

Тема Факторные рынки и доходы собственников ресурсов

1. Рынок трудовых ресурсов. Заработная платы виды и формы.
2. Рынок капитала. Процент.
3. Рынок природных ресурсов. Земельная рента
4. Информация и предпринимательство в современной экономике.

1. Рынок трудовых ресурсов. Заработная платы виды и формы.

Для производства товара фирма приобретает необходимые производственные ресурсы: рабочую силу, оборудование, сырье и т.д. Рынки, на которых продаются и покупаются ресурсы, называются рынками ресурсов, или факторов производства.

Спрос на ресурсы зависит от цен на ресурсы; цен на товары, произведенные из этого ресурса (производный характер); производительности ресурса (для создания товара). Рыночный спрос на ресурс — сумма спроса фирм и отраслей на данный ресурс. Цены на ресурсы составляют издержки фирмы. Фирма расширяет применение ресурсов до тех пор, пока использование каждого дополнительного ресурса увеличивает ее доход в большей степени, чем составляют его издержки (затраты на этот ресурс). *Предложение ресурсов* формируется владельцами ресурсов (фирмами и домохозяйствами), которые получают доходы за проданный ресурс. Рыночная цена ресурса зависит от соотношения спроса и предложения, но имеет особенности формирования по каждому из ресурсов.

Рынок труда — это система экономических механизмов, институтов, устанавливающих связи между фирмами, предъявляющими спрос на труд, и предложением труда.

Субъекты рынка труда — наемные рабочие, предприятия, профсоюзы и государство.

Спрос на труд формируют предприниматели, исходя из предельной производительности труда и сложившейся на рынке труда ставки заработной платы. *Предложение труда* — это активный спрос на работников и рабочие места. Представляет количество рабочего времени, которое работники готовы предложить предпринимателям при каждом конкретном уровне заработной платы. Предложение труда в целом по стране зависит от:

- демографических процессов (общей численности населения, доли трудоспособного населения в общей численности населения, миграции населения);
- продолжительности годового рабочего времени;
- квалификации рабочей силы;
- уровня заработной платы.

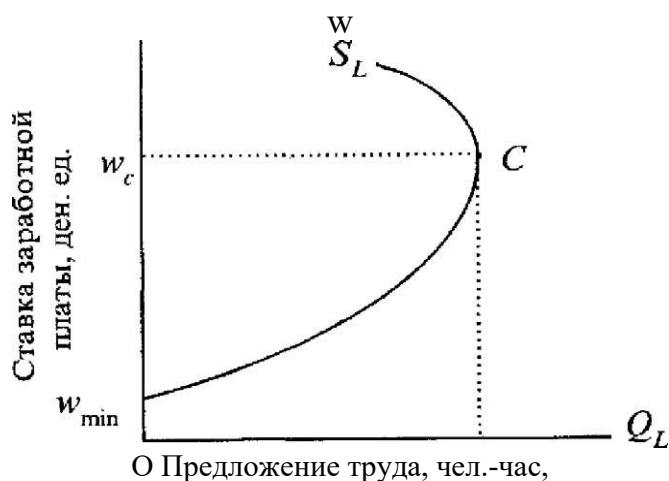


Рисунок 1 – Кривая индивидуального предложения труда

Кривая предложения индивидом своего труда описывает зависимость предложения труда от изменения ставок заработной платы (рис.1).

Предложение труда увеличивается под воздействием эффекта замещения свободного времени рабочим временем. «Эффект замещения»

- рост заработной платы «замещает» свободное время; «эффект дохода»

- при увеличении заработной платы работник может позволить себе больше свободного времени, сохраняя достигнутый уровень дохода.

Теория рыночной экономики исходит из того, что *заработная плата* — это цена труда, доход, получаемый наемным работником за предоставление услуг труда в единицу времени. По К. Марксу, заработная плата при капитализме — *превращенная форма стоимости товара рабочая сила*, которая является стоимостью средств существования, необходимых для нормального воспроизводства рабочей силы (способности человека к труду).

Таким образом, цена рабочей силы - это не просто равновесная цена данного ресурса. Она обеспечивает воспроизводство рабочей силы и не может опускаться ниже определенного минимума. На уровень заработной платы влияют соотношение спроса и предложения и неценовые факторы, в том числе социально-психологические.

На совершенно-конкурентном рынке труда определение ставки заработной платы определяется соотношением спроса и предложения труда. При этом равновесная ставка заработной платы равна предельной доходности ресурса. Фирма будет нанимать работников до тех пор, пока предельный доход от ресурса не станет равным его предельным издержкам (чем выше производительность труда, тем выше спрос на ресурс и выше уровень заработной платы).

Однако реальная ситуация на рынке труда отличается от идеальных условий совершенно конкурентного рынка труда. Отклонения фактической заработной платы от равновесной, неравенство спроса и предложения происходят под влиянием ряда внеконкурентных факторов.

1. Государственного регулирования рынка труда (рабочего времени, минимальной заработной платы, пособий по безработице), что приводит к нарушению рыночного равновесия.

