**Тема 3.1. Капитал и образование новой стоимости.**

1. Микроэкономика: понятие, структура
2. Предпринимательство: понятие и основные виды.
3. Предприниматель и его функции.
4. Менеджер и его роль на предприятии.
5. Формула бизнеса: варианты ее осуществления
6. Процесс производства новой (добавленной) стоимости.
7. Способы увеличения новой стоимости.
8. **Микроэкономика: понятие, структура**

**Микроэкономика** (от греч. mikros — малый) — **это совокупность малых форм хозяйствования: домашние хозяйства и сравнительно небольшие предприятия.**

**Домашнее хозяйство - общее хозяйство, которое ведет группа совместно проживающих людей.**

Сюда входит ***семья*** – малая группа, которая основана на брачном союзе мужчины и женщины или кровном родстве.

Функции домашнего хозяйства:

1. Получение доходов от продажи факторов производства (рабочей силы) и от имущества (арендная плата за жилье и землю, проценты по вкладам в банк, доход от акций и т.д.);
2. Ведение домашнего хозяйства (работа в личном подсобном хозяйстве, покупка предметов потребления, приготовление пищи, потребление материальных и культурных благ и т.д.);
3. Воспитание подрастающего поколения (будущей рабочей силы);
4. «Внешние» экономические связи (уплата налогов государству, получение денежных переводов, получение и оплата жилищно-коммунальных услуг и т.д.).

**Предприятие – хозяйственная организация, занимающаяся изготовлением и сбытом благ и услуг и имеет следующие характерные особенности**:

**1**. **Тип частной собственности**.

Наиболее естественной экономической основой микроэкономики является частнособственническое присвоение средств производства и результатов труда. К таким отношениям собственности относятся: а) единоличное владение тружеников — крестьян и ремесленников и б) индивидуальный капитал, предполагающий применение наемного труда.

**2**. **Низшие формы кооперации и разделения труда**.

Для микроэкономики типичны начальные формы трудового сотрудничества: простая (без разделения работы на отдельные операции) и не очень сложная кооперация труда (со специализацией работников на выполнении отдельных видов созидательной деятельности).

Общественное разделение труда между товарными хозяйствами в основном принимает форму предметной специализации (производство преимущественно одного или нескольких видов продуктов).

**3**. **Свободные рыночные связи.**

Между обособленными и независимыми хозяйствами устанавливаются экономические отношения, свойственные свободному рынку. Каждое микрохозяйство не в состоянии устанавливать рыночные цены и участвует в индивидуальной ценовой конкуренции.

**4**. **Единоличное управление хозяйством**.

Сравнительно небольшие размеры хозяйств в микроэкономике предопределяют то, что ими управляют сами собственники.

1. **Предпринимательство: понятие и основные виды.**

По мнению российских специалистов, **предпринимательство** представляет собой **свободное экономическое хозяйствование в различных сферах деятельности (кроме запрещенных законодательными актами), осуществляемое субъектами рыночных отношений в целях удовлетворения потребностей конкретных потребителей, общества в товарах (работах, услугах), для получения прибыли (дохода), необходимой для саморазвития собственного дела (предприятия) и обеспечения финансовых обязанностей перед бюджетами и другими хозяйствующими субъектами — кредиторами.** Предпринимательство — это принципиально новый тип хозяйствования, базирующийся на инновационном поведении собственников предприятия, на умении находить и использовать идеи, воплощать их в конкретные предпринимательские проекты.

Основная функция предпринимательства в России должна состоять в том, чтобы производить, «доводить» до конкретных потребителей товары, услуги, работы и получать за это материальное и моральное вознаграждение.

Как писал В.И. Даль, предпринимать значит затевать, решиться исполнить какое-либо новое дело, приступить к совершению чего-либо значительного.

Предпринимательство можно классифицировать по двум основаниям: масштабам и характеру деятельности.

1. По **масштабам** инициативная деятельность подразделяется на следующие виды.

***Индивидуальное предпринимательство*** — любая созидательная деятельность одного человека и его семьи (создаются торговые лавки, небольшие аптеки, химчистки и т.п.).

***Коллективное предпринимательство*** — полезным делом занят какой-то коллектив. Оно включает мелкий и средний бизнес (в США к мелкому бизнесу относят предприятия с числом работников до 500 человек, в нашей стране — с существенно меньшим); крупный бизнес — как правило, огромные акционерные общества, насчитывающие тысячи человек.

