**ТЕМА: «Предмет, структура и методология экономики»**

**ПЛАН :**

1. **Понятие, функции, структура экономики**
2. **Методы познания**
3. **Понятие, функции, структура экономики**

Слово “Экономика” происходит от греческого слова, в переводе означающего

“дом”, “правило”, “ведение домашнего хозяйства”. Экономика – это наука о том, как общества используют ограниченные ресурсы для производства полезных продуктов и распределяют их среди различных групп людей. Если предмет науки раскрывает, что познаётся, то метод – как познаётся.

Экономические явления не протекают в чистом виде, они – часть сложнойобщественной жизни. Поэтому в качестве основного метода их познанияприменяют абстракцию. “Товар”, “деньги”, “цена”, “капитал”, “прибыль” и

тому подобное – это экономические категории, они дают логический “скелет”экономической теории. Факты – исходная база познания экономическойтеории. Движутся по пути: сбор фактов → описание → понятие → теория.

Теория – это целостное, системное знание о предмете науки, выраженное системой категорий, принципов, законов.

Общая экономическая теория подразделяется на четыре группы:

1) отраслевая (экономика сельского хозяйства, транспорта);

2) функциональные науки (бухгалтерский учёт, финансы, маркетинг, экономическая статистика);

3) местная (региональная);

4) история экономики.

Различают следующие методы познания экономической теории.

1. Индукция – выведение теоретических положений и принципов из фактов, движение мысли от частного к общему. Дедукция – движение познания от теории к фактам, от общего к частному. При этом формируют гипотезы (общие положения) и проверяют их истинность на конкретных фактах.

2. Анализ – разделение общего на части.

Синтез – создание общего целого из разрозненных частей.

3. Модель – упрощённая картина действительности, отражающая только самые

существенные особенности и закономерности объекта. Экономика оперирует количественными категориями и поэтому использует математический аппарат.

4. Абстракция – способ построения понятий, при котором отбрасываются все несущественные детали и получается совершенный идеальный объект, используемый для построения математических моделей и их анализа, формулировки законов.

Слово ≪экономика≫ греческого происхождения (oikonomike—≪искусство домохозяйства≫), оно означает ≪законы хозяйствования≫. В целом под термином **≪экономика≫ понимают хозяйство, в широком смысле этого слова — науку о хозяйстве и хозяйствовании, а также отношениях между людьми в процессе**

**хозяйствования.**

Экономика, как и любая учебная дисциплина, имеет свой **предмет изучения.**

*Во-первых,* экономика — это хозяйственная система, обеспечивающая удовлетворение потребностей людей и общества в целом созданием необходимых благ (экономика отрасли, региональная экономика (района, края, области, страны), мировая экономика).

*Во-вторых,* экономика — это совокупность экономических (производственных) отношений между людьми, складывающихся в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг.

*В-третьих,* экономика — это наука о выборе наиболее эффективных (рациональных) способов удовлетворения безграничных потребностей людей ограниченными экономическими ресурсами.

Существуют и другие определения предмета экономики, но общепризнанным в последние годы считается следующее.

**Экономика** — это наука об оптимальном, эффективном использовании редких, ограниченных экономических ресурсов с целью удовлетворения безграничных и постоянно меняющихся потребностей людей, фирмы и общества в целом.

Экономика выполняет методологическую, научно-познавательную, критическую и практическую функции.

**Методологическая функция.**

Многие ученые-экономисты утверждают, что экономическая теория представляет собой не только учение, но и метод. Экономическая наука в методологическом плане учит, что надо делать и чего делать не следует, помогает нам понимать окружающую хозяйственную жизнь, оценивать пользу одних явлений и вред других; учит новым способам познания экономических явлений, позволяет предвидеть некоторые последствия наших практических действий.

**Научно-познавательная функция** экономики состоит в том ,чтобы всесторонне изучать экономические процессы и явления производственной деятельности хозяйства, процессы производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг, без которых существование человеческого общества невозможно. На основе теоретических обобщений реальных факторов хозяйственной жизни научно-познавательная функция экономики позволяет открыть законы, по которым развивается человеческое общество.

**Критическая функция** состоит в том, чтобы дать объективную критическую или позитивную оценку экономическим явлениям и процессам различных форм хозяйствования. В реальной жизни мы имеем дело с самыми различными формами

хозяйствования, одни из них более эффективны, другие менее эффективны, а третьи убыточны.

**Практическая** (рекомендательная), или прикладная, функция состоит в том, что на основании позитивной оценки экономических явлений и процессов экономика дает рекомендации руководителям государства, фирмы, любому другому хозяйствующему субъекту в своих конкретных делах руководствоваться ее принципами и методами рационального хозяйствования. Эта функция тесно связана с экономической политикой государства, она разрабатывает социально-экономические программы страны, составляет научные прогнозы развития тех или иных процессов в экономике.

1. **Методы познания**

Исследуя экономические процессы и явления общества, экономика использует **определенную совокупность методов познания.**

**Метод научной абстракции** выделяет главное в объекте исследования при отвлечении (абстрагировании) от несущественного, случайного, временного, непостоянного.

**Результат научной абстракции** — выработка новых научных категорий (понятий), выражающих существенные стороны исследуемых объектов, а также выявление экономических закономерностей.

**Исторический метод.**

Экономические явления и процессы изучаются в той последовательности, в какой они возникли в самой жизни, развивались, совершенствовались и какими стали в настоящее время.

**Логический метод** позволяет правильно применять законы мыслительной деятельности, обосновывающие правила перехода от одних суждений к другим и делать обоснованные выводы, глубже понимать причинно-следственные связи, складывающиеся между процессами и явлениями реальной экономической жизни.

**Метод анализа и синтеза.**

**Анализ** — это метод познания, предполагающий разделение целого на отдельные составные части и изучение каждой из этих частей, например

анализ показателя себестоимости по элементам затрат (сырье, зарплата, энергоресурсы и т.д.).

**Синтез** — это метод познания, основанный на соединении отдельных частей явления, изученных в процессе анализа, в единое целое, например определение показателя себестоимости продукции (как сумма всех затрат).

**Метод индукции и дедукции**.

**Индукция** — это движение исследования от отдельных, частных факторов к общим выводам, обобщениям.

Исследование начинается с изучения фактов. Анализируя, систематизируя, обобщая факты, исследователь приходит к выводу, фиксирующему наличие определенных зависимостей между экономическими явлениями.

**Дедукция** — это выдвижение гипотез и последующая их проверка на фактах. Гипо-

теза — предположение о существовании определенной зависимости между экономическими явлениями и процессами, она обычно рождается на основе каких-то несистематических наблюдений, практического опыта, интуиции, логических рассуждений.

**ТЕМА: «**Потребность как экономическая категория»

ПЛАН:

1. Экономические потребности: сущность, виды.
2. Производство экономических благ: ресурсы, факторы, тенденции.
3. Производственные возможности.
4. Проблема экономического выбора.
5. Альтернативная стоимость производства.
6. Кривая производственных возможностей

*Потребность* – это нужда в чем-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности, развития личности и общества в целом.



Абрахам Маслоу признавал, что люди имеют множество различных потребностей, но также полагал, что эти потребности можно разделить на пять основных категорий:

1. Физиологические: голод, жажда, половое влечение и т. д.
2. Потребности в безопасности: комфорт, постоянство условий жизни.
3. Социальные: социальные связи, общение, привязанность, забота о другом и внимание к себе, совместная деятельность.
4. Престижные: самоуважение, уважение со стороны других, признание, достижение успеха и высокой оценки, служебный рост.
5. Духовные: познание, самоактуализация, самовыражение, самоидентификация.

Существует также более подробная классификация. В системе выделяется семь основных уровней ([приоритетов](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%B8%D0%BE%D1%80%D0%B8%D1%82%D0%B5%D1%82)):

1. (низший) Физиологические потребности: голод, жажда, половое влечение и т. д.
2. Потребность в безопасности: чувство уверенности, избавление от страха и неудач.
3. Потребность в принадлежности и любви.
4. Потребность в уважении: достижение успеха, одобрение, признание.
5. Познавательные потребности: знать, уметь, исследовать.
6. Эстетические потребности: гармония, порядок, красота.
7. (высший) Потребность в самоактуализации: реализация своих целей, способностей, развитие собственной личности.

По мере удовлетворения низлежащих потребностей, все более актуальными становятся потребности более высокого уровня, но это вовсе не означает, что место предыдущей потребности занимает новая, только когда прежняя удовлетворена полностью. Также потребности не находятся в неразрывной последовательности и не имеют фиксированных положений, как это показано на схеме. Такая закономерность имеет место как наиболее устойчивая, но у разных людей взаимное расположение потребностей может варьироват

*Закон возвышения потребностей***.** В процессе удовлетворения потребностей формируются новые в количественном и качественном отношении потребности, их структура изменяется, приоритеты смещаются, развивается взаимозаменяемость.

*Блага* **–** это средства, с помощью которых удовлетворяются потребности.