2. Монополисты на рынке труда (самое крупно или единственное предприятие в данной местности) устанавливают заработную плату на уровне ниже равновесного.

3. Профсоюзы выступают в качестве монополистов, имеющих возможность добиваться повышения заработной платы выше равновесного уровня, способствуя нарушению рыночного равновесия.

Существуют межстрановые, отраслевые профессиональные отличия в заработной плате работников.

Формой согласования спроса на труд и предложения труда в рыночной экономике служит трудовой договор (может носить индивидуальный и коллективный характер) между нанимателем рабочей силы и работником, выступающим в качестве продавца своего труда. Поэтому при определении индивидуальных уровней оплаты труда необходимо учитывать конкретные формы и системы организации оплаты труда.

Существуют две формы заработной платы - *повременная* (зависит от отработанного времени) и *сдельная* (зависит от объема выработки). Системы - включают дополнительные факторы для определения оплаты труда работника и стимулирования интенсивности и качества труда, повышения квалификации работников. Наиболее распространены системы:

- повременно-премиальная заработная плата, предусматривающая, кроме окладов и тарифных ставок, выплату премий за достижение высоких показателей в работе;

- сдельно-прогрессивная - продукция сверх нормы оплачивается по более высоким расценкам;

- многофакторная - комплексно учитывает такие факторы, как качество продукции, сложность работы, экономию материалов;

- коллективная заработная плата - зависит от выработки агрегата, бригады, участка;

- тарифная - служит для дифференциации величины заработной платы с учетом сложности, значимости и условий труда. Включает тарифные сетки, тарифные ставки, классификацию работ. Тарифная ставка - фиксированная величина денежной оплаты труда определенной группы работников в единицу времени, устанавливается по разрядам оплаты труда с учетом квалификации, умственной и физической нагрузки, условий труда. Тарифная сетка включает несколько разрядов, которые и определяют дифференциацию в оплате труда по ряду признаков.

В современных условиях в большей степени применяется повременная заработная плата (в США, Германии, Великобритании - до 70%).

Необходимо так же различать: *номинальную заработную плату* — денежное вознаграждение, которое работник получает за свой труд; *реальную заработную плату* — то количество товаров и услуг в натуральном выражении, которые работник может купить на свою номинальную заработную плату. Реальная заработная плата находится в прямой зависимости от номинальной заработной платы и в обратной от уровня цен товаров.

2. Рынок капитала. Процент.

Под капиталом на рынке факторов производства понимается физический капитал (производственные фонды), подразделяемый на основной и оборотный. Спрос на капитал - это спрос на инвестиционные средства, необходимые для приобретения капитала в его физической форме, то есть на временно свободные денежные средства, которые можно потратить на приобретение инвестиционных товаров. Часть прибыли от использования заемных средств (ссудного капитала) будет отдана в качестве платы за их использование.

Ссудный капитал — деньги, предоставляемые предпринимателями для инвестирования производства на условиях возвратности, срочности и платности.

Источники ссудного капитала:

- денежные средства для выплаты заработной платы;
- часть прибыли для расширения производства;
- денежные средства рантье (лиц, основным доходом которых являются проценты от сдачи денег в ссуду);
- свободные денежные средства населения.

Ссудный капитал передается функционирующему предпринимателю во временное пользование за определенное вознаграждение - ссудный процент. *Ссудный процент - это цена, уплачиваемая собственникам капитала за использование их заемных средств* в течение определенного периода. Количественно ссудный процент выражается через отношение дохода от ссуды к ее величине:

$$\text{Ставка \%} = (\text{Доход от ссуды} / \text{величина ссуды}) \times 100\%$$

Если капитал, отданный в ссуду, равен 100 тыс., а годовой доход составляет 5 тыс., то процентная ставка составит 5% [(5000:100000) x 100%].

Процентная ставка является ценой ссудного капитала, т.е. тем количеством денег, которое надо заплатить за каждый занятый рубль. Ставка процента определяется на денежном рынке и зависит от соотношения спроса на деньги и предложения денег. При прочих равных условиях спрос на ссудный капитал будет тем больше, чем ниже процентная ставка. Предложение же будет тем больше, чем выше ставка процента.

Ссудный капитал используется для приобретения средств производства. **Если ожидаемая норма прибыли будет превышать ставку процента, то брать заем выгодно, и наоборот.** При этом следует учитывать не номинальную, а реальную ставку процента, скорректированную на инфляцию. *Реальная ставка процента = номинальная ставка процента - темп инфляции.*

Факторы величины процентной ставки:

- *степень риска за предоставляемую ссуду* — чем ненадежнее заемщик, тем больший ссудный процент взимает кредитор;
- *срок, на который предоставляется ссуда* — долгосрочные ссуды предоставляются обычно под более высокий процент как компенсация за отказ от альтернативного использования своих денежных средств;
- *размер ссуды* — при прочих равных условиях, более высокий процент взимается за количественно меньшую ссуду. Это объясняется равенством административных расходов за предоставление крупной и мелкой ссуды;

• *монополизм на финансовом рынке* — банк-монополист взимает более высокую плату за предоставление ссуды.

