельности (отсутствие брака);
* сдельно - прогрессивная оплата труда предусматривает оплату выработанной продукции в пределах установленных норм по неизменным расценкам, а изделия сверх нормы оплачиваются по повышенным расценкам согласно установленной шкале (но не свыше двойной сдельной расценки);
* косвенно - сдельная оплата труда применяется для повышения производительности труда рабочих, обслуживающих оборудование и рабочие места. Труд их оплачивается по косвенно - сдельным расценкам из расчета количества продукции, произведенной основными рабочими, которых они обслуживают;
* аккордная оплата труда - система, при которой оценивается комплекс различных работ с указанием предельного срока их выполнения;
* коллективно- сдельная оплата труда - при ней заработная плата определяется на весь коллектив и распределяется по решению коллектива. Заработок одного работника зависит от эффективной деятельности всего коллектива;
* оплата труда в процентах от выручки - заработок зависит от объема реализации продукции предприятием.

2. Бестарифная система оплаты труда, при использовании которой заработок работника зависит от конечных результатов работы предприятия в целом, его структурного подразделения, в котором он работает, и от объема средств, направляемых работодателем на оплату труда.

Такая система характеризуется следующими признаками: тесной связью уровня оплаты труда с фондом заработной платы, определяемым по конкретным результатам работы коллектива; установлением каждому работнику постоянного коэффициента квалификационного уровня и коэффициента трудового участия (КТУ) в текущих результатах деятельности.

3. Смешанная система оплаты труда имеет признаки одновременно и тарифной, и бестарифной систем.

Выделяют следующие подвиды смешанной формы оплаты труда:

* система плавающих окладов строится на том, что при условии выполнения задания по выпуску продукции в зависимости от результатов труда работников происходит периодическая корректировка тарифной ставки (оклада);
* комиссионная форма оплаты труда применяется для работников отдела сбыта, внешнеэкономической службы предприятия, рекламных агентств и т.п;
* дилерский механизм заключается в том, что работник за свой счет закупает часть продукции предприятия, которую затем сам же и реализует. Разница между фактической ценой реализации и ценой, по которой работник рассчитывается с предприятием, представляет собой его заработную плату.

Зарубежные предприниматели, индивидуализируя оплату труда работников, избегают широкого применения многочисленных систем премирования, предпочитая стабильный уровень заработков (как правило, на повременной основе с установлением напряженного задания) и индивидуальное премирование по итогам года из прибыли за трудовые достижения (участие в прибылях, бонусные выплаты). Формой стимулирования является и бесплатное наделение работников акциями предприятия. Такого рода стимулирование, с одной стороны, исключает превращение премий в гарантированную часть текущих заработков, с другой - увязывает благосостояние работника с успехами деятельности фирмы, заинтересовывает его в перспективах ее развития.

Таким образом, в организации оплаты труда на первом месте стоит заинтересованность работника в результатах своего труда.

Выбор предприятием той или иной формы (системы) оплаты труда зависит от многих факторов, но в любом случае в современных условиях выбранная система должна отражать стоящие перед ним стратегические цели, управленческую философию его руководителей, традиции, а также учитывать находящиеся в его распоряжении ресурсы и материальные интересы работников. Критерием правильности выбора системы оплаты труда должна быть его экономическая эффективность.

**2. Виды удержаний из заработной платы**

Из начисленной работникам организации заработной платы, оплаты труда по трудовым договорам, договорам подряда и по совместительству производят различные удержания, которые можно разделить на три группы: обязательные удержания, удержания по инициативе организации, удержания по инициативе члена трудового коллектива.

Обязательными удержаниями являются налог на доходы физических лиц, по исполнительным листам и надписями нотариальных контор в пользу юридических и физических лиц.

По инициативе организации через бухгалтерию из заработной платы работников могут быть произведены следующие удержания: долг за работником; ранее выданные плановый аванс и выплаты, сделанные в межрасчетный период; в погашение задолженности по подотчетным суммам; за ущерб, нанесенный производству; за порчу, недостачу или утерю материальных ценностей, за брак; за товары, купленные в кредит и т.д. Удержания осуществляются на основании приказа руководителя организации с указанием причины удержаний, с которым должно быть ознакомлено под расписку лицо, с доходов которого производятся удержания.

К удержаниям по инициативе члена трудового коллектива относятся: удержания профсоюзных взносов, удержания в пользу физических или юридических лиц на основании письменного заявления работника.

Обязательные удержания возникают из нормативной базы (налоги на доходы физических лиц; удержания по исполнительным листам и надписям нотариальных контор в пользу третьих лиц).

Налоговым периодом признается календарный год. Объектом налогообложения считается доход, полученный налогоплательщиком от источников в ДНР и за ее пределами. При определении налоговой базы учитываются все виды доходов, как в денежной, так и в натуральной форме, а также материальные выгоды.

К удержаниям по инициативе работодателя относятся возмещение материального ущерба и погашение задолженности перед работодателем. Для погашения задолженности работодателю могут быть удержаны следующие суммы из заработной платы: возмещение неотработанного аванса, выданного работнику в счет заработной платы; погашение своевременно невозвращенных сумм, полученных под отчет; излишне начисленная заработная плата; за неотработанные дни, предоставленного и оплаченного полностью отпуска при увольнении работника до окончания рабочего года.

Порядок удержаний за причиненный организации материальный ущерб зависит от того, как оформлены отношения между работниками и организацией.

Если работник выполняет работу на основании договора гражданско-правового характера, то ущерб возмещения в соответствии с нормами гражданского законодательства. Гражданское законодательство предусматривает полное возмещение причиненного ущерба, а также недополученного дохода.

Если с работником заключен трудовой договор, то ущерб возмещается в соответствии с трудовым законодательством. Трудовой кодекс определяет случаи полной и ограниченной материальной ответственности только в размере прямого действительного ущерба, причиненного виновным противоправным поведением (действием или бездействием). Неполученные доходы взысканию с работника не подлежат. При ограниченной материальной ответственности ущерб возмещается не более среднего месячного заработка работника. Случай полной материальной ответственности наступает: когда на работника возложена материальная ответственность в полном размере за ущерб, причиненный работодателю при исполнении работником трудовых обязанностей; при недостаче ценностей, вверенных работнику на основании письменного договора о полной индивидуальной или коллективной материальной ответственности, а также коллективной материальной ответственности, а также полученных им по разовому документу; если ущерб причинен преступными действиями работника, установленными приговором суда; при умышленном причинении ущерба; при разглашении сведений, составляющих охраняемую тайну (служебную, коммерческую или иную); в других случаях, предусмотренных законодательством.

При утрате или порче имущества размер ущерба определяется рыночными ценами, действующими в данной местности на день причинения ущерба, но не ниже остаточной стоимости этого имущества.

По распоряжению работника на основании его письменных заявлений могут быть удержаны: алименты; перечисления на благотворительные цели, кредиты, займы, выданные работнику; суммы страховых взносов, в погашение обязательств по подписке на акции; стоимость продукции или услуг, отпущенных работнику; профсоюзные взносы и т.п.

В первую очередь удерживаются налоги на доходы физических лиц, затем прочие обязательные удержания и удержания для погашения задолженности работодателю.

Суммы заработной платы, остающиеся после всех удержаний, представляют задолженность организации перед работниками, и подлежит выплате.

## 3. Минимальный размер оплаты труда

Институт минимальной оплаты труда имеет достаточно длительную историю. Первый закон, устанавливающий нижний предел оплаты труда, был принят в 1894 г. в Новой Зеландии. Двумя годами позже соответствующее законодательство появилось в нескольких штатах Австралии. С 1909 г. советы по заработной плате начали действовать в Великобритании. В 1930-е годы законодательство, регулирующее минимальную оплату труда, получило повсеместное распространение в континентальных странах Западной Европы, а также в Северной Америке. В частности, во Франции соответствующий закон был принят в 1936 г., двумя годами позже конгресс США одобрил Закон о справедливом труде.

Впервые требование установления минимума в оплате труда зафиксировано в Конвенции Международной организации труда № 26, принятой в 1928 г. В последующие годы было принято еще несколько конвенций, касающихся этой проблемы.

Тот факт, что законодательство о МЗП получило широкое распространение именно в этот период, не случаен. Под влиянием мирового кризиса конца 1920-х годов в экономике названных стран произошли существенные изменения. Профсоюзное движение превратилось во влиятельную силу, способную оказывать воздействие на государственную политику. Выход из кризиса и поддержание темпов экономического развития стали связываться с проведением политики стимулирования совокупного спроса, в том числе через повышение оплаты труда. Эта «обоюдная» заинтересованность в поддержании доходов работника ускорила процесс повсеместного принятия законов о МЗП. В настоящее время та или иная форма регулирования минимальной оплаты труда применяется в большинстве промышленно развитых стран, во многих развивающихся странах, а также в государствах с переходной экономикой.