2. По **характеру** предпринимательский труд имеет несколько форм.

***Некоммерческое предпринимательство*** — не связанное с продажей продукции ради обогащения. Такая благотворительная деятельность ведется культурно-просветительными и другими организациями. Например, в США 3/4 семей делают взносы на подобные цели.

***Коммерческая деятельность***, или ***бизнес*** (англ. business - дело), — занятие, приносящее доход. В нее входят:

1. ***непроизводственный бизнес*** — профессиональный спорт, концертная деятельность и т.п.;
2. ***торговый бизнес*** — на предприятиях торговли;
3. ***бизнес в сфере услуг***, например, туристический сервис, юридическая контора;
4. ***производственный бизнес*** — доходное дело на предприятиях в промышленности, сельском хозяйстве, строительстве и др.

Предпринимательство может проявляться в любой хозяйственной системе. Оно может быть и на государственном предприятии. Однако здесь инициатива руководителя фирмы ограничена жесткими рамками приказов и инструкций вышестоящих органов. В условиях рынка успех приносит совершенно иной тип предпринимательства. Как для жизни каждого человека нужен кислород, так для бизнесмена важна свобода хозяйственной деятельности, т.е. возможность по своему усмотрению использовать принадлежащее ему, арендуемое или переданное в пользование имущество, свобода определять, что и как производить, выбирать поставщиков и потребителей, назначать цены, распоряжаться прибылью, оставшейся после уплаты налогов, и решать иные производственные вопросы.

1. **Предприниматель и его функции.**

**Предприниматель — это инициативный человек, который берет на себя ответственность и риск за дела на предприятии.**

В мировой экономической литературе отмечаются ***три функции*** предпринимателя.

Первая из них — ***ресурсная***. Для любой хозяйственной деятельности необходимы материальные факторы (средства производства) и работники с достаточными знаниями и умениями.

Вторая функция — ***организаторская.*** Ее задача — обеспечить такое соединение факторов производства, которое лучше всего способствует достижению поставленной цели.

Третья функция предпринимателей — ***творческая***, связанная с организационно-хозяйственным новаторством.

Роль ***инновационной*** (от лат. novatio — обновление) деятельности резко возросла в условиях современного научно-технического прогресса и развития неценовой конкуренции.

Фирма «Мак-Бер энд Компани» (США) в своих исследованиях выделила наиболее важные личные качества удачливого бизнесмена:

1. поиск возможностей и инициативность в достижении целей;
2. готовность к умеренному риску;
3. ориентация на эффективность и качество;
4. вовлеченность в рабочие контакты;
5. умение ясно выражать свои цели, дальновидность;
6. стремление быть информированным;
7. систематическое планирование и наблюдение;
8. способность убеждать и устанавливать деловые и личные

связи;

1. независимость и уверенность в себе.
2. **Менеджер и его роль на предприятии.**

**Управление производством внутри фирмы (предприятия) представляет собой упорядочивающее, целенаправленное воздействие на процесс кооперированного труда.**

Управление призвано обеспечить эффективный выпуск товаров и оказание услуг. В этих целях на современных предприятиях управление регулирует (т.е. подчиняет установленному порядку) решающие стороны хозяйственной жизни:

1. материально-техническое снабжение и сбыт готовой продукции;
2. научные исследования, разработку и внедрение новинок в производство;
3. маркетинговую деятельность: изучение рынков, определение каналов сбыта продукции и услуг, ценообразование и рекламу выпускаемой продукции, оказываемых услуг;
4. работу с персоналом предприятия: подбор, расстановку, обучение работников и др.;
5. сбор, обработку и анализ данных о работе фирмы в целях улучшения ее деятельности.

В ХХ столетии, когда основной стала акционерная форма предприятий, мозговым центром, воздействующим на деятельность гигантского акционерного общества, стала не отдельная личность, а большая группа специалистов по управлению (ученые, инженеры, экономисты, юристы и т.п.). Ведущую роль стали играть **менеджеры (**от англ. mаnаge — управлять**) — научно подготовленные специалисты, которых фирма нанимает для управленческой работы.**

Все большее усложнение современного производства потребовало развить особую отрасль знаний и умений — менеджмент.