Исходя из процентной ставки предприниматели сопоставляют ожидаемый доход и издержки, связанные с инвестированием.

Инвестирование — долгосрочные вложения капитала в сферы экономики как внутри страны, так и за рубежом с целью получения прибыли. *Формы инвестиционной деятельности*: финансовые инвестиции - ценные бумаги; капитальные вложения — денежные средства на воспроизведение основных фондов; вложения на создание запасов материально-товарных ценностей.

Рынок ценных бумаг (фондовый рынок) — часть финансового рынка, где осуществляется купля-продажа ценных бумаг. Представляет собой основную часть финансового рынка. Участники рынка ценных бумаг:

• *главные участники* — государство, муниципальные органы, крупные компании;

институциональные инвесторы — коммерческие и инвестиционные банки, страховые общества, инвестиционные институты, компании, владеющие ценными бумагами, совместные фонды;

индивидуальные инвесторы — частные лица, венчурные предприятия — небольшие предприятия, занимающиеся прикладными научными исследованиями и разработками, внедрением технических новшеств;

профессионалы — брокеры (посредники на рынке между продавцами и покупателями), дилеры (члены фондовой биржи, действующей от своего имени и за собственные деньги, осуществляющей самостоятельно куплю-продажу ценных бумаг).

Рынок ценных бумаг подразделяется на первичный и вторичный. Первичный рынок возникает в момент эмиссии ценных бумаг и их первичного размещения. На вторичном рынке эти ресурсы перераспределяются среди последующих инвесторов, т.е. обращаются ценные бумаги ранее эмитированные на первичном рынке.

Ценная бумага - денежный документ, дающий их обладателю имущественные права и право на получение определенных денежных доходов.

Акция — ценная бумага, свидетельствующая об участии ее владельца в капитале акционерной компании и дающая право на получение определенной доли дохода — дивиденда. *Акция является титулом (свидетельством) собственности.*

Денежная сумма, обозначенная на акции, называется номинальной стоимостью акции, а цена, по которой акция продается на рынке, - *курсом акции*. **Курс акции находится в прямой зависимости от дивиденда и в обратной зависимости от уровня банковского процента.**

Курс акции (облигации) = доход от ценной бумаги X100% / ставка
ссудного процента

По характеру распоряжения акции подразделяются на *именные* (с обозначением владельца) и *предъявительские*, собственником которых считается держатель акции. По способам получаемого дивиденда и участия в управлении акционерным обществом акции делятся на: обыкновенные — доход от акций зависит от получаемой прибыли и дает право голоса на собрании акционеров и

привилегированные - дают право на получение заранее установленных дивидендов и дополнительных выплат из прибыли, но лишают права участвовать в управлении. Доля акций, обеспечивающая их владельцу фактическое господство в компании, полный контроль за деятельностью акционерного общества - *контрольный пакет акций*.

Облигация (англ. *bond*) - ценная бумага, свидетельствующая о предоставлении ее собственником займа акционерному обществу, дающая право на получение фиксированного дохода (части прибыли) и подлежащая выкупу через определенный срок. В отличие от акции облигация не дает права голоса.

Владельцы акций выступают

пайщиками, владельцы облигаций — *кредиторами* акционерного общества.

Классификация облигаций:

- *по сроку займа*: краткосрочные (1—3 года); среднесрочные (3—7 лет); долгосрочные (7 лет и больше); бессрочные (выплачивается процент от суммы покупки облигации);

- с *купонной ставкой*: фиксированной; плавающей; равномерно возрастающей (против инфляции); нулевой (эмиссионная цена ниже номинала, а погашение по номиналу);

- *конвертируемые* — могут обмениваться на акции;
- *простые* — не обмениваются на акции.

Другие виды ценных бумаг:

Вексель - долговое обязательство. Виды векселей:

- *простой* — выписывается и подписывается должником;
- *переводный (тратта)* — выписывается и подписывается кредитором (трассантом) в виде письменного поручения, приказа векселедателю (трассату) уплатить в указанный срок заимствованную сумму с процентами третьему лицу (ремитенту);

- *безусловный (предъявительский)* — оплачивается наличными по предъявлению;

- *гарантийный* — выдается для обеспечения хозяйственной сделки без получения векселедателем от векселедержателя указанной в нем суммы;

казначейский — выдается государством для покрытия своих расходов;

- *коммерческий* — выдается заемщиком под залог товара;
- *опротестованный* — должник отказывается от оплаты;
- *срочный* — выдается с фиксированным сроком;
- *финансовый* — выдается банком банку для получения взамен денег.

Чек — вид ценной бумаги, содержащей распоряжение чекодателя банку о выплате предъявителю указанной в ней суммы. Виды чеков: *именные* — выписанные на определенное лицо; *предъявительские* — выписанные на предъявителя.

Депозитный сертификат - ценная бумага, свидетельствующая о помещении денежных средств на хранение в банк на определенных условиях. На депозитный сертификат владелец получает доход в виде процента, величина которого дифференцирована в зависимости от срока вклада.

3. Рынок природных ресурсов. Земельная рента

Рынок природных ресурсов – продажа производственных ресурсов, взятых из окружающего мира.

