# *особенности рынка*

***факторов производства в современной России***

|  |  |
| --- | --- |
|  | Административно-командная система хозяйствования имела деформированный рынок факторов производства. Все вопросы ценообразования решались централизованно и являлись прерогативой планирующих органов. Земля не продавалась и не покупалась. Производственные фонды (средства производства) выделялись в размерах, порой превышающих потребности заводов, с запасом, который потом гнил и ржавел на складах, а то и просто под открытым небом.  Хозяйствование предпринимателя было сведено на нет отсутствием частной собственности на средства производства и конкуренции. Рабочие не чувствовали себя реальными хозяевами предприятия, заработная плата была фиксированной и не стимулировала выпуск дополнительной продукции.  Новая экономическая стратегия современного, рыночного развития России предполагает ориентирование на свободу предпринимательства, способного не только оценить, какие ресурсы необходимы, но и просчитать, какое их сочетание обеспечит фирме наименьшие издержки и наибольший доход.  Но пока такая ситуация в России только формируется. Минимизация издержек в условиях инфляции крайне затруднена. Закон замещения факторов более дешевыми должен опираться на передовые технологии, а их внедрение идет очень вяло. Дефицитность товаров и ресурсов на фоне общего роста цен ведет к еще большему застою в производстве. «Челночная» торговля становится куда более выгодным делом, чем восстановление и обновление производства. Положение также усугубляется дефицитом государственного бюджета.  Все это говорит о том, что в России пока не сложились условия для равновесия на рынке факторов производства, но эта задача — одна из самых насущных для выхода России из глубокого экономического кризиса. |

**Введение**

Производство - это процесс изготовления материальных благ или процесс использования рабочей силы, оборудования в сочетании с природными ресурсами и материалами для изготовления необходимых товаров и оказания услуг.

Для организации производства необходимо взаимодействие определенных факторов производства.

Различные экономические учения выделяют разные факторы производства. В этих системах взглядов различных экономических школ выводятся главные факторы, непосредственно влияющие на процесс производства и определяющие его эффективность.

Так как экономика развивалась вместе с человеческой цивилизацией, развивался и изменялся также и процесс производства. Это нашло свое отражение и в развитии теорий факторов производства. Представления о факторах производства и их взаимодействии в современной экономической мысли отличается от представления об этих факторах в прошлом.

Данная тема работы имеет актуальность на сегодняшний день, так как экономические отношения продолжаются развиваться и от правильных представлений о факторах производства, их взаимосвязях и использовании зависит эффективность организации производства, как на отдельном предприятии, так и масштабах страны и всего мира.

Целью данной работы является описание и изучение различных теорий факторов производства, выявление их особенностей.

Задачами данной работы являются:

- изучение представлений различных экономических школ о факторах производства и их влиянии на производственный процесс;

- изучение отдельных факторов производства, их доходов, места и роли, которую они играют в процессе производства;

- изучение развития теории факторов производства на современном этапе и взаимосвязи этого развития с теми изменениями, которые происходят в наше время в мире.

Материал в работе изложен в трех главах. В первой главе рассматривается марксистская теория факторов производства и ее основные особенности. Во второй главе описывается маржиналистская теория производственных факторов. Также здесь проводиться изучение каждого из выделенных факторов производства. В третьей главе рассматривается развитие теории факторов производства на современном этапе, которое связано с теми перестройками в мировой экономике, которые имели и имеют место в современном мире. Здесь также будет дана характеристика еще одному, новому фактору производства, который является продуктом развития современной цивилизации.

Основным вопросом данной является вопрос о том, какой же из факторов производства является основным и представляет собой двигатель всего производственного процесса. Ответ на него дан в заключении на основании изучения всего изложенного в работе материала.

**1.Концептуальная трансформация факторного анализа производства.**

1.1 Производство. Экономический ресурс.

Производство - это процесс создания экономических благ. Для того чтобы произвести какие-либо товары и услуги, необходимо преобразовать ресурсы. (Ресурсы - это все то, что затрачивается на производство благ). Ресурсы, участвующие в производстве товаров и услуг, называются факторами производства.

Нетрудно убедиться в том, что производство экономических благ является результатом использования затрат труда и земли (включая все природные богатства). Эти затраты часто называют «первичными факторами производства», ибо ни земля, ни (в наше время) труд не рассматриваются продукты экономического процесса: они существуют в силу действия не экономических, а физических и биологических факторов.

