

Факторы производства и экономические системы

Экономические блага

```
graph TD; A([Экономические блага]) --> B[Даровые]; A --> C[Ограниченные]; C --> D[По доступности]; C --> E[По конкуренции]; D --> F[Исключаемые]; D --> G[Не исключаемые]; E --> H[Конкурентные]; E --> I[Неконкурентные];
```

Даровые

Ограниченные

По доступности

По конкуренции

Исключаемые

Не исключаемые

Конкурентные

Неконкурентные

Экономические блага по участию в потребительской корзине

По зависимости потребления от дохода:

1. Малоценные (с ростом дохода потребление падает)
2. Ценные (с ростом дохода потребление растет)
3. Первоклассные (предметы роскоши)

По зависимости потребления от цены

1. Нормальные (при росте цены потребление падает)
2. Товары Гиффена (малоценный труднозаменяемый товар, при росте цены или при падении доходов которого потребление растет за счет других товаров)
3. Товары Веблена (ценный товар, являющийся объектом статусного потребления, потребление растет при росте цены или доходов)

Экономические блага по взаимодействию

Комплементарные

Несколько товаров и/или услуг, которые дополняют друг друга и потребляются одновременно. Характеризуются тем, что изменение спроса на один товар вызывает изменение спроса на другой в том же направлении. Если же растёт цена одного из товаров, это приведёт к снижению спроса на оба товара.

Взаимозаменяемые (субституты)

Взаимозаменяемые товары.

Характеризуются тем, что рост цены на один товар вызывает увеличение потребления другого: снижение цены на один товар делает для потребителей менее желанным другой товар.

Факторы производства

Земля (природные ресурсы)

Труд (трудовые ресурсы)

Капитал (финансовые ресурсы)

Основной

Оборотный

Предпринимательские способности

Информация

Инновации

Факторный доход

Земля → Рента

Труд → Заработная плата

Капитал → Процент

Предпринимательские способности → Прибыль

Информация → Роялти

Инновации → Рост всех доходов

Рента

Абсолютная
один из видов дохода
от собственности
на землю, плата
собственнику за
разрешение
применять капитал
к земле;
уплачивается
арендатором
абсолютно со всех
участков земли
независимо от
плодородия

Дифференциальная
дополнительный
доход, получаемый
за счет
использования
большей
плодородности
земли и более
высокой
производительности
и труда.
Дифференциальная
рента существует в
двух формах:
дифференциальная
рента I и
дифференциальная
рента II.

Монопольная рента —
особая форма
земельной ренты,
образуется при
продаже
определенных
видов
сельскохозяйственн
ых продуктов по
монопольной цене,
превышающей их
стоимость.

Рента и цена земли

если на арендованной земле, которая сдается в аренду, нет никакого капитала, то арендная плата, будет равняться земельной ренте.

если на земле находятся какие-либо производственные ресурсы, то арендная плата будет включать в себя уже не только земельную ренту, но и ссудный процент за использование находящегося на земле производственного потенциала.

$$\text{Цена земли} = (\text{Рента/ссудный процент}) \times 100$$

Заработная плата

Номинальная

Количество денег в номинальном размере, которое получает работник в виде вознаграждения за труд.

1. оплата, начисляемая работникам за отработанное время, количество и качество выполненных работ;
2. оплата по сдельным расценкам, тарифным ставкам, окладам, премии сдельщикам и повременщикам;
3. доплаты в связи с отклонениями от нормальных условий работы, за работу в ночное время, за сверхурочные работы, за бригадирство, оплата простоев не по вине рабочих и т. д.

Реальная

количество товаров и услуг, которое можно приобрести на номинальную заработную плату; реальная заработная плата — это «покупательная способность» номинальной заработной платы. Реальная заработная плата зависит от номинальной заработной платы и цен на приобретаемые товары и услуги.

Индекс реальной заработной платы рассчитывается как отношение индекса номинальной заработной платы к индексу потребительских цен.

Системы оплаты труда

```
graph TD; A([Системы оплаты труда]) --> B[Тарифная]; A --> C[Бестарифная]; A --> D[Смешанная]; B --> E[Сдельная]; B --> F[Повременная]; D --> G[Плавающий оклад]; D --> H[Комиссионная]; D --> I[Дилерская];
```

Тарифная

Бестарифная

Сдельная

Повременная

Смешанная

Плавающий оклад

Дилерская

Комиссионная

Финансовый (денежный) капитал

Деньги, вкладываемые предпринимателями в бизнес. Фирмы предъявляют спрос не только на физический капитал, но прежде всего на временно свободные денежные средства, которые можно потратить на приобретение капитальных благ.