Виды природных ресурсов: *экологические* – солнечный свет, воздух, вода естественных водоемов (неделимые блага, принадлежащие всем); *хозяйственные* – природное сырье, источники энергии, техническая вода (используются хозяйствующими субъектами).

Важнейший природный ресурс – земля, т.е. пространство, на котором осуществляется экономическая деятельность любого рода. Общая площадь ее в данной местности фиксирована. Ограниченность природных ресурсов порождает монополию их присвоения отдельными субъектами. Собственники природных ресурсов получают доход от владения данным фактором в виде ренты. Экономическая рента в широком смысле слова – это плата за ресурс, предложение которого ограничено.

Как фактор производства земля не воспроизводима и потому количественно ограничена, что определяет специфику рынка земли. *Предложение земли* совершенно неэластично. *Спрос на землю* (как и на всякий ресурс) зависит от производительности (продуктивности) земли и от спроса на производимую с помощью земли продукцию. Под *земельной рентой* подразумевается цена, уплачиваемая за использование земли и других природных ресурсов, запасы которых ограничены.

Земельная рента ($R - rent$) — доход, не связанный непосредственным образом с производственной деятельностью собственника земли, а получаемый им за использование земли как природного ресурса. *Образование земельной ренты представлено на рис. 2.*

Поскольку предложение земли (S) совершенно неэластично то спрос (D) — единственный фактор, определяющий ренту (R).

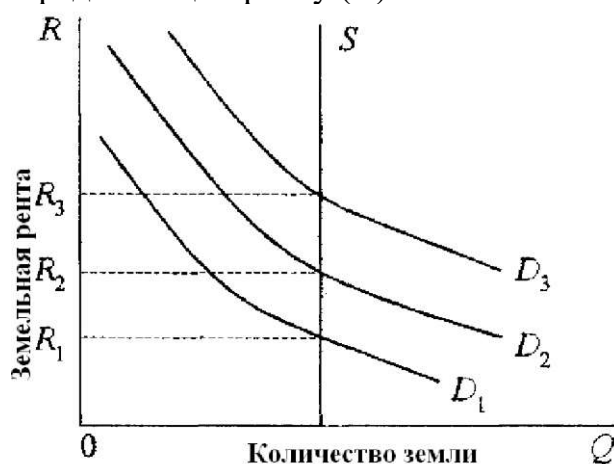


Рисунок 2— Образование земельной ренты

В условиях рыночной экономики земля продается и покупается, т.е. имеет цену. Цена земли зависит от величины земельной ренты: чем больше земельная рента, тем при прочих равных условиях выше цена участка земли. Поскольку, владея землей, собственник постоянно получает доход в виде ренты, то он продаст свой участок за такую сумму которая, будучи положенной в банк, будет приносить ему доход не меньший, чем получаемая им рента. Таким образом, **цена**

земли (P_t) представляет собой капитализированную (превращенную в капитал) земельную ренту.

$$P_t = (R/r) \times 100\%,$$

где R — годовая рента; r — рыночная ставка ссудного (банковского) процента.

Предположим, что собственник земли получал годовой доход (ренту), равный 100 тыс. руб., банк по вкладам платит 10% годовых. Очевидно, что владелец земли продаст свой участок сумму, не меньшую 1 млн, ибо, положив эту сумму в банк, он будет получать ежегодный доход на уровне ренты (100 тыс. р.).

Формы земельной ренты:

1. *абсолютная (чистая)* — порождается монополией частной собственности на землю. Предполагает одинаковое качество и местоположение земель.

2. *дифференциальная* - образуется как разница между общественной и индивидуальной ценой производства сельскохозяйственных продуктов

3. *дифференциальная рента 1* — дополнительный доход, получение которого связано с более высокой продуктивностью земельных участков или их более выгодным местоположением;

4. *дифференциальная рента 2* — дополнительный доход, определяемый интенсивным ведением хозяйства, добавочным вложением средств (денежных, материальных) в землю.

Арендная плата выступает самостоятельной формой платежа, при которой используется лишь недвижимость (строения, здания, сооружения). Если земельный участок арендуется для хозяйственного использования с хозяйственными постройками, то рента включает в себя и арендную плату.

4. Информация и предпринимательство в современной экономике.

Несмотря на то, что отдельные фирмы, обладают примерно одинаковыми классическими факторами производства (примерно равными объёмами трудовых ресурсов, капитала, земли), они часто добиваются совершенно разных экономических результатов. Для того чтобы факторы производства использовались, комбинировались наилучшим образом, необходим фактор особого рода — предпринимательская способность. **Предпринимательская способность** — набор качеств, умений, способностей человека, позволяющих ему находить и использовать лучшее сочетание ресурсов для производства, продажи товаров, принимать разумные последовательные решения, создавать и применять новшества, идти на допустимый, оправданный риск. Известный австрийский ученый Й. Шумпетер в своей книге «Теория экономического развития», вышедшей в 1912 г. обосновал особую социальную роль предпринимателя, которая заключается в поиске и реализации новых путей прогрессивного экономического развития. Он разработал теорию прибыли как результата осуществления данных нововведений. При этом Й. Шумпетер отличал прибыль предпринимателя от платы труда по управлению компанией и от

премии за риск ведения бизнеса, которые он прямо относил к затратам производства.

