

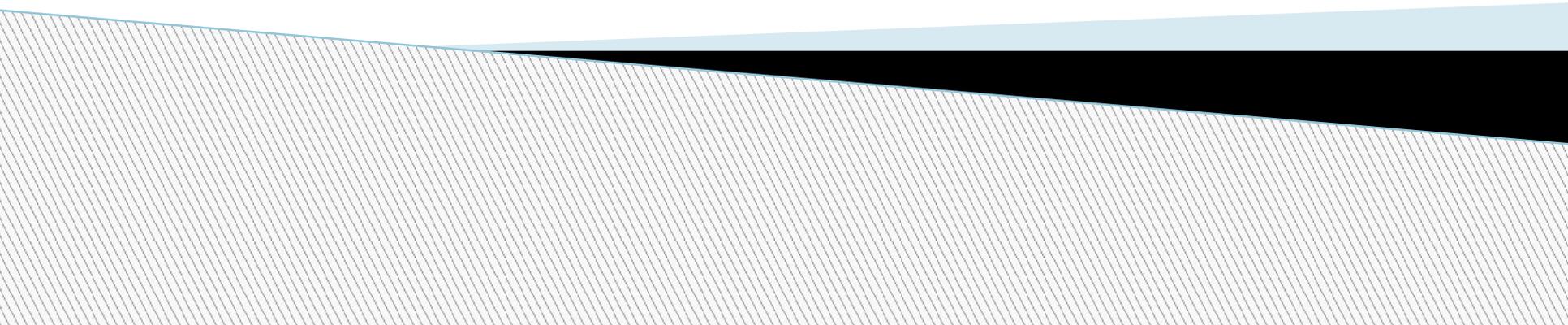
Лекция 4. Распределение первичных доходов в рыночной экономике.

1. Виды доходов участников хозяйственной деятельности:

а) доходы от непосредственного участия в хозяйственной деятельности: заработная плата и предпринимательская прибыль;

б) доходы от использования собственности: процент (доход от использования такого движимого имущества как деньги, ценные бумаги) и рента/арендная плата (доход от недвижимого имущества, в том числе земли).

Предпринимательская деятельность
(бизнес) и прибыль



Предпринимательская деятельность представляет особый вид экономической активности, основанной на самостоятельной инициативе, ответственности и инновационной предпринимательской идее.

Предпринимательство (бизнес) характеризуется обязательным наличием инновационного момента: производство нового товара, смена профиля деятельности или основание нового направления хозяйственной деятельности, новая система управления производством и качеством, внедрение новых методов организации производства и новых технологий.

В России активно развиваются следующие виды предпринимательства: производственное, финансовое, страховое, посредническое, информационное, инновационное и др.

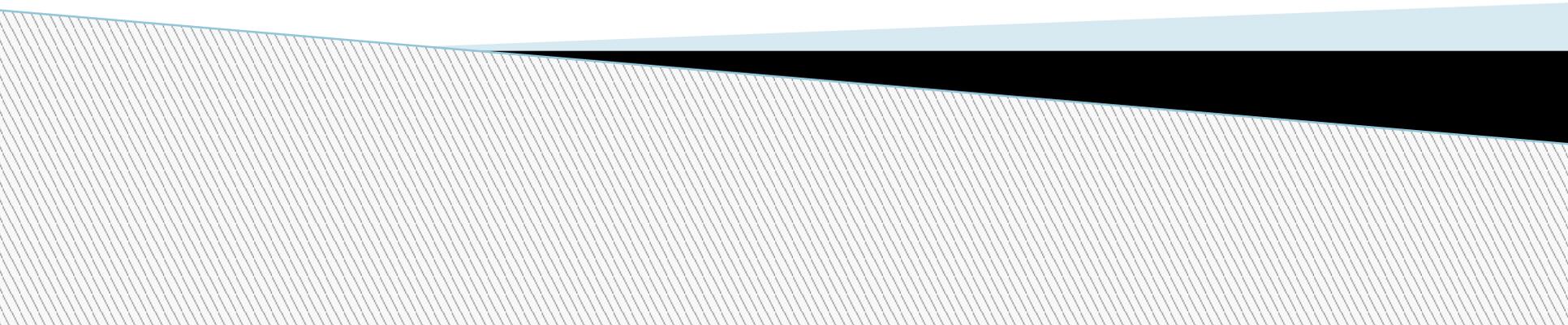
Необходимым условием осуществления предпринимательской деятельности является благоприятная среда предпринимательства.

Предпринимательство выполняет следующие функции:

1) институциональную, которая заключается в поиске новых выгодных способов ведения бизнеса, рационального использования финансовых, материальных, трудовых и информационных ресурсов для повышения эффективности производства;

2) созидательную, связанную с созданием благ, удовлетворяющих общественные потребности, в условиях конкуренции, способствующей рациональному использованию ресурсов и эффективному применению современных технологий;

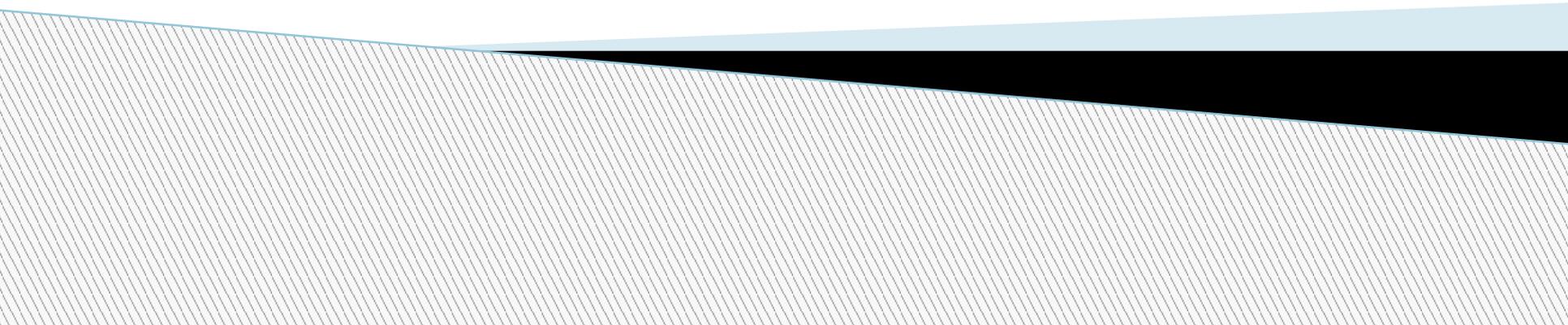
Экономические отношения и интересы хозяйствующих субъектов

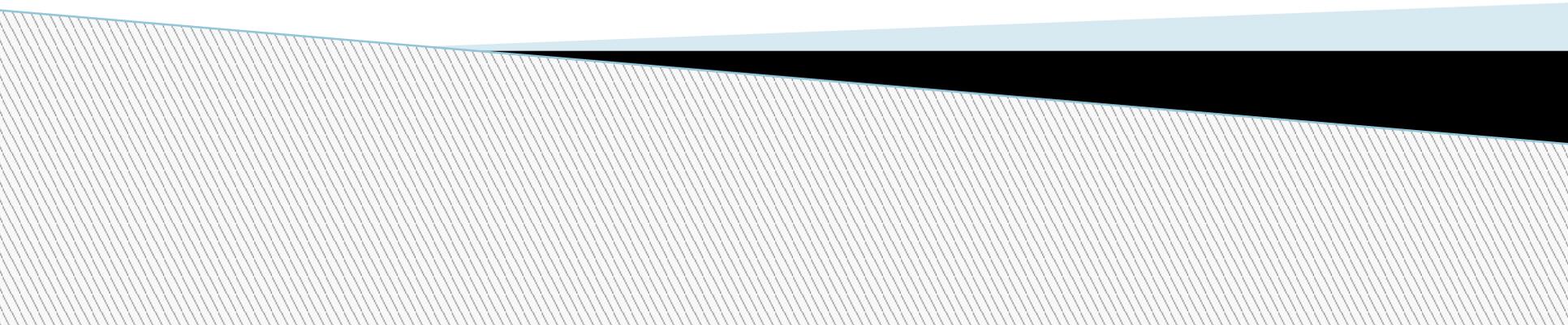
- 3) творческую, предполагающую новаторство и инновации благодаря НТП и обострению конкуренции;
 - 4) управленческую, которая проявляется в управлении финансами и производством, персоналом, материально-техническим снабжением и сбытом;
 - 5) социальную, связанную с созданием предпринимателями новых рабочих мест, производством новых и качественных товаров и услуг, ростом налоговых поступлений и улучшением общественного благосостояния.
- 

Чтобы получить прибыль, предприниматели должны:

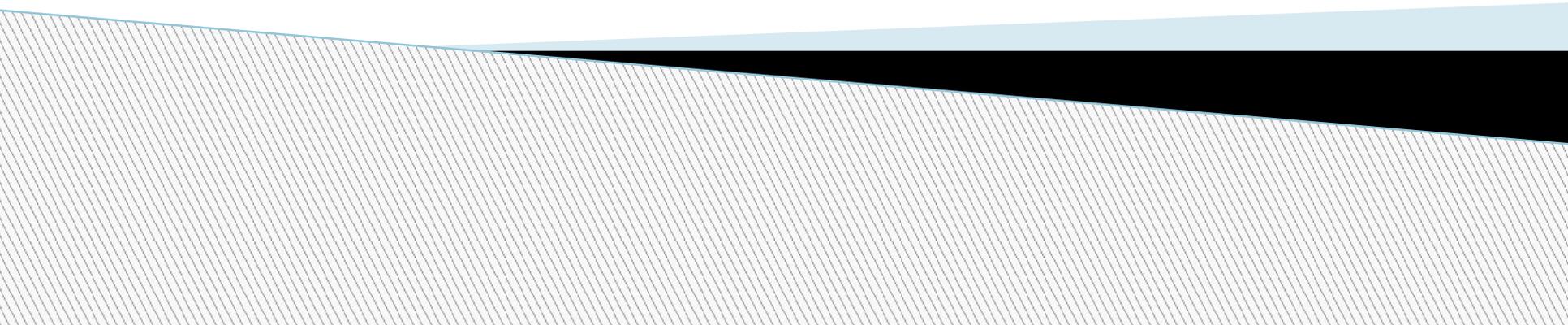
- искать новые возможности, проявлять инициативу и рисковать;
- повышать эффективность и качество управления;
- принять на себя всю ответственность;
- стремиться к цели;
- собирать информацию о клиентах, поставщиках, конкурентах;

—



- планировать, следить за хозяйственными показателями своей деятельности и использовать их для принятия решений;
 - убеждать и налаживать деловые связи;
 - быть независимыми от мнений других людей, верить в свою способность выполнять трудные задачи.
- 

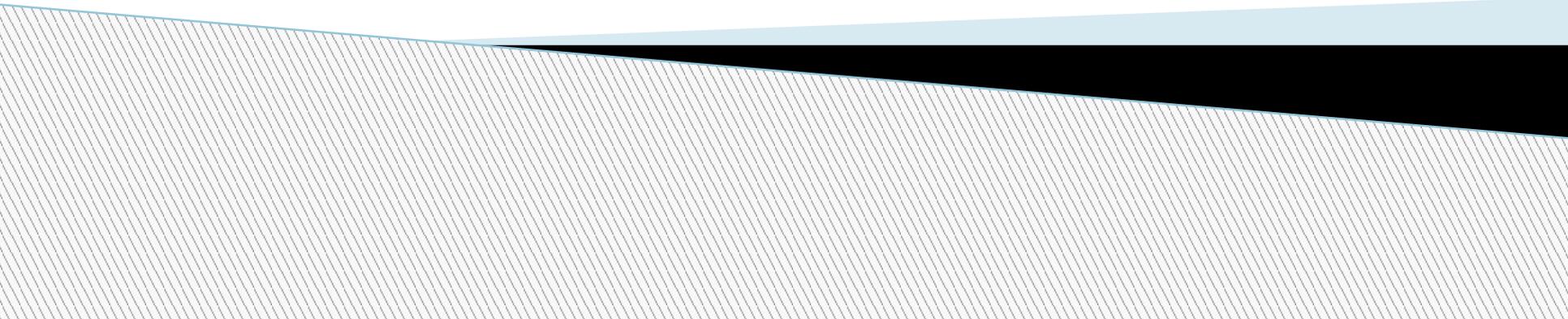
Малый и средний бизнес в Российской Федерации имеет специфические тенденции развития. Государство выделяет большие денежные средства для развития мелкого и среднего бизнеса, который активно участвует в модернизации российской экономики посредством:



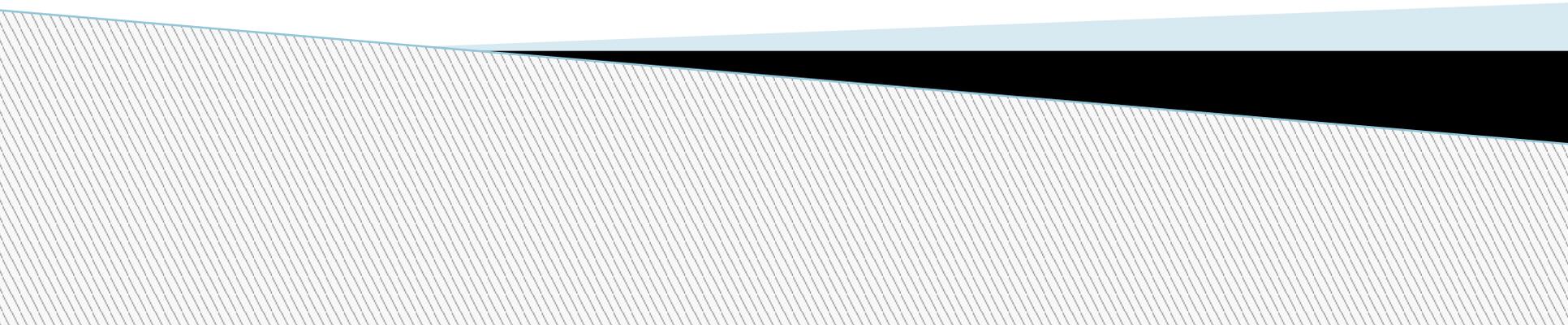
создания малых предприятий при научно-исследовательских институтах и при высших учебных заведениях;

— освоения специализированного производства комплектующих изделий для крупных сборочных заводов и сбыта продукции крупных компаний (новейших поколений машин, телевизоров, холодильников и другой инновационной продукции);

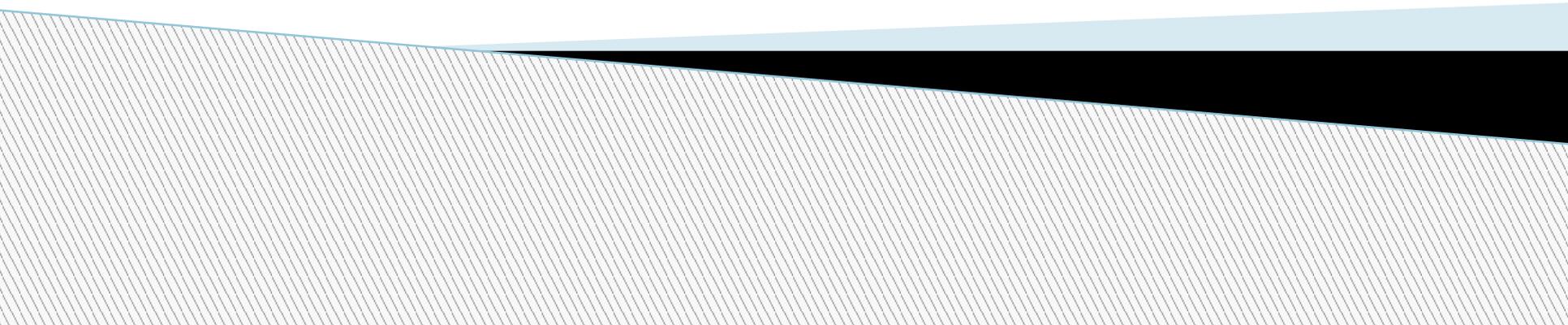
— использования современной микропроцессорной техники, которая дает большой экономический эффект и на малых предприятиях.