Хотя в каждой из стран институт МЗП имеет свои особенности, можно выделить две основные модели фиксации конкретного размера минимальной оплаты труда. В рамках первой модели действует единый для всей экономики страны размер минимальной заработной платы в расчете на определенный период отработанного времени - час, рабочий день или рабочий месяц. Эта модель имеет наиболее широкое распространение: в настоящее время из 30 государств, входящих в ОЭСР, ее применяют 17.

В рамках второй модели в стране нет единого для всей экономики минимального размера оплаты труда. Величина МЗП фиксируется на уровне отдельных отраслей, чаще всего при заключении отраслевого коллективного соглашения между профсоюзами и работодателями. В некоторых странах решение об изменении уровня МЗП принимается специальными отраслевыми советами. В настоящее время в эту группу входят Германия, Италия, Австрия, Швейцария, Великобритания, Япония, а также Скандинавские страны (Дания, Финляндия, Исландия, Норвегия и Швеция). В двух странах, а именно Бельгии и Греции, действует промежуточная модель, по которой размер МЗП определяется в общенациональных коллективных соглашениях, заключаемых ежегодно. Однако при этом достигнутые договоренности о размере МЗП распространяются не только на членов профсоюза, но и на всех занятых в экономике.

Каждая из моделей имеет свои преимущества и недостатки. Единый размер минимальной оплаты труда становится определенной гарантией того, что в экономике не будет «серых зон», где не действуют положения трудового законодательства. Одно из главных преимуществ этой модели - то, что облегчается задача координации политики в отношении МЗП с другими аспектами государственного регулирования, направленными, в том числе, на решение таких задач, как обеспечение экономического роста, проведение структурных преобразований, осуществление реформы социальной сферы. Единый стандарт легче вводить и легче осуществлять контроль за его исполнением. Однако в рамках первой модели (и это - основной ее недостаток) трудно учесть особенности развития отдельных секторов экономики.

Подобная проблема исчезает при использовании второй модели установления размера минимальной оплаты труда. Однако в этом случае возникает опасность сильной дифференциации уровня МЗП в различных отраслях экономики и, как следствие, обострение проблемы структурных диспропорций. Понятно, что функционирование данной модели возможно лишь в тех странах, где сформировалось достаточно мощное профсоюзное движение и где, что важно, хорошо отлажен механизм сотрудничества между профсоюзами и работодателями.

Следует подчеркнуть, что принцип обязательности применения минимальной оплаты труда означает, в том числе и то, что он распространяется на все компании, независимо от их величины.

В развивающихся странах, даже тех, которых отличают быстрые темпы экономического роста, уровень МЗП обычно значительно ниже уровней, существующих в странах с развитой рыночной экономикой. В странах, проходящих этап быстрого индустриального развития, например в Мексике, Уругвае или Индии, основным подходом к установлению уровня МЗП служит его соотнесение со сложившимся уровнем средней оплаты труда, который зачастую бывает очень низким.

Доля получателей МЗП среди молодых людей, и особенно среди подростков, значительно выше, чем в других возрастных группах. Например, в США заработную плату в минимальном размере получают 13% всех подростков, среди 20-24-летних - их почти в два раза меньше (7%), в группе 25-29-летних этот показатель снижается до 3,3%. Среди 25-54-летних работающих доля тех, кто получает МЗП, не превышает 3% [30, с.40]. Информация о структуре получателей МЗП в странах Европы очень фрагментарна. Имеющиеся данные по Франции свидетельствуют, что заработную плату в минимальном размере получают более 30% всех работающих моложе 25 лет. В то же время было бы неверно считать, что среди получателей МЗП молодежь составляет подавляющее большинство. Поскольку ее удельный вес в экономически активном населении ниже, чем у основного трудоспособного возраста, то доля молодежи среди всех получателей МЗП составляет в среднем 40-45% [36, с.42].

Получатели МЗП сосредоточены в тех же секторах экономики, что и низкооплачиваемые работники: розничной торговле, гостиничном бизнесе, личных услугах. Например, в американской промышленности доля получающих МЗП не превышает 2%, в то время как в торговле эта доля в 5 раз выше (10,6%), личные услуги занимают промежуточное положение, где оплату труда в минимальном размере получают 5% занятых [36, с.43]. Что касается распределения получателей МЗП между отраслями экономики, то их наиболее значительная часть сосредоточена в розничной торговле (45%), затем в личных услугах (35%) и лишь 7% - в промышленности.

Максимальный размер заработной платы не ограничивается, возможно лишь регулирование заработной платы налогами. При этом месячная оплата труда работника, полностью отработавшего норму рабочего времени, определенную на этот период, и выполнившего свои трудовые обязанности (нормы труда), не может быть ниже установленного законодательством минимального размера оплаты труда.

В минимальный размер оплаты труда не включаются доплаты и надбавки, а также премии и иные поощрительные выплаты. К ним относятся: доплаты за совмещение профессий, должностей, допуск к государственной тайне, премии и вознаграждения, носящие регулярный или периодический характер, ежемесячные и ежеквартальные вознаграждения (надбавки) за выслугу лет, стаж работы, выплаты, обусловленные районным регулированием оплаты труда, доплаты за работу во вредных или опасных условиях и на тяжелых работах, доплаты за работу в ночное время, в праздничные и выходные дни, за сверхурочную работу. Это значит, что все виды доплат, надбавок, премий и других выплат начисляются на основную заработную плату, размер которой не может быть ниже минимальной, установленной законом.

Конвенция МОТ 1970 года "Об установлении минимальной заработной платы" включает следующие факторы, которые учитываются при определении уровня минимальной заработной платы, насколько это возможно и приемлемо в соответствии с национальной политикой:

- потребности трудящихся и членов их семей;

- общий уровень заработной платы в стране;

- стоимость жизни и изменения в ней;

- пособия по социальному обеспечению;

- сравнительный уровень жизни других социальных групп;

- экономические факторы, включая требования экономического развития;

- уровень производительности труда и желательности достижения и поддержания высокого уровня занятости.

В США этот вопрос решен частично установлением минимальной почасовой оплаты. В Австралии проблемами установления минимальной заработной платы занимается целый научно-исследовательский институт.

В соответствии с рекомендациями МОТ 1928 года должна быть разработана процедура установления минимальной заработной платы. При этом какую бы форму данная процедура ни имела (например, это отраслевые советы для каждой отдельной отрасли промышленности, центральные советы, группирующие несколько отраслей промышленности, обязательные арбитражные суды и т.д.), она должна предусматривать, в частности, изучение условий, существующих в данных отраслях или секторах промышленности, проведение консультаций с главными и, следовательно, глубоко заинтересованными сторонами, другими словами -- консультацию с предпринимателями и трудящимися данных отраслей или секторов промышленности (во всяком случае, их следует запрашивать, учитывать их мнение относительно всех вопросов связанных с установлением минимальной заработной платы). Так, установлением минимальной заработной платы в Австралии занимается Национальный совет по зарплате. В Австралии в настоящее время установлена стандартная минимальная заработная плата, что является одним из показателей стабильности экономики.

Минимальная заработная плата должна выполнять воспроизводственную функцию. Ее ставка может устанавливаться отдельно для каждой отрасли экономики, профессии, местности и других условий труда на основе подвижной шкалы стоимости жизни, как, например, это делается во Франции. Она может найти отражение в коллективных договорах, как в Италии, но, во всяком случае, должна быть установлена государством. В Республике Корея минимальная заработная плата определяется ежегодно 30 ноября министром труда на один год.

Во Вьетнаме минимальная заработная плата определяется в зависимости от стоимости жизни и призвана обеспечить работникам, выполняющим наиболее элементарные работы при нормальных условиях труда, воспроизводство рабочей силы и частично аккумуляцию резервов для ее расширенного воспроизводства. Минимальная заработная плата там используется как исходная база ставок заработной платы всех категорий работ. Правительство устанавливает и регулярно публикует общенациональные ставки минимальной заработной платы для различных регионов и отраслей после консультаций с Всеобщей конфедерацией труда Вьетнама и представителями предпринимателей.

В КНР размер минимальной заработной платы определяется с учетом прожиточного минимума работников и их семей и среднего уровня заработной платы в государстве. В Иране в соответствии с трудовым кодексом минимальная заработная плата устанавливается ежегодно высшим советом по труду − трехсторонним органом, возглавляемым министром труда отдельно для каждого региона по отраслям экономики.

Минимальная заработная плата должна выплачиваться только наличными деньгами (не в виде натуральных платежей).

Долги работника предпринимателю могут взыскиваться по судебному решению только из суммы, превышающей минимальную заработную плату.

Размер минимальной заработной платы должен учитывать норму инфляции и жизненные потребности работника и его семьи.

Впервые в законодательной практике республики в кодекс введена статья, устанавливающая проведение обязательной индексации заработной платы. Такая индексация должна производиться в порядке, установленном разного вида соглашениями (генеральным, отраслевым, региональным), коллективным договором или актом работодателя, в размерах не ниже уровня инфляции, определенного на соответствующий период нормативными правовыми актами.