**Менеджмент — система теоретических и практических знаний о принципах, методах, средствах и формах управления производством в целях повышения его эффективности и увеличения прибыли.**

Возникла такая междисциплинарная область знаний, которая включает сведения из экономики, организации и управления производством на предприятии, права, психологии и др.

Созданный исследователями своеобразный словесный портрет менеджера включает следующие качества:

1) способность управлять собой;

2) разумные личные ценности;

3) четкие личные цели;

4) упор на постоянный личный рост;

5) навык решать проблемы;

6) изобретательность и способность к инновациям (нововведениям);

7) высокая способность влиять на окружающих;

8) знание современных управленческих подходов;

9) способность руководить;

10) умение обучать и развивать подчиненных;

11) способность формировать и развивать рабочие группы.

Итак, менеджер представляет собой тип профессионального работника, способного управлять фирмой на строго научной основе.

**5. Формула бизнеса: варианты ее осуществления**

Хозяйственная практика свидетельствует, что **формула бизнеса (Д-Т-Д')** является общей для разных вариантов предпринимательской деятельности. Что это за варианты?

Первый вариант предпринимательства - **спекулятивный бизнес.** Он означает скупку товаров по низкой цене и их перепродажу по повышенной цене. Прибыль от спекуляции (Пс) представляет собой разницу между продажной ценой товара (Ц2), по которой спекулянт сбывает вещь, и закупочной ценой (Ц1), по которой предприниматель приобретает ее: Пс = Ц2 - Ц1

В рыночной экономике спекуляция в большинстве случаев представляется естественным явлением и не преследуется по закону. Ее экономической основой является товарный дефицит, который образуется на какое-то время. Сам спекулятивный рост рыночной цены приводит в действие закон предложения, а с увеличением производства товаров исчезают экономические условия для спекуляции.

Второй вариант - **криминальный бизнес.** Такой, образно говоря, «черный» способ обогащения на рынке основан на мошенничестве (обмане или злоупотреблении доверием), незаконном использовании товарного знака, сбыте имущества, заведомо добытого преступным путем, и т.п. Речь идет, например, о продаже фальсифицированных алкогольных напитков и недоброкачественных товаров, о незаконном предпринимательстве (без регистрации либо без лицензии). Преступный бизнес может давать, как правило, кратковременную выгоду. Но он оборачивается большими потерями для криминальных элементов после того, как их разоблачат и осудят.

Среди предпринимателей, отвергающих преступные способы обогащения, утверждается совершенно иная деловая этика: совокупность писаных и устных договоренностей о правилах «честного бизнеса». Эти правила предлагаю всем предпринимателям: а) отказаться от нечестных методов бизнеса (прежде всего от взяток государственным чиновникам); б) строить экономические связи на доверии к партнеру; в) коллективно прекращать все дела с предпринимателями-мошенниками; г) обеспечивать надежное выполнение хозяйственных договоров и иных обязательств.

Теперь давайте выясним небезынтересный вопрос: какую общую черту имеет прибыль, получаемая как от спекулятивного бизнеса, так и от криминальной торговли?

Прежде всего, вполне очевидно, что спекулятивная прибыль, по существу, есть вычет из доходов покупателей, которые тратят большую сумму денег по сравнению с подлинной ценой товара. Криминальная прибыль подобна спекулятивному доходу. Если даже покупатель приобретает, скажем, фальсифицированные товары по сниженной цене, то такая цена не соответствует качеству вещи, которая достается преступнику зачастую почти задаром.

Стало быть, и спекулянты, и преступники используют рынок, как канал перераспределения богатства населения в свою пользу. Более того, получаемая ими прибыль не связана непосредственно с созданием новой товарной стоимости в масштабе всего общества.

В таком случае возникает, пожалуй, не менее любопытный вопрос: имеется ли такой вариант бизнеса, который прямо связан с созданием новой стоимости, получаемой без спекулятивного вздувания цен?

Хозяйственная многовековая практика давно доказала, что по-настоящему **нормальным** является производственный бизнес, который можно было бы назвать «белым». Давайте подробнее познакомимся с ним.