Финансовый капитал возникает, поскольку домашние хозяйства не расходуют весь свой доход на текущее потребление, но часть его сберегают. Эти сбережения через финансовые рынки попадают к фирмам и используются ими для приобретения капитальных благ, т. е. для инвестиций. Используя капитал, источником которого являются сбережения домашних хозяйств, фирмы платят сберегателям **ссудный процент**, представляющий собой **цену финансового капитала**.

Спрос и предложение капитала

Спрос на капитал

1. фирмы, которым нужно профинансировать их издержки производства и инвестиции в реальный капитал, но которым не хватает для этого собственных средств, и поэтому они обращаются к банкам за кредитами или/и выпускают для этого акции и долговые ценные бумаги.
2. домашние хозяйства предъявляют прежде всего спрос на ипотечные кредиты и другие виды потребительского кредита, а в России — также на иностранную валюту;
3. некоммерческим организациям финансовый капитал нужен для осуществления инвестиций в реальный капитал;
4. государство предъявляет заметный спрос на финансовый капитал, эмитируя долговые ценные бумаги, особенно в случае дефицита государственного бюджета.

Предложение капитала

1. фирмы в процессе экономического кругооборота имеют временно свободные средства, которые они держат в банках и/или в ценных бумагах;
2. домашние хозяйства часть своих доходов сберегают, открывая банковские депозиты и/или покупая ценные бумаги;
3. некоммерческие организации редко держат свои активы в виде финансового капитала. Чаще это делает государство, размещая временно свободные бюджетные деньги в банках, поддерживая свои золотовалютные резервы (состоящие обычно из иностранной валюты, золота, но прежде всего — иностранных ценных бумаг) и другие финансовые резервы

Прибыль

1. Валовая = Выручка – (Себестоимость реализованной продукции или услуги + амортизация)
2. Чистая = Валовая прибыль – Сумма налогов, пеней и штрафов, процентов по кредитам
3. Экономическая (предпринимательская) = Чистая – дополнительные расходы (некомпенсированные собственные издержки предпринимателя, не учтённые в себестоимости, иногда даже «упущенная выгода», затраты на «стимулирование» чиновников в коррупционных условиях, дополнительные премии работникам и т. п.)

Прибыль предпринимателя

прибыль предпринимателя,
которая поступает как бы
в вознаграждение за его
промышленные
способности, за его
таланты, деятельность,
дух порядка и
руководительство



Жан-Батист Сэй

Факторы размера предпринимательской прибыли

1. Предприниматель должен обладать соответствующей репутацией и состоянием, чтобы занять средства у владельца капитала.
2. Предприниматель должен обладать «талантом управления», понимаемым как редкое сочетание в одном лице самых разнообразных интеллектуальных и психологических качеств, позволяющих принимать верные решения и побуждать окружающих к их выполнению.
3. Высокий риск, которому подвержена деятельность предприятия и который может быть никоим образом не связан с достоинствами предпринимателя, но последствия которого могут затронуть как материальное благополучие последнего, так и его деловую репутацию.

Инновации

Роль Новатора — в поиске и внедрении новых сочетаний различных факторов (ресурсов) производства — нововведения (инновации), дающие возможность извлекать прибыль сверх среднего дохода по данной отрасли.



Йозеф Алоиз Шумпетер

Виды инноваций



```
graph TD; A([Виды инноваций]) --> B[Новые товары]; A --> C[Новые рынки сбыта]; A --> D[Новые формы организации]; A --> E[Новые технологии]; A --> F[Новые источники сырья];
```

Новые товары

Новые рынки сбыта

Новые формы организации

Новые технологии

Новые источники сырья

Условия предпринимательской прибыли

1. цена при увеличении предложения товара после внедрения нововведения не должна быть ниже цены до внедрения или, по крайней мере, предельный продукт труда должен быть не ниже первоначального;
2. затраты на «эксплуатацию» нововведения (например, нового станка) не должны превышать затраты на производство того же количества товара до внедрения;
3. то же самое следует сказать и о возможном повышении цен факторов производства в результате внедрения инновации (например, необходимость платить более высокую заработную плату рабочим более высокой квалификации).

Параметры экономических систем

Доиндустриальная	Индустриальная	Постиндустриальная
Главная сфера экономики		
Сельское хозяйство	Промышленность	Сфера услуг
Лимитирующий фактор		
Земля	Капитал	Информация
Господствующая социальная группа		
Землевладельцы	Собственники капитала	Собственники информации

Экономическая система

```
graph TD; A([Экономическая система]) --> B[Традиционная]; A --> C[Плановая (командная)]; A --> D[Смешанная]; A --> E[Рыночная];
```

Традиционная

Плановая
(командная)

Смешанная

Рыночная

Традиционная экономическая система

1. крайне примитивные технологии;
2. преобладание ручного труда;
3. низкий уровень товарообмена;
4. все ключевые экономические проблемы решаются в соответствии с вековыми обычаями;
5. организация и управление экономической жизнью осуществляется на основе решений совета.