Индексация заработной платы в развитых странах осуществляется коллективными договорами. Государство, как правило, не вмешивается в конкретный порядок вознаграждения работников. Каждый предприниматель разрабатывает и применяет любые формы и системы заработной платы, виды премиальных и прочих выплат, используя необязательные рекомендации и методические консультации государственных органов и научных учреждений. Предприниматели сами отбирают те рекомендации и методики, которые им кажутся наиболее подходящими для конкретных предприятий, независимо от того, какой орган их разрабатывает и издает. В законодательстве же содержатся самые общие (большей частью декларативные, описательные) положения, касающиеся форм и систем заработной платы, поощрительного вознаграждения.

В Австралии установлению размера заработной платы в Национальном совете по заработной плате может предшествовать длительное разбирательство и судебные заседания федеральной комиссии по производственным взаимоотношениям, входящей в Национальный совет по заработной плате с участием конфликтующих сторон (профсоюза, чиновников, правительства). При принятии решений федеральная комиссия принимает во внимание такие условия, как состояние экономики, уровень безработицы и прочее.

В Японии действует специфическая система заработной платы, не получившая распространения в других странах. Система оплаты труда зависит от возраста, профессионального мастерства, стажа работы. Здесь же применяется пожизненный наем рабочей силы. Помимо основной заработной платы дважды в год (летом и зимой) работники получают денежные премии, размер которых зависит от результатов деятельности компании. Естественно, размеры "бонусов" на крупных предприятиях значительно выше. Величина этих единовременных выплат на предприятиях с числом занятых более 30 человек достигает в среднем трех с половиной месячных зарплат.

**Раздел 3. Сущность рыночных отношений**

**Тема 7. Понятие рынка. Рыночные структуры**

**1. Условия возникновения рынка**

**2. Определение понятия «рынок». Структура и функции рынка.   
Виды рынков**

**3.** **Субъекты рыночных отношений. Модель экономического кругооборота**

**4. Инфраструктура рынка**

1. **Условия возникновения рынка**

Тип общественного хозяйства зависит от формы связи производства и потребления. Различают натуральное хозяйство, товарное (рыночное) и сознательно регулируемое (планомерное). Исторически первым было натуральное хозяйство.

Натуральное хозяйство – это такая форма хозяйствования, в которой производство натуральных благ и услуг осуществляется для собственного потребления, для потребления внутри хозяйственной единицы. При натуральном хозяйстве связь между производством и потреблением была непосредственной.

В результате развития производительных сил и общественного разделения труда происходит смена натурального хозяйства товарным.

Товарное (рыночное) хозяйство – это форма организации экономики, основанная на общественном разделении труда, специализации производителей на производстве определённого товара, обеспечивающая взаимодействие производителей и потребителей посредством рынка.

Рынок формируется по мере становления товарного хозяйства и является его непременным элементом. Важнейшими условиями возникновения рынка были следующие.

Первое условие *–* общественное разделение труда и специализация производителей на выпуске определённого вида продукции. Первое крупное общественное разделение труда – отделение пастушеских племён от земледельческих – привело к развитию регулярного товарного обмена излишками продукции между ними. Второе крупное общественное разделение труда – отделение ремесла от земледелия – способствовало возникновению товарного производства. Всё возрастающая часть продукции стала производиться непосредственно для обмена. Продукт труда стал товаром. Третье крупное общественное разделение труда «…создаёт класс, который занимается уже не производством, а только обменом продуктов, а именно купцов» (Ф. Энгельс).

Второе условие *–* экономическая обособленность производителей на основе частной собственности на средства производства. Экономическая обособленность производителя означает, что только сам производитель решает, что производить, как производить, кому и где продавать созданную продукцию.

Как видно, общественное разделение труда, с одной стороны, разделяет производителей, делает их экономически обособленными, с другой стороны, связывает их отношениями обмена, рынка.

Рынок историчен, он возникает на определённой ступени развития общества. Рынок насчитывает 8-9 тыс. лет. Однако в развитом виде он сформировался только к середине 19 века, в эпоху промышленного капитализма, когда товарный рынок дополнился рынком рабочей силы, рынком денег (ценных бумаг), рынком земли. В совокупности эти рынки образуют сложную структуру современного рынка.

1. **Определение понятия «рынок». Структура и функции рынка.   
   Виды рынков**

Первоначально под рынком понимали базар, место розничной торговли, рыночную площадь и т. д. Такое понимание рынка в обыденном смысле слова сохранилось и в наши дни. Развитие обмена, появление денег, товарно-денежных отношений привели к разрыву актов купли-продажи во времени и пространстве. Характеристика рынка как места розничной торговли не отражала действительность, что вызывало возражения со стороны отдельных представителей экономической науки.

Как указывал французский экономист А. О. Курно (1801-1876), «экономисты подразумевают под термином «рынок» не какую-либо конкретную рыночную площадь, на которой покупаются и продаются предметы, а в целом всякий район, где сношения покупателей и продавцов друг с другом столь свободны, что цены на одни и те же товары имеют тенденцию легко и быстро выравниваться». Такое определение рынка не исчерпывается его территориальной характеристикой, а дополняется новыми признаками – свободой обмена и установления цен.

Английский экономист У. Джевонс (1835-1882) рассматривал рынок со стороны субъектов рыночных сделок как «всякую группу людей, вступающих в тесные деловые отношения и заключающих крупные сделки по поводу любого товара».

С формированием сферы обращения возникает новое понимание рынка как формы товарного и товарно-денежного обмена (обращения). Согласно этой точке зрения, «рынок – это обмен, организованный по законам товарного производства и денежного обращения».

В российской экономической литературе наибольшее распространение получило определение рынка как системы экономических отношений продавцов и покупателей, Рынок включает не только отношения по купле-продаже, но и социально-экономические отношения (собственности, производства, распределения, потребления и т. д.) , а также организационно-экономические отношения (различные конкретные формы организации рынка). Так, русский экономист Н. Д. Кондратьев (1891-1938) определял «рынок как совокупность социально-экономических отношений по возмездному обмену ценностями между хозяйствующими лицами». Между определением рынка как сферы обращения и как совокупности экономических отношений есть принципиальная разница: в первом случае акцент делается на объект рыночных отношений – товарно-материальные ценности и деньги; во втором – на отношения, выражающие сущность категории «рынок».

Суть рыночных отношений сводится к возмещению затрат продавцов (товаропроизводителей и торговцев) и получению ими прибыли, а также к удовлетворению платежеспособного спроса покупателей на основе свободного взаимного соглашения, возмездности, эквивалентности и конкурентности. Именно это и составляет родовые, сущностные черты рынка. Материальную основу рыночных отношений образует движение товаров и денег.

Рассмотренные выше определения рынка свидетельствуют о различных ступенях в процессе познания рынка как экономического явления и раскрывают его разные грани.

Структура рынка– это внутреннее строение, расположение, порядок отдельных элементов рынка, их удельный вес в общем объёме рынка. Элементами рынка являются товар, деньги, цена, спрос и предложение. Товар *–*  продукт труда, изготовленный с целью продажи. Важнейшими свойствами товара являются потребительная стоимость и меновая стоимость. Потребительная стоимость– полезность вещи, способность удовлетворять определённые человеческие потребности. Потребительные стоимости составляют вещественное содержание богатства всякого общества. Потребительная стоимость имеет три формы проявления: количество, натуральная форма (хлеб, одежда, станок, сырьё и т.д.), качество. Цена товара *–* денежное выражение его стоимости. Согласно теории предельной полезности (К. Менгер, Ф. Визер, Е. Бём-Баверк ), в основе обмена лежит не стоимость, а полезность.

На рынке производство и потребление представлены спросом и предложением. Эти категории имеют стоимостное и натурально-вещественное выражение. Спрос *–* стоимостное выражение заявленной на рынке потребности в товаре; количество товаров, которое могут и желают приобрести потребители при данной цене. Предложение *–* денежная величина товаров и услуг, предъявляемых к продаже; масса товаров и услуг, предлагаемых к реализации. Спрос и предложение представляют собой связующий механизм между производством и потреблением, спрос вызывает к жизни предложение, а предложение может быть удовлетворено спросом.

Современная рыночная экономика есть система рынков, Критерии классификации рынков представлены на рисунке.

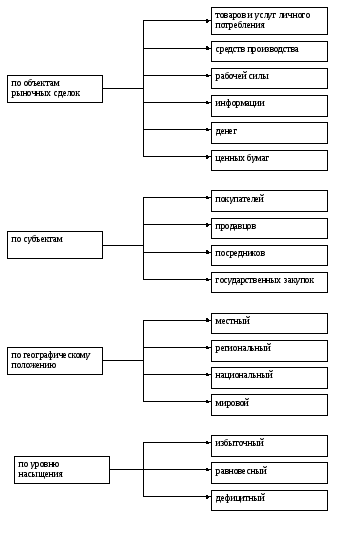


Рис. Критерии классификации рынков

Сущность рынка находит выражение в его главных экономических функциях. В экономической теории различают следующие функции рынка.