Потребительский рынок МСП должен быть платежеспособным, а это означает наличие определенного уровня жизни. В МСП можно выделить две категории предпринимателей: одна из них предоставляет услуги и продает товары населению (небольшие кафе, рестораны, магазины, ремонтные мастерские, фитнес-клубы), другая оказывает услуги предпринимательским структурам, в том числе крупным компаниям (страхование, финансовые услуги, консалтинг, транспортные услуги).



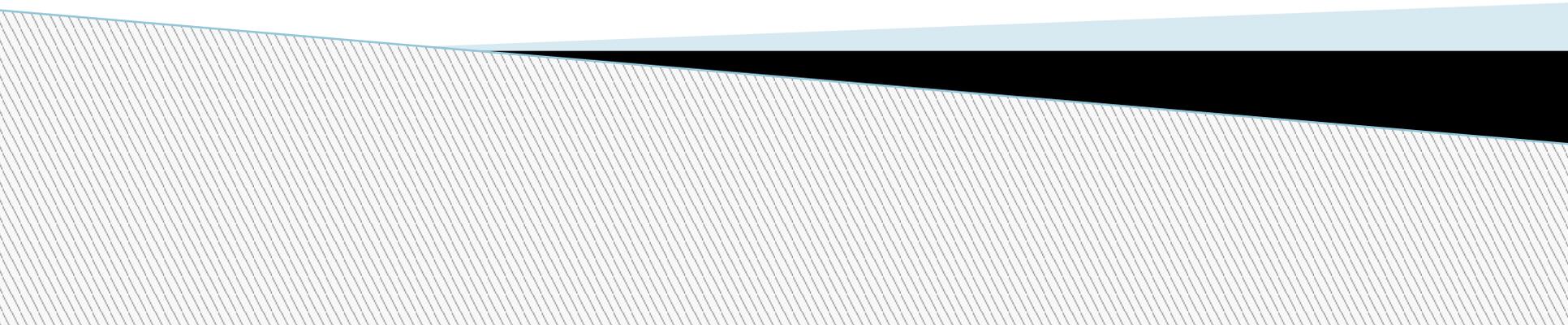
Это значит, что предприниматель должен отказаться от принципа: продавать все то, что произведено, и производить такую продукцию, которую можно продать. Ориентация на этот принцип требует от предпринимателя умения организовывать постоянный анализ рынка, изучение потребностей потребителей.



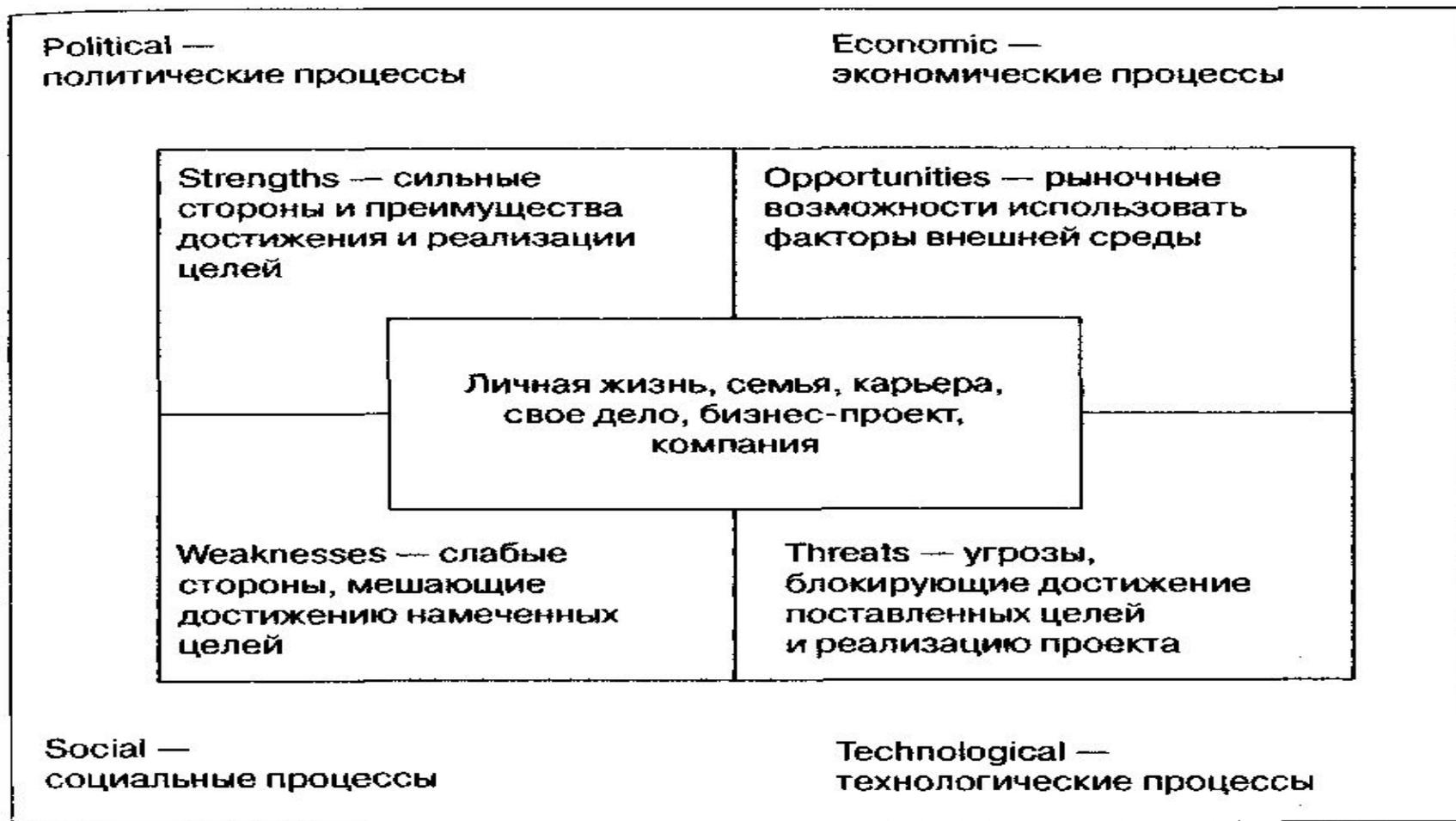
Предприниматель стремится к расширенному воспроизводству и укреплению своего экономического положения по сравнению с другими субъектами.

Это выражается в стремлении сохранить, упрочить, приумножить имеющуюся собственность; возместить затраты, получить и максимизировать доходы; сохранить и укрепить личную конкурентоспособность в сравнении с другими работниками.

Для определения личных конкурентных преимуществ и способностей, возможностей реализации бизнес-проекта и развития своего дела можно использовать матрицу определения возможностей (рис).



Матрица определения возможностей



Рынок товаров и услуг, предлагаемых микропредприятиями и МСП, может быть ограничен:

1) необходимым продовольственным набором, который домашние хозяйства производят сами, не стремясь обращаться к внешним исполнителям;

2) недостаточной платежеспособностью домашних хозяйств (уборка, мойка, стирка, мелкий бытовой ремонт);

- 3) государственным регулированием;
- 4) бюрократизацией;
- 5) коррупцией;
- 6) незаконными поборами, что останавливает или блокирует его развитие.

Суверенитет субъектов бизнеса является необходимым условием их участия в бизнесе. Он позволяет предпринимателям, потребителям, наемным работникам, государственным органам самостоятельно осуществлять поиск предмета, формы, условий сделки, принимать инициативные решения, осуществлять операции, рисковать собственными средствами, нести экономическую и юридическую ответственность за результаты своей деятельности.

Суверенитет субъектов бизнеса означает, что их законная деятельность находится под защитой государства и никто не вправе вмешиваться и принудительно навязывать свои условия, однако они не обладают полной независимостью от своих контрагентов, их свобода в принятии законных решений и действий имеет определенные рамки, которые обусловлены стремлением каждого субъекта бизнеса сохранить и воспроизвести свой собственный суверенитет.

Выделяют:

частное,

государственное

частно-государственное предпринимательство.

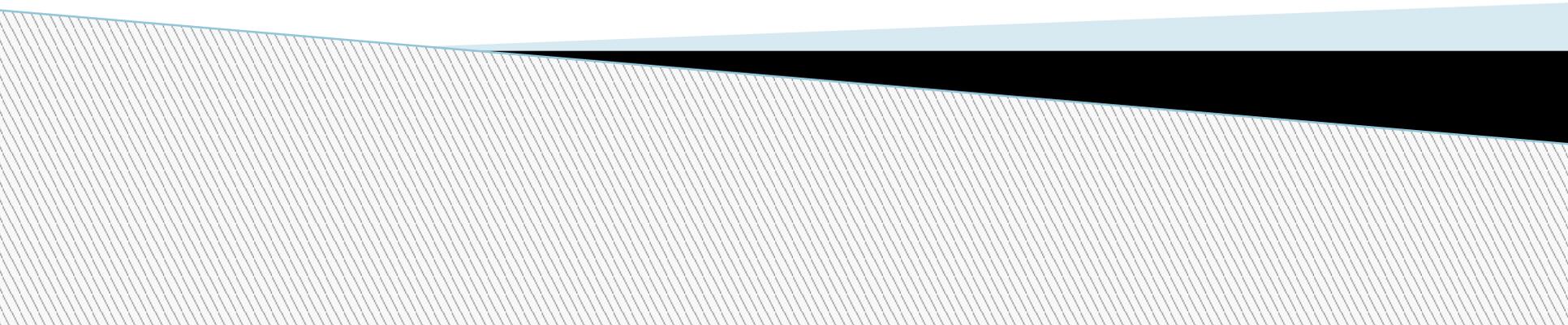
Государственные предприятия ориентированы на выполнение плановых заданий, не обладают такой же рыночной гибкостью, как частные, но за ними стоит мощь государства. Частные предприятия, напротив, обладая рыночной гибкостью и способностью адаптации к изменяющимся рыночным условиям, ориентируются на прибыль, которая является основой расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия.

Частно-государственные предприятия обладают преимуществами первых и вторых.

Государственная поддержка субъектов МСП включает финансовую, имущественную, информационную, консультационную поддержку, поддержку в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации их работников, поддержку в области инноваций и промышленного производства, ремесленничества, поддержку предпринимательства, осуществляющего внешнеэкономическую и сельскохозяйственную деятельность.

В некоторых учебниках термин «частное предпринимательство» заменен термином «коммерческое предпринимательство».

Слово «коммерческий» происходит от существительного «коммерция» (от лат. «commercium» — торговля).