*Экономические блага* – это предметы (товары или услуги), которые могут удовлетворить человеческие потребности.

*Товар* – экономическое благо, созданное для купли-продажи на рынке.

*Услуга* – экономическое благо, полезный результат которого проявляется во время труда и связан с удовлетворением какой-либо потребности.

Экономические ресурсы общества, необходимые для производства экономических благ, ограниченны и редки.

*Экономические ресурсы* – это совокупность тех природных, социальных и духовных сил, которые могут быть использованы в процессе производства товаров и услуг, т. е. экономических благ.

*Виды экономических ресурсов*

*Природные ресурсы* – потенциально пригодные для применения в производстве естественные силы и вещества

*Материальные ресурсы* – средства производства, которые сами являются результатом производства

*Финансовые ресурсы* – денежные средства, которые общество в состоянии выделить на организацию производства

*Трудовые ресурсы* – труд и предпринимательская способность населения в трудоспособном возрасте

*Факторы производства* – это экономическая категория, обозначающая уже реально вовлеченные в процесс производства экономические ресурсы.

*Факторы производства*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| *Земля* –это все природные ресурсы,  которые используются в  процессе производства; объ-  ект хозяйствования, кото-  рый одновременно является  предметом труда и средст-  вом труда; объект собствен-  ности. | *Капитал –*  это все материальные и фи-  нансовые ресурсы, вовле-  ченные в процесс производ-  ства. Понимаемый таким  образом капитал состоит из  зданий, сооружений, обору-  дования, инструментов и  транспортных средств,  средств сбыта и полуфабри-  катов. | *Труд –*  это все физические и  умственные способ-  ности людей, приме-  няемые в производ-  стве товаров и услуг.  Собственники данно-  го фактора продают  не труд, а свою рабо-  чую силу. | *Предпринимательская способность –*  это особый вид человеческих ресурсов, заключающийся в способности наиболее  эффективно использовать все факторы производства. |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| *Тенденции развития производства* | | | |  |
| *Концентрация –*  это процесс со-  средоточения  средств произ-  водства и рабо-  чей силы на  крупных пред-  приятиях. Уде-  шевляет произ-  водство и при-  дает выпуску  продукции мас-  совый масштаб. | *Деконцентрация* **–**  это процесс рас-  средоточения  средств производ-  ства и рабочей си-  лы по мелким  предприятиям.  Мелкие предпри-  ятия оперативнее  реагируют на из-  менения в техно-  логии производст-  ва, рыночного  спроса. Дает воз-  можность эконо-  мить на управлен-  ческих расходах. | *Вертикальная*  *интеграция –*  это процесс  самообеспече-  ния предпри-  ятия за счет  сосредоточе-  ния всего цик-  ла операций по  изготовлению  товара**.** | *Вертикальная*  *дезинтеграция –*  это процесс, при  котором подраз-  деления крупно-  го предприятия  становятся само-  стоятельными и  внутри-  фирменные по-  ставки заменя-  ются рыночны-  ми сделками. | *Диверсификация –*  это процесс рас-  ширения номенк-  латуры произво-  димой предпри-  ятиями продук-  ции. В условиях  насыщения рынка  предложением и  обострения конку-  ренции придает  предприятию до-  полнительную |

**Проблема выбора в рыночной экономике и уровни её решения**

Потребности человека безграничны. Однако возможности производства ограничены. Поэтому каждой экономической системе приходится делать выбор: какие наборы товаров производить при данных ресурсах на данной территории и в данное время. Требуется сделать оптимальный выбор, дающий максимум результата при наименьших затратах. Проблема выбора иллюстрируется кривой производственных возможностей. Она показывает, что при использовании всех ресурсов нельзя увеличить производство одних товаров не снижая производства других товаров. В связи с этим в любой экономической системе приходится решать три основные задачи:

1. Что производить – какие наборы товаров производить при данных ресурсах?

2. Как производить – с помощью каких технологий, с каким использованием

ресурсов будет произведён этот товар?

3. Для кого производить – кто будет покупать и оплачивать произведённые

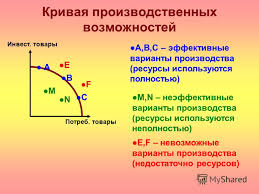
товары?

Все эти вопросы могут решаться на двух уровнях:

1. микроэкономика – экономика на уровне предприятия;

2. макроэкономика – экономика на уровне национального хозяйства.

Форма кривой производственных возможностей – выпуклая, она отражает фундаментальный закон производства: по мере максимизации производства определённого продукта эффективность использования ресурсов падает. В ограниченной кривой области – неполное использование ресурсов. Прогресс раздвигает границы производственных возможностей. Поэтому внешняя область – это прогноз развития.

1. 

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Общественное производство** | | | | |  |
| Материальное производство | Не материальное производство | Семья | Распределение | Обмен | Потребление |

Материальное производство – процесс непрерывного производства материальных благ

Нематериальное производство – это производство материальных услуг и не материальных благ.

К материальным услугам относятся: связь, транспорт,общественное питание, бытовые услуги.

К нематериальным благам относят образование, здравоохранение, правопорядок (милицию), оборону, культуру,науку, искусство.

Обмен. После производства материальных и нематериальных благ они распределяются между членами общества.

Существует три вида распределения:

1. по собственности;

2. по труду;

3. социальные – перераспределение доходов от богатых к бедным с помощью государства.

Трансфертные платежи – выплаты государства населению (пенсии, пособия,стипендии).

Обмен необходим, так как существует разделение труда. Обмен происходит между территориями, отраслями, регионами, странами и отдельными людьми.

Потребление рассматривается в двух видах – производственное (средства производства, рабочая сила) и не производственное (товары потребления).

Функции семьи в рыночной экономике.

Семья – первичная ячейка общества, основанная на браке или кровном родстве и связанная взаимной ответственностью и взаимопомощью.

Функции семьи:

1. накопление капитала;

2. производство и воспроизводство рабочей силы;

3. восстановление жизненных сил работника;

4. воспитание и образование детей.

**Задачи экономической политики**

Экономическая наука ценна тем, что она не только создаёт теоретическую базу экономических явлений, но и помогает сформировать экономическую политику, наметить план действий, которые приведут общество к экономическому благополучию.

Задачи экономической политики:

1. Обеспечить свободу потребителям и производителям. Производители сами

решают, что, как и где производить, потребители сами решают, что, сколько, у кого и по какой цене купить.

2. Справедливое налогооблажение – такое, чтобы было выгодно производить.

3. Защита всех форм собственности.

4. Социальная защита населения.

5. Экологическая защита.

**ТЕМА: «Предпринимательство и его виды»**

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.

Оно способствует развитию конкуренции и "маркетизации", а также увеличению "открытости" национальной экономики, развитию ввоза и вывоза капитала.

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.

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 на общественные. Например, Г. Форд занялся производством автомобилей вовсе не из благотворительных побуждений. Он преследовал личную выгоду, но, удовлетворяя свои интересы, создал целую автомобильную империю, которая наводнила машинами весь мир. 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. По словам Джеймса Бэрка из компании "ДЦ", одно из правил его фирмы гласит: "Вы должны быть готовы к неудаче". Право на ошибку обязывает осуществить все возможное для предупреждения неоправданного риска.

Не всякий мелкий бизнес является предпринимательским. Чтобы быть предпринимательским, предприятие должно обладать *особыми свойствами* вдобавок к тому, что оно небольшое и новое. Предпринимателя характеризует то, что он пытается создать что-то новое и отличное от уже имеющегося, изменяет и преобразует ценностные установки.

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. Так, к примеру, если долговременный проект ставит своей основной целью получение прибыли, сопряжен с риском и ответственностью, основан не на тривиальных идеях, его правомерно считать предпринимательским. Однако в большинстве случаев

*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.

Наряду с индивидуальным и частным допускается коллективное предпринимательство. В роли коллективных предпринимателей (партнеров) выступают объединения граждан, использующие как собственное, так и приобретенное на законном основании имущество. Официальный статус предпринимателя приобретается посредством его государственной регистрации либо как участника индивидуального предпринимательства (без применения наемного труда), либо как предприятия (с допустимым привлечением наемного труда в рамках, определяемых законом). Предприниматель может выступать при этом и как физическое, и как юридическое лицо.

**1.2. 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.

**К производственной предпринимательской деятельности относится деятельность, в условиях которой предприниматель непосредственным** образом осуществляет производство продукции, товаров, работ, услуг, информации, духовных ценностей, подлежащих последующей реализации потребителям (покупателям). При этом функция производства является для предпринимателя основной, определяющей, тогда как другие сопровождающие производство функции, такие как сбыт продукции, играют вторичную роль, служат дополнением основной.

Рассмотрим *типовую схему производственного предпринимательства*, позволяющую получить представление о нем.

Предприниматель вначале избирает вид производственной деятельности, т.е. намечает, какие именно товары, работы, услуги он намерен производить.