1. Регулирующая функция заключается в воздействии рынка на все сферы экономики, согласовании производства и потребления в ассортименте продукции, сбалансировании спроса и предложения по цене, объёму, структуре.
2. Стимулирующая функция рынка состоит в побуждении производителей к созданию новой продукции с низкими затратами путём внедрения достижений научно-технического прогресса.
3. Информационная функция заключается в предоставлении участникам рынка объективной информации о спросе и предложении товаров и услуг на рынке. Носителями информации выступают рыночные цены.
4. Посредническая функция обеспечивает встречу экономически обособленных производителей и потребителей.
5. Санирующая функция заключается в том, что рынок «очищает» экономику от нерентабельных, убыточных предприятий.

**3. Субъекты рыночных отношений. Модель экономического кругооборота**

Субъектами спроса и предложения на рынке выступают домашние хозяйства, фирмы, государство.

Домашнее хозяйство *–* это экономический агент, который самостоятельно принимает решения, является собственником какого-либо фактора производства и поставщиком его на рынок, стремится к максимизации полезности.

Фирма *–* это экономическая единица, которая самостоятельно принимает решения, стремится к максимизации прибыли, является поставщиком товаров и услуг на рынок.

Государство, как субъект рынка *–* это, во-первых, институт государственной власти, принимающий хозяйственные решения; во-вторых, государственное предпринимательство.

В странах ЕС на государственных предприятиях занято более 8 млн. человек, что соответствует 11 % всех работающих по найму. На них приходится 12,5 % ВВП и 20 % капитальных вложений. На государственных предприятиях в энергетике занято 70 % работающих в этой отрасли.

Все субъекты рыночных отношений связаны и взаимодействуют друг с другом, формируя потоки доходов и расходов.

Рынок товаров и услуг

Государство

Рынки факторов

Фирмы

Домашние хозяйства

Выручка

Товары и услуги

Налоги

Гос.

Гос.

расходы

Товары и услуги

Гос,

расходы

Факторы

Потребительские расходы

Факторы

Доходы

Факторы

Издержки

Дотации

Трансфертные

платежи

Рис. Кругооборот благ и доходов

1. **Инфраструктура рынка**

Инфраструктура рынка (от латинских слов “infra” – ниже, под и “structures” – строение, расположение) – совокупность институтов, систем, служб, предприятий, обслуживающих рынок и выполняющих определенные функции по обеспечению нормального режима его функционирования.

Инфраструктура рынка представлена на рисунке.

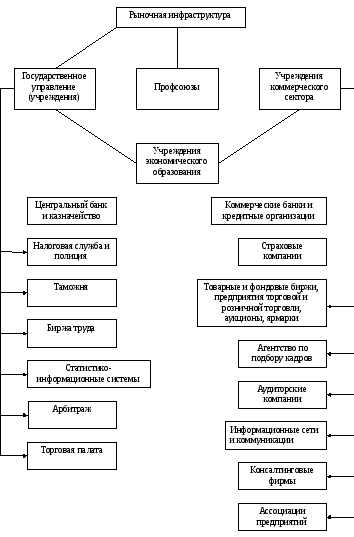


Рис. Инфраструктура рынка

**Тема 8. Менеджмент и маркетинг**

**1. Понятие и сущность маркетинга, его цели и задачи**

**2. Сущность менеджмента**

**3. Функции менеджмента**

**4. Характерные черты и стадии менеджмента**

1. **Понятие и сущность маркетинга, его цели и задачи**

Маркетинг(от англ. *market —* рынок) буквально озна­чает рынок, рыночную деятельность, работу с рынком. Этому термину в русском языке не нашли подходящего эквивалента, поэтому он остался непереведенным и соответствующая наука и практическая деятельность так и были названы – «маркетинг».

Предпосылками возникновения маркетинга в конце XIX в. послужили: во-первых, неорганизованная конкуренция, иг­норирование потребностей потребителя, концентрация про­мышленного и торгового капитала, монополия, т. е. так называемый дикий рынок, и, во-вторых, антимонопольное за­конодательство, т. е. государственное регулирование рынка.

Понятие маркетинг впервые появилось в экономической литературе и стало использоваться субъектами рынка в США в нача­ле XX в. За этот период был разработан целый ряд самых разнообразных определений маркетинга: от самых кратких до развернутых и детализированных, охватывающих цели, принципы, функции и методы маркетинга.

В 1902 г. в американских университетах было введено преподавание маркетинга как науки, в 1910-1920 гг. — нача­та разработка теории об инструментах регулирова­ния рынка.

Маркетинг прошел сложный путь эволюции. И вполне определенно можно утверждать, что маркетинг существовал всегда, как обмен, как вид деятельности начал свое существование буквально с первых шагов первобытного человека, когда последний начал осознанно заботиться об удовлетворении своих нужд и потребностей.

Несмотря на значительную разницу в подходах к опреде­лению маркетинга, можно выделить ряд ключевых момен­тов, отражающих сущность маркетинговой деятельности:

1. Маркетинг - это управленческий процесс и филосо­фия бизнеса.
2. Маркетинг нацелен на удовлетворение нужд, потреб­ностей и желаний клиентов путем создания соответствующих товаров и потребительских ценностей.
3. Маркетинг направлен на установление взаимовыгодных отношений обмена.

Маркетинг основан на систематическом изучении рынка и контроле за теми усилиями, которые приводят к обоюдному удовлетворению потребителя и производителя.

Эволюция концепции маркетинга, начавшаяся в начале XX в., в США, а затем и в мире активизировала научные исследования в области маркетинга, что привело в последующем к появлению разнообразных толкований маркетинга. Обычно маркетинг отождествляется с изучением спроса, рекламой, управлением сбытом и т.д. Многие структуры так называемой альтернативной экономики, предлагая маркетинговые услуги, чаще всего подразумевают обычное посредничество, которое по своей природе весьма далеко от маркетинга. В лучшем случае под маркетингом подразумевается комплексное исследование конъюнктуры рынка и тенденций его развития.

Опросы, проводившиеся в стране среди разных категорий респондентов, показали, что не только обычные люди, но и преобладающее число руководителей хозяйственных организаций имеют весьма туманное представление о сущности маркетинга *и* его разрешающих возможностях. Произошедшие трансформационные процессы в экономике, оживление промышленности сместили акцент с торгово-посреднической деятельности на восстановление промышленности. Спрос на маркетинговые услуги сегодня в большей мере определяют предприятия промышленности.

 Маркетинг как концепция управления действиями субъек­тов рынка в условиях конкуренции приобрел известность в ми­ровом масштабе благодаря эффективному применению в раз­личных сферах деятельности, как в коммерческих, так и не­коммерческих. Выделившись в самостоятельную науку, маркетинг по праву занял свое место в ряду дости­жений экономических наук и практики бизнеса. Успешная де­ятельность в конкурентной среде каждого рыночного субъекта положительно влияет на общее благосостояние, что во многом зависит от результативного маркетингового управления соот­ветствующими объектами.

Сегодня мы постоянно сталкиваемся с результатами маркетинга. Об этом говорит изобилие товаров в магазинах, реклама, заполнившая практически все жизненное простран­ство человека. Маркетинг присутствует везде, чем бы вы ни занимались.

В широком смысле маркетинг представляет собой социаль­ный и управленческий процесс, посредством которого отдельные люди и организации получают то, что им необходимо, за счет создания ценностей и взаимного обмена ценностями. В приклад­ном контексте маркетинг предполагает выстраивание компанией прибыльных отношений в сфере обмена ценностями со своими клиентами. Исходя из вышесказанного, маркетинг можно определить как процесс, посредством которого органи­зации создают ценность для клиентов и формируют прочные отношения с ними с целью последующего получения ценности от них.

По определению основоположника теории маркетинга аме­риканского ученого Филиппа Котлера, маркетинг− вид человеческой деятельности, направленный на удовлетворение нужд и по­требностей посредством обмена.

Цели маркетинговой деятельности:

Основные цели маркетинговой деятельности:

* расширение объема продаж и рынков сбыта;
* увеличение занимаемой роли на рынке;
* рост прибыли и обеспечение обоснованности принимаемых руководством фирмы решений в области производственно сбытовой и научно-технической деятельности.

Задачи маркетинга:

1. Исследование, анализ и оценка нужд реальных и потен­циальных потребителей продукции фирмы в областях, интере­сующих ее.
2. Маркетинговое обеспечение разработки новых товаров и услуг.
3. Анализ, оценка и прогнозирование состояния и развития рынков, на которых действует или будет действовать компания, включая исследование поведения конкурентов.
4. Формирование ассортиментной политики фирмы.
5. Разработка ценовой политики фирмы.
6. Участие в формировании стратегии и тактики рыночного поведения, включая разработку ценовой политики.
7. Сбыт продукции и услуг компании.
8. Коммуникации маркетинга.
9. Сервисное обслуживание.

Принципы маркетинга− это основополагающие поло­жения, обстоятельства, требования, которые лежат в основе маркетинга и раскрывают его сущность и назначение.

Для того чтобы использовать маркетинг в целях повы­шения эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия, необходимо оперативно реагировать на изменения рыночной конъюнктуры, свободно маневрировать производственными и другими ресурсами предприятия. Однако этого недостаточно. Работа на принципах маркетинга требует перестройки мышления не только руководителей, но и рядовых сотрудников компании.