Для реализации государственной политики в области развития МСП в Российской Федерации законодательством предусмотрены следующие меры:

— специальные налоговые режимы, упрощенные правила **ведения** налогового учета, упрощенные формы налоговых деклараций по отдельным налогам и сборам;

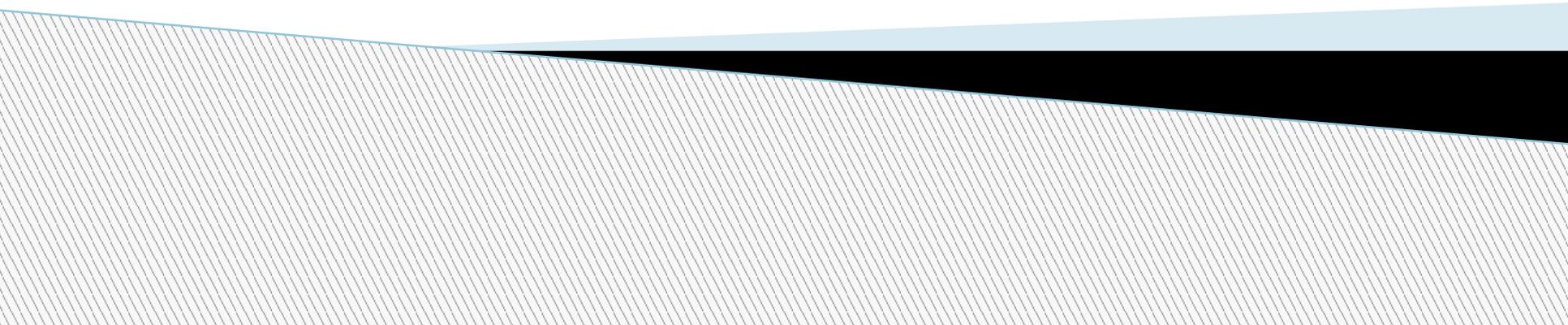
– упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность и упрощенный порядок ведения кассовых операций;

— упрощенный порядок составления статистической отчетности;

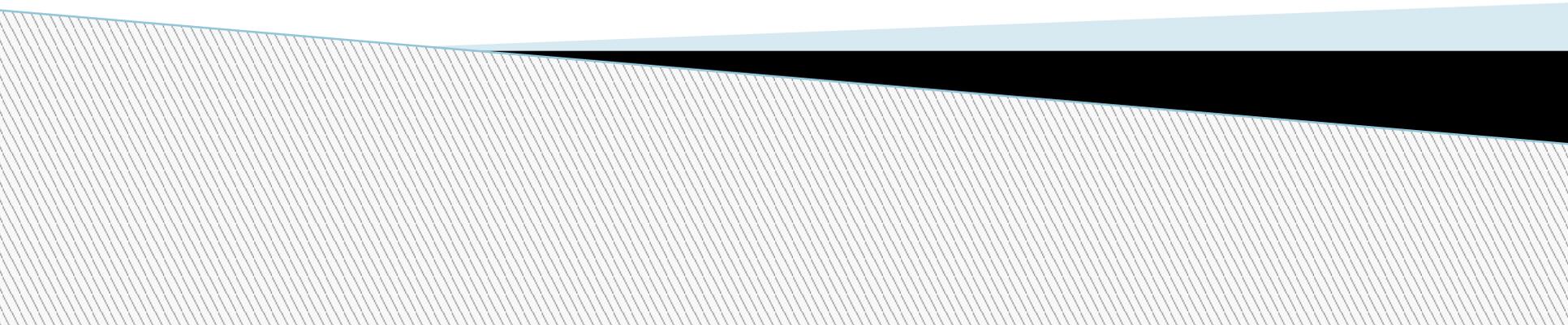
— особенности участия в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в осуществлении закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд, а также особенности участия субъектов МСП в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц и др.

Предпринимательская деятельность — это постоянный риск, связанный с непредсказуемыми изменениями рыночной конъюнктуры. Для снижения риска предприниматель проводит конкретные мероприятия:

- 1) планирование хозяйственной деятельности, включая бизнес-планирование по отдельным направлениям и бизнес-проектам;
- 2) соблюдение коммерческой тайны;
- 3) страхование предпринимательских рисков;

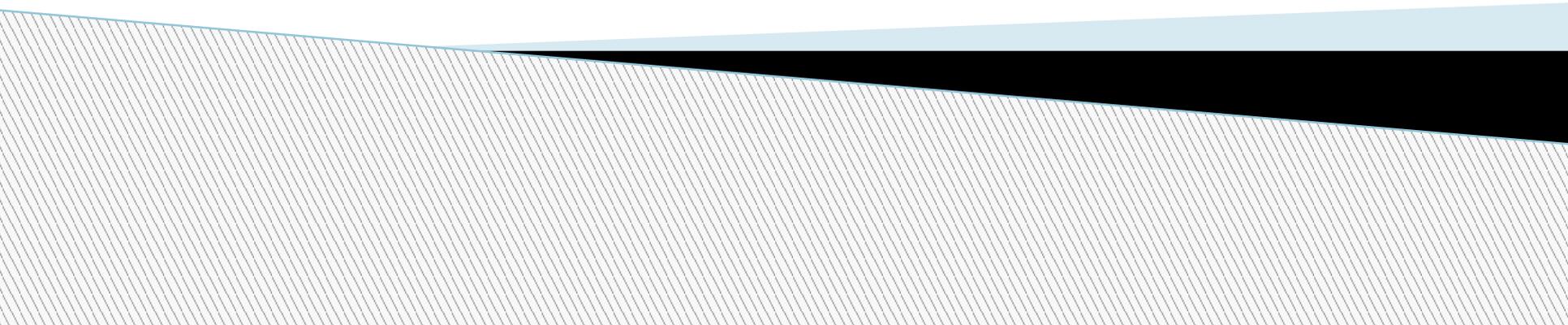
- 4) самострахование — создание резервного фонда;
 - 5) установление долгосрочных хозяйственных связей с контрагентами;
 - 6) диверсификация хозяйственной деятельности, позволяющая маневрировать с учетом рыночной конъюнктуры;
 - 7) внедрение системы риск-менеджмента.
- 

В рыночной экономике **выгода** оценивается в денежной форме и приобретает вид денежных поступлений, или выручки, а **затраты** — соответственно вид расходов, или издержек. Результат же экономического действия выражается в виде разности между приходом и расходом денежных средств — **дохода**.

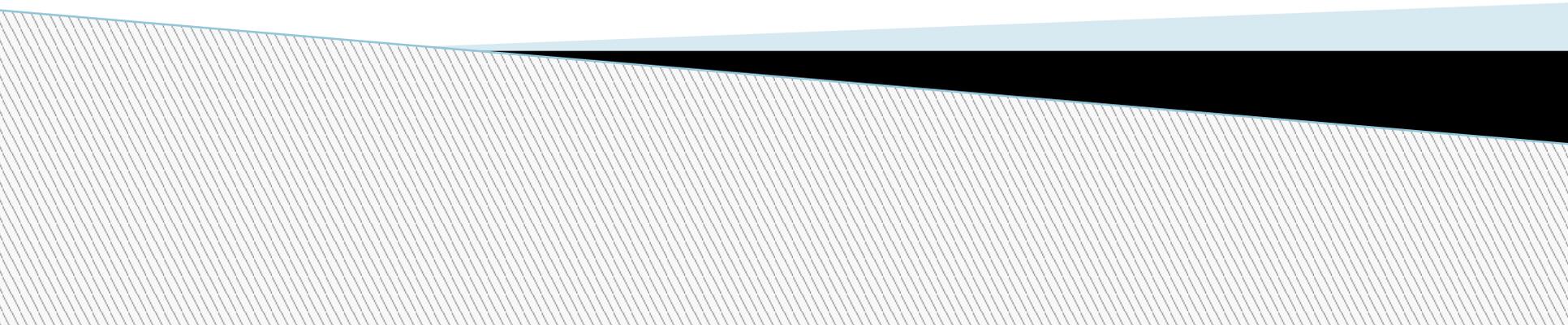


Издержки производства — это затраты ресурсов, необходимых для производства товаров или услуг, таких как труд, капитал, земля, а также предпринимательская способность и информация (научно-технический прогресс).

Издержки — главный фактор, влияющий на объем предложения и цену товара.



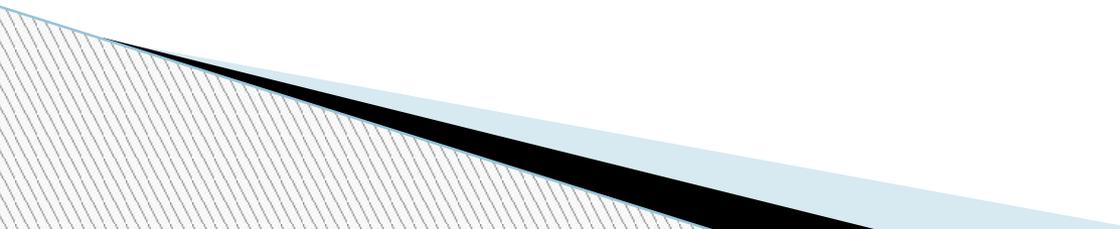
Все издержки производства можно классифицировать по нескольким признакам. С точки зрения принадлежности факторов производства выделяют издержки явные (внешние) и неявные (внутренние).



Внешние (явные, или бухгалтерские) издержки — это денежные расходы на оплату ресурсов (сырья, топлива, электроэнергии, транспортных услуг, трудовых ресурсов и др.), не принадлежащих данной фирме и приобретенных со стороны, у внешних поставщиков. Вычтя из совокупной выручки (дохода) внешние издержки, мы получаем бухгалтерскую прибыль.

Внутренние (неявные) издержки — это непосредственно неоплачиваемые издержки, связанные с использованием собственных, принадлежащих самой фирме ресурсов. Так, если здание находится в собственности предпринимателя, то он не несет ежемесячных расходов по оплате аренды участка и производственного помещения, поэтому эти внутренние издержки называют неявными.

Экономические, или альтернативные, издержки — это совокупность внешних (явных) и внутренних (неявных) издержек. Другими словами, альтернативные издержки равны ценности других благ, которые предприниматель мог бы произвести с применением ресурсов при наиболее рациональном распоряжении ими.



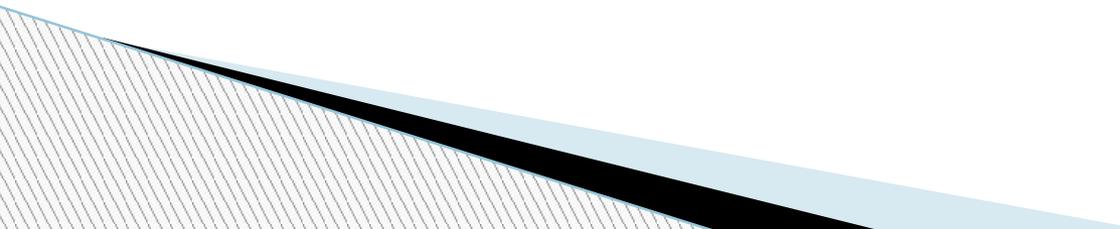
Различают издержки постоянные (фиксированные) и переменные.

Постоянные (фиксированные) издержки — издержки, величина которых не меняется в зависимости от объема выпуска.

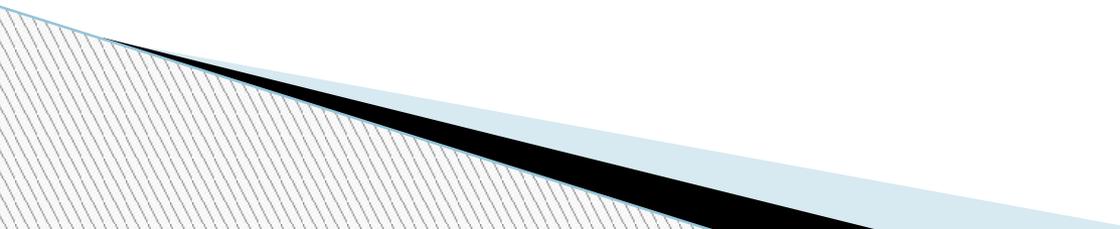
Особенностью этих издержек является то, что их величина не зависит от объема производства. Даже если выпуск продукции будет временно приостановлен, предприниматель все равно обязан платить налоги, проценты по кредитам и т. д.

Переменные издержки — издержки, величина которых напрямую зависит от объема производства и меняется вместе с ним.

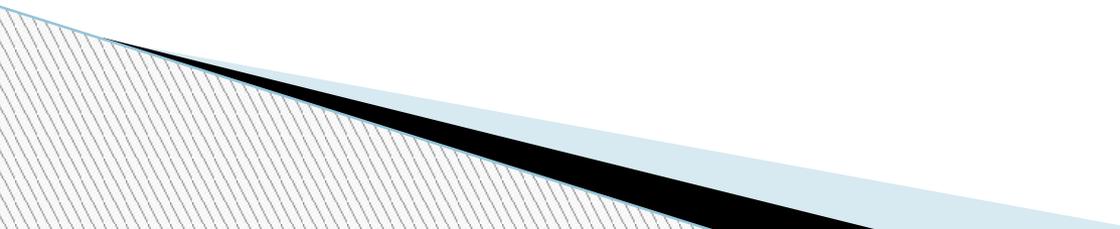
Фиксированные и переменные издержки, взятые вместе, образуют совокупные (общие) издержки производства — суммарную величину издержек, понесенных при производстве данного объема продукции.



Транзакционные издержки (от лат. «transactio» — договор) — издержки взаимодействия, издержки функционирования рынка. Они указывают на то, что ни один акт обмена в условиях рынка не проходит абсолютно гладко, без издержек. Везде и всюду субъектам требуются временные и материальные затраты для нахождения взаимоприемлемых условий сделки и ее последующей реализации. Они возникают в ходе хозяйственной деятельности и включают затраты на подготовку, заключение и реализацию сделок.

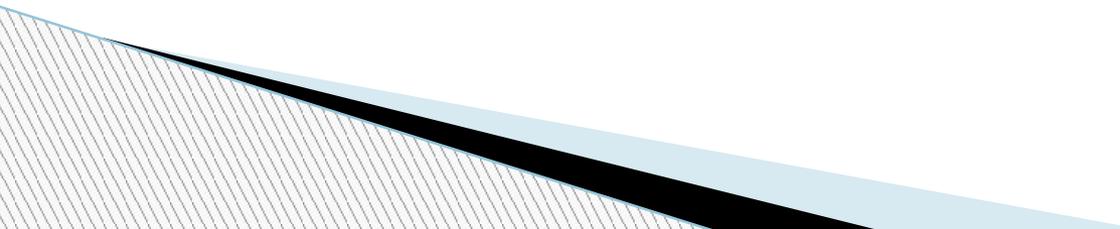


Чтобы осуществить сделку, предпринимателю необходимо:

- 1) выбрать потенциальных партнеров, собрать о них сведения — информационная составляющая издержек;
 - 2) убедить их в выгодности совершения сделки (сюда входит весь комплекс маркетинговых и рекламных усилий);
 - 3) провести переговоры, составить договор — затраты на заключение сделки;
 - 4) обеспечить гарантии выполнения соглашения — издержки ненадлежащего выполнения сделки.
- 

Иными словами, транзакционные издержки можно назвать издержками функционирования рынка.