Затем он вступает в контакт с потенциальными потребителями, покупателями товаров либо представляющими их интересы закупочными, торговыми организациями в целях выявления потребности в товаре и спроса на него. Иначе говоря, предпринимательство включает маркетинговую деятельность.

Эта первая фаза сделки получает юридическое оформление в виде договора между предпринимателем и будущим покупателем товара, хотя заключение подобного контракта не всегда имеет место. В ряде случаев предприниматель начинает осуществление сделки в одностороннем порядке, не имея формального договора с другой стороной, выступающей затем в роли покупателя и потребителя товара. Предпринимательский риск в этом случае существенно повышается.

Для осуществления производства предприниматель должен иметь в своем распоряжении (либо приобрести) факторы производства, к которым относятся: рабочая сила, производственные фонды, материалы, информация. Частично факторы производства могут изначально принадлежать предпринимателю, например, собственная рабочая сила, заранее накопленные производственные ресурсы в виде орудий труда, материалов, информации. Недостающие факторы производства предприниматель вынужден приобретать до начала или в самом процессе осуществления предпринимательской деятельности.

В стандартном случае предприниматель приобретает отсутствующие у него факторы производства путем найма рабочей силы, покупки производственных фондов, материалов, информации за деньги. Однако не исключаются, а в условиях наличествующих в нашей стране тотального дефицита и глубокой инфляции все чаще встречаются случаи приобретения предпринимателями факторов производства не за денежную, а за натуральную плату. В подобных условиях производственная предпринимательская сделка пронизывается побочными сопутствующими бартерными сделками.

Наряду с упомянутыми выше факторами производства предпринимателю для осуществления намеченной им деятельности могут понадобиться работы и услуги (строительные работы, транспортные, информационные и интеллектуальные услуги), которые он не способен выполнить своими силами и потому вынужден привлекать сторонние организации и лица. Естественно, что такие услуги потребуют денежной оплаты со стороны предпринимателя или иных форм их компенсации.

Оказывающие услуги предпринимателю сторонние организации и лица становятся в ряде случаев посредниками между предпринимателем и потребителем и тем самым агентами посреднического предпринимательства, сопутствующего сделке.

Как видно из изложенного, осуществление предпринимательской сделки неизбежным образом связано с денежными затратами (Дз), которые можно определить следующим образом:

Дз = Др + Дм + Дс + Ди + Ду,

где Др - денежные средства, необходимые для оплаты наемных работников;  
Дм - денежная оплата стоимости приобретаемых материалов, сырья, энергии, полуфабрикатов;  
Дс - денежные фонды, связанные с использованием основных фондов, средств труда, сооружений, помещений;  
Ди - денежная оплата приобретаемой предпринимателем информации;  
Ду - оплата услуг сторонних организаций и лиц.

Косвенным участникам производственно-предпринимательской деятельности являются государственные, местные финансовые opганы, налоговая инспекция. Они выполняют практически чисто фискальную функцию, изымая у предпринимателя налоги, обязательные платежи, отчисления, а иногда и пошлину, штрафы в общей сумме. Однако в отдельных случаях в порядке содействия предпринимательству органы государственной власти могут предоставлять предпринимателям денежные субсидии, а также некоторые виды производственных ресурсов за определенную плату или бесплатно.

Результатом производственно-предпринимательской акции и соответствующей ей сделки является реализация покупателю, потребителю определенного объема произведенных производителем товаров с получением за них денежной выручки.

Обмен товара на деньги представляет собой торговую, товарно-денежную, коммерческую процедуру. Это относительно самостоятельная сбытовая сделка, неизбежно сопровождающая производственное предпринимательство (за исключением редких случаев, когда сам предприниматель полностью потребляет производимый товар).

Финансовый (денежный) итог производственного предпринимательства характеризуется в первую очередь прибылью, которую получает предприниматель в результате совершения, проведения сделки.

Коммерческое предпринимательство отличается прежде всего тем, что определяющую роль в нем играют товарно-денежные, товарно-обменные операции. Суть этого вида предпринимательства составляют операции и сделки по купле-продаже, т.е. перепродаже товаров и услуг.

Общая схема коммерческо-предпринимательской деятельности во многом аналогична изложенной выше схеме производственно-предпринимательской деятельности. Отличие состоит в том, что в коммерческом предпринимательстве нет необходимости обеспечения производственными ресурсами, связанными с выпуском продукции; приобретаемые предпринимателем материальные ресурсы покупаются им в виде готового товара, который затем реализуется потребителю. Так что из схемы выпадает блок производства, который заменяется блоком получения товара. Что же касается отношений предпринимателя с покупателем, то они сохраняют общий характер и для производственной, и для коммерческой деятельности, и в том и в другом случае предпринимателю надо сбыть свой товар.

Понятно, что в условиях коммерческого предпринимательства привлекаемые предпринимателем рабочая сила и средства производства имеют специфический характер, поскольку предназначены для осуществления торговых и непосредственно связанных с ними операций.

Обрисуем в общих чертах содержание и этапы осуществления коммерческой сделки на примере купли-продажи определенного товара.

Прежде всего следует выбрать вид товара (услуги) для осуществления коммерции. Естественно, что при этом учитываются два основных требования:

* реализационная цена товара должна быть ощутимо выше покупной цены;
* должен быть достаточный спрос на данный вид товара, чтобы реализовать его в намечаемом масштабе сделки.

Таким образом, коммерческой сделке предшествует маркетинговый анализ рынка, в результате которого прогнозируется объем закупки и продажи товара, цена покупки и цена реализации товара. Если предварительный анализ и прогноз свидетельствуют в пользу коммерческой сделки, предприниматель прорабатывает бизнес-план предпринимательской деятельности, включающий программу действий по осуществлению сделки, расчет затрат и результатов.

В соответствии с общей схемой коммерческо-предпринимательской деятельности программа коммерческой сделки включает:

* наем работников для выполнения операций закупки, транспортирования, продажи товара, проведения рекламной кампании, оформления необходимых документов, осуществления других торгово-посреднических услуг;
* приобретение, закупку товара для последующей продажи;
* наем помещений, складов, баз, торговых точек, необходимых для хранения и реализации товара;
* получение и оплату услуг сторонних организаций и лиц, не участвующих непосредственным образом в коммерческой сделке, но представляющих свои платные услуги для ее осуществления и выполняющих посреднические функции;
* привлечение денежных средств в кредит для финансирования сделки и последующий возврат кредита с процентами;
* получение или приобретение необходимой информации, требуемой для расчета, планирования, оформления, регулирования сделки;
* реализацию товаров покупателю и получение выручки;
* регистрацию сделки, выплату налогов и платежей государственным и местным финансовым органам.

Основные мероприятия коммерческой программы необходимо увязывать между собой по срокам, установив последние в соответствии с логикой и технологией сделки и предусмотрев возможность последовательно-параллельного проведения операций. Желательно довести эту часть подготовки коммерческой сделки до составления общего бизнес-плана и укрупненного координационного плана действия. Для крупных и продолжительных сделок формирование координационного плана в виде плана-графика работ с привязкой их к срокам и исполнителям практически неизбежно. Для небольших, непродолжительных сделок схема выполнения и координации действий должна существовать, по крайней мере мысленно, в голове предпринимателя.

Кроме программы мер и действий по выполнению коммерческой сделки, разработка бизнес-плана должна включать составление сметы расхода (затрат) по всем указанным выше видам расходуемых ресурсов и сопоставление затрат и результатов в денежной форме как по этапам проведения сделки, так и по сделке в целом. Предприниматель обязан во избежание неудачного исхода сделки провести хотя бы укрупненные балансовые оценочные расчеты, на основании которых он может получить представление о соотношении между затратами на приобретение и реализацию товара и выручкой от реализации в определенные временные периоды.

Особый объект **коммерческого предпринимательства** представляют экспортно-импортные сделки. Однако основные высказанные положения относятся и к сделкам экспортно-импортного характера, в ходе которых товар закупается в одной стране, а продается в другой. При распространении изложенной выше схемы коммерческого предпринимательства на международные сделки необходимо видоизменить схему следующим образом:

* исчислять издержки, расходы, выручку в валюте соответствующей страны с последующим их сведением при исчислении прибыли в единую валюту, используя валютные коэффициенты или валютный курс;
* исчислять расходы на закупку товара и выручку от его продажи в ценах соответствующей страны;
* учитывать налоги на экспорт и импорт, на продажу, валютные отчисления, пошлины за провоз товара через границу;
* учитывать дополнительные издержки на транспорт и специальные виды услуг;
* принимать во внимание ограниченные возможности обмена рублей на валюту, ввоза и вывоза валюты, действующие в стране ограничения на ввоз и вывоз определенных товаров, необходимость вести расчеты за товары и услуги в определенной валюте.

**К числу особых видов коммерческого предпринимательства** относится финансовое (финансово-кредитное), где объектом купли-продажи является весьма специфический товар - деньги, валюта, ценные бумаги. В условиях данного вида предпринимательства деньги, ценные бумаги служат основным объектом товарно-денежных отношений, превращая их в денежно-денежные, валютно-денежные. По сути, мы имеем дело с продажей одних денег за другие в прямой или косвенной форме.