Сущность маркетинга, его основополагающие положения обусловливают принципы маркетинга. Основным принципом маркетинга является ориентация конечных результатов производства на реальные требования и пожелания потребителей. Суть этого принципа можно выразить так: «Найди потребность и удовлетвори ее». Реализации основополагающего принципа маркетинга подчинены все его остальные принципы:

* знание рынка, его требований, всестороннее изучение  
  состояния и динамики потребительского спроса на данный  
  товар (услугу), использование полученной информации в  
  организации научно-исследовательской и производственно-сбытовой деятельности;
* дифференцированный подход к требованиям рынка, гибкое реагирование на изменение требований рынка с целью повышения эффективности функционирования предприятия, выпуск таких товаров, в которых нуждается потребитель;
* воздействовать на рынок и потребительский спрос с  
  помощью всех доступных средств в целях его формирования в необходимых для предприятия направлениях;
* организация доставки товаров в таких количествах, в  
  такое время и в такое место, которые больше всего устраивали  
  бы конечного потребителя;
* ориентация на нововведение, выведение на рынок  
  новых товаров и освоение новых рынков;
* обеспечение целевого управления всем процессом – от научных разработок до реализации продукта;
* развитие и поощрение на предприятии творческого  
  подхода к решению возникших в результате проведения  
  маркетинговых исследований производственных проблем;
* борьба с конкурентами посредством повышения технического уровня, качества, надежности и безопасности продукции и предоставления сопутствующих услуг;
* необходимость маркетингового мышления для всех сотрудников предприятия;
* ориентация стратегии маркетинга на перспективу на  
  основе осуществления стратегического планирования и  
  прогнозировании поведения товаров на рынке.

Маркетинговая деятельность будет развиваться успешно  
при условии реализации вышеназванных принципов, но при  
этом необходимо иметь в виду, что они должны быть  
скоординированы по содержанию и по времени, т.е.  
необходимы комплексность и целевая ориентация.

Несомненно, маркетинговая деятельность должна быть нацелена на достижение конечного практического резуль­тата производственно-сбытовой деятельности предприя­тия. При этом важен не сиюминутный, а долговременный результат маркетинговой работы, что требует большого внимания к прогнозным исследованиям, разработке новых эффективных товаров, реализация которых способна обе­спечить высокоприбыльную деятельность через удовлетво­рение потребностей целевых рынков.

Вместе с целевой ориентацией в маркетинге необходи­мым условием успешной деятельности является комплекс­ный подход. Комплексность означает, что конкретные маркетинговые действия (анализ рынка и потребностей клиентов, изучение цен и товаров конкурентов, разработка системы сбыта и т.д.), проводимые отдельно, не способны обеспечить того эффекта, который дает применение мар­кетинга как системы. Только комплексный программно-целевой подход позволяет разрабатывать действенные стратегии прорыва на рынки с наиболее перспективными товарами, обоснованно планировать приоритетные направ­ления деятельности и разумно концентрировать на них усилия компании.

Успешная реализация принципов маркетинга возможна во  
взаимосвязи с функциями маркетинга.

Функции маркетинга представляют собой совокупность видов деятельности, связанной с изучением рынка, развитием ассортимента, формированием каналов товародвижения на рынок, проведением рекламы, стимулированием продажи, *а* также с управлением и контролем.

Выделяются следующие основные функции и подфункции маркетинга:

Аналитическая функция:

* изучение рынка;
* изучение потребителей;
* изучение фирменной структуры;
* изучение товара (товарной структуры);
* анализ внутренней среды предприятия.

Производственная функция:

* организация производства новых товаров, разработка новых технологий;
* организация материально-технического снабжения;
* управление качеством и конкурентоспособностью готовой продукции.

Сбытовая функция (функция продаж):

* организация системы товародвижения;
* организация сервиса;
* организация системы формирования спроса и стимули­рования сбыта;
* проведение целенаправленной товарной политики;
* проведение целенаправленной ценовой политики.

Функция управления и контроля:

* организация стратегического и оперативного планиро­вания на предприятии;
* информационное обеспечение управления маркетингом;
* коммуникативная подфункция маркетинга (организация системы коммуникаций на предприятии);
* организация контроля маркетинга (обратные связи, си­туационный анализ).

Для успешной коммерческой деятельности предприятия на рынке важным является реализация основных функций марке­тинга в комплексе и в полном объеме.

В связи с тем, что маркетинговая деятельность требует больших затрат финансовых, трудовых и материальных ресур­сов, к реализации этих функций привлекаются как различные организации и специалисты вне предприятия, так и внутренние службы и подразделения. Это позволяет предприятиям-производителям снизить расходы по сравнению с затратами на осуществление прямого маркетинга, обеспечить достаточное качество маркетинговых мероприятий, обеспечить своевременный и быстрый выход про­дукции и услуг на широкий рынок.

На крупных предприятиях для выполнения основных функ­ций маркетинга создаются маркетинговые службы. В их состав могут входить отделы маркетинговых исследований, планиро­вания новых товаров и товарной политики, товародвижения и сбыта, формирования спроса и стимулирования сбыта, цен и ценовой политики, сервиса и т. д. Комплекс маркетинговых ме­роприятий планируется и осуществляется совместно службой маркетинга с другими подразделениями и службами.

Маркетинговые функции выполняют:

* предприятие-производитель товара (услуги);
* оптовая торговля;
* розничная торговля;
* специализированные маркетинговые организации (спе­циалисты по маркетингу);
* организации потребителей;
* конечные потребители.

Итогом реализации аналитической функции маркетинга является формирование целей развития фирмы и стратегий по их достижению.

Аналитическая функция маркетинга может быть реализована лить при наличии широкой и действенной системы  
сбора и обработки информации. На многих предприятиях эта  
работа проводится специальным отделом или поручается  
самостоятельным исследовательским институтам.

Производственные функции обеспечивают создание  
новых товаров, которые наиболее полно соответствовали бы  
требованиям потребителя. Маркетинг воздействует на  
производство в целях придания ему гибкости, адаптированности  
к запросам потребителя в соответствии с технико-экономическими параметрами и относительно низкими издержкам производства.

Сбытовые функции распространяются на все то, что  
происходит с продуктом после его производства и до начала потребления. Система товародвижения должна обеспечивать предприятию и потребителю создание таких условий, чтобы товар был там, где он нужен, в тех количествах в которых он востребован, и того качества, на которое рассчитывает потребитель; по ценам которые выгодны как продавцу, так и покупателю.

Управленческие функции маркетинга предполагают  
организацию планирования хозяйственной деятельности предприятия и управление производством. При этом главная управленческая задача руководства предприятия состоит в том, чтобы уменьшить степень неопределенности и риска в хозяйственной деятельности и обеспечить концентрацию ресурсов на выбранных приоритетных направлениях развития.

Контроль является завершающей стадией маркетинговой деятельности, он позволяет не только выявлять, но и предупреждать различные отклонения, находить новые резервы и возможности развития.

## Сущность менеджмента

Менеджмент− это самостоятельный вид профессионально осуществляемой деятельности, направленной на достижение в рыночных условиях, намеченных целей путем рационального использования материальных и трудовых ресурсов с применением принципов, функций и методов экономического механизма менеджмента.

Менеджмент − управление в условиях рынка, рыночной экономики означает:

* + ориентацию фирмы на спрос и потребности рынка, на запросы конкретных потребителей и организацию производства тех видов продукции, которые пользуются спросом и могут принести фирме намечаемую прибыль;
  + постоянное стремление к повышению эффективности производства, к получению оптимальных результатов с меньшими затратами;
  + хозяйственную самостоятельность, обеспечивающую свободу принятия решений тем, кто несет ответственность за конечные результаты деятельности фирмы или ее подразделений;
  + постоянную корректировку целей и программ в зависимости от состояния рынка;
  + выявление конечного результата деятельности фирмы или ее хозяйственно самостоятельных подразделений на рынке в процессе обмена;
  + необходимость использования современной информационной базы с компьютерной техникой для многовариантных расчетов при принятии обоснованных и оптимальных решений.

Термины «менеджмент», «менеджер» прочно вошли в наш словарный обиход, заменив прежние «управление», «управленческая деятельность», «руководитель», «директор».

Термин «менеджмент» по сути, является аналогом термина «управление», его синонимом, однако не в полной мере. Термин «управление» намного шире, поскольку применяется к разным видам человеческой деятельности (например, управление автомобилем); к разным сферам деятельности (управление в неживой природе, в биологических системах, управление государством); к органам управления (подразделениям в государственных и общественных организациях, а также на предприятиях и в объединениях).

Термин «менеджмент» применяется лишь к управлению социально-экономическими процессами на уровне фирмы, действующей в рыночных условиях, хотя в последнее время его стали применять в США и в отношении непредпринимательских организаций.