Предпринимательство, бизнес – инициативная, самостоятельная, осуществляемая от своего имени, на свой риск, под свою имущественную ответственность деятельность граждан, физических и юридических лиц, направленная на систематическое получение дохода, прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг.

В современной научной литературе в отношении определения сущности бизнеса и предпринимательства существует две противоположные точки зрения. Первая заключается в том, что оба эти термина используются как синонимы, являясь идентичными по своему смысловому значению. Вторая связана с утверждением, что это совершенно разные сферы деятельности, хотя и имеют следующие общие признаки: 1) создание предприятия, как формы производственной деятельности для получения прибыли; 2) выполнение одинаковых функций, таких как производство, снабжение, сбыт; 3) общие принципы хозяйствования: хозяйственная самостоятельность, имущественная ответственность, личная материальная заинтересованность, стремление получить прибыль. Сравнительная характеристика бизнеса и предпринимательства отражена в таблице.

Сравнительная характеристика бизнеса и предпринимательства

Бизнес	Предпринимательство
1. традиционная деятельность по производству традиционного товара	1. новаторская деятельность по производству новаторского продукта
2. ориентация на средний стабильный доход	2. ориентация на поиск новых источников дохода
3. стабильная деятельность	3. непредсказуемая деятельность
4. стремление избежать риска	4. принятие повышенного риска
5. ориентация на краткосрочные и среднесрочные цели	5. ориентация на среднесрочные цели
6. направленность на создание стереотипов хозяйствования	6. направленность на преодоление стереотипов хозяйствования
7. ориентация на карьеру	7. ориентация на творческую деятельность
8. руководящая роль бизнесмена	8. участие в процессе производства предпринимателя

Таким образом, бизнес – это коммерческая деятельность, связанная с производством традиционной продукции, имеющей стабильный спрос и обеспечивающей средний стабильный доход. Под предпринимательством понимается коммерческая деятельность в высокоприбыльной сфере, связанная с высокими рисками.

Наиболее значимыми функциями предпринимательства являются¹:

- *созидательная функция*, заключающаяся в рациональном использовании ресурсов с целью создания удовлетворяющих человеческие потребности благ с применением наиболее эффективных технологий. При этом стимулом к поиску эффективной технологии является рыночная конкуренция, так как именно конкуренция за ресурсы, за потребителей способствует оптимальному распределению и использованию общественных ресурсов;

- *творческая функция* связана с организационно-хозяйственным новаторством. Значение этой функции резко возросло в условиях современного научно-технического прогресса и обострения конкуренции;

- *управленческая функция* включает в себя основные базовые составляющие процесса управления современным предприятием: управление финансами и производством, персоналом, материально-техническим снабжением и сбытом. При этом в зависимости от масштаба бизнеса предприниматель либо полностью сам занимается вышеперечисленными направлениями деятельности, либо делегирует полномочия и ответственность наёмным работникам – менеджерам;

- *социальная функция* предпринимательства связана, прежде всего, с созданием рабочих мест, расширением возможностей получения дохода предпринимателя, наёмных работников. Благодаря созданию предпринимателями рабочих мест возникает рост налоговых поступлений и улучшение общественного благосостояния. Другая сторона социальной функции – создаваемые в ходе реализации предпринимательских целей новые товары и услуги расширяют потребительский выбор, улучшают качество жизни людей;

- *институциональная функция* предпринимательства предполагает модификацию сложившейся рыночной среды с точки зрения поиска более совершенных способов организации производства, координации ресурсов, способствующих более эффективному производству и информационному улучшению рыночной среды и институтов.

Для развития предпринимательства необходимы следующие условия: гарантия сохранности собственности; гарантия свободы предпринимательской деятельности; гарантия экономических свобод; наличие развитой инфраструктуры; наличие конкурентной среды; свободный доступ к ресурсам, прежде всего, к кредитам.

Большую роль в развитии предпринимательства играет благоприятная среда.

Предпринимательская среда представляет собой совокупность условий, содействующих осуществлению целей предпринимателя. К основным элементам предпринимательской среды относятся¹:

- степень развития производительных сил;
- уровень экономической свободы, степень регулирования экономической системы и механизм её координации;

- уровень монополизации рынка, государственное регулирование монополий и способствование развитию конкурентной среды;
- степень государственного вмешательства, величина налоговой нагрузки, масштабы коррупции, «высота» административных барьеров вхождения в рынок.

Все вышеперечисленные элементы среды, так или иначе, способствуют или препятствуют реализации функций предпринимательства.

Предпринимательская деятельность подразделяется на множество видов. Так, в зависимости от **масштабов деятельности** выделяют *малое, среднее и крупное предпринимательство*. Основным показателем, определяющим масштаб деятельности, является количество занятых работников. В России фирмы с численностью сотрудников до ста человек относятся к категории малых предприятий, от 100 до 250 – средних, свыше 250 – крупных. Преимуществами крупного предпринимательства являются стабильность и обеспеченность средствами, а недостатками – отсутствие гибкости и неспособность быстро меняться в соответствии с переменами в окружающей среде. Преимуществами малого предпринимательства являются гибкость, адаптивность и мобильность, недостатками – нестабильность, вызванная недостаточным объёмом собственного капитала и не всегда имеющимся свободным доступом к заёмным средствам.