Как и в прочих видах коммерческой деятельности, сделке должны предшествовать анализ рынка ценных бумаг и маркетинговая деятельность, связанная с поиском, выявлением и привлечением потенциальных покупателей денег, валюты, ценных бумаг, т.е. будущей клиентуры. Со временем такую деятельность будут проводить фондовые биржи, которые станут, возможно, основными очагами финансового предпринимательства.

Одновременно с выявлением потенциального покупателя денег, валюты, ценных бумаг финансовый предприниматель устанавливает источник их получения. Первичным обладателем "финансового товара" может быть сам предприниматель, если им заранее накоплены деньги, валюта, ценные бумаги. В этом сравнительно редком для наших условий случае предприниматель выступает в роли продавца ценных бумаг или ростовщика, предоставляющего ценные бумаги (деньги, валюту и др.) потребителю взаймы за определенную плату или под определенный процент.

Предприниматель может выступать в роли производителя ценных бумаг, когда он официально в юридически оформленном порядке "выпускает", а точнее, осуществляет эмиссию таких ценных бумаг, как собственные акции, облигации, кредитные билеты, коммерческие ценные бумаги (денежные обязательства, векселя). Эти ценные бумаги предприниматель продает, размещает при определенных условиях и обязательствах в качестве "финансового товара", в чем и заключена суть его предпринимательской деятельности. Подобная форма финансового предпринимательства пригодна в основном для предпринимателей предприятий, а не отдельных граждан. В будущем она может получить широкое распространение и в нашей стране, где сейчас эта форма еще только прививается и скована действующими правилами и нормами.

Более типичный вид финансовой сделки состоит в том, что предприниматель сам выступает в роли первичного покупателя. Покупая деньги, валюту, ценные бумаги, а затем, продавая их другому покупателю по более высокой цене, предприниматель получает выгоду (доход, прибыль).

Если у предпринимателя нет наличных денег для покупки ценных бумаг, он либо осуществляет покупку в кредит, либо обращается к банкирам - обладателям свободных кредитных денежных ресурсов, чтобы получить у них взаймы (в кредит) сумму недостающих ему денежных средств для покупки ценных бумаг. В дальнейшем предпринимателю придется вернуть долг в сумме, превышающей кредит на величину кредитного процента. Так что, по существу, между финансовым предпринимателем и обладателем свободных кредитных денежных ресурсов возникает дополнительная относительно самостоятельная финансовая сделка.

**Финансовое предпринимательство** требует получения информации из ряда источников. Это сведения о потенциальных покупателях денег, валюты, ценных бумаг, о курсах валюты, о кредитном проценте, об условиях осуществления финансово-кредитных операций и порядке их оформления, об источниках ресурсов, необходимых предпринимателю. Если такая информация у самого предпринимателя отсутствует, он вынужден получать ее из внешнего источника и платить за это денежное вознаграждение.

В случае, когда у финансового предпринимателя нет собственных служебных помещений, конторского оборудования, средств вычислительной и организационной техники, необходимых для проведения и оформления финансовых сделок, ему приходится арендовать их на определенный период и платить за это арендную плату.

В ходе финансового предпринимательства приходится прибегать к услугам сторонних организаций и лиц-посредников, которые зачастую сами являются предпринимателями, осуществляющими посредническую деятельность. Речь идет о получении транспортных, аудиторских, юридических услуг, без которых не происходит практически ни одна финансовая сделка. В условиях, когда сам предприниматель не обладает собственными внутренними возможностями обслуживания сделки или ему просто выгоднее прибегнуть к внешней помощи, он приобретает услуги.

Подобно другим видам предпринимательства, финансовые сделки обычно нуждаются как в привлечении ряда категорий наемных работников со стороны, так и в найме постоянных служащих. В качестве таких работников выступают юристы, экономисты, бухгалтеры, брокеры, дилеры, маклеры, рассыльные, работники рекламы. Они и становятся либо наемными служащими, либо сторонними лицами, оказывающими предпринимателю услугу за определенную плату. Если финансовый предприниматель создает свою организацию, становится официальным юридическим лицом и включает указанных выше работников в свой штат, то они могут стать участниками предпринимательской деятельности - агентами коллективного предпринимательства.

Основная, завершающая часть финансовой сделки - продажа денег, валюты, ценных бумаг покупателю в лице конечного потребителя либо другого предпринимателя, занимающегося перепродажей (дальнейшей продажей). В итоге предприниматель получает денежную выручку, которая должна быть достаточной для покрытия всех расходов и получения прибыли.

В простейшей финансово-кредитной сделке, когда предприниматель предоставляет потребителю свои деньги, валюту, ценные бумаги в долг, в кредит, договором, соглашением о сделке предусматривается, что возвращаемая через определенный срок сумма будет больше предоставляемой на определенный процент.

Как и любой вид предпринимательской деятельности, финансовое предпринимательство облагается налогами, и предприниматель обязан отчислять определенную долю прибыли (дохода) в государственный и местный бюджеты в виде денежных отчислений и налоговых платежей.

Таким образом, финансовая сделка во многом повторяет производственную и коммерческую, особенность ее - в товаре. Мы рассмотрели общие схемы различных видов предпринимательской деятельности, не вдаваясь в подробности и нюансы, которые трудно предвидеть.

**1.3. Индивидуальное предпринимательство**

**Индивидуальным предпринимателем** является физическое лицо (гражданин), которое лично ведет дело от своего имени, на свой счет и свой риск, самостоятельно принимает хозяйственные решения. Индивидуальный предприниматель несет личную полную ответственность за результаты своей деятельности. Это означает, что в случае образования долга предприниматель расплачивается всем своим имуществом. При этом предприниматель трудится сам, не привлекая дополнительную рабочую силу. Такое предпринимательство классифицируется как индивидуальная трудовая деятельность и регистрируется в местных органах власти, осуществляется на основе патента, а предприниматель уплачивает налоги как физическое лицо.

Индивидуальный предприниматель может использовать в предпринимательской деятельности собственное имущество и по договору имущество других лиц. Он может взять деньги взаймы, получить кредит у банков, других организаций или частных лиц.

Индивидуальный предприниматель самостоятельно распределяет прибыль от своей деятельности, оставшуюся после уплаты налогов.

**1.4. Совместное предпринимательство**

Характерной особенностью развития российской экономики в нынешних условиях является повышение роли внешнеэкономических связей, которые способствуют освоению передового зарубежного опыта, привлечению иностранного капитала, научно-технического потенциала и позволяют повысить эффективность производства за счет углубления международного разделения труда.

Одна из самых распространенных форм решения этих проблем - создание коллективных образований, в которых участвуют национальные и иностранные организации (фирмы). В частности, широкие перспективы в отношениях между предпринимателями России и других стран открылись в связи с созданием совместных предприятий.

**Совместным предприятием (СП)** называется такое предприятие, уставный фонд которого образован на основе внесения паевых взносов двумя или более учредителями, один из которых - иностранное физическое или, чаще всего, юридическое лицо.

Совместное предпринимательство предполагает также создание смешанных предприятий. К смешанным предприятиям относятся предприятия, уставный фонд которых сформирован двумя или более юридическими лицами одной страны.

**Контрольные вопросы**

1. Что такое предпринимательство?  
2. Назовите свойства предпринимательства.  
3. Основные признаки классификации предпринимательства.  
4. Что такое производственное предпринимательство.  
5. Основные виды предпринимательской деятельности.  
6. Дайте характеристику предпринимательской среды.  
7. Что такое внутренняя среда предпринимательства?  
8. Что такое макросреда?

Виды предпринимательства зависят от направленности предпри­нимательской деятельности, объекта приложения капитала и по­лучения конкретных результатов. Выделяют следующие виды предпринимательства:

* производственное;
* коммерческо-торговое;
* финансово-кредитное;
* страховое;
* посредническое.

**Производственное предпринимательство** — это про­цесс производства конкретных товаров, осуществления работы и оказания услуг для их реализации потребителям (покупателям). Производственное предпринимательство осуществляется в мате­риальной сфере. Соответственно выделяется предпринимательство по подотраслям (например, в промышленности организуется пред­принимательская деятельность в машиностроении, станкостроении и т. д.).

С народнохозяйственной точки зрения производственное пред­принимательство — самый важный и определяющий вид пред­принимательства, так как в производственных организациях (фир­мах, компаниях, предприятиях) осуществляется производство про­дукции и товаров массового потребления. Все виды товаров, работ и услуг для конкретных потребителей (населения, предпринима­тельских фирм, государства) производятся субъектами производ­ственного предпринимательства.

Производственное предпринимательство в России — наиболее рисковое занятие. Риск нереализации произведенной продукции, хронические неплатежи, многочисленные налоги, сборы и пошли­ны тормозят развитие предпринимательства в производственной сфере.