Термин «менеджмент» (management) американского происхождения и не переводится на другой язык дословно. В англоязычных странах он употребляется довольно свободно и в различных значениях, но всегда применительно к управлению хозяйственной деятельностью, тогда как для других значений используются другие слова. Например, для обозначения управления в неживой природе употребляется термин «control»; для государственного или общественного управления -«government administration» или «public administration». Иногда к слову «management» добавляется слово «business» (business management), что подчеркивает его принадлежность к хозяйственной сфере деятельности. Мы в дальнейшем будем применять термин «управление» в том же значении, что и «менеджмент».

1. **Функции менеджмента**

Менеджмент как система принятия решений в области управления выполняет ряд функций. «Функции управления» – непрерывные взаимосвязанные действия по реализации целей процесса управления. Выделяют 4 функции менеджмента: планирование, мотивация, организация и контроль.

*Планирование*. Составление плана рассматривается как начальный этап процесса управления (сбор, анализ информации). Функция планирования предполагает решения о том, какими должны быть цели предприятия, и что должны делать члены предприятия для достижения поставленной цели. В процессе планирования важно согласование целей организации, ее структурных единиц и отдельных работников. В процессе планирования учитываются очерёдность и сроки выполнения работ, стоимость работ. Функция планирования отвечает на 3 вопроса:

1. где мы находимся в настоящее время? (оценка нынешнего состояния предприятия, в том числе его имиджа и позиции на рынке)

2. куда мы хотим двигаться? (желаемое состояние организации)

3. как мы собираемся достигнуть этого? (комплекс мероприятий по достижению поставленных целей)

В процессе планирования учитываются финансовые, материальные, трудовые и временные ресурсы. Различают стратегическое и оперативное планирование.

Организация *−* реализация этой функции включает выработку трудовых заданий, распределение их между членами, делегирование им соответствующих полномочий, процесс организации труда, проектирование структуры и подразделений, координацию работ.

Мотивация − это совокупность внутренних движущих стимулов (побудительных мотивов), которыми люди руководствуется в своих действиях. Процесс управления поведением человека через использование мотиваций данного работника называется мотивированием. В основе мотиваций − потребности людей. Цель менеджера – побудить конкретных работников к действиям, направленным на достижение цели организации через личную заинтересованность.

Контроль – является формой постоянно действующей обратной связи, необходимой для своевременной проверки и коррекции управленческих решений. Различают следующие основные типы контроля: предварительный, текущий, заключительный. Контроль должен проводиться в организации на систематической основе. Включает сбор, обработку и анализ информации о практических результатах деятельности всей организации, ее подразделений и сотрудников. Результатом контроля может быть коррекция выбранной стратегии и тактики через соответствующие управленческие решения.

Кроме этих основных функций в качестве функций менеджмента выделяют также: работа с персоналом, прогнозирование, построение организации (разработка структуры), финансы (учёт и управление финансами, составление бюджета), оперативное руководство, эккаутинг (учёт и анализ хозяйственной деятельности).

# Характерные черты и стадии менеджмента

Характерные для менеджмента черты включают экономический, социально-психологический, правовой и организационно-технический аспекты.

Содержание экономического аспекта составляет управление процессом производства, в ходе которого достигается координация материальных и трудовых ресурсов, необходимых для эффективного достижения целей.

Социально-психологические аспекты характеризуют деятельность особой группы лиц по организации и руководству усилиями всего персонала фирмы для достижения\* поставленных целей. Сюда относится система власти, посредством которой регулируются отношения между руководителем и подчиненными, а также социальная функция, в которой отражаются культура общества, его традиции, ценности и обычаи.

Правовой аспект менеджмента отражает структуру государственных, политических и экономических институтов, проводимую ими политику и определяемое ими законодательство. Важнейшее значение имеют положения торгового права по вопросам создания фирм, заключения контрактов, промышленной собственности, а также государственное регулирование бизнеса, включающее антитрестовское законодательство, налоговую политику, торгово-политические средства и др.

Организационно-технический аспект менеджмента включает рациональную оценку ситуации и систематический отбор целей и задач, последовательную разработку стратегии для достижения этих задач, упорядочение требуемых ресурсов, рациональное проектирование, организацию, руководство и контроль за действиями, необходимыми для достижения избранных целей, мотивацию и вознаграждение людей, осуществляющих эту работу.

Менеджмент в зависимости от видов и последовательности деятельности можно разделить на три стадии: стратегическое управление; оперативное управление; контроль.

Стратегическое управление включает:

* выработку цели менеджмента;
* прогнозирование как предвидение результатов развития, совершающегося под действием существующих факторов;
* перспективное планирование как систему мер, необходимых для преодоления отклонения прогнозируемых итогов от установленной цели.

Оперативное управление включает деятельность по реализации вышеуказанных мер, которая подразделяется на:

− организацию как создание нужной структуры и необходимых ресурсов;     руководство как распорядительство (мотивация) в условиях созданной структуры.

Контроль включает анализ достигнутых результатов (обратная связь) и выступает как исходный пункт нового цикла управления.

Эффективный менеджмент предполагает единство всех видов и стадий процесса управления как единство экономического, организационно-технического и социально-психологического аспектов управления.

**Тема 9. Предпринимательство**

**1. Сущность предпринимательства и предпринимательской деятельности**

**2. Важнейшие признаки предпринимательства**

**3. Предпринимательская среда, ее виды и характеристика**

**4. Виды предпринимательской деятельности**

**1. Сущность предпринимательства и предпринимательской**

**деятельности**

Переход к рыночным отношениям ставит перед нашим обществом множество сложных задач, среди которых важное место занимает развитие предпринимательства.

В дореформенный период предпринимательство было развито слабо. Отсутствие собственного практического опыта предпринимательства заставляет заимствовать западный. Но попытки слепо копировать Запад во всем, что необходимо для развития рынка, не приведут к положительному результату. Необходимо приспособление, адаптация известных рыночных структур и институтов к настоящим условиям.

Экономический строй, базировавшийся на безграничном господстве государственной собственности, не смог обеспечить условий для творчества и инициативы, без которых невозможно широкое распространение нововведений. Следует признать, что непременным условием развития предпринимательства является частная собственность.

Приватизация призвана возродить частную собственность как основу предпринимательства. Она также должна возродить конкуренцию, предоставить свободу действия предпринимателям и руководителям − менеджерам предприятий различных форм собственности.

Для развития предпринимательства нужны и другие условия. Они включают в себя стабильность государственной экономической и социальной политики, льготный налоговый режим, развитую инфраструктуру поддержки предпринимательства, существование эффективной системы защиты интеллектуальной собственности, формирование гибких рыночных механизмов повышения деловой активности предпринимателей. Предприниматели должны иметь возможность свободного выхода на внешний рынок. Следует создать доступную для предпринимателей кредитную систему, предоставить возможность приобретать необходимые средства производства, сырье и комплектующие изделия.

Под предпринимательством, или предпринимательской деятельностью, понимают инициативную самостоятельную деятельность граждан и их объединений, осуществляемую на свой риск и под свою имущественную ответственность, направленную на получение прибыли.

За словом "предпринимательство" стоит "дело", предприятие, производство продукта (полезной вещи) или услуги (невещественного продукта). Часто предпринимательскую деятельность называют бизнесом.

Развитие предпринимательства играет незаменимую роль в достижении экономического успеха, высоких темпов роста промышленного производства. Оно является основой инновационного, продуктивного характера экономики. Чем больше хозяйствующих субъектов имеют возможность проявить свою инициативу и творческие способности, тем меньше разрыв между потенциальными и фактическими результатами развития. Освоение инновационного экономического роста невозможно в условиях искусственного ограничения созидательной творческой стихии, свободы хозяйственной инициативы, необходимой для этого мобильности всех производственных ресурсов. Предпринимательство обеспечивает освоение новых перспективных производств, способствует "вымыванию" устаревших.

Предпринимательство создает механизмы координации, выработки стратегии развития через рынок и конкуренцию, связи между хозяйствующими субъектами.

Таким образом, предпринимательство как субъект хозяйствования и особый творческий тип экономического поведения составляет неотъемлемое свойство всех факторов достижения экономического успеха.

Определение предпринимательства будет выглядеть неполным, если не обрисовать образ главного действующего лица − самого предпринимателя.

Предпринимателем, или субъектом предпринимательства*,* согласно принятому законодательству может быть гражданин страны, признанный дееспособным в установленном законом порядке (не ограниченный в дееспособности).

Граждане иностранных государств и лица без гражданства могут выступать в качестве предпринимателей в пределах правомочий, установленных законодательством.

Предприниматель может выступать при этом и как физическое, и как юридическое лицо.

Законодательство о предпринимательстве предусматривает возможность осуществления предпринимательской деятельности с использованием средств производства, имущества, ценностей как самим их собственником, так и другим субъектом, управляющим его имуществом на праве хозяйственного ведения, предоставленном собственником.

**2. Важнейшие признаки предпринимательства**

Важнейшим признаком предпринимательства является самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов. В основе их поведения лежат внутренние побуждения. Каждый человек, становясь предпринимателем, самостоятельно решает все вопросы деятельности своего предприятия исходя из экономической выгоды и рыночной конъюнктуры.