По сферам деятельности выделяют производственное, финансовое, торговое, страховое, консалтинговое, научно-техническое, предпринимательство и предпринимательство в сфере услуг.

Производственное предпринимательство непосредственно связано с производством благ. Оно может быть как промышленным, так и сельскохозяйственным. *Финансовое предпринимательство* осуществляется в сфере банковской деятельности, деятельности на фондовом и валютном рынках. *Торговое предпринимательство* охватывает всевозможные виды торговой деятельности (оптовой, розничной, электронной и т.п.), обеспечивая реализацию процесса обмена благами и ресурсами внутри экономической системы. *Страховое предпринимательство* – это деятельность, связанная с извлечением финансового результата из заключения разного рода сделок по страхованию риска. Риск всегда имеет место в рыночной экономике, компенсируя предпринимателям часть потерь от наступления предусмотренных соглашением страховых случаев, страховщики способствуют выживанию в сложной рыночной среде большего числа предпринимателей. *Консалтинговое предпринимательство* – это деятельность по предоставлению предпринимателям или другим экономическим субъектам необходимых консультаций. Консультант помогает принять более правильное решение и, следовательно, действовать более адекватно ситуации, снижая тем самым риски возможных потерь. В современной мировой экономике консультационный бизнес является одним из самых перспективных и быстрорастущих секторов. Обычно преобладают такие виды консультирования, как маркетинговое, финансовое, консультирование в сфере налогообложения и бухгалтерского учета, консультирование, связанное с

адаптацией и внедрением современных информационных технологий, с организационным развитием, управлением персоналом и т.п. *Научно-техническое предпринимательство* – это деятельность в области создания новых знаний и способов использования этих знаний для удовлетворения насущных потребностей людей и получения прибыли. Этот вид предпринимательства создает информацию, на основе которой возможна организация высокотехнологичных производственных процессов и внедрение технологических или управленческих новинок. *Предпринимательство в сфере услуг* связано с извлечением прибыли из оказания услуг, то есть из производства нематериальных благ. Примерами могут служить парикмахерские, туристические услуги, услуги автосервиса и т.д.

В рыночной экономике координация хозяйственной деятельности между предприятиями (фирмами) осуществляется рынком, а координация действий внутри предприятия – администрацией предприятия. То, как предприятие будет действовать на рынке и каковы будут результаты его деятельности, зависит не только от технических условий производства, но и от того, кто принимает решения, какую ответственность несёт и какие цели преследует. В этой связи выделяют формы предпринимательства, регулируемые гражданским законодательством: индивидуальное предприятие, партнерство (товарищество) и корпоративное (акционерное) предприятие.

Индивидуальное частное предприятие – предприятие, принадлежащее на правах частной собственности гражданину (или членам его семьи на правах долевой собственности). Функционирует на базе личного имущества, полученных доходов и других законных источников. Владелец несет ответственность по обязательствам предприятия в пределах, указанных в учредительных документах. Достоинствами индивидуального частного предпринимательства являются: лёгкость регистрации, значительная свобода и гибкость действий, льготное налогообложение, упрощенная система учёта, сосредоточение всей прибыли в одних руках. Недостатки индивидуального частного предпринимательства заключаются в ограниченности финансовых ресурсов, в единоличной ответственности за результаты деятельности предприятия, в неограниченной финансовой ответственности (частный предприниматель рискует не только активами фирмы, но и своим личным имуществом в случае банкротства).

Партнёрство (товарищество) – форма организации совместной предпринимательской деятельности нескольких физических или юридических лиц, создаётся на основе договора, которым регулируются права и обязанности партнёров, участие в общих расходах, распределение прибыли, раздел имущества. Партнёры делят между собою риск и ответственность заранее установленным и закреплённым в договоре образом. Партнёры также всем своим имуществом отвечают по обязательствам созданного предприятия. Партнёрства, как и индивидуальные предприятия широко распространены в сфере мелкого бизнеса и в сфере услуг.

Корпорация – совокупность лиц, объединившихся для достижения общих целей, осуществления совместной деятельности и образующих самостоятельный субъект права – юридическое лицо. Чаще всего корпорации организуются в форме акционерного общества. Корпоративная форма предпринимательства характерна для крупного бизнеса, так как акционирование позволяет привлекать значительные объёмы финансовых ресурсов. Акционеры корпорации, являясь её законными владельцами, имеют право на всю полученную прибыль, однако их экономическая ответственность по долгам корпорации ограничена размером их вложений, так как они не участвуют изо дня в день в управлении предприятием. В корпорации собственность и управление разделены. Собственниками являются акционеры, а управленцами – наёмные менеджеры. Кроме того, свободная купля-продажа акций обеспечивает лёгкий переход собственности из рук в руки. Если собственник умер, права собственности могут быть проданы его наследниками другим лицам без какого-либо нарушения деятельности фирмы. Или если какие-либо акционеры останутся недовольны ведением дел, они могут легко выйти из корпорации, продав свои акции. Законодательство всех стран, где могут создаваться акционерные общества, предусматривает регулярную публикацию ими своих финансовых отчётов, которые должны удовлетворять по форме и содержанию определённым требованиям.