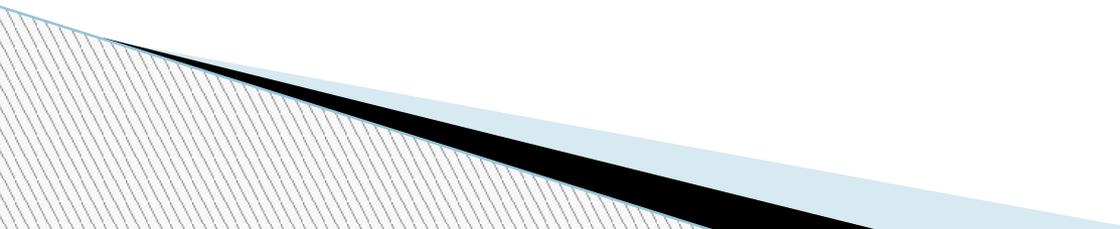
Транзакционные издержки составляют значительные суммы. Рассмотрим их виды. Первые четыре из них возникают до заключения сделки, поэтому их называют издержками *ex ante*:

- 1) издержки поиска информации — это расходы на сбор информации о возможном деловом партнере, конъюнктуре на рынке, а также потери, вызванные неполнотой информации;
 - 2) издержки ведения переговоров — затраты на ведение переговоров о предстоящей сделке;
 - 3) издержки измерения — расходы по оценке и измерению количества и качества товаров или услуг. Рост этого вида издержек связан с невозможностью точного измерения параметров товара или услуги, например при покупке технической новинки. Снижение затрат происходит благодаря стандартизации выпускаемой продукции и гарантиям поставщика;
 - 4) издержки заключения контракта — расходы на юридическое оформление сделки.
- 

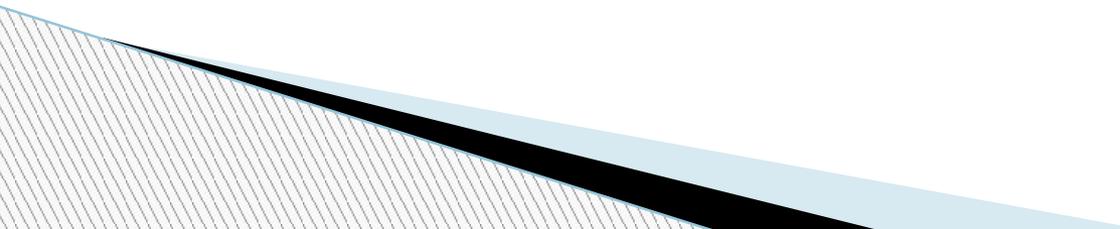
Три вида транзакционных издержек связаны с расходами, возникающими после сделки; называются издержками *ex post*:

- 1) издержки оппортунистического поведения — расходы на предупреждение уклонения от условий договора и контроль его соблюдения;
- 2) издержки спецификации и защиты прав собственности — расходы на содержание специальных институтов, обеспечивающих правовую защиту (судов, арбитражей). Этот вид издержек включает затраты на восстановление нарушенных прав собственности и потери, вызванные плохой защитой прав собственника или отсутствием спецификации прав;
- 3) издержки защиты от третьих лиц — расходы на защиту от претензий сторон, не участвующих в сделке, но желающих получить часть полезного эффекта.

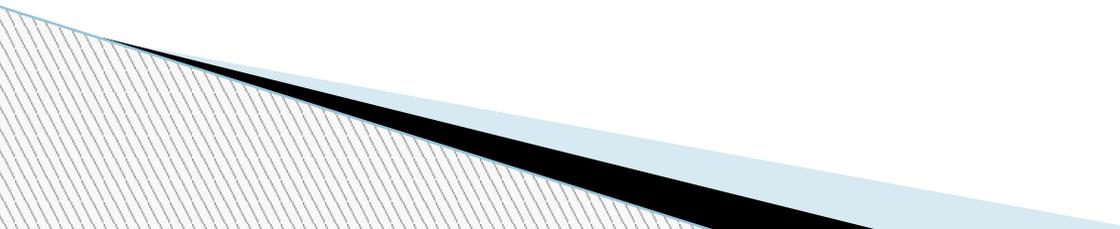
Эффективность в общем виде — соотношение результатов и затрат. Рационально действующий субъект должен прежде всего определить выгоды (результаты) от своих действий, предполагаемые затраты для достижения выгод и сопоставить выгоды с затратами.



Результаты должны соотноситься с затратами ресурсов с помощью показателей производительности труда (продукт или доход к количеству примененного труда); капиталотодачи (фондоотдача) — продукт или доход к примененному капиталу или фонду; материалотодачи — продукт или доход к примененным материалам.



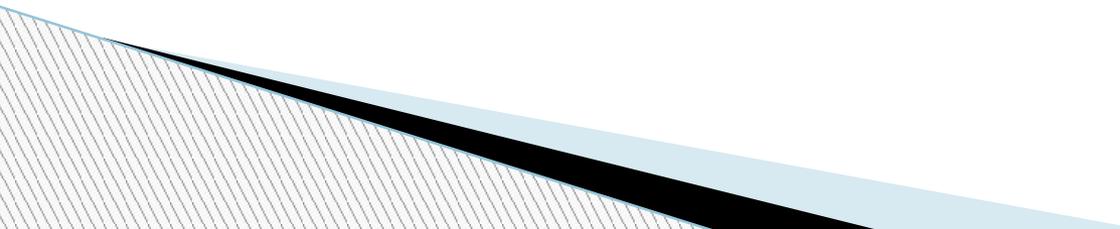
Рентабельность — это относительный показатель, определяющий уровень эффективности (доходности) бизнеса. Его еще называют прибыльностью или нормой прибыли (Нп) и используют для сравнения эффективности и выгодности применения капитала.



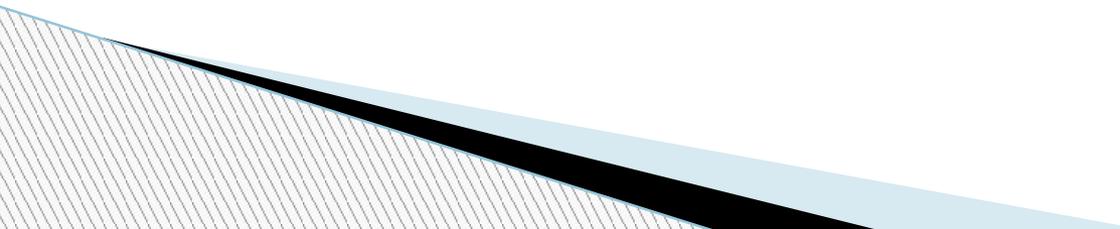
Норма прибыли рассчитывается в процентах как отношение валовой прибыли (Пв) к первоначально затраченному (авансированному) капиталу (стоимость средств производства — СП) и расходам на заработную плату (З):

$$Нп = Пв / (СП + З) * 100\%.$$

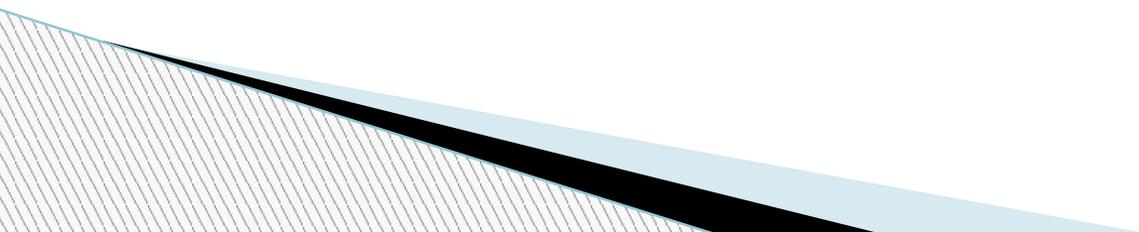
маркетинг — управление предприятием,
которое приспособливает производство к
требованиям рынка.



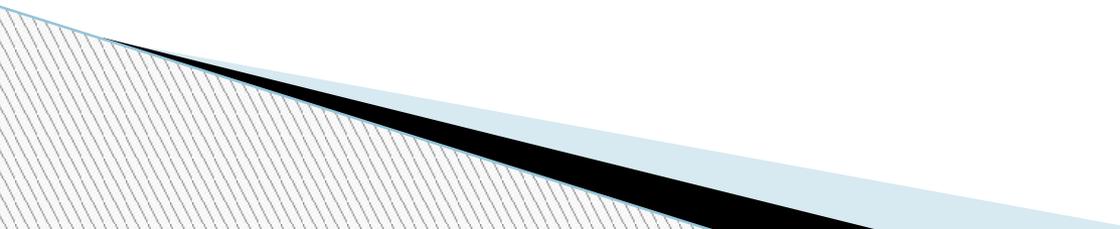
Правила маркетинга:

- производить нужный покупателю продукт, обладающий высоким качеством и конкурентоспособностью. Для этого компания изучает рыночный спрос; осваивает сегмент рынка, в котором интересы потребителя учитываются мало; повышает качество товара; улучшает внешнее оформление товаров;
 - устанавливать оптимальную цену, приемлемую для покупателя и вместе с тем покрывающую затраты на производство и сбыт продукции, а также гарантирующую прибыль.
- 

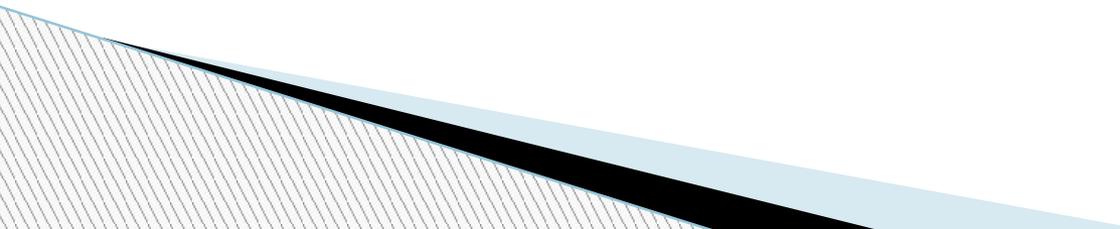
Теневая экономика — это неучтенные и противоправные виды хозяйственной деятельности, не зарегистрированные в установленном законом порядке.



Из причин возникновения теневой экономики надо выделить следующие:

- 1) экономические кризисы (порождают рост безработицы, обуславливают расширение малого предпринимательства и самостоятельной занятости, в которых и развиваются теневые отношения);
 - 2) излишнее государственное администрирование;
 - 3) высокое налогообложение;
 - 4) институциональные ограничения на рынке труда (минимальная заработная плата, необходимость выплачивать социальные отчисления), которые при использовании всех легальных правил ведут к высокой себестоимости в отдельных видах деятельности и экономической неэффективности официальной занятости.
- 

Основные признаки теневой экономики:

- 1) уклонение от государственной регистрации предприятий и умышленное искажение условий выполнения сделок (функционирования);
 - 2) увод прибыли от налогообложения;
 - 3) ведение бизнеса без лицензирования и сертификации.
- 

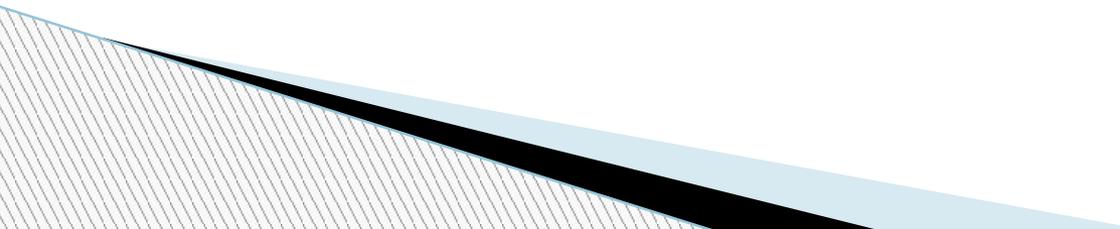
Среди предлагаемых мер борьбы с теневой экономикой выделяют:

1) стимулирование безналичных денежных расчетов.

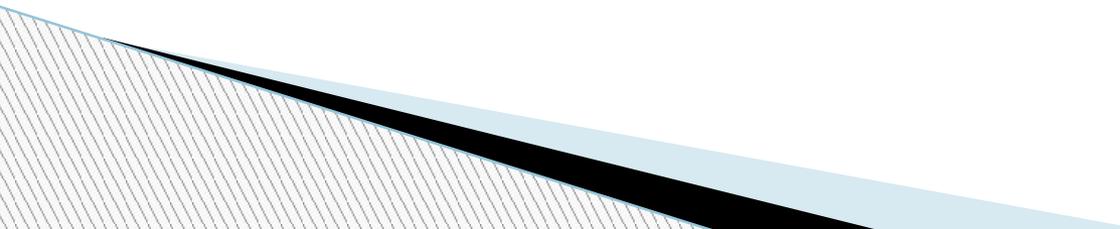
2) снижение налогового бремени для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, предоставление добросовестным налогоплательщикам налоговых льгот;

3) укрепление судебных и правоохранительных органов; упрочение доверия к власти, предполагающее в качестве одной из мер демонстрацию эффективной защиты населения от финансовых мошенничеств, охраны их сбережений, капиталов и самого института частной собственности;

4) налаживание контактов бизнеса с контролирующими органами власти в интересах как собственной безопасности, так и безопасности всей экономической системы; установление общественного контроля деятельности предпринимателей в границах правового поля на основе данных о правонарушениях в сфере экономики, что облегчает выбор партнера в деловых отношениях.

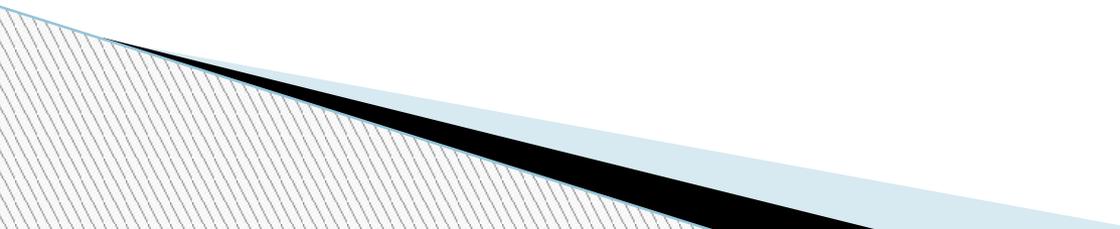


(ГЧП) — совокупность подходов и форм осуществления предпринимательской деятельности по производству товаров и услуг на основе взаимовыгодного сотрудничества государственного и частного секторов экономики с целью решения социально-экономических задач, а также развития и поддержки МСП.