В тесном единстве с самостоятельностью находится принцип личной экономической заинтересованности и ответственности. Собственная выгода является движущим фактором предпринимательской деятельности, но хозяйствующий субъект, преследуя свои собственные интересы, работает и на общественные интересы. В современных условиях личный интерес предпринимателя все более переплетается с коллективным интересом фирмы или компании.

Обладая самостоятельностью, предприниматель берет на себя личную ответственность за результаты деятельности. Заинтересованность в сочетании с ответственностью заставляет предпринимателя работать в жестком режиме.

Предпринимательство немыслимо без новаторства, творческого поиска. Эффективно работать может только тот, кто обеспечивает высокое качество и постоянно обновляет продукцию. Способность к принятию нестандартных решений, творческий подход к оценке ситуации всегда высоко ценились в деловом мире. Искать клиента, деньги, валюту, материалы, транспорт, помещения, контракты, связи, нужных людей, документы, обходные пути - неизбежный удел предпринимателя. Поэтому он вечно спешит и ему никогда не хватает времени, он редко различает рабочие и выходные дни, рано встает и поздно ложится спать, пытается делать несколько дел одновременно. Спокойная, тихая размеренная жизнь не ассоциируется с обликом предпринимателя.

Характерным признаком предпринимательских экономических отношений является хозяйственный риск. Риск постоянно сопутствует бизнесу. Риск формирует особый способ мышления и поведения, психологию предпринимателя. Условия существования требуют от него высокой деловитости и динамизма, духа соперничества. Взлеты и падения неизбежны на этом пути. По оценке специалистов, из ста проходящих проверку новых идей реальное применение находят не более двух. Право на ошибку обязывает осуществить все возможное для предупреждения неоправданного риска.

Еще один характерный признак предпринимательства заключен в его принадлежности к относительно кратковременным, тактическим способам действия. Предпринимательство в узком смысле слова не относится непосредственно к экономической стратегии, рассчитанной на долговременный период. Однако и в стратегических проектах могут присутствовать предпринимательские идеи и отдельные очаги предпринимательства. Но в большинстве случаев предпринимательские действия вписываются в относительно кратковременные сделки.

Обобщая изложенное выше, можно выделить необходимые (базовые) и возможные (вторичные) свойства предпринимательства. К необходимым (базовым) следует отнести организационно-хозяйственное новаторство и экономическую свободу. Другие характеристики (риск, принятие решений, владение ресурсами, лидерство и т.д.) являются возможными (вторичными) свойствами предпринимательства.

**3. Предпринимательская среда, ее виды и характеристика**

Развитие предпринимательства тесно связано со средой, которая предполагает определенную экономическую, социально-культурную, технологическую, организационно-техническую и физическую или географическую обстановку.

Экономическая ситуация обусловливает наличие платежеспособного спроса, возможности покупки тех или иных видов товаров. Она включает также рынок труда, наличие свободных рабочих мест, избыток или недостаток рабочей силы. Сюда относятся также наличие и доступность денежных средств.

На экономическую обстановку оказывает влияние политическая ситуация. В определенной степени способы управления экономикой есть результат политических целей и задач находящегося у власти правительства.

Предпринимательство действует и развивается в рамках соответствующей правовой среды. Система постановлений и законов по налогообложению оказывает существенное влияние на развитие бизнеса.

Технологическая среда отражает уровень научно-технического развития, который воздействует на предпринимательство через автоматизацию производства, совершенствование технологических процессов, химизацию.

Организационно-техническая среда характеризуется наличием инфраструктуры бизнеса (банки, юридические, бухгалтерские, аудиторские фирмы, рекламные агентства, транспортные, страховые компании и т. д.). Физическая или географическая среда включает комплекс природных условий, которые оказывают влияние на размещение предприятий.

Макросреда - экономические, правовые, политические, социально-культурные, технологические, физические (или географические) условия деятельности создают предпосылки для развития предпринимательства.

**4. Виды предпринимательской деятельности**

Все многообразие предпринимательской деятельности может быть классифицировано по различным признакам: виду деятельности, формам собственности, количеству собственников, организационно-правовым и организационно-экономическим формам, степени использования наемного труда и прочим.

По виду или назначению предпринимательскую деятельность можно подразделить на производственную, коммерческую, финансовую, консультативную, инженерное предпринимательство и др.

Будучи относительно самостоятельными видами предпринимательской деятельности, указанные ее формы взаимно пронизывают и дополняют друг друга, так что один из видов может содержаться в другом. Наиболее общим и важным является производственный вид предпринимательства, за ним следует коммерческий и замыкает цепь финансовый вид.

Производственное предпринимательство **−** ведущий вид предпринимательства. Здесь осуществляется производство продукции, товаров, работ, оказываются услуги, создаются определенные духовные ценности. Однако именно эта сфера деятельности при переходе к рыночной экономике претерпела наибольшие негативные изменения: распались хозяйственные связи, нарушилось материально-техническое обеспечение, резко упал сбыт продукции, ухудшилось финансовое положение предприятий.

К производственному предпринимательству относится:

− инновационная деятельность,

− научно-техническая деятельность,

− непосредственно производство товаров и услуг,

− производственное их потребление,

− информационная деятельность в этих областях.

Любой предприниматель, решивший заняться производственной деятельностью, прежде всего, должен определить, какие конкретно товары он будет производить, какие виды услуг намерен оказывать.

Далее этот предприниматель приступает к маркетинговой деятельности. Для выявления потребности в товаре, спроса на него он вступает в контакты с потенциальными потребителями, покупателями товаров, с оптовыми или оптово-розничными торговыми организациями. Формальным завершением переговоров может служить контракт, заключенный между предпринимателем и будущими покупателями товара. Такой контракт позволяет свести к минимумупредпринимательский риск. В противном случае предприниматель начинает производственную деятельность по выпуску товара, имея лишь устную договоренность.

Следующий этап производственного предпринимательства − приобретение или аренда (наем) факторов производства.

В число факторов производства входят: производственные фонды, рабочая сила, информация. Производственные фонды в свою очередь подразделяются на основные и оборотные.

Далее предприниматель приобретает всю необходимую ему информацию о возможности привлечения ресурсов: материальных, финансовых и трудовых, о рынке сбыта намечаемой к изготовлению продукции или услуги и т.д.

Для начала производственной деятельности предпринимателю надо иметь необходимый стартовый капитал. В этом случае предприниматель либо обращается в коммерческий банк или к другому обладателю свободных денежных средств за получением кредита, либо берет факторы производства (помещений, оборудования, сырья, материалов, информации и др.) в кредит. Однако в любом случае предприниматель должен будет вернуть кредитору как основную денежную сумму, полученную в кредит, так и проценты за пользование кредитом.

Результатом производственной деятельности предпринимателя являются реализация продукции или работ, услуг покупателю, потребителю и выручка определенной суммы денег. Разность между денежной выручкой и издержками производства составит прибыль предприятия.

Общую финансовую оценку деятельности такого предпринимателя определяют показателем рентабельности.

Наиболее полное представление об эффективности конкретного производственного предпринимательского проекта даст соответствующий раздел бизнес-плана.

Коммерческое предпринимательствохарактеризуется операциями и сделками по купле и продаже товаров и услуг. Эта сфера стала стремительно развиваться, главным образом как частное, индивидуальное предпринимательство. Если производственная деятельность обеспечивает, как правило, 10—12% рентабельности предприятия, фирмы, то коммерческая — 20—30%, а нередко и выше.

Коммерческое предпринимательство включает:

− торговое,

− торгово-закупочное

− торгово-посредническое,

− товарные биржи.

Полем деятельности коммерческого предпринимательства служат товарные биржи и торговые организации.

Товарная биржа *−* это разновидность оптового товарного рынка без предварительного осмотра покупателем образцов и заранее установленных минимальных партий товаров. На товарной бирже добровольно объединяются коммерческие посредники и их служащие для проведения торговых операций по совместно разработанным и соблюдаемым правилам.

Цель такой биржи − создать механизм управления свободной конкуренцией и с ее помощью с учетом изменения спроса и предложения выявить реальные рыночные цены.

Товарная биржа − наиболее развитая форма регулярно функционирующего оптового рынка массовых заменителей товаров (зерно, уголь, металл, нефть, лес и т.д.), продающихся по стандартам. Подобные биржи много лет действуют во всех экономически развитых странах. Классическими примерами служат специализированные товарные биржи, такие, как Лондонская (цветные металлы), Ливерпульская (хлопок), Сингапурская (каучук) и др.

Фьючерсные сделки предполагают уплату денежной суммы за товар по цене, установленной в контракте, через определенный срок после заключения сделки.

Товарные биржи выполняют следующие основные функции:

* + оказание посреднических услуг по заключению торговых сделок;
  + упорядочение товарной торговли, регулирование торговых операций и разрешение торговых споров;
  + сбор и публикацию сведений о ценах, состоянии производства и других факторов, оказывающих влияние на цены.

Большую часть оборота товарных бирж составляют сделки не с наличным товаром (так называемые кассовые сделки), а сделки с будущим товаром или по договорам поставки (срочные сделки).