**Коммерческо-торговое предпринимательство** — ос­новной вид российского предпринимательства. Предприниматель здесь выступает в качестве непосредственного торговца, доводя готовые товары до конкретных потребителей. Для успешного занятия этим видом предпринимательства необходимо досконально знать неудовлетворенный спрос потребителей, быстро реагировать на изменения спроса, предлагая соответствующие товары или их аналоги. Торговое предпринимательство более мобильно, так как непосредственно связано с конкретными потребителями. Для его развития необходимы как минимум два условия; относительно ус­тойчивый спрос на продаваемые товары (поэтому необходимо хорошее знание рынка) и более низкая закупочная цена товаров у производителей, что позволяет торговцам возместить торговые из­держки и получить необходимую прибыль. Торговое пред­принимательство связано с относительно высоким уровнем риска (особенно при организации торговли промышленными товарами длительного пользования).

**В финансово-кредитном предпринимательстве** пред­метом купли-продажи выступают ценные бумаги (акции, облига­ции и др.), валюта и национальные деньги. Этот вид предприни­мательства осуществляется через коммерческие банки, финансо­во-кредитные компании, валютные биржи и другие специализиро­ванные организации. Предпринимательская деятельность банков и других финансово-кредитных организаций в России регулирует­ся как общими законодательными актами, так и специальными законами и нормативными актами Центрального банка и Минис­терства финансов Российской Федерации.

**При страховом предпринимательстве** страховые орга­низации в соответствии с законодательством и договором страхо­вания гарантируют страхователям возмещение ущерба от потери имущества, утраты здоровья, жизни и других видов потерь. При заключении договора страхования страховые компании получают соответствующую плату, то есть компенсируют свои издержки, ве­роятность риска и получения прибыли. Страховое предпринима­тельство — один из наиболее рисковых видов деятельности. В то же время страховая компания дает определенную гарантию стра­хователям (организациям, предприятиям, физическим лицам) на получение ими компенсации при наступлении в их деятельности страхового случая, что является одним из условий развития в стра­не цивилизованного предпринимательства.

**Посредническая предпринимательская деятель­ность** — это вид предпринимательской деятельности, при кото­ром субъекты экономической деятельности непосредственно не производят и не продают товары, а выступают в качестве посред­ников между производителями и потребителями. Посредник – это лицо (юридическое или физическое), представляющее интере­сы производителя или потребителя, но само таковым не являюще­еся. Посредники могут вести предпринимательскую деятельность самостоятельно или выступать на рынке от имени (по поручению) производителей или потребителей. В качестве посреднических предпринимательских организаций на рынке выступают оптовые снабженческо-сбытовые организации, брокеры, дилеры, дистрибь­юторы, биржи, в какой-то мере — коммерческие банки и другие кредитные организации. Посредническая предпринимательская де­ятельность в значительной мере рискованна, поэтому предприни­матель-посредник всегда должен учитывать степень риска при осуществлении посреднических операций.

В зависимости от предмета деятельности выделяются и такие виды предпринимательства, как консалтинг, образовательная дея­тельность, предоставление банковских услуг и т. д.

**ТЕМА: «Собственность как основа производственных отношений».**

***Собственность* –** категория, используемая для обозначения системы экономических и правовых отношений, характеризующих организационные или социальные формы владения, пользования и распоряжения имуществом; имущество или финансовые средства, принадлежащие физическому или юридическому лицу.

*Собственность в юридическом смысле (правовые отношения собственности)* **–** это установление имущественных отношений между людьми, при которых выявляется вещь или совокупность вещей

(объекты собственности), принадлежащие данному субъекту, и определяются виды собственников, которым принадлежит указанное имущество

*Право* **–** это совокупность общеобязательных правил поведения норм), которые устанавливаются государством.

***Отношения собственности***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Владение* | *Пользование* | *Распоряжение* |

***Субъекты собственности***(наделены правом собственности**)**

1. *Физическое лицо* – человек как субъект гражданских (имущественных и неимущественных) прав и обязанностей

2. *Юридическое лицо* – организация (объединение лиц, предприятие, учреждение), являющаяся субъектом гражданских прав и обязанностей и вступающая в хозяйственные связи как самостоятельная целостная единица

3. *Государство и муниципальные образования* (органы местного управления и самоуправления)

***Объекты собственности***

1. *Недвижимое имущество* (земля, здания, сооружения и т. д.)

2. *Движимое имущество* (деньги, ценные бумаги и т. д.)

3. *Интеллектуальная собственность* (результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции, выполняемых работ или услуг, фирменное наименование, товарный знак др.)

*Собственность в экономическом смысле* **–** это отношения между людьми по присвоению и хозяйственному использованию материальных и нематериальных благ.

*Система экономических отношений собственности*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Отношения присвоения –*  это присвоения факторов и  результатов производства.  Противоположными при-  своению являются отноше-  ния *отчуждения*. | *Отношения хозяйственного использования имущества –*  это отношения хозяйственного использования материальных и  иных средств.  *Аренда* **–** договор о предоставлении имущества какого-то человека (организации) во временное пользо-  вание другому лицу за определенную плату.  *Концессия* – договор, по которому государство сдает частным  лицам, иностранным фирмам промышленные предприятия или  участки земли для определенного вида деятельности. | *Отношения экономической*  *Реализации собственности –*  это получение дохода от  собственности в виде  вновь созданного продукта  или его части. Доход соб-  ственника в случае аренды  называется *арендной платой*. Арендная плата составляет часть дохода фирмы, которая получена от использования чужого имущества. При заключении концессии экономически реализуется собственность на средства производства, определяются  платежи или устанавливается доля прибыли, которую временные собственники должны предоставить владельцу. |

Отношения собственности отражают степень *реального обобществления производства*, т. е. фактическую принадлежность средств производства не одному лицу, а множеству людей.

В экономической теории существует три основных типа собственности и множество конкретных форм. Личные экономические свободы людей наиболее развиты у частных, относительно езависимых друг от друга собственников. Наименьшими они являются у совместных собственников, крепко связанных между собой узами нераздельного присвоения.

Типы собственности

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Частная собственность –*  это собственность от-  дельных, обособленных  лиц, направленная на по-  лучение и умножение их  доходов. Различают тру-  довую и нетрудовую ча-  стную собственность. В  первом случае доходы  «частника» являются ре-  зультатом исключительно  его труда, в другом наем-  ных работников, которые  попадают во вне-  экономическую и эконо-  мическую зависимость от  собственников и работа-  ют в их пользу. | *Общая долевая собственность –*  это собственность, кото-  рая образуется путем  объединения частных  вкладов, которые вносят  все участники в общее  имущество; собствен-  ность используется в со-  вместных интересах и  под единым контролем и  управлением; конечные  результаты экономиче-  ской реализации данного  типа имущества распре-  деляются между участ-  никами хозяйства с уче-  том доли каждого. | *Общая совместная*  *собственность –*  это собственность, при  которой все объединив-  шиеся физические и юри-  дические лица относятся  к производственным и  иным средствам как к со-  вместно и нераздельно им  принадлежащим; не оп-  ределяется доля имуще-  ства, принадлежащая ка-  ждому собственнику, и  общий доход от имуще-  ства распределяется меж-  ду участниками хозяйства  в равных долях в зависи-  мости от трудового вкла-  да каждого в их коллективные результаты |

*Формы частной собственности*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| *Трудовая –*  средства производства при-  надлежат работнику | *Нетрудовая –*  собственность на средства производства  лица, применяющего чужой труд | | |
| Рабовладельческая | Феодальная | Единоличная капи-талистическая |

*Формы общей долевой собственности*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| *Акционерное*  *общество* **–**  имеет уставной  капитал, который  разделен на опре-  деленное число  акций. Акции –  ценные бумаги,  удостоверяющие  вложение имуще-  ства в акционер-  ное общество и  гарантирующие  получение части  прибыли в виде  дивиденда. Учре-  дители общества  имеют по закону  ограниченную  имущественную  ответственность  за результаты хо-  зяйственной дея-  тельности. Они  несут риск убыт-  ков, связанных с  деятельностью  общества, в пре-  делах стоимости  внесенных ими  вкладов. | *Хозяйствен-*  *ное товари-*  *щество* **–** ком-  мерческая орга-  низация (юриди-  ческое лицо,  стремящееся по-  лучать прибыль)  с уставным ка-  питалом, разде-  ленным на доли  (вклады) участ-  ников.  В *полных това-*  *риществах* от-  ветственность  его участников  за все понесен-  ные убытки.  В *товарищест-*  *вах с ограничен-*  *ной ответст-*  *венностью* их  учредители не-  сут риск потерь,  связанных с дея-  тельностью об-  щества, в преде-  лах стоимости  внесенных ими  вкладов. | *Хозяйствен-*  *ные объеди-*  *нения –* добро-  вольные объе-  динения юри-  дических лиц,  товариществ и  обществ, про-  изводственных  кооперативов,  государствен-  ных и иных  предприятий.  Они могут соз-  даваться в виде  ассоциаций  (объединений)  и союзов, кото-  рые являются  некоммер-  ческими орга-  низациями. Эти  организации  согласовывают  предпринима-  тельскую дея-  тельность уч-  редителей,  представляют  имущественные  интересы. | *Производст-*  *венный коопе-*  *ратив –* добро-  вольное объеди-  нение граждан  для совместной  хозяйственной  деятельности.  Такая деятель-  ность основана  на личном тру-  довом и ином  участии членов  кооператива, а  также объедине-  нии имущест-  венных паевых  взносов. При-  быль кооперати-  ва распределяет-  ся между его  членами в соот-  ветствии с их  трудовым уча-  стием. | *Совместные*  *предприятия –*  создаются на  основе имуще-  ства отечест-  венных и ино-  странных парт-  неров. Они мо-  гут совместно  осуществлять  хозяйственную  деятельность,  управление и  распределение  прибылей. |