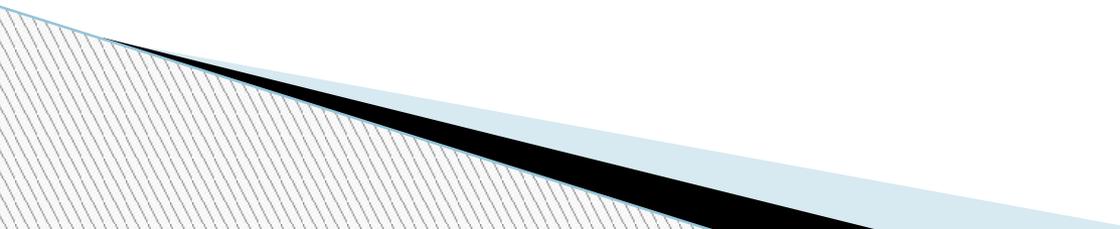


Рынок труда и заработная плата

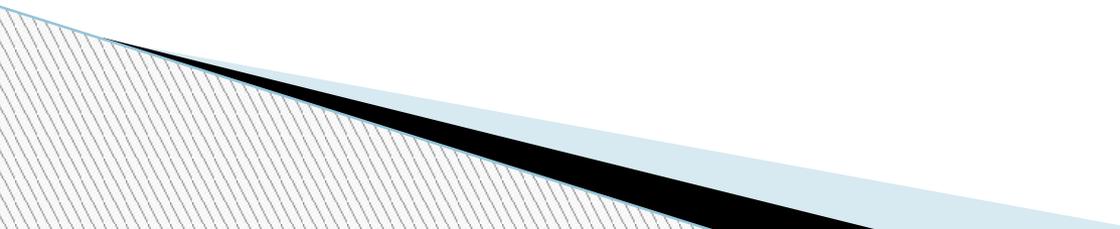
Рынок труда — это совокупность экономических и юридических процедур, позволяющих людям обменивать свои трудовые способности на заработную плату и другие выгоды, предоставляемые в обмен.



Функционирование рынка труда — это:

- 1) согласование условий труда и цены (величины заработной платы, социального пакета, условий труда) между работниками и работодателями;
 - 2) обеспечение работников средствами к существованию;
 - 3) различное стимулирование работодателей и работников;
 - 4) обеспечение производства ресурсами труда и их распределение по отраслям, регионам и предприятиям.
- 

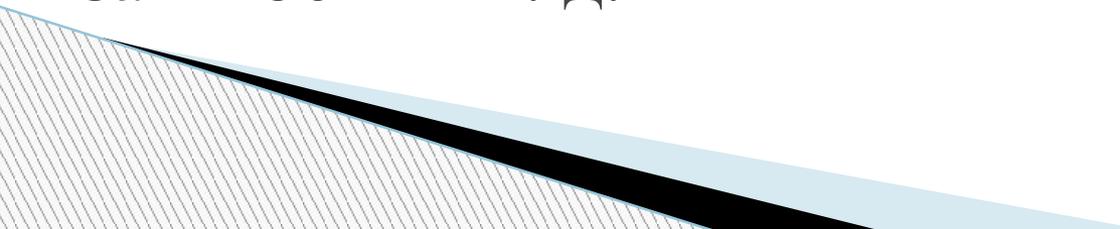
Рынок труда может существовать только при условии, что работники являются собственниками своей способности к труду и не имеют иной возможности заработать требуемые блага.



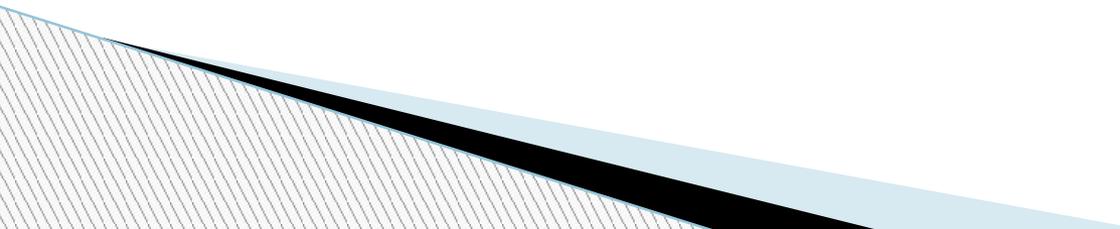
Основами рынка труда являются:

- 1) спрос на рабочую силу и предложение рабочей силы;
- 2) стоимость рабочей силы;
- 3) цена рабочей силы;
- 4) конкуренция между работодателями и наемными работниками.

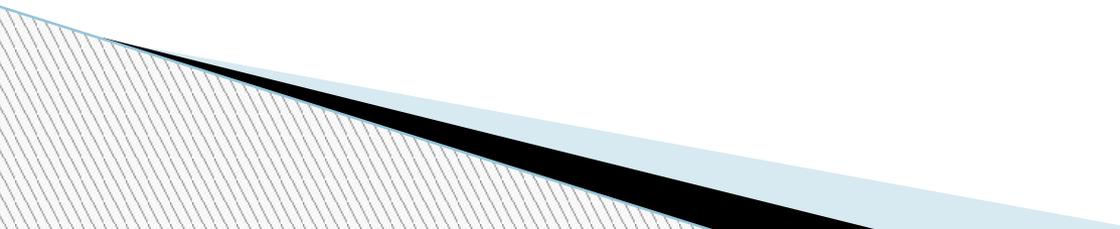
Субъектами рынка труда выступают:

- 1) работодатели и их представители (союзы);
 - 2) работники и их представители (профсоюзы);
 - 3) государство и его органы: министерство труда и социальной защиты населения, департаменты занятости и т. д.
- 

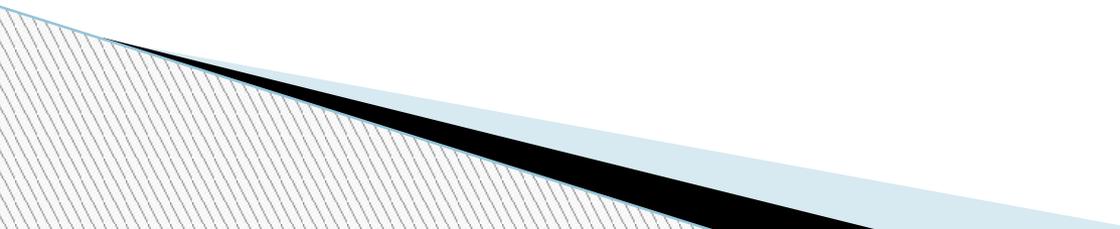
Профессиональный союз (профсоюз) — это добровольная общественная организация, объединяющая трудящихся, связанных общими интересами по роду их деятельности, для защиты трудовых и социально-экономических прав и интересов своих членов.



Функции рынка труда:

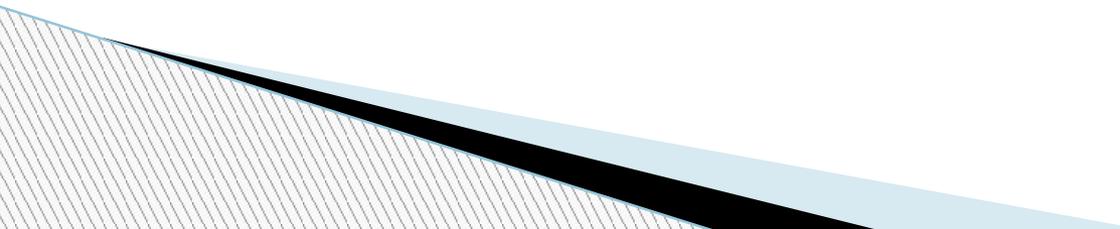
- 1) организация встречи работодателя и наемных работников;
 - 2) обеспечение конкуренции между работодателями и наемными работниками;
 - 3) установление уровня заработной платы;
 - 4) социальная поддержка безработных путем перераспределения рабочей силы в национальном хозяйстве между отраслями и сферами производства и обеспечения работой незанятого населения.
- 

Основные принципы регулирования трудовых отношений базируются:

- 1) на свободе выбора труда, включая право на труд, который каждый человек свободно выбирает;
 - 2) праве распоряжаться своими способностями к труду;
 - 3) праве свободного выбора профессии и рода деятельности;
 - 4) запрете принудительного труда и дискриминации в сфере трудовых отношений;
- 

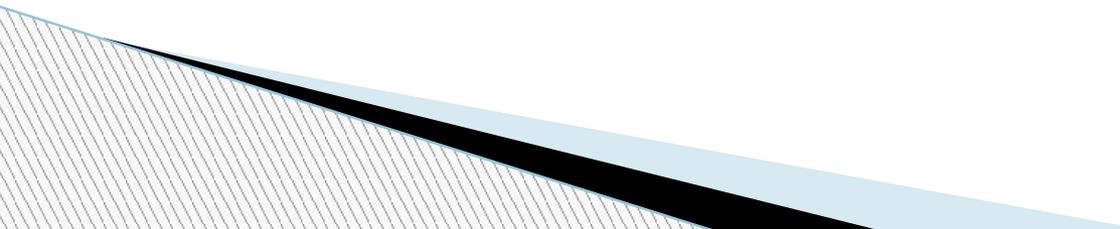
б) праве каждого работника на справедливые условия труда, в том числе на условия труда, отвечающие требованиям безопасности и гигиены, праве на отдых, включая ограничение рабочего времени, предоставление ежедневного отдыха, выходных и нерабочих праздничных дней, оплачиваемого ежегодного отпуска;

7) праве каждого работника на своевременную и в полном размере выплату справедливой заработной платы, которая обеспечивает достойное существование самого человека и его семьи и имеет размер не ниже установленного федеральным законом минимального размера оплаты труда.



Оплата труда как экономическая категория — это стоимость рабочей силы, обеспечивающая нормальное воспроизводство физической, нервной, умственной, интеллектуальной энергии работника и гарантированное содержание семьи, включая обучение детей, отдых, и мотивирующая работника на эффективную работу.

Ее минимальный размер устанавливается государством с учетом его экономического развития. При определении минимального размера оплаты труда государство исходит из установленного прожиточного минимума (минимальной потребительской корзины).



Новый федеральный прожиточный минимум по РФ в 2021 году

Постановлением Правительства от 31.12.2020 № 2406 установлен прожиточный минимум на 2021 год в целом России.

Актуальные значения на 2021 год по категориям населения:

на душу населения 11 653 рубля

для трудоспособного населения – 12 702 рубля

для пенсионеров – 10 022 рубля для детей – 11 303 рубля

Таблица прожиточного минимума по всем регионам России

1-все население 9938 2 –трудоспособное 10602

3-пенсионеры 8172

4 дети 10417

Московская область	13 509	14 941	10 103	13 317
Мурманская область	18079	18767	14961	18326
Ненецкий автономный округ	22 219	23 423	18 067	23 215
Нижегородская область	10681	11536	8800	11094
Новгородская область	11408	12378	9447	11380
Новосибирская область	12037	12785	9653	12454
Омская область	10 614	11 233	8 491	10 982
Оренбургская область	9 938	10 602	8 172	10 417
Орловская область	10 806	11 575	8924	10 950

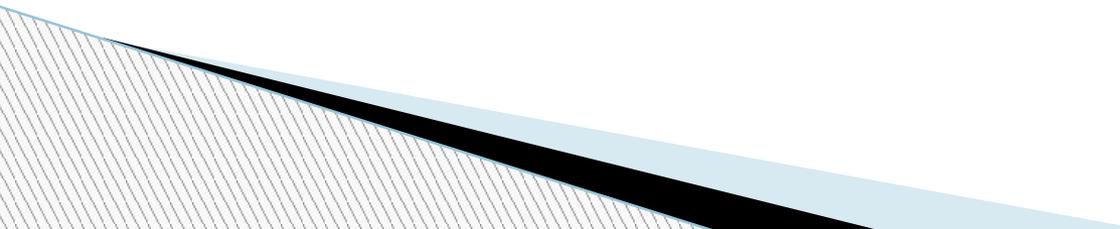
Прожиточный минимум содержит две компоненты:
физиологическую и социальную.

Физиологический минимум является стоимостным выражением материальных ценностей, жизненно необходимых для существования человека.

Социальная компонента представляет собой минимальный набор духовных ценностей, соответствующий минимально приемлемому уровню жизни.

Социальная компонента представляет собой минимальный набор духовных ценностей, соответствующий минимально приемлемому уровню жизни.

Статусная функция заработной платы предполагает, что ее уровень во многом определяет социальный статус работника, престиж профессии на рынке труда, а также статус компании-работодателя.



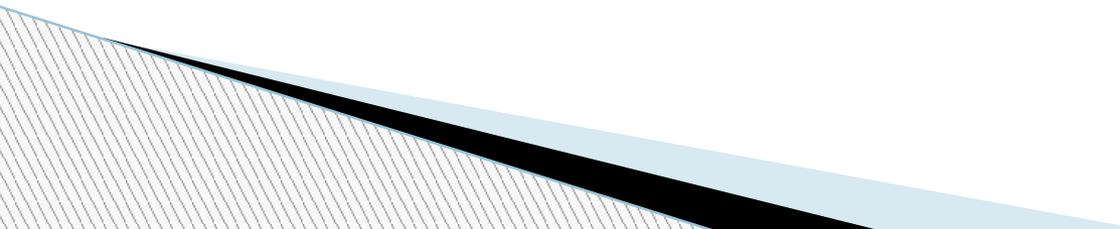
Рынок капитала и процент

Термин «капитал» в экономической науке используется в двух основных значениях: как обозначение особого фактора производства и как мерило всей собственности (имущества) фирмы.

Капитал как фактор производства — это совокупность производственных ресурсов, созданных людьми для того, чтобы с их помощью осуществлять производство экономических благ ради получения прибыли.

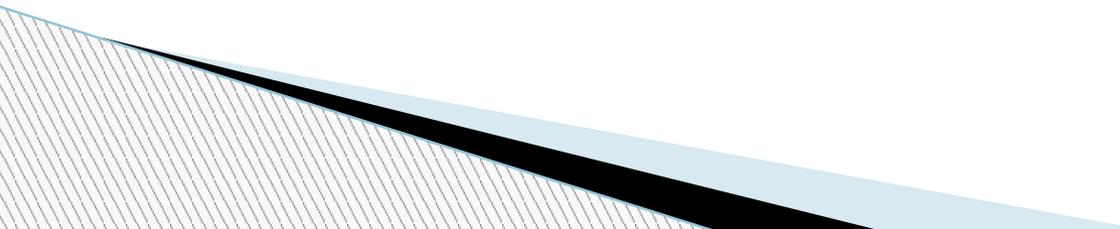


Капитал как мерило всей собственности (имущества) фирмы помимо фактора «капитал» включает: стоимость принадлежащих предприятию факторов производств; величину имеющихся денежных средств и иных финансовых активов, которые могут быть потрачены на приобретение любого из факторов производства.