Товарные биржи могут быть *з*акрытыми или открытыми. В торгах на закрытых биржах могут принимать участие только брокеры − биржевые посредники, выступающие между покупателем и продавцом, а в торгах на открытых биржах − также посетители.

По характеру биржевых операций товарные биржи подразделяются на биржи реального товара и фьючерсные, на которых осуществляются лишь фьючерсные сделки.

Основное содержание коммерческого предпринимательствасоставляют операции и сделки по купле-продаже товаров и услуг. Общая схема коммерческого предпринимательства в определенной мере аналогична схеме производственно-предпринимательской деятельности. Однако в отличие от нее здесь вместо материальных ресурсов приобретается готовый товар, который затем реализуется потребителю. Таким образом, вместо производства продукции здесь имеет место получение готового продукта.

Прежде чем приступить к коммерческой сделке, необходимо выполнить маркетинговый анализ рынка.

В общем виде программа любой коммерческой сделки включает:

* + наем работников для выполнения торгово-посреднических услуг (закупки товара, его транспортирования, продажи, проведения рекламной работы, оформления необходимых документов);
  + приобретение или наем помещений, складов, баз, торговых точек, необходимых для хранения и реализации товара;
  + закупку товара для последующей его продажи;
  + привлечение денежных средств в кредит для финансирования сделки и последующий возврат кредита и процентов за пользование им;
  + получение и оплату услуг сторонних организаций и лиц, выполняющих посреднические функции;
  + получение или приобретение необходимой информации, требуемой для планирования, оформления и регулирования сделки;
  + реализацию товаров покупателю и получение выручки;
  + регистрацию сделки, выплату налогов и платежей финансовым органам.

В заключение разрабатывается бизнес-план и укрупненный координационный план действий. Если сделка носит крупный и продолжительный характер, рекомендуется разрабатывать план-график выполнения работ с указанием сроков и исполнителей.

Сфера деятельности финансового предпринимательства− обращение, обмен стоимостей. Финансовая деятельность проникает и в производственную, и в коммерческую, однако она может быть и самостоятельной: банковское, страховое дело и др.

Финансовое предпринимательство включает:

− банковское,

− страховое,

− аудиторское,

− лизинговое,

− фондовые биржи.

Основным полем деятельности финансового предпринимательства являются коммерческие банки и фондовые биржи.

Коммерческий банк *−* это финансово-кредитное учреждение акционерного типа, кредитующее на платной основе преимущественно коммерческие организации, осуществляющее прием денежных вкладов (депозитов) и другие расчетные операции по поручению клиентов. Источником доходов коммерческого банка является разница между процентными ставками депозитных (привлеченных) и ссудных средств.

Операции коммерческих банков делятся на три группы: пассивные (привлечение средств); активные (размещение средств); комиссионно-посреднические(выполнение различных операций по поручению клиентов с уплатой комиссии).

Под фондовой биржейпонимается организационно оформленный, регулярно функционирующий рынок ценных бумаг, способствующий повышению мобильности капитала и выявлению реальной стоимости активов. Котировки ценных бумаг состоят в регулярной оценке специалистами котировочной отдела биржи курсов покупателей и курсов продавцов по всем ценным бумагам, которые проходят через биржу. Текущие курсы показывают, по какой цене в данный момент на данной бирже можно купить или продать определенные акции.

За рубежом сами фирмы и предприятия на бирже не участвуют. Их интересы, как правило, представляет либо банк, либо холдинговая или брокерская компания биржи.

Консультативное предпринимательствоимеет множество направлений:

− общее управление,

− администрирование,

− финансовое управление,

− управление кадрами,

− маркетинг,

− производство,

− информационная технология,

− специализированные услуги.

Под консультантом понимается специалист в определенной области, дающий советы по вопросам своей специальности. В зарубежной практике коммерческая, платная консультация по вопросам управления получила название консалтинг.По определению Европейской Федерации Ассоциаций консультантов по экономике и управлению (ФЕАКО):

Консалтинговые услуги могут осуществляться в форме устных разовых советов. Однако чаще всего они предоставляются в виде консалтинговых проектов и включают в себя следующие основные этапы:

* выявление проблем (диагностика);
* разработка решений, проекта;
* осуществление решений, проекта.

Заключительный этап в зависимости от объема проекта может занимать от нескольких дней до нескольких месяцев. Иногда контакты с клиентами могут быть и многолетними.

Инновационное предпринимательство. Суть инновационного поведения− в непрерывном поиске новшеств и диверсификации производства, активном вовлечении в этот процесс финансового капитала и интеллектуального потенциала.

В отличие от производственногопроцесса инновационный процесс характеризуется:

* + многочисленностью и неопределенностью путей достижения цели и высоким риском;
  + невозможностью детального планирования и ориентации на прогнозные оценки;
  + необходимостью преодоления сопротивления как в сфере сложившихся экономических отношений, так и интересов участников инновационного процесса.

Передача знаний по цепочке от одной фазы инновационного процесса к другой требует дополнительной, посреднической системы. Такая система no-существу представляет собой рынок новшеств.

Рынок новшествможно определить как систему экономических форм и механизмов, связанных с инновационным предпринимательством, условиями и местом реализации товаров-новшеств. Рыночный механизм, как известно, включает цены, деньги, кредит и другие стоимостные категории. К рынку новшеств имеют отношения спрос и предложение новшеств, масштаб цен, покрытие спроса совокупностью новшеств и др. Рыночный механизм обслуживает обращение товаров-новшеств и является фактором его управления. Одновременно он используется для воздействия на производителей новшеств и предпринимателей.

Последовательность в выработке стратегии инновационного бизнеса следующая:

1. Сущностный и экономический анализ новшества (группы новшеств) и выработка экономической установки инновационного предпринимательства.
2. Определение размеров инвестиций, включая установление проектной цены новшества.
3. Анализ финансово-экономической эффективности инвестиций.

Существует несколько видов рисков по объекту нововведения:

* рыночный рископределен возможностью потери инвестируемого капитала в связи с движением спроса и предложения на продукцию и цен на факторы производства.
* бизнес-рисквыражается в достоверности экономической оценки эффективности нововведения и, в частности, длительности инвестиционного периода.
* финансовый рисксвязан со снижением покупательной способности денег и обесцениванием активов в период инвестирования и коммерческой реализации.

Основу решения об инвестировании нововведения составляет выбор стратегии и тактики бизнеса, который осуществляется поэтапно (рис. 1).

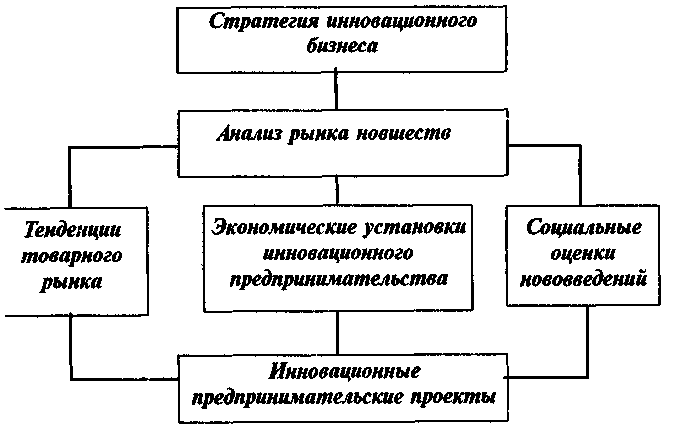


Рис. 1. Обоснование стратегии инновационного предпринимательства

Организационное проектирование состоит из следующих этапов*:*

* + определение значения проекта (общегосударственное, региональное, местное);
  + фиксация статуса и организационно-правовой формы участников и их компаньонов, включая подрядчиков и основных поставщиков;
  + установление уровня поддержки проекта государственными и региональными органами;
  + определение гарантий обеспечения инвестиций, включая страхование рисков, залоги и заклады политические и банковские гарантии.

Учесть все факторы (объективные и субъективные) невозможно, поэтому предприниматель всегда рискует, принимая решение об инвестициях в производство. Правильно выбранная стратегия бизнеса, квалифицированная технико-экономическая оценка нововведения и знание возможных альтернатив, современная организация инновационного процесса и умение управлять им делают этот риск приемлемым, а результаты − высокими и стабильными.

Говоря об инновационном предпринимательстве, следует упомянуть и о получившем в последние годы широкое развитие венчурном бизнесе.

Венчурные фирмы это небольшие, но весьма гибкие и эффективные предпри­ятия, которые создаются для апробации, доработки и доведения до промышленной реализации нововведений, созда­ние которых сопряжено с определенным риском. Вен­чурные предприятия наиболее распространены в науко­емких отраслях экономики, где специализируются на проведении научных исследований и инженерных раз­работок, т. е. на коммерческой апробации научно-тех­нических новшеств.

Финансовые средства вкладываются в венчурный биз­нес без всякого материального обеспечения и без га­рантий - на собственный страх и риск владельцев ка­питала. В случае неудачи инвесторы теряют значитель­ные ресурсы. При положительных резуль­татах деятельности венчурной фирмы инвесторы получат большую прибыль и многократно окупят свои вложения.