1. **Процесс производства новой (добавленной) стоимости,**

Формула «белого» бизнеса существенно отличается от его общей формулы:



Отсюда видно, что для начала бизнеса надо иметь капитал – деньги (Д), которые пускаются в дело. На них приобретают средства производства (СП) и рабочая сила (РС). После этого обращение товаров и денег прерывается и начинается процесс производства (П), в ходе которого создается новая стоимость. Вновь изготовленные полезные вещи обладают возросшей стоимостью (Т’). После продажи на рынке товаров по их стоимости предприниматель получает сумму денег (Д’) которая превышает первоначальную величину капитала. Если из этой возросшей денежной суммы, полученной за все реализованные изделия, вычесть авансированную величину (Д), то бизнесмен получает **валовую** (общую) прибыль.

Какие **экономические условия**  необходимы для реализации «белого» бизнеса?

Для всякой фирмы, создающей товары, нужны **факторы производства.** Бизнес основывается на непременном юридическом условии: собственники всех факторов должны гарантировано (согласно правовым договорам) получать свою долю от общего дохода предприятия.

Так, для бизнеса часто требуется дополнительный капитал – деньги, расходуемые на покупку средств производства и рабочей силы. При отсутствии собственных денежных средств предприниматель вынужден брать в долг чужие деньги. Плата за их использование называется **процентом,** и ее получает тот, кто предоставил капитал в ссуду.

Для создания полезных благ необходим труд – физические и умственные усилия людей. Нанятые предпринимателем работники получают в соответствии с трудовым контрактом (соглашением) вознаграждение за свой труд – **заработную плату.**

Для изготовления новых благ требуются природные ресурсы (минералы, лес, другие естественные богатства, которые, ради краткости, можно именовать «земля»). За пользование чужой землей устанавливается цена, называемая рентой. **Рента** образует доход собственника земли.

Наконец, если новые идеи, осуществляемые с известным риском, и усилия предпринимателя по организации и управлению фирмой увенчаются успехом, то наградой ему служит соответствующая **доля прибыли** - предпринимательский доход (в противном случае его удел - убытки).

Следовательно, при нормальных условиях общий доход фирмы должен включать процент, заработную плату, ренту и прибыль, остающуюся на фирме.

Теперь нам предстоит выяснить, как на практике возникает новая стоимость, являющаяся источником доходов всех прямых и косвенных участников производства.

Возьмем для наглядного **примера** швейную фабрику: за один рабочий день (8 часов) 50 работников шьют 100 костюмов.

Затраты предпринимателя за день:

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Износ зданий, машин, оборудования - | 1000 руб. |
| 1. Стоимость сырья, вспомогательных материалов, электроэнергии и т.д. - | 229000 руб. |
| ***Общая стоимость средств производства*** (**СП**) | **230000 руб.** |
| ***Стоимость рабочей силы* (РС)**  Заработная плата одного работника в час – 25 руб.  50 рабочих х8 часов х 25 руб. | **10000 руб.** |
| ***Общая сумма затрат*** | **240000 руб.** |

Допустим, за год предприятие закупило и израсходовало средств производства на сумму 230 тыс. рублей. Сюда вошли затраты на здания, технические средства, сырье, материалы, топливо, энергию. Все эти вещи созданы на других предприятиях. Они поступили со стороны и воплощают так называемую **старую стоимость**, образовавшуюся до начала производства на данной швейной фабрике.

Затем на фабрике из ткани работники шьют костюмы. Они создают **новую стоимость.** В нашей стране и на Западе ее называют **добавленная стоимость.** Так, в российском законодательстве **добавленной стоимостью названа разница между стоимостью реализованных товаров и стоимостью материальных затрат, отнесенных на издержки производства и обращения.**

Продолжая наш пример, предположим, что на рынке один костюм продают по цене 2700 руб. Следовательно, партия из 100 костюмов будет стоить 270000руб.

270000руб.

Стоимость готовой продукции (товара) (Ст)

230000 руб. 40000 руб.

Старая стоимость (СП) Новая (добавленная) стоимость (Сд)

10000 руб. 30000 руб.