Рынок капитала — это тип рынка, на котором действует механизм перераспределения и обмена капитала и кредитов на основе спроса и предложения на капитал.

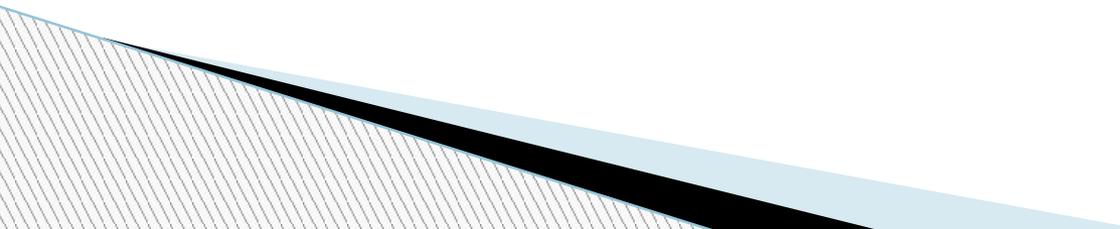
Кредитный рынок представляет собой совокупность взаимоотношений, где объектом сделки выступает денежный капитал и формируются спрос и предложение на него, и подразделяется на денежный рынок и рынок ссудного капитала.



Кредит представляет собой форму движения ссудного капитала, т. е. денежного капитала, предоставляемого в ссуду.

Кредит — основной источник удовлетворения огромного спроса на денежные ресурсы.

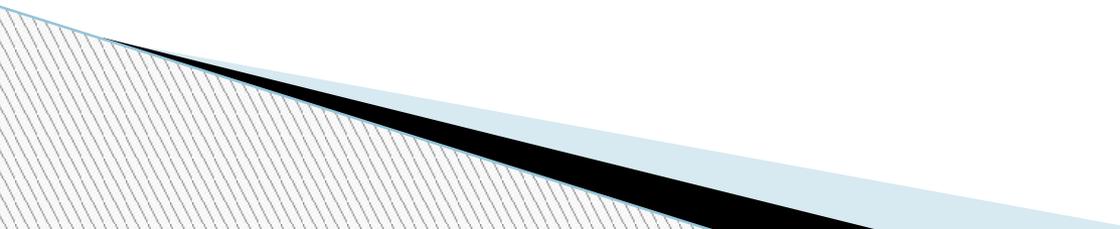
Даже при самом высоком уровне самофинансирования, при высококорентабельном ведении хозяйства экономическим субъектам недостаточно собственных средств для осуществления инвестиций и текущей основной деятельности.



Участниками рынка капитала являются собственники свободных денежных средств (*кредиторы*) и потребители денежных средств (*заемщики*).

В качестве кредиторов и заемщиков могут выступать кредитно-финансовые учреждения, предприятия и фирмы, государство, международные и региональные организации, нуждающиеся в кредитных ресурсах.

Еще одним источником денежных средств на кредитном рынке может быть государственный бюджет.

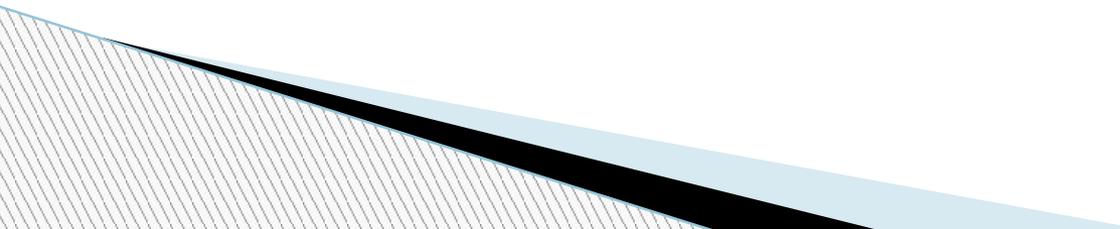


Главными проблемами развития кредитного рынка в России являются:

- отсутствие четкой, последовательной и согласованной стратегии развития кредитного рынка, в соответствии с которой можно было бы выстраивать приоритеты и планировать действия, а также определять степень продвижения к поставленной цели;
-

-негативное влияние на кредитный рынок в виде слабого принуждения к исполнению законов и их произвольного применения, что объясняется слабым уровнем развития регулирующих и судебных органов, чьих ресурсов недостаточно для обеспечения их эффективной работы и поддержания их независимости и компетентности;

- неспособность российского правительства создать и поддерживать законодательные и практические рамки, необходимые для существования кредитного рынка, способные вызвать доверие у граждан и зарубежных кредиторов и инвесторов.

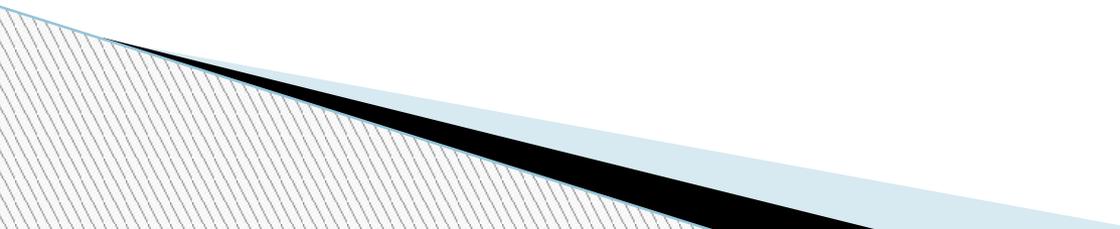


Рынок земли и земельная рента. Цена земли

Земля — специфический фактор производства, который в отличие от всех других средств производства в процессе эксплуатации длительное время не утрачивает своих полезных свойств.

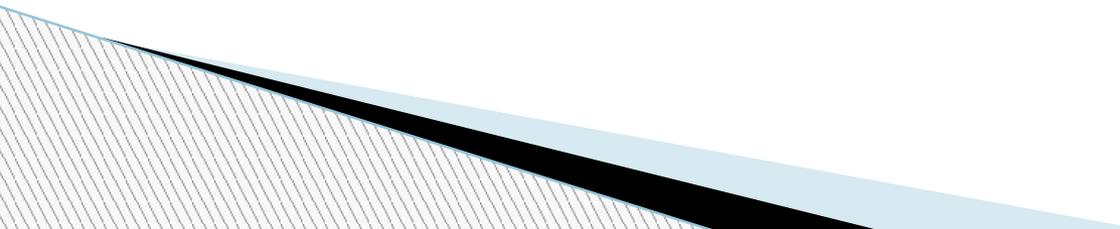
В узком смысле под **землей** понимаются собственно земельные угодья.

В широком понимании в понятие «**земля**» включают все используемые в производственном процессе естественные ресурсы.

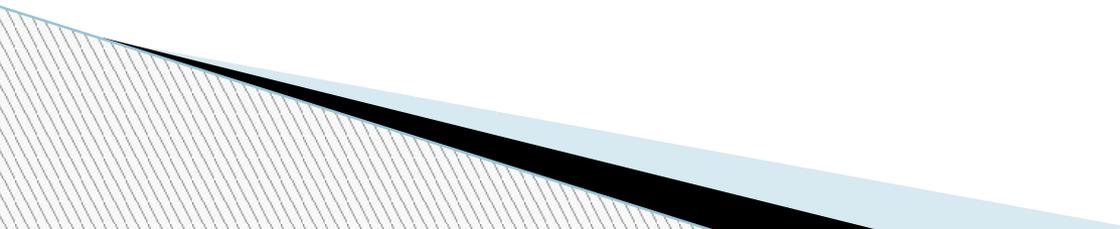


Особенностью земли является ее ограниченность и невоспроизводимость. Земельные участки различаются по своему качеству (плодородию) и местоположению и по данному показателю разделяются на лучшие, средние и худшие.

Это связано с тем, что по мере вовлечения земель в хозяйственный оборот необходимо переходить от лучших по плодородию к средним и даже худшим.

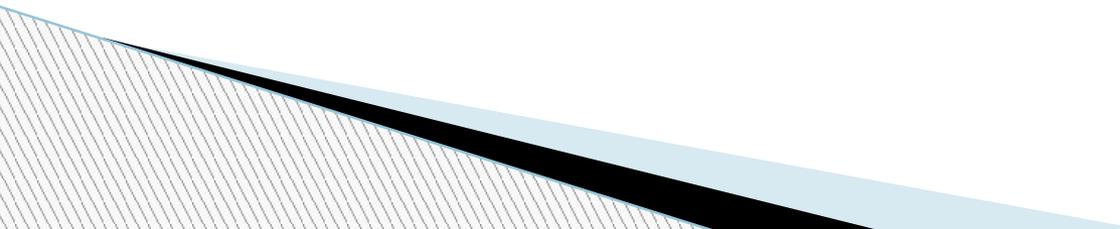


Еще одной особенностью земли является ее недвижимый характер, поэтому чем ближе земельный участок к рынку сбыта, тем меньше издержки предпринимателя на перевозку произведенной на нем продукции, а эти издержки входят в общие издержки производства.



Продавцами на рынке земли выступают ее собственники (государство, частные лица), покупателями — сельскохозяйственные пользователи земли и лица, покупающие землю для строительства, добычи полезных ископаемых и т. д.

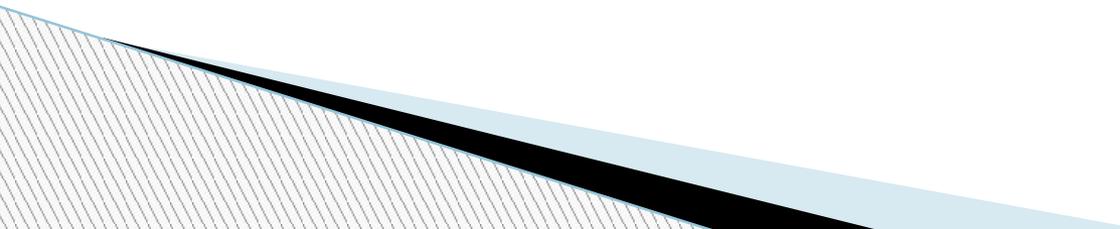
Рынок земли относится к рынку природных ресурсов. Как любой рынок он имеет те же элементы механизма функционирования: спрос, предложение, цена, конкуренция.



Спрос на землю делится на сельскохозяйственный и несельскохозяйственный.

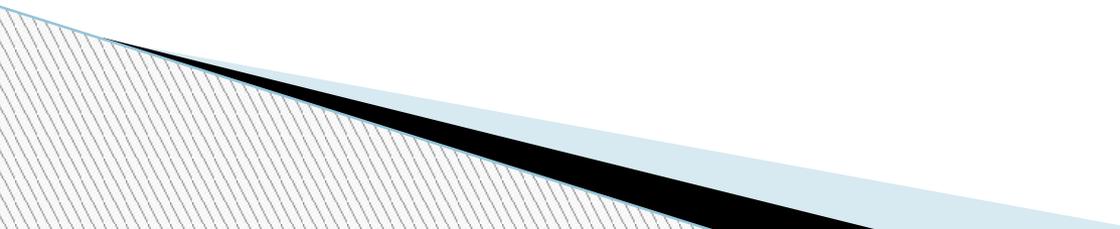
Сельскохозяйственный спрос на землю учитывает уровень плодородия почвы и возможности его повышения, а также географический фактор — удаленность от центров потребления производимых на земле продовольствия и сырья.

Несельскохозяйственный спрос — это спрос на землю для строительства, добычи полезных ископаемых и т. д.



Предложение земли — постоянная величина, имеющая свою специфику. Земля как фактор производства имеет абсолютную ограниченность. Поэтому предложение земли в каждый данный момент постоянно и не может измениться под влиянием изменения спроса на нее и ее цены.

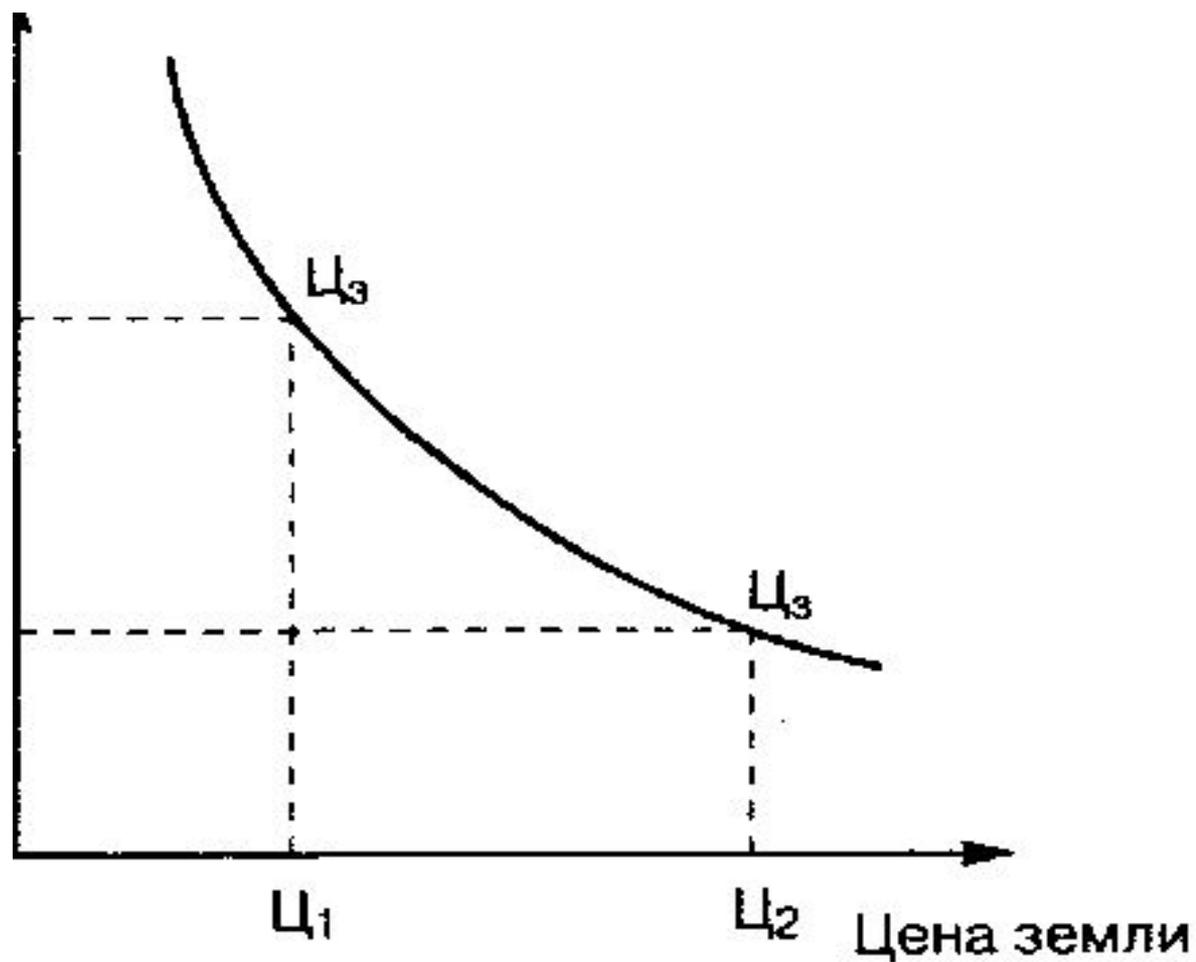
Цена земли — это капитализированная арендная плата.