Знания и информация как фактор производства

В современном обществе экономическая информация рассматривается не только как сведения, данные, значения экономических показателей, являющиеся объектами хранения, обработки и передачи и используемые в процессе анализа и выработки экономических решений в управлении, но и как важнейший ресурс – фактор производства используемый в экономических процессах, получение которого требует затрат времени и других видов ресурсов.

Специфика знаний и информации как фактора производства определяется рядом качеств, что делает их принципиально отличающимися от иных производственных ресурсов¹:

1. информация, как фактор производства, не уничтожается в процессе личного или производственного потребления, следовательно, она является **неисчерпаемым и неограниченным ресурсом** (хотя, безусловно, *сам набор* информационных ресурсов ограничен). За определённый период времени к источнику знаний и информации могут обратиться неограниченное количество потребителей неопределённое количество раз. Действительно, размещённую в Интернете информацию, например, о курсе национальной валюты и о котировках акций на бирже в течение дня может использовать неограниченное количество людей. При этом объём информации ничуть не уменьшится. Этого не происходит с подавляющим большинством традиционных ресурсов – и труд, и капитал в течение суток можно использовать ограниченное число раз, а сырьевые ресурсы в производственном процессе используются лишь однократно;

2. использование информации и знаний принципиально изменяет процесс обмена ресурсами: если один предприниматель решает продать другому предпринимателю станок за 300 тыс. руб., то после акта обмена первый предприниматель лишается станка, а второй – трёхсот тысяч рублей. Однако если предприниматели решают обменяться знаниями о наилучшей организации производства, то каждый из них приобретает новую порцию знаний, не уменьшая предыдущий набор своих знаний. Следовательно, в отличие от иных ресурсов, объёмы которых в процессе их обмена (использования) уменьшаются, **обмен знаниями и информацией приводит к увеличению объёмов этих ресурсов;**

3. знание, информация существуют независимо от пространства, т.е. они **могут находиться одновременно в различных частях пространства**, не препятствуя возможности их использования. Это также отличает их от всех остальных производственных ресурсов: и капитал, и работник в один момент времени могут находиться только в одном месте, а участки земли и месторождения полезных ископаемых вообще не перемещаемы в пространстве, носят исключительно недвижимый характер;

4. информация и знания **неотчуждаемы от своего обладателя**— приобретение кем-либо определённого набора знаний никоим образом не уменьшает возможности иных потребителей приобрести те же знания в том же объёме. Этого не происходит при потреблении иных ресурсов: если одна фирма приобрела станок, то никакая другая фирма уже не может приобрести тот же станок. Однако информацию о наиболее производительном режиме использования данного станка могут приобрести все фирмы, при этом объём имеющейся информации и знаний о способах использования станка у фирмы-продавца не уменьшается. Более того, проданная информация, по-прежнему остаётся и в собственности продавца, т.к. не происходит привычного отчуждения блага;

5. в то же время знания, информация **резко обесцениваются во времени**, при этом информационный продукт, в отличие от материального продукта, подвержен только одному виду износа — моральному износу;

6. *производство дополнительной единицы товара (услуги) за счёт потребления ещё одной единицы интеллектуального ресурса может и не потребовать отказа от производства единиц других товаров за счёт использования единиц иных ресурсов.* Неограниченность интеллектуальных ресурсов проявляется в том, что **нельзя измерить издержки приобретения единицы интеллектуального ресурса с точки зрения издержек упущенной возможности**, так как для вовлечения в производство неограниченного ресурса нет необходимости отвлекать его от альтернативного использования. В этих условиях применение кривой производственных возможностей для анализа распределения ресурсов и оценки издержек при производстве наукоёмкой продукции теряет смысл – на значительных участках она будет горизонтальна или вертикальна;

7. в реальном производстве неограниченные ресурсы – информация и знания – используются в совокупности с ограниченными ресурсами (трудом,

капиталом, землёй). Именно это определяет «границы» использования неограниченных интеллектуальных ресурсов и приводит к тому, что цена единицы информации не становится бесконечно малой величиной. **Издержки на приобретение единицы интеллектуального ресурса** измеряются не тем количеством денег, которые надо потратить на эту единицу ресурса, чтобы отвлечь деньги от наилучшего альтернативного их использования, а **той выгодой, которая теряется оттого, что ограниченные ресурсы, необходимые для совместного использования с дополнительной единицей интеллектуального ресурса, не использованы иным наилучшим альтернативным путём;**

8. **применение информации и знаний в производстве товаров и услуг зависит от состояния традиционных ресурсов**, а также от готовности к восприятию интеллектуальных ресурсов – уровня квалификации трудовых ресурсов, степени наукоёмкости капитальных ресурсов, виртуализации финансовых ресурсов и т.д. Нет смысла получать информацию о совершенствовании методов управления предприятием, если на нём преобладает неквалифицированный труд, приобретать программное обеспечение для устаревших компьютеров, неспособных по своим техническим характеристикам его использовать и т.п.;