Капитал — этот термин часто применяют к товарам производственного назначения вообще — является несколько иным фактором производства. Товар производственного назначения отличается от первичных факторов тем, что он представляет собой затраты, сами по себе уже являющиеся продукцией.

Товары производственного назначения, следовательно, представляют собой такие товары, которые могут быть использованы в качестве факториальных затрат для дальнейшего производства, в то время как труд и земля — это первичные факториальные затраты; сами по себе они не являются продукцией экономической системы.

Под экономическими ресурсами понимают все виды ресурсов, используемых в процессе производства товаров и услуг.

В сущности, это те блага, которые используются для производства других благ. Поэтому нередко их называют производственными ресурсами, производственными факторами, факторами производства, факторами экономического роста. В свою очередь, все остальные блага, называют потребительскими благами.

Принято выделять следующие виды экономических ресурсов:

Труд - это человеческие ресурсы, то есть рабочая сила, имеющаяся в обществе и используемая в производстве продуктов и услуг. Рабочая сила (труд) как фактор производства предполагает, что люди имеют определенную квалификацию, знания, навыки и опыт, необходимые для производства продуктов и услуг. Рабочая сила (труд) в наше время - это главный ресурс любой экономической системы. В более широком смысле труд означает целесообразную, осознанную деятельность людей по созданию продуктов и услуг, или процесс использования рабочей силы.)

Капитал - это все то, что используется рабочей силой в производстве продуктов и услуг, в частности это станки, оборудование, инструменты, здания, транспортные средства, склады, трубопроводы, линии электропередачи, системы водоснабжения и канализации. Капитал - это средства труда, которые созданы человеком. В процессе производства созданные человеком средства труда используются для преобразования предметов труда, то есть сырья, полезных ископаемых. Средства труда в физической форме называют реальным капиталом. Реальный капитал является экономическим ресурсом, фактором производства. Денежный капитал - это всего лишь сумма денег, необходимая для приобретения реального капитала.

Природные ресурсы (земля) - в экономической теории это все естественные ресурсы, используемые в производстве продуктов и услуг. Это то, из чего производятся продукты, потребляемые человеком. К этим ресурсам относятся собственно земля как сельскохозяйственные угодья, полезные ископаемые, водные ресурсы, леса. Естественные ресурсы выступают в качестве предметов труда, то есть тех предметов, на которые направлены труд человека и которые им преобразуются с помощью средств труда. Предметы труда и средства труда вместе взятые образуют средства производства. Это обобщающий термин, включающий в себя все материальные ресурсы. Предпринимательская способность - это особый вид человеческих ресурсов, способность объединять все ресурсы производства в каком-то производстве, способность рисковать и внедрять в производство новые идеи и технологии.

Вывод:

1.2 Эволюция теории факторов

**2. Механизм функционирования факторных рынков**

2.1 Факторные доходы и их функциональное распределение

За факторами производства стоят определенные группы людей: за "трудом" - работники, за "землей" - землевладельцы (частник или государство не имеет значения), за "капиталом" - его собственники, за "предпринимательской деятельностью" - организаторы производства, управленцы. Каждая из групп претендует на определенную долю в общем доходе: владелец рабочей силы получает доход в форме заработной платы, собственник земли - ренту, собственник капитала - процент, предприниматель - прибыль от своей предпринимательской деятельности. То, что является доходом для владельца фактора производства, выступает как затрата, как издержки для покупателя (потребителя) этого фактора.   
В экономической теории различают доход как понятие чисто хозяйственное (на микроуровне) и как понятие народнохозяйственное (на макроуровне). Если рассматривать доходы в зависимости от субъекта присвоения (кто получает), то в этом случае доходы делятся:   
- доходы населения;   
- доходы предприятия (фирмы);   
- доходы государства;   
- доходы общества (национальный доход как вновь созданная в течение года стоимость).   
Совокупность этих доходов определяет максимальный спрос на блага, услуги, производительные ресурсы.   
По итогам хозяйственной деятельности владельцы факторов производства получают доход в денежной форме - номинальный доход. По поводу этого дохода между его владельцем и государством возникает система сложных экономических отношений. Государство через налоги отбирает большую или меньшую часть этого дохода. Оставшаяся после уплаты налогов и процентов по ссудам часть представляет собой чистый доход. А поскольку "весомость" этого дохода определяется не только и не столько количеством денег, а в большей мере состоянием и динамикой цен на товары и услуги, то выделяется еще одно понятие на изменение цен, т.е. покупательная способность денег.  
При анализе доходов предприятия оперируют такими понятиями как валовой доход, средний доход, предельный доход.   
Валовой доход равен выручке от реализации всей продукции в денежной форме. Средний доход рассчитывается на единицу проданной продукции.   
Предельный доход представляет собой приращение валового дохода от продажи дополнительной продукции. Он рассматривается как отношение прироста валового дохода к приросту количества реализованной продукции. Расчет этого показателя имеет для фирмы важное значение. В экономике действует закон убывающей доходности и расчет предельного дохода служит для предприятия основанием для изменения объемов производства в сторону увеличения или уменьшения.   
Любой предприниматель в процессе своей деятельности решает две глобальные задачи:   
- как можно точнее определить социально-значимый заказ, его количественную и качественную характеристику;   
- организовать управление фирмой таким образом, чтобы достичь поставленных целей.   
Предприниматель всегда пытается "спланировать" рынок, максимально сократить неопределенность и риск. Он призван "ощущать" границу, за пределами которой происходит падение доходности его фирмы. В своей управленческой деятельности предприниматель сталкивается с ситуацией падающей доходности.   
Суть закона убывающей доходности в том, что дополнительно применяемые затраты одного фактора при неизменном количестве других факторов производства дают все меньший объем дополнительной продукции и, следовательно, валового дохода. Другой результат может быть получен при одинаковом и единовременном увеличении всех факторов, что может вести к увеличению выпуска продукции и валового дохода предприятия. Но и тут предпринимателя предостерегает опасность; увеличение предложения товаров ведет к уменьшению рыночной цены и к уменьшению выручки от продажи единицы дополнительной продукции. Это сигнал для предприятия к прекращению роста масштабности производства.

Самое общее представление о доходе на микроуровне мы можем получить из следующего определения.

Доход — это денежные средства, полученные в результате хозяйственной деятельности за определенный промежуток времени.

Это итог работы предприятия (фирмы), физического лица или всего общества в денежном выражении (в рублях, долларах, марках и т.д.). Классификация доходов производится по разным критериям. В зависимости от субъекта присвоения (того, кто получает) можно выделить следующие доходы:

- населения;

- предприятия (фирмы);

- государства;

- общества (национальный доход).

Совокупность этих доходов определяет максимальный спрос общества. Далее в зависимости от величины полученного и реально располагаемого дохода в доходах населения выделяют:

- номинальный доход — это общая сумма полученных денег;

- располагаемый, или чистый, доход — это остаток после выплаты налогов;

- реальный доход — чистый доход с поправкой на изменение цен. При анализе доходов предприятия или фирмы обычно оперируют следующими понятиями:

- валовой доход, который равен выручке от реализации всей продукции (в денежных единицах: рублях, долларах и т.д.);

- средний доход, рассчитываемый на единицу проданной продукции;

- предельный доход, который представляет собой приращение валового дохода от продажи дополнительной единицы продукции. Его рассчитывают как отношение прироста валового дохода к приросту количества продукции.

Различение валовых и предельных доходов имеет важное значение в связи с функционированием закона убывающей доходности.

Суть закона убывающей доходности в том, что дополнительно применяемые затраты одного фактора при неизменном количестве других факторов производства дают все меньший объем дополнительной продукции и, следовательно, валового дохода.

Другой результат может быть получен при одинаковом и единовременном увеличении всех факторов производства. В этом случае увеличиваются выпуск продукции и валовой доход предприятия в такой же или даже в большей степени по сравнению с увеличением факторов производства. Данная ситуация называется ростом доходности на основе увеличения масштабов производства. Этот феномен обусловлен следующим:

- во-первых, специализация трудовых операций в масштабе укрупненного производства увеличивает производительность труда и доходы предприятия за счет роста этой производительности;

- во-вторых, такой же результат дает специализация управленческих функций;

- в-третьих, эффективно применение дорогостоящих мощных компьютеров, робототехнического комплекса.