Цена земли ($Ц_3$) прямо пропорциональна величине ренты (P_3) и обратно пропорциональна депозитной ставке банковского процента (Π_d):

$$Ц_3 = \frac{P_3}{\Pi_d} \cdot 100\%.$$

Количество земель



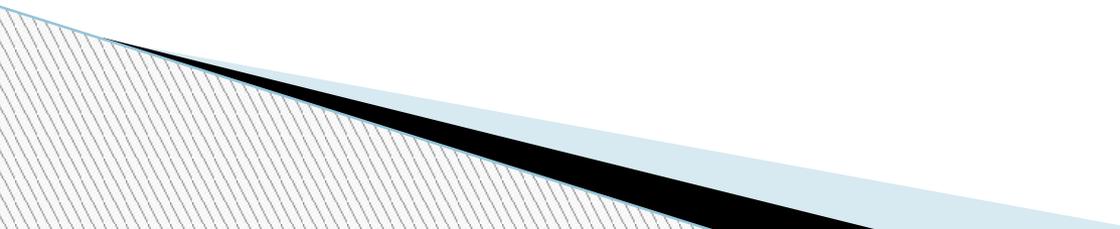
На рис. показано, что происходит при сокращении земельных участков, являющихся на рынке земли объектом купли-продажи. При начальном количестве предлагаемой для продажи земли, указанном на оси ординат (Y) на рынке устанавливается цена земли на более низком уровне, отмеченном на оси абсцисс (X). При уменьшении количества продаваемых земель (Z_2) цена предложения земли возрастает до уровня C_2 .

Земельная рента — плата за привлечение земли в качестве фактора производства.

В условиях рынка земельная рента выступает как добавочная прибыль, которая состоит из двух частей:

- 1) прибыли, присваиваемой предпринимателем — арендатором земли;
- 2) ренты, достаемой собственнику земли. Рента уплачивается земельному собственнику по договору аренды земли за весь период сдачи земли в аренду.

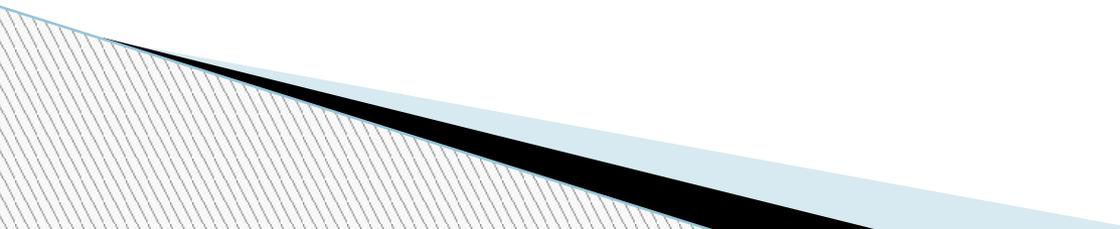
Земельная рента представлена двумя основными формами: дифференциальной рентой, абсолютной (чистой) рентой.



Абсолютная рента — рента, уплачиваемая со всех участков земли. Причиной ее образования является частная собственность на землю.

Дифференциальная рента — это добавочная прибыль, возникающая в результате затрат труда на средних и лучших земельных участках.

Дифференциальная рента существует в двух видах.

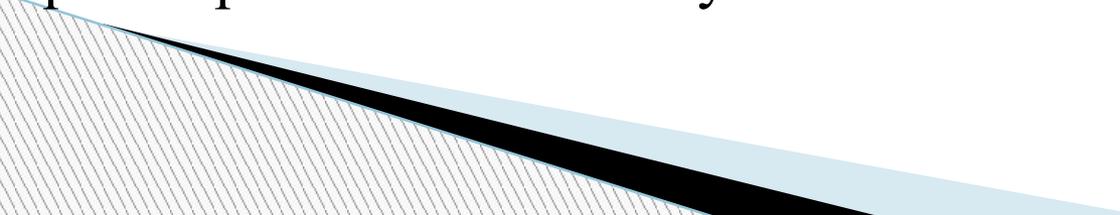


Дифференциальная рента существует в двух видах.

Дифференциальная рента I связана с различием в качестве земли.

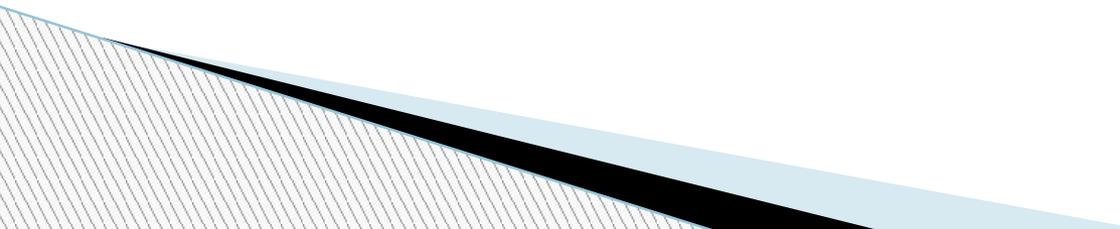
Она, в свою очередь, делится на ренту по плодородию, получаемую с более плодородных земель, и ренту по местоположению земельных участков.

Дифференциальная рента II образуется в результате повышения экономического плодородия земли и присваивается арендатором в виде вознаграждения за примененный им капитал (он вносит удобрения, осуществляет мелиорацию и иные агротехнические мероприятия). Такая интенсификация сельскохозяйственного производства приводит к увеличению выпуска продукции без расширения земельных участков.



Пофакторное и персональное распределение доходов

Каждый фактор, участвующий прямо или косвенно в процессе производства, приносит человеку определенный вид дохода, измеряемый в денежном выражении:

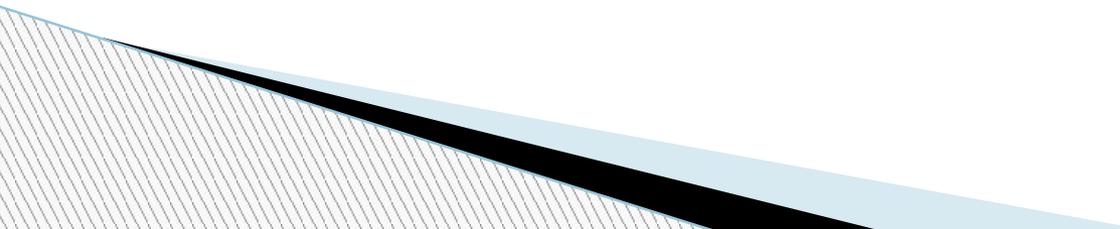
- предпринимательская деятельность — прибыль;
 - труд — заработную плату;
 - капитал — проценты;
 - земля — ренту.
- 

Прибыль является целью любой предпринимательской деятельности.

Прибыль как форма дохода предпринимателя представляет собой разницу между выручкой от продажи продукции и стоимостью ее изготовления.

$$Пв = В - Р$$

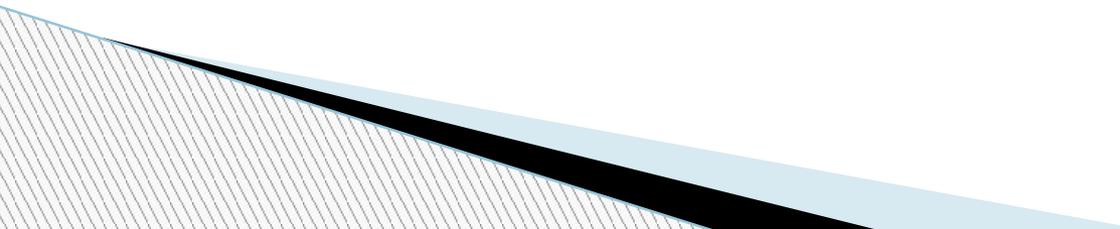
где $Пв$ — валовая прибыль; $В$ — выручка от реализации товаров, работ и услуг; $Р$ — расходы.



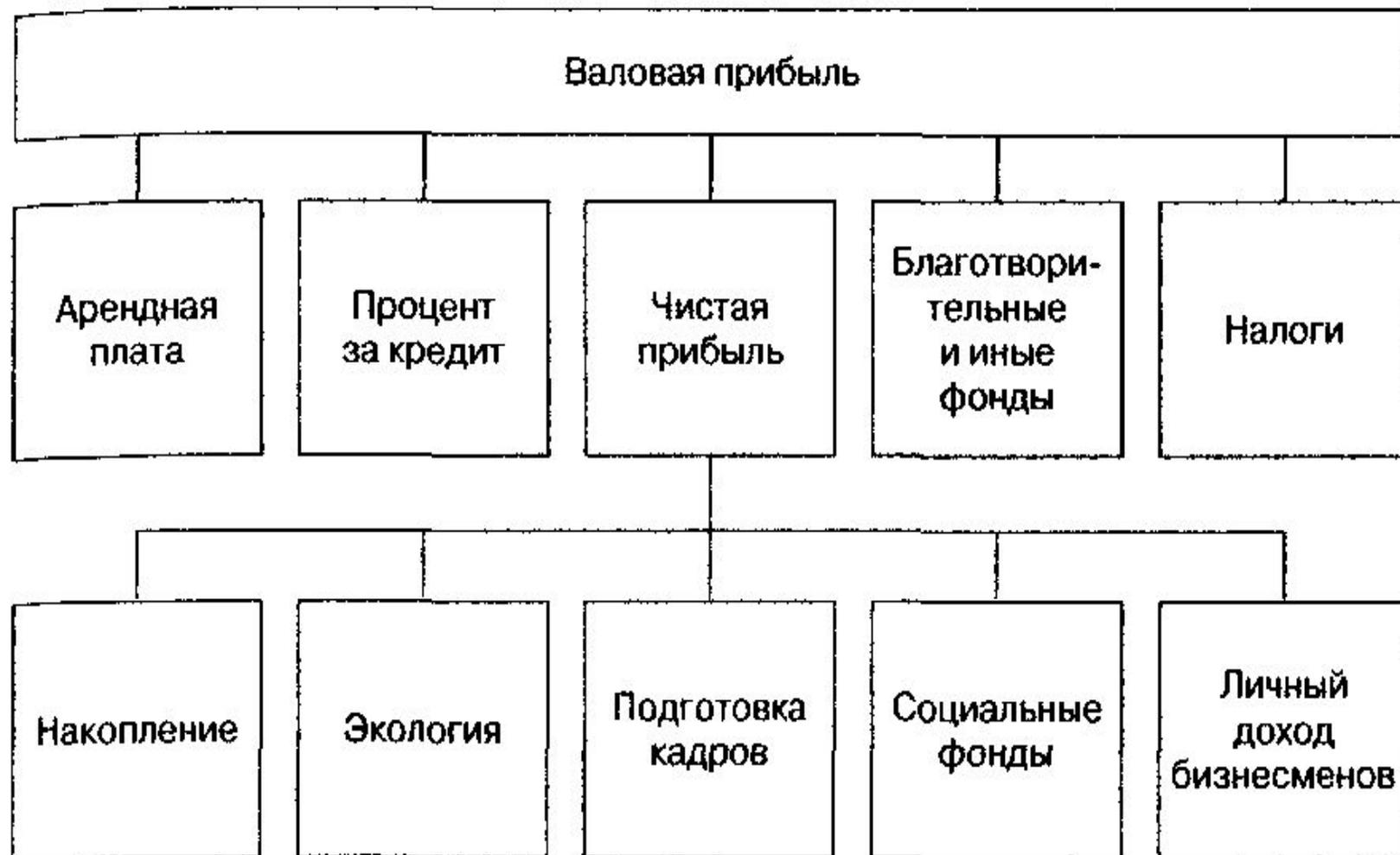
Валовая (или полная) прибыль — это разница между величиной выручки от продажи товаров, продукции (работ, услуг) и себестоимостью проданных товаров, продукции (работ, услуг).

Чистая прибыль остается у предпринимателя после уплаты налогов и различных отчислений.

Себестоимость проданных товаров, продукции (работ, услуг) — это расходы природных ресурсов, сырья, материалов, основных фондов, трудовых и других ресурсов на их производство и реализацию.