9. в отличие от других факторов производства информации и знаниям присуща **избирательность** как объективное отражение способности людей оценить, постичь и использовать информацию и знания. Чтобы привлечь дополнительную единицу информации или знаний, человеку необходимы такие качества, как способность к синтезу и анализу данных, умение выдвигать предположения (гипотезы) и делать обоснованные выводы. Иными словами, общий, научный и профессиональный уровень развития, мироощущение, память и т.п. – всё то, что обобщённо называют интеллектом индивида – становится главным фактором, определяющим возможности использования интеллектуальных ресурсов. Применительно к информации и знаниям справедливо утверждение, что ценность данного ресурса определяется не правом владения и распоряжения им, а способностью его умелого использования. Адекватное использование интеллектуальных ресурсов в принципе невозможно без их сочетания с трудозатратами интеллекта конкретного человека (группы людей). Но такие трудозатраты неизменно приведут к тому, что интеллектуальные способности индивидов не будут использованы иным альтернативным способом. Именно поэтому значимые знания сосредоточиваются в достаточно узком круге людей, которых и следует считать истинными владельцами информации и знаний.

Расширение использования информации и знаний как производственных ресурсов коренным образом изменяет экономическое пространство, способствует формированию так называемой «новой экономики», под которой понимают макроэкономическую среду, сформировавшуюся под влиянием новых технологий, которая качественно отличается от «старой экономики» в отношении как основных принципов функционирования, так и возможностей её дальнейшего развития.

Как уже отмечалось выше, в новой экономике теряет смысл применение кривой производственных возможностей для анализа распределения ресурсов и оценки издержек при производстве наукоёмкой продукции, иначе определяется альтернативная стоимость информационных ресурсов.

Кроме того, возникает необходимость в выработке новых подходов к оценке себестоимости наукоёмкой продукции, так как структура себестоимости наукоёмких благ отличается от обычных благ: основная часть издержек приходится на начальный период. В результате издержки изготовления первого экземпляра непропорционально велики по отношению к издержкам последующих экземпляров. В то же время тиражирование информации требует минимальных издержек (например, копирование на диски), а всемирные информационные сети делают эти издержки еще меньше (при традиционном подходе к расчёту себестоимости она приближается к нулю).

Современные средства связи, возможности, которые предоставляет Интернет, делают информацию в большей степени доступной всем заинтересованным субъектам. В результате сглаживаются асимметричность информации, её неопределённость, снижаются транзакционные издержки, и рынок в большей степени приближается к модели совершенной конкуренции.

Монополии, действующие в новых условиях, также отличаются своим поведением. В традиционной экономике принято считать, что деятельность монополий приводит к завышению цен и занижению количества производимой продукции. В новой экономике монополии увеличивают объёмы производства и снижают цены (например, ситуация с тарифами на услуги мобильной связи). Это становится возможным благодаря существенному эффекту экономии на масштабе. Снижение удельных издержек вызывает снижение цены¹.

Интересно, что эффект экономии на масштабе в новой экономике возникает не только для производителей, но и для потребителей.

В традиционной экономике действует закон убывающей предельной полезности (нарастание числа пользователей уменьшает полезность, получаемую каждым, поскольку всё тот же объём блага приходится на большее количество потребителей), однако в новой экономике действие этого закона нарушается. Причиной этого являются *сетевые внешние эффекты*, — полезность возрастает для каждого участника при увеличении числа потребителей. Например, выбор оператора услуг мобильной связи зависит от того, пользуются ли им друзья, родственники и коллеги.

Новые технологии меняют не только экономические параметры, но и влияют на политические, социальные и правовые аспекты жизни общества. Три субъекта макроэкономики (домашние хозяйства, бизнес и государство) всё более интенсивно используют в своём взаимодействии те возможности, которые предоставляют им новые технологии. Соответственно, изменяются и потребности, которые становятся всё более уникальными. В результате происходят качественные изменения в самих основах жизнедеятельности общества: в потребностях, ресурсах, производственных функциях и

возможностях. На смену индустриальным технологиям приходят информационные, на смену репродуктивному индустриальному труду приходит творческая деятельность. Изменяется и структура общественного производства: растёт не просто сфера услуг, но роль знаниевой экономики. Более того, технологические трансформации создают предпосылки для изменений в основах экономических отношений, т.к. имеет место неотчуждаемость продукта творческого труда, иначе распределяются издержки производства принципиально «неисчерпаемого» информационного продукта, формируются «адаптивные» корпорации и предпринимательство, имеющие «посткапиталистическую» природу, являющиеся «постбизнесом». Все большее значение приобретают не только соображения прибыли, но и глобальные ценности и проблемы (экологические, гуманитарные, геополитические и т.п.)¹. При этом пределы роста информационной экономики пока не ясны, так как интеллектуальные ресурсы практически ни в одной стране не используются в полной мере².