*Формы общей совместной собственности*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| *Государственная*  *(федеральная)*  *собственность –*  это имущество,  принадлежащее  Российской Федерации. | *Муниципальная собственность*  **–** это имущество, принадлежащее  городским и сельским поселениям, а также другим муниципальным образованиям. | *Общая семейная собственность –*  это семейное имущество, оно является данной  формой собственности, если в семье не установлен иной режим. | *Крестьянское (фермерское)*  *хозяйство* **–**это имущество,  приобретенное для хозяйства на общие средства его  членов |

ТЕМА: «Приватизация в РФ»

Отношения собственности пронизывают все отношения по производству, распределению, обмену и потреблению благ. Зная, какая собственность утвердилась в производстве, можно составить правиль-

ное представление об экономическом строе общества в целом.

*Огосударствление (национализация) собственности* **–** это переход имущества из частной собственности в собственность государства.

***Приватизация*** *(одна из функций разгосударствления***) –** это передача государственной или муниципальной собственности в частную собственность непосредственным участникам производства экономических благ или другим экономическим агентам негосударственного

сектора за плату или безвозмездно.

***Особенности приватизации в российской экономике***

1. Историческая непоследовательность (переход от плановой экономики к рыночной).

2. Масштабность (массовый характер приватизации, вызванный, с одной стороны, высоким удельным весом государственной собственности, а с другой – стремлением ускорить процесс преобразования экономической структуры общества).

3. Высокие темпы с целью придать процессу преобразований необратимый характер.

4. Высокий удельный вес неэквивалентных форм (безвозмездная передача, заниженная стоимость и т. д.) приватизации.

5. Ваучерный этап приватизации (обеспечить справедливость приватизации общенародного имущества; обеспечить определенную концентрацию ресурсов (ваучеров) в соответствующих чековых инвестиционных фондах).

6. Номенклатурно-криминальный характер (отсутствие правовой основы).

7. Непоследовательность (развитие частного сектора).

8. «Неэффективные собственники» (приобретение предприятий не для предпринимательской деятельности).

Ряд негативных особенностей российской приватизации был обусловлен отсутствием опыта, избранным форсированным курсом в ее проведении, а также особенностями социальной структуры, сложившейся в России в условиях плановой системы.

***Государственный сектор экономики***– находящаяся в государственной собственности или полностью контролируемая государством часть экономики (социальная инфраструктура; базовые отрасли промышленности: энергодобывающие отрасли, металлургия; военно -промышленный комплекс (ВПК); финансовые учреждения (ЦБ); производственная инфраструктура).

***Задачи государственного сектора экономики***

1. Выполнение общенациональных социально-экономических задач, которые не в состоянии решать частный и корпоративный капитал.

2. Обеспечение устойчивого развития национальной экономики,используя принадлежащую собственность.

***Функции государственного сектора экономики***

1. Руководство процессом приватизации, определение ее масштабов, сроков и форм проведения.

2. Оценка приватизируемого государственного имущества.

3. Обеспечение правовой основы всех преобразований.

4. Руководство процессами либерализации цен, внешнеэкономической либерализации.

5. Формирование институтов рыночной инфраструктуры.

6. Регулирование \_\_\_\_\_\_\_доходов государственного бюджета.

7. Проведение макроэкономической политики (кредитно-денежной, фискальной, инвестиционной, антимонопольной и др.).

**Контрольные вопросы**

1. Что такое собственность в экономическом и юридическом смысле?

2. Кто обладает правом собственности?

3. Охарактеризуйте отношения хозяйственного использования собственности.

4. Какие основные типы собственности обозначены в современной

экономической теории?

5. Назовите формы собственности, которые соответствуют каждому

типу собственности?

6. Почему плюрализм форм собственности недостаточен для утверждения рыночной экономики?

7. Каковы основные ошибки приватизации в России?

8. Какова роль государственного сектора в экономике?

**Задачи и упражнения**

1. Французский социалист П. Прудон в работе "Что такое собственность?" (1840) кратко ответил: "Собственность – это кража". Можно ли согласиться с этим суждением?

2. Право собственности – это поведенческие отношения между людьми. – Да; нет.

3. Определите, кто является собственником акционерного общества:

1) государство в лице правительства;

2) акционеры;

3) наблюдательный совет; президент.

4. В чем состоят причины реформирования собственности в России?

5. Как вы оцениваете новые результаты разгосударствления собственности в нашей стране?

6. В 1998 г. в России насчитывалось 274 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств. Из всего количества земли, использованной в сельскохозяйственном производстве – 695 млн. га, в распоряжении

фермерских хозяйств было 36 млн. га. Если принять всю продукцию сельского хозяйства за 100 %, то на долю сельскохозяйственных предприятий пришлось 55 %, хозяйств населения 43 % и на

долю крестьянских (фермерских) – 2 %. Прокомментируйте эти статистические данные.

7. Разграничьте субъекты и объекты собственности:

1) земля под виноградником;

2) здание университета;

3) В. В. Путин;

4) частное лицо;

5) бриллиант «Черный принц».

8. Частная собственность – это форма юридического закрепления за гражданином прав:

1) владения и применения какого-нибудь имущества;

2) пользования и распоряжения каким-либо имуществом;

3) применения и распоряжения каким-либо имуществом;

4) владения, пользования и распоряжения каким-либо

имуществом.

9. Укажите, какие из нижеперечисленных процессов можно отнести к национализации, приватизации:

1) распродажа и безвозмездное распределение акций;

2) возвращение усадьбы прежними владельцами;

3) указ о повсеместной передаче земли в собственность

государству;

4) отказ от государственной монополии в целях развития

конкуренции.

10. В правомочия арендатора не входит:

1) владение арендованным имуществом;

2) пользование арендованным имуществом;

3) отчуждение арендованного имущества.

11. Перу – основной производитель коки-сырья для производства кокаина и кока-колы. Коку выращивают малоимущие крестьяне, для которых доход от продажи листьев коки наркоторговцам – единственный способ выжить. Укажите оптимальный с экономической точки зрения способ борьбы с наркобизнесом:

1) репрессивные меры против нарушителей;

2) сокращение производства кока-колы;

3) спецификация прав собственности на землю и выкуп

государством права на запрещение посевов коки;

4) введение налога на выращивание коки.

**ТЕМА: «Заработная плата и стимулирование труда»**

**1. Зарплата и ее характеристика.**

Заработная плата – это основная часть средств, направляемых на потребление, представляющая собой долю дохода (чистую продукцию), зависящую от конечных результатов работы коллектива и распределяющуюся между работниками в соответствии с количеством и качеством затраченного труда, реальным трудовым вкладом каждого и размером вложенного капитала.   
  
В экономической теории существует две основных концепции определения природы заработной платы:  
  
а) заработная плата есть цена труда. Ее величина и динамика формируются под воздействием рыночных факторов и в первую очередь спроса и предложения;   
б) заработная плата – это денежное выражение стоимости товара «рабочая сила» или «превращенная форма стоимости товара рабочая сила». Ее величина определяется условиями производства и рыночными факторами - спросом и предложением, под влиянием которых происходит отклонение заработной платы от стоимости рабочей силы.   
  
Важнейшим условием организации общественного производства, стимулирования высокоэффективной трудовой деятельности является установление меры труда и меры его оплаты. Мера оплаты труда являет собой вознаграждение или заработную плату, получаемые работниками за предоставление своей рабочей силы. Практически заработная плата, или доход конкретного работника может принимать форму различных денежных выплат: месячных окладов, часовых тарифных ставок, премий, вознаграждений, гонораров, компенсаций и т.д.   
  
Сущность заработной платы состоит в том, что она представляет собой выраженную в деньгах долю работников в той части национального дохода, которая направляется на цели личного потребления и распределения по количеству и качеству труда, затраченного каждым работником в общественном производстве.   
  
Заработная плата играет огромную роль в развитии экономики государства, подъема благосостояния народа. В ней получает своё выражение широкий аспект экономических отношений между обществом, трудовым коллективом и работниками по поводу их участия в общественном труде и его оплате.   
  