Заработная плата (ЗП) Прибыль фирмы (Пв)

Значит, результаты «белого» бизнеса в их общем виде можно представить так. **Стоимость готовых изделий** (Ст.) включает: стоимость средств производства (старую стоимость) и добавленную стоимость (Сд):

Ст = СП + Сд

В свою очередь, **добавленная (новая) стоимость** распадается на две части**:** заработную плату работников (Зп) и валовую прибыль (Пв):

Сд = Зп + Пв

Наконец, **валовая прибыль,** прежде всего, распадается на доходы разных собственников: а) процент (Пц); б) ренту (Рз); в) чистую прибыль (Пч), которая достается фирме:

Пв = Пц + Рз + Пч

Таким образом, мы приходим к общему заключению, что **новая стоимость является источником доходов собственников всех факторов производства**. Ее структура представлена в формуле

Сд = Зп + Пц + Рз + Пч

В том, что агенты производства получают регулярный доход по итогам деятельности производственного бизнеса, заключена их материальная заинтересованность в постоянном возобновлении и расширении производства новой стоимости**.**

**Капитал – это стоимость, приносящая добавленную стоимость.**

Формула капитала имеет следующий вид:

Д –Т - Д', где Д' = Д + ∆Д

капитал добавленная стоимость

1. **Способы увеличения новой стоимости,**

Мы попытаемся проникнуть в сокровенные тайны возрастания капитала за счет увеличения новой стоимости. На практике эти тайны прикрываются покровом мер по охране коммерческой безопасности фирмы. Между тем знание сущности производственного бизнеса позволяет установить следующие пути и средства умножения прироста капитальной стоимости.

1. **Увеличивается численность работников.** Поскольку каждый из них создает новую стоимость, то вполне очевидно следующее. По мере наращивания численности персонала предприятия, непосредственно или в иной форме расширяющего производство новой продукции, возрастает добавленная стоимость.
2. **Удлиняется время труда работников.** Как известно, на начальной фазе капитализма рабочий день на фабриках составлял 12-16 часов. Однако, с 20-х годов ХХ в. в западных странах длительность рабочей недели законодательно сокращена до 40-45 часов. Между тем на многих предприятиях предприниматели привлекают работников к сверхурочным работам. Это выгоднее, чем нанимать новых работников, на которых из прибыли идут дополнительные страховые взносы и расходы на обучение профессии.
3. **Повышается интенсивность труда** (возрастают затраты рабочей силы в единицу времени). Из-за законодательного ограничения времени работы на предприятиях стали шире применять повышение нормы выработки (они легче достигаются с ускорением работы конвейера). При этом заработная плата не всегда возрастает с учетом усилившейся интенсивности труда.
4. **Возрастает производительность труда.** Величина производительности труда подсчитывается путем деления объема созданной продукции на численность работников. Этот показатель возрастает (а стало быть, добавленная стоимость увеличивается), если то же самое число работников выпускает больше продукции благодаря внедрению новой техники и технологии, повышению квалификации людей.

В условиях постиндустриальной экономики подъем производительности труда происходит в результате усиливающейся тенденции к **гуманизации производства.**

Контрольные вопросы

1. Напишите формулу денег как всеобщего эквивалента и формулу бизнеса (классическую). Чем они будут отличаться?
2. Напишите формулу «белого» бизнеса?
3. Что понимается под новой стоимостью?
4. Какова структура новой стоимости?
5. Как можно увеличить новую стоимость?

***ТЕСТОВОЕ ЗАДАНИЕ***

**Инструкция**: из предложенных по каждому вопросу ответов выберите один или несколько правильных.

1. Какая из предложенных формул является формулой капитала?

А) Д – Д'

Б) Д – Т - Д'

В) Т – Д - Т

Г)



2. Добавленная (новая) стоимость – это…..

А) денежная сумма, полученная от реализации товаров;

Б) разница между денежной выручкой и стоимостью потребленных средств производства;

В) разница между денежной выручкой и стоимостью рабочей силы;

Г) разница между денежной выручкой и стоимостью всех факторов процесса производства.

3. Структура валовой прибыли представлена следующими формулами:

А) СП+ Сд

Б) Зп + Пв

В) Пц + Рз + Пч

Г) Зп + Пц +Рз + Пч

4. Какая из предложенных формул является классической формулой бизнеса?

А) Д – Д'

Б) Д – Т - Д'

В) Т –Д - Т

Г)



5. Валовая прибыль – это…..

А) денежная сумма, полученная от реализации товаров;

Б) разница между денежной выручкой и стоимостью потребленных средств производства;

В) разница между денежной выручкой и стоимостью рабочей силы;

Г) разница между денежной выручкой и стоимостью всех факторов процесса производства.

6. Структура новой (добавленной) стоимости представлена следующими формулами:

А) СП+ Сд

Б) Зп + Пв

В) Пц + Рз + Пч

Г) Зп + Пц +Рз + Пч