Традиционная экономическая система

Плюсы

1. преемственность;
2. низкий уровень загрязнения окружающей среды по сравнению с более прогрессивными экономическими системами;
3. простота организации.

Минусы

1. беззащитность перед внешними воздействиями;
2. низкий уровень и нестабильность доходов, нехватка продуктов;
3. ограничения роста экономики;
4. неспособность к самосовершенствованию, к прогрессу.

Командная экономическая система

1. государственная собственность практически на все экономические ресурсы;
2. сильная монополизация и бюрократизация экономики;
3. централизованное, директивное экономическое планирование как основа хозяйственного механизма.
4. непосредственное правление всеми предприятиями из единого центра;
5. государство полностью контролирует производство и распределение продукции;
6. государственный аппарат руководит хозяйственной деятельностью с помощью преимущественно административно-командных методов.



Командная экономическая система

Плюсы

1. Меньшее социальное расслоение;
2. Возможность сконцентрировать все ресурсы для производства определённой продукции, что может быть важным в кризисной ситуации.

Минусы

1. сложность оперативного реагирования на потребности общества, что может привести к дефициту пользующихся спросом товаров и услуг, высокая вероятность принятия неверных решений об инвестициях, об объёмах производства той или иной продукции
2. отсутствие у производителей стимулов к эффективному использованию ресурсов, к расширению ассортимента товаров и услуг, к инновациям
3. стремление перевыполнить план может негативно сказаться на качестве продукции;
4. невозможность эффективного управления возрастающей сложностью производственной цепочки, что ограничивает использование эффекта масштаба для разных технологических переделов и не позволяет снижать себестоимость продукции.

Рыночная экономическая система

1. конкуренция;
2. многообразие форм собственности (частной, коллективной, государственной, муниципальной);
3. полная административная независимость и самостоятельность товаропроизводителя — товаропроизводитель должен быть собственником результатов своего труда;
4. свободный выбор поставщиков сырья и покупателей продукции;
5. ориентированный на покупателя рынок.
6. рыночное ценообразование не предполагает какого-либо вмешательства государства;
7. любое вмешательство государства в экономику является ограниченным.



Рыночная экономическая система

Плюсы

1. Экономическая демократия — свободу выбора и действий потребителей и покупателей (они независимы в принятии своих решений, заключении сделок);
2. Эффективное распределение ресурсов;
3. Гибкость, высокая адаптивность к изменяющимся условиям, способность к удовлетворению разнообразных потребностей, повышению качества товаров и услуг, быстрой корректировке неравновесия.

Минусы

1. Рыночный механизм не пригоден для нейтрализации внешних последствий (экстерналий)
2. не обладает способностью обеспечивать социальные гарантии, нейтрализовать дифференциацию в распределении доходов.
3. Современный рынок таит в себе опасность безработицы.
4. Рыночный механизм порождает неполную и асимметричную информацию.
5. Субъекты, не обладающие сколько-нибудь значимыми экономическими ресурсами, в условиях рынка часто обречены на пребывание в порочном круге бедности

Смешанная экономическая система

1. приоритетность рыночной организации экономики;
2. многосекторность экономики;
3. государственное управляющее предпринимательство сочетается с частным при всесторонней его поддержке;
4. ориентация финансовой, кредитной и налоговой политики на экономический рост и социальную стабильность;
5. социальная защита населения.



Смешанная экономическая система

Плюсы

1. обеспечение занятости;
2. полное использование производственных мощностей;
3. стабилизация цен;
4. параллельный рост заработной платы и производительности труда;
5. равновесие платежного баланса.

Минусы

1. Сохраняется инфляция
2. Государственное вмешательство может тормозить развитие экономики
3. Замедление процессов глобализации и поиска новых рынков сбыта

Сравнение систем

Линии сравнения	Традиционная	Плановая (командная)	Рыночная
Форма собственности	Преимущественно общинные	Преимущественно государственная	Преимущественно частная
Что производить?	Продукты сельского хозяйства, охоты, рыболовства.	Определяется группами профессионалов: инженеров, экономистов, представителями промышленности — «плановиками»	Определяют сами потребители. Производители производят то, что хотят потребители, т.е. то, что может быть куплено
Как производить?	Производят так и тем, как и чем производили предки	Определяется планом	Определяют сами производители
Кто получает товары и услуги?	Большинство людей существует на грани выживания.	«Плановики», направляемые политическими лидерами, определяют, кто и сколько будет получать товаров и услуг	Потребители получают столько, сколько хотят, производители — прибыль