С одной стороны, заработная плата является основным источником подъёма благосостояния рабочих и служащих, а с другой, – важным рычагом материального стимулирования роста и совершенствования общественного производства. Чтобы производство непрерывно развивалось и совершенствовалось, необходимо создавать материальную заинтересованность работников в результатах труда.   
  
Существует ряд причин, которые влияют на размеры оплаты труда, прежде всего, уравнивание различия в её размерах. Они связаны в основном с привлекательностью и непривлекательностью профессий. Тяжелая, однообразная, грязная и опасная работа естественно должны оплачиваться гораздо выше (шахтёры, атомщики, докеры, уборщики мусора и т.д.), в противном случае не будет возможности подобрать людей на эти специальности. Точно также должна оплачиваться работа в ночное время, сверхурочная работа, работа в выходные и праздничные дни. Именно такая оплата предназначена для того, чтобы компенсировать непривлекательные особенности вышеуказанных профессий и условий труда. Подобные различия, вызванные нематериальными причинами, называют уравнивающими различиями, поскольку они непосредственно не связаны с трудовыми затратами и производительностью труда. **По уровню заработная плата бывает номинальная и ре­альная.**

***Номинальная заработная плата*** *-* это сумма денег, полу­чаемая работниками из кассы за свой дневной, недельный или месячный труд. В 2002 г. номинальная среднемесячная зара­ботная плата составляла 4426 руб., или возросла по сравне­нию с данным показателем за 2001 г. на 35%, а за 1999 г. в 2,9 раза. Однако по уровню заработной платы невозможно судить об уровне потребления и благосостоянии людей. Для этого существует реальная заработная плата.

***Реальная заработная плата*** *-* это номинальная заработ­ная плата, за вычетом различных налогов и платежей с учетом инфляции. Она зависит от уровня цен на товары и услуги. Следовательно, номинальная заработная плата может расти, одновременно может расти и реальная заработная плата, и наоборот. От реальной заработной платы зависит стоимость жизни, или уровень жизни населения. По оценке Госкомстата, реальная заработная плата в России в 2002 г. увеличилась против таковой в 2001 г. на 16,6%, а по сравнению с анало­гичным показателем за 1999 г. - в 1,7 раза.

*Основными* ***формами* заработной платы являются повре­менная (почасовая) и сдельная (поштучная).**

*Повременная заработная плата -* это заработная плата, получаемая в зависимости от отработанного времени. Бывает подневная, понедельная, помесячная заработная плата. Еди­ницей измерения служит *цена часа (труда)* - *тарифная ставка за час.*

Продолжительность рабочего времени 8 ч

Тарифная ставка применяется тогда, когда результаты труда не поддаются точному учету, а определяются выполне­нием обязанностей. Сюда входят должностные оклады ИТР,

служащих, руководителей, электромонтеров, преподавателей, врачей и т.д. Часовая заработная плата по меркам ООН не должна быть ниже 3 долл., в России об этом приходится лишь мечтать. В Японии, США, Германии, Швеции, Великобрита­нии и Франции почасовая заработная плата в промышлен­ности составляет 15-22 долл.

Повременная заработная плата позволяет предпринимате­лям маневрировать продолжительностью рабочего дня и интен­сивностью труда, добиться фактического снижения заработной платы при повышении интенсивности труда. Поэтому необхо­димо строго соблюдать трудовое законодательство.

*Сдельная заработная плата -* это заработок, зависящий от количества произведенных товаров и услуг или объема вы­полненных работ. Единицей ее измерения служит *цена единицы продукции - расценка* за продукцию. Ее находят исходя из 1 ч повременной заработной платы и количества продукции за 1 ч. Использование сдельной формы заработной платы сти­мулирует рост производительности и интенсивности труда, усиливает конкуренцию среди рабочих за сохранение рабочих мест, повышает уровень заработной платы, а также безрабо­тицы и т.д.

Каждая из основных форм заработной платы имеет свою систему, т.е. разновидности заработной платы, которые на­правлены на стимулирование производительности труда, по­вышения квалификации работников и в целом на повышение эффективности производства.

*При простой повременной системе* заработной платы размер заработной платы определяется путем умножения ча­совой ставки данного разряда на количество отработанного времени.

*При повременно-премиальной системе* к простой повре­менной заработной плате прибавляется премия за дополни­тельные результаты производства (улучшение качества про­дукции, качественное выполнение работы и т. д.).

Сдельная заработная плата имеет следующие системы: прямую сдельную, сдельно-премиальную, сдельно-прогрес­сивную, аккордную, индивидуальную, коллективную и др.

*Прямая сдельная заработная плата* определяется исходя из объема выполненных работ или произведенной продукции по установленным единым расценкам.

*Сдельно-премиальная заработная плата* предполагает, что к прямой сдельной заработной плате прибавляется премия за дополнительные результаты (высокое качество продукта, экономия сырья, рост количества продукции).

*Сдельно-прогрессивная заработная плата* определяется исходя из объема продукции, одна часть которого в пределах нормы оплачивается по основным расценкам, а другая часть сверх нормы по повышенным расценкам.

*Аккордная система* предполагает оплату всего объема выполненных работ в соответствии с договором. При этом сроки могут быть укорочены - это дело строителей, т. е. ра­ботников.

Могут быть и другие индивидуальные и коллективные системы заработной платы, где оплата труда определяется в зависимости от трудового участия (КТУ) членов трудового коллектива. Они призваны увязывать оплату труда с конеч­ными результатами труда.

Реформа системы оплаты труда предоставляет право предприятиям (фирмам) выбирать свои принципы вознаграж­дения работников. Поэтому целесообразно использовать опыт зарубежных предпринимателей, широко использующих сле­дующие виды системы заработной платы: гарантирующую минимальную заработную плату (тарифную ставку) даже при недостижении работником установленного уровня производи­тельности труда; изменяющую зарплату в пределах от мини­мальной до максимальной - в пропорциях, зависящих от дос­тигнутого уровня производительности труда; системы участия работников в прибылях и создания рабочей собственности.

В последние годы зарубежные фирмы для усиления мо­тивации работников успешно применяют различные *системы участия работников в прибылях и создания рабочей собствен­ности.* Участие работников в прибылях про­исходит в форме отчислений в *«фонды рабочих»* доли прибыли текущего года с использованием льготного налогового режима. Создание рабочей собственности осуществляется посредст­вом вложения в производство на льготных условиях накопле­ний от отчислений заработной платы.

***Факторами,* влияющими** на размер заработной платы, являются: производительность и интенсивность труда, каче­ство труда, квалификация работников, сложность труда, эко­номическое положение страны, уровень НТП, расовая и поло­вая дискриминация и т. д.

Для учета большинства факторов, влияющих на уровень заработной платы, используется тарифная система. Она явля­ется обязательной для государственных предприятий и реко­мендательной в условиях рыночных отношений для негосу­дарственных предприятий.

***Тарифная система* включает**:

• *тарифно-квалификационные справочники* для харак­теристики профессий и видов для присвоения разрядов;

• *тарифные ставки* для определения размеров оплаты труда за каждый разряд;

• *тарифные сетки -* это совокупность тарифных разря­дов и тарифных коэффициентов;

• *схему должностных окладов* для ИТР и служащих. Если в командно-административной системе тарифные условия оплаты труда спускались из центра и контролирова­лись соответствующими министерствами и ведомствами, то в условиях рыночной экономики государство лишь доводит раз­мер общероссийского уровня минимальной заработной платы. Многие рыночные предприятия используют бестарифные системы оплаты труда. При этом размер заработной платы зависит от результатов их хозяйственной деятельности.

**Необходимо также различать номинальную и реальную заработную плату. Номинальная заработная плата или доход выражает общую сумму денег, полученных работником за свой затраченный труд, выполненную работу, оказанную услугу или отработанное время. Она определяется действующей ставкой заработной платы или ценой рабочей силы за единицу времени работы.   
  
Реальная заработная плата – это количество товаров и услуг, которое можно приобрести на номинальную зарплату**

**3. Рента как доход собственника земли.**

*Земельная рента -* плата за пользование землей.

Предложение земли абсолютно неэла­стично, так как ее количество всегда стабильно и не может быть увеличено.

Рента – один из видов доходов от собственности. Ее размер определяется договором об аренде. Земельная рента – та форма, в которой земельная собственность экономически реализуется, приносит прибыль.

Аренда более широкое понятие, чем рента. Она включает кроме ренты и другие платежи: процент, амортизацию и т. д.

Единственным фактором, определяющим ренту, выступа­ет спрос на землю. Он зависит от цены продукции, которую можно производить на конкретной земле, и производительно­сти самой земли. Точки, которые устанавливают размер рен­ты, лежат на пересечении кривой спроса с кривой предложе­ния.

Добавочная прибыль, возникающая на средних и лучших по качеству участках, земли образует дифференциальную земельную ренту. *Дифференциальная рента 1* связана с естественными особенностями земли и поэтому она присваивается собственником земли. *Дифференциальная рента 2* возникает за счет дополнительных вложений капитала в один и тот же земельный участок (применение новых машин, новейших технологий, мелиорация почвы и т. д.), что способствует росту экономического плодородия почвы. Экономическое плодородие почвы обеспечивает рост урожайности сельскохозяйственных культур, а это приносит предпринимателю дополнительную прибыль.