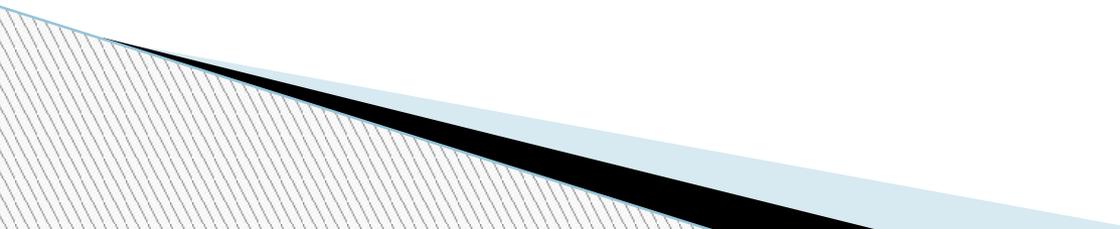


Распределение валовой прибыли



Бухгалтерская прибыль — это разница между совокупным доходом и бухгалтерскими (явными) издержками

Нормальная прибыль — это:

- 1) прибыль на вложенный капитал, которая могла бы быть получена, если бы капитал был использован простейшим, обычным способом, т. е. предоставлен в виде ссуды, аренды;
 - 2) прибыль, которая приходится на такой важнейший ресурс, каким является предпринимательская способность.
- 

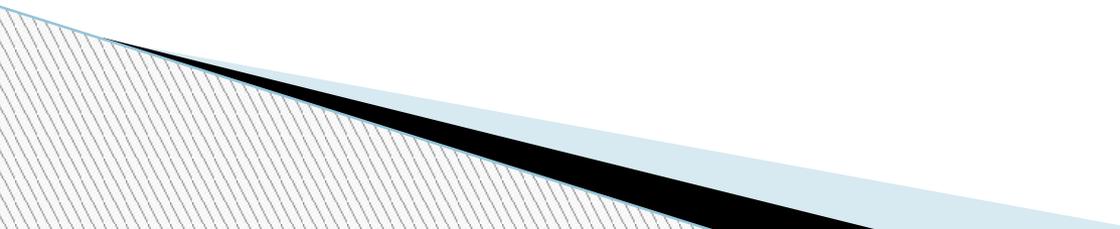
У прибыли есть три основные функции. Она:

1) характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия.

2) обладает стимулирующей функцией, поэтому прибыль является одновременно не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов предприятия;

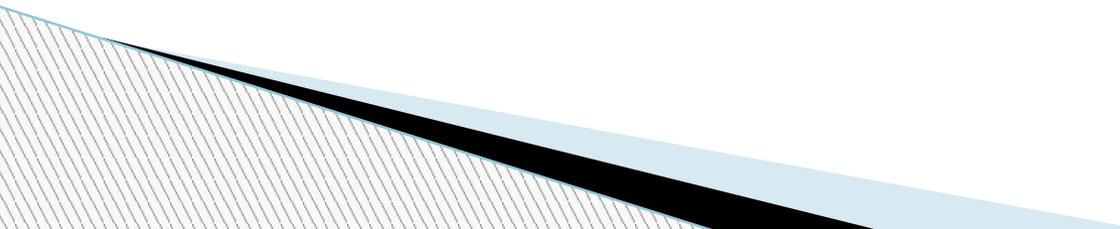
3) является одним из важнейших источников формирования бюджетов разных уровней: поступает в бюджеты в виде налогов на прибыль организаций и наряду с другими доходными поступлениями используется для обеспечения выполнения государством своих функций.

Источниками формирования прибыли являются:

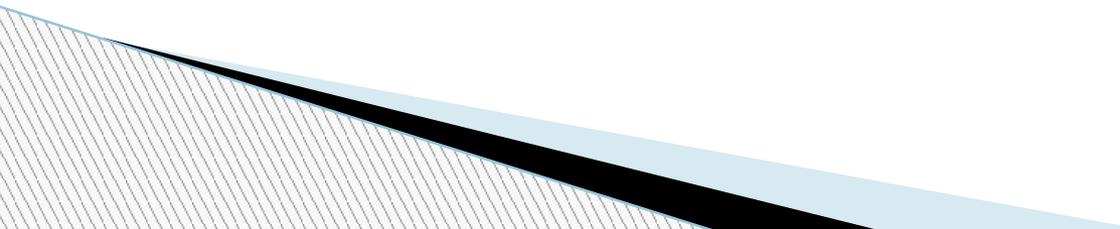
- эксклюзивность выпускаемого продукта, а также монополия на его выпуск и рыночный сбыт;
 - информация о конъюнктуре рынка и умение адаптировать производство под возможные рыночные изменения;
 - инновационная деятельность предприятия, которая предполагает постоянное обновление техники и технологий, используемых при производстве продукции, обеспечение ее качества и конкурентоспособности, рост объемов реализации и увеличение массовой доли продаж.
- 

Заработная плата представляет собой цену рабочей силы.

Ее размер зависит от установленного минимума заработной платы, сложности труда и квалификации работника, спроса и предложения на рынке труда, условий выполнения работы, результатов деятельности предприятия и т. д.

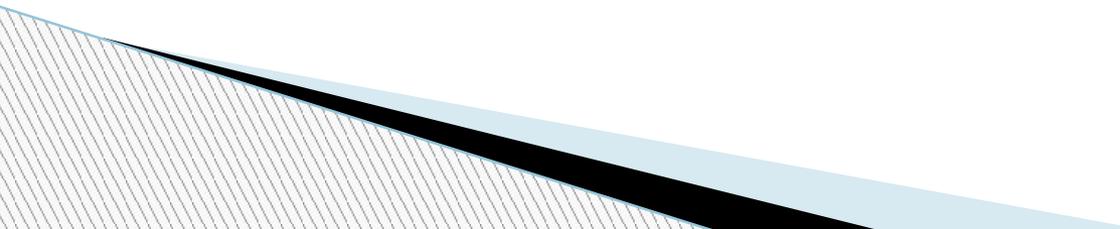


Величина заработной платы зависит:

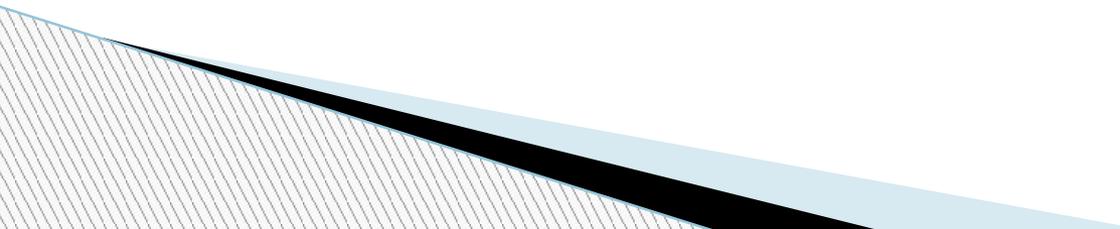
- 1) от стоимости жизненных средств, необходимых для нормального восстановления работоспособности работника;
 - 2) сложности и условий труда, профессиональных навыков и квалификации работника;
 - 3) роста производительности труда;
 - 4) влияния рыночных факторов;
 - 5) фактически отработанного времени;
 - 6) результатов производственной деятельности предприятия в целом.
- 

Повременная заработная плата удобна при выполнении сложных и комплексных работ, создает потенциальные предпосылки для качественного труда. В то же время она не стимулирует интенсивность труда, требует контроля текущей трудовой деятельности, а не результатов выполненной работы, что гораздо сложнее.

Повременная заработная плата начисляется работникам в зависимости от квалификации и фактически отработанного времени.

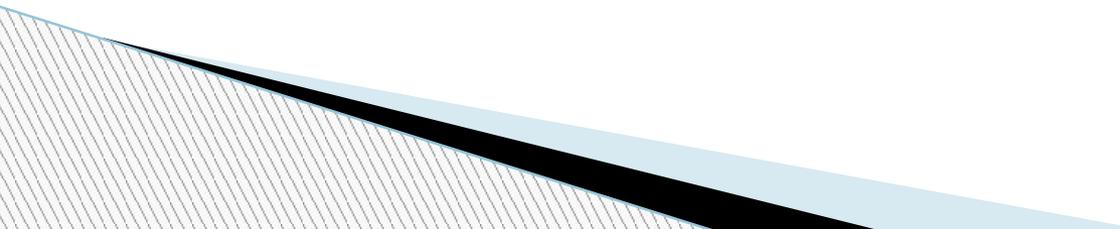


Она применяется для оплаты труда работников:

- 1) выработка которых четко нормируется;
 - 2) в работе которых главным является не рост производительности труда, а повышение качества продукции;
 - 3) выработка которых в основном не зависит от их индивидуальных трудовых усилий, а определяется технологическим процессом.
- 

Сдельная заработная плата — интенсифицирует труд, сокращает издержки по надзору, но и у нее есть недостатки. Она не заинтересовывает работника в повышении качества работы и даже стимулирует выпуск брака; она не пригодна при выполнении сложных, длительных, комплексных работ.

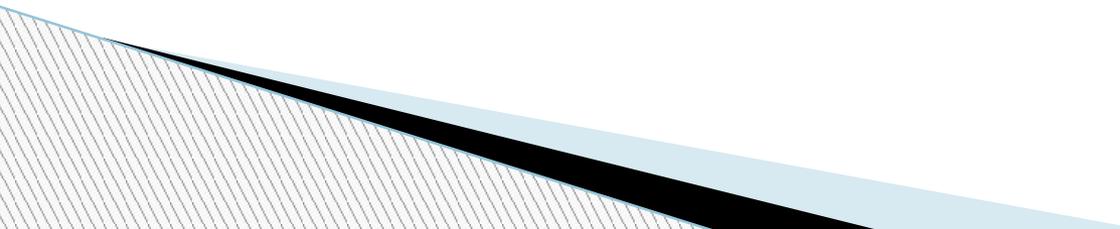
Система заработной платы — совокупность взаимосвязанных принципов и элементов организации оплаты наемного труда, которая благодаря их комбинированию увязывает возрастание получаемого работником денежного вознаграждения с результативностью труда.



Главная задача любой системы заработной платы — заинтересовать рабочего в интенсивном и качественном труде.

Номинальная заработная плата — это сумма денег, получаемая за выполнение некоторой трудовой услуги.

Реальная заработная плата — это количество товаров и услуг, которые могут быть куплены на номинальную заработную плату после уплаты всех налогов и взносов обязательного характера.



Индекс реальной заработной платы, выраженный в процентах (I_{pz}), исчисляется по формуле:

$$I_{pz} = \frac{I_z}{I_c} \cdot 100\%,$$

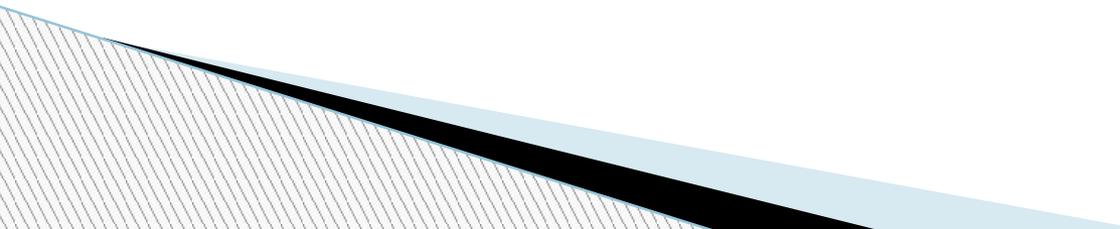
где I_z — индекс номинальной заработной платы;

I_c — индекс цен в базовом периоде.

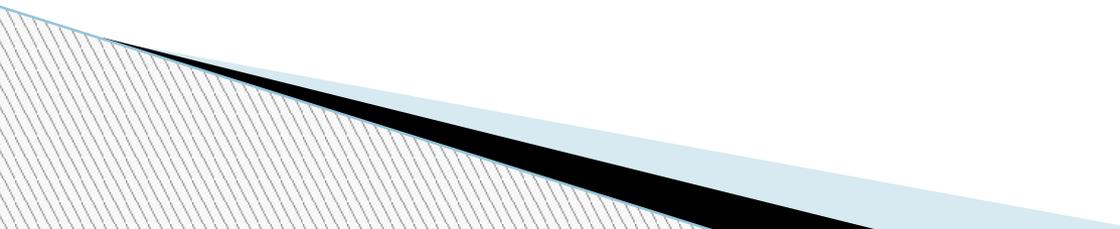
*Сегодня в России размер минимальной заработной платы доведен до величины стоимости минимальной потребительской корзины. Минимальный МРОТ в России в 20-21 году 12792 рублей к получению должно быть, в Оренбургской области (т.к. есть уральский коэффициент 15 % то с начислением должно быть 15000 в среднем *13% к получению 13050 за минусом налога (то есть не ниже установленного в России) В каждом регионе разный МРОТ но не ниже федерально.*

МРОТ — законодательно установленный минимум, применяемый для регулирования оплаты труда (в том числе влияет на повышение заработной платы), а также для определения размеров пособий по временной нетрудоспособности, минимальных декретных пособий и прочего.

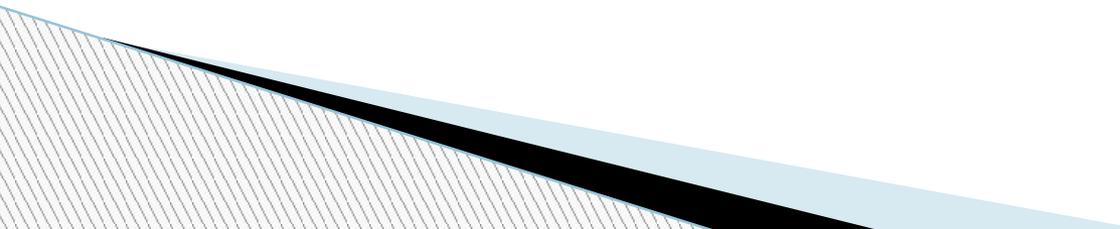
МРОТ применяется для регулирования оплаты труда и определения размеров пособий по временной нетрудоспособности, по беременности и родам, а также для иных целей обязательного социального страхования.



Качество жизни — социальное понятие, выражающее качество удовлетворения материальных и культурных потребностей людей и включающее:

- качество питания;
 - качество и модность одежды;
 - совокупность бытовых удобств, благоустроенность и уют жилищ;
 - качество здравоохранения, образования, сферы обслуживания, окружающей среды;
 - структуру досуга;
 - степень удовлетворения потребностей в содержательном общении, знаниях, творческом труде и др.
- 

качество жизни — это «восприятие индивидами их положения в жизни в контексте культуры и системе ценностей, в которых они живут, в соответствии с целями, ожиданиями, нормами и заботами».



На практике качество жизни выражается в **индексе человеческого развития (ИЧР)** — комплексном сравнительном показателе ожидаемой продолжительности жизни, грамотности, образования и уровня жизни в стране.

В нем отражаются величина продолжительности жизни, достигнутый уровень образования и доходы населения.