Следует подчеркнуть, что худшие по почвенно-климатическим характеристикам земли не приносят их собственникам дифференциальной ренты. Отсюда следует, что арендаторы худших участков должны получать добавочную прибыль другого вида, чтобы уплатить арендную плату и присваивать нормальную прибыль. И они ее получают в виде абсолютной ренты.

Причиной абсолютной земельной ренты является монополия частной собственности на землю. Величиной этой ренты определяется низкий уровень розничных цен на земельные наделы.

Существует также монопольная рента. Она основывается на монопольной цене, по которой продается продукт редкого качества. Монопольно высокая цена определяется способностью покупателя платить за редкий продукт высокую цену, значит, она представляет собой вычет из доходов покупателей.

*Цена земли* зависит от двух факторов: размера приноси­мой земельной ренты и банковского процента. Если земель­ная рента окажется ниже банковского процента, то деньги будут помещены в банк. Если же земельная рента будет выше банковского процента, то вероятность вложения в землю воз­растает.

Цена земли – это капитализированная рента, т. е. рента, превращенная в денежный капитал, приносящий доход в виде процента. В цело цена земли во всем мире растет, т. к. растет размер ренты, снижается ставка процента и увеличивается спрос на землюю

**4. Процент и дивиденд.**

*Процент -* это вид дохода. На практике он может высту­пать в форме ссудного процента на капитал, прибыли пред­принимателя, надбавки к стоимости факторов производства, ренты за аренду имущества и земли, дивиденда по ценным бумагам и т. д.

Существуют две концепции процента: марксистская и не­оклассическая.

*Марксистская концепция* рассматривает процент как форму (часть) прибавочной стоимости. Возникновение его связано с тем, что заемщик капитала, произведя прибавочную стоимость, делит ее на две части: *процент,* отдаваемый кре­дитору и *предпринимательский доход* (прибыль), присваи­ваемый самим заемщиком. Следовательно, процент выступает как иррациональная цена ссудного капитала, т.е. он не полностью выражает стоимость ссудного капитала. Единственным источником процента выступает труд.

*Неоклассическая концепция* (Самуэльсон, Фишер, Бём-Баверк) процент представляет как разницу между ценностью сегодняшних и будущих благ (доходов). Считается, что сего­дняшние блага (деньги) обычно ценятся выше будущих благ. Тем самым, отказываясь от сегодняшних благ, предоставляя их в кредит, собственник этих благ вправе рассчитывать на соответствующую компенсацию - *процент.*

Отсюда следует, что причинами появления процента яв­ляется: *психологический* (ценность сегодняшних благ по срав­нению с будущими); *экономический* (текущие потребности более насущные, а ресурсы ограниченны и, следовательно, уменьшаются); *технологический* (сегодняшние блага стоят дороже, чем будущие) мотивы.

Собственник при этом становится *кредитором,* а получа­тель благ (денег) - *заемщиком.* Заемщик должен платить за полученный кредит в виде процента. Следовательно, процент выступает как плата за время, определяемое сроком получе­ния кредита.

Отношение процента в виде определенной суммы денег к использованному капиталу, есть *ставка процента (норма процента).*

Различают следующие виды процентных ставок: рыноч­ная, средняя, номинальная, реальная.

*Рыночная процентная ставка* на каждый данный момент складывается на рынке капиталов в зависимости от спроса и предложения.

*Средняя процентная ставка* отражает движение рыноч­ной ставки за определенный период времени.

*Номинальная процентная ставка -* это процентная став­ка, выраженная в деньгах по текущему курсу.

*Реальная процентная ставка* в отличие от номинальной процентной ставки учитывает уровень инфляции. Она равна номинальной процентной ставке за вычетом уровня инфля­ции.

Для принятия инвестиционных решений главное значе­ние имеет реальная процентная ставка.

Как известно, в качестве посредников при движении ссудного капитала чаще всего выступают банки, поэтому сле­дует различать депозитные и ссудные процентные ставки. *Де­позитные процентные ставки* - это нормативы платы по вкладам в банк (по ним рассчитываются проценты вкладчи­ков). *Ссудные процентные ставки -* это нормативы платы за пользование банковским кредитом. Уровень ссудных про­центных ставок всегда выше депозитных. За счет их разницы банк покрывает свои издержки и получает прибыль.

В целом процентная ставка находится под воздействием государства и является важным инструментом государствен­ного регулирования экономики.

Дивиденд – это доход по акциям.

Акция – это ценная бумага, свидетельствующая о внесении ее держателем определенной доли в развитие предприятия и дающая право на участие в прибылях.

Размер дивиденда оказывает влияние на курс акций.

Курс акций находится в прямой зависимости от получаемого дивиденда и в обратной зависимости от норы процентной ставки.

**5. Прибыль как доход от предпринимательской деятельности.**

Прибыль выступает главным показателем эффективности производства, является целью и движущим мотивом рыноч­ной экономики.

Первыми исследователями прибыли были меркантилисты. Они считали, что прибыль возникает в сфере обращения, во внешней торговле, в результате продажи по более высокой цене.

Физиократы считали, что прибыль создается только в сельском хозяйстве.

А.Смит и Д.Рикардо обосновали идею создания приба­вочной стоимости в отраслях материального производства. Они определяли прибыль как вычет из продукта труда рабо­чего в пользу капиталиста.

К.Маркс назвал прибыль превращенной формой приба­вочной стоимости, т. е. после реализации товара прибавочная стоимость превращается в прибыль *(т* = *Р).* При этом она по размеру может отклоняться от прибавочной стоимости. Это зависит от спроса и предложения на рынке. *Источником при­были является неоплаченный труд наемных рабочих* - *прибавоч­ный труд.* Прибыль присваивается собственником капитала. Теория прибыли К.Маркса построена в целом на трудовой тео­рии стоимости, т.е. создается лишь трудом (рабочей силой).

Неоклассики не признают трудовую теорию стоимости. Они считают *прибылью излишек над издержками.* При этом она образуется:

• как вознаграждение за умелые действия, знания и но­ваторство в организации и ведении какого-либо дела (пред­принимательство);

• результат внедрения технических новшеств;

• плата предпринимателю за его риск, за неопределен­ность;

• результат установления высоких (монопольных) цен;

• результат дефицита товаров.

В итоге сложения этих составляющих прибыли образует­ся общая прибыль. Одна часть этой прибыли представляет собой предпринимательскую прибыль, и предприниматель ее получает в виде заработной платы. Эта часть входит в из­держки производства как нормальная прибыль. Другая часть общей прибыли составляет сверхприбыль или избыток над издержками и не входит в состав издержек производства. Она является результатом внедрения технических новшеств, уста­новления монопольных цен и дефицита товаров и т. д.

Рассмотренная эволюция теоретических подходов к вы­яснению сущности прибыли позволяет дать следующее опре­деление прибыли.

*Прибыль -* это разница между выручкой *TR* от реализации продукции и общими (валовыми) издержками *ТС* на произ­водство и реализацию продукции, в денежном выражении яв­ляется излишком над издержками фирмы.

*Прибыль = TR - ТС.*

Прибыль выполняет функции:

• *распределительную -* это создание фондов денежных средств, обеспечивающих эффективную работу фирм, отрас­лей и сфер;

• *стимулирующую.* Прибыль является генератором, или двигателем рыночной экономики. Она способствует сниже­нию издержек производства. Увеличение прибыли является сигналом к развитию производства;

• *формирующую.* За счет прибыли формируются дохо­ды бюджетов различных уровней. Чем больше прибыль, тем весомее бюджеты субъектов и госбюджет страны.

Различают следующие *виды прибыли:*

*• общая (валовая) прибыль* (ОП) - это разница между выручкой *TR* и общими (валовыми) издержками *ТС:*

*ОП = TR- ТС.*

• *нормальная прибыль -* это прибыль предпринимателя, позволяющая остаться ему в данном деле. Она должна обес­печить простое воспроизводство;

• *бухгалтерская прибыль* - прибыль, получаемая как разница между выручкой фирмы и бухгалтерскими издерж­ками (явными), т. е. себестоимостью продукции. На практике все руководители и специалисты сталкиваются с этим поня­тием прибыли;

• *экономическая прибыль* - прибыль, получаемая как разница между выручкой и экономическими (явными и неяв­ными) издержками, включая прибыль предпринимателя;

• *балансовая прибыль -* прибыль, получаемая как раз­ница между общей выручкой и общими издержками, включая прибыль от различных услуг, от продажи материальных цен­ностей, от долевого участия в СП, от аренды, дивиденды по ценным бумагам и т. д.;

• *чистая (располагаемая) прибыль* - часть балансовой прибыли фирмы, остающаяся после уплаты различных нало­гов, платежей в бюджеты. За счет нее фирма решает социаль­но-экономические и другие текущие задачи.