|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ | | | | | | | | | | | | |
| Федеральное государственное автономное образовательное учреждение | | | | | | | | | | | | |
| высшего профессионального образования | | | | | | | | | | | | |
| «Северный (Арктический) федеральный университет» | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | |
|  | Кафедра экономики | | | | | | | | | | |  |
|  | (наименование кафедры) | | | | | | | | | | |  |
|  |  | | | | | | | | | | |  |
|  | Близнина Екатерина Сергеевна | | | | | | | | | | |  |
|  | (фамилия, имя, отчество студента) | | | | | | | | | | |  |
|  |  | | | | | | | | | | |  |
|  | Институт экономики | | | | | | | | | | |  |
|  | Отделение бизнес-образования | | | | | | | | | | |  |
|  | курс | | | 1 | | группа | | | 124 | |  |  |
|  |  | | | | | | | | | | |  |
|  |  | | | | | | | | | | |  |
|  |  | | | | | | | | | | |  |
|  | КУРСОВАЯ РАБОТА | | | | | | | | | | |  |
|  |  | | | | | | | | | | |  |
|  | По дисциплине |  | Экономическая теория | | | | | | | | |  |
|  |  |  |  | | | |  |  |  |  | |  |
|  | На тему |  | 1. Теория фирмы. Производственная функция | | | | | | | | |  |
|  |  | (наименование темы) | | | | | | | | | |  |
|  | 1. Российский рынок труда. Трудовая мобильность | | | | | | | | | | |  |
|  |  |  |  | | | |  |  |  |  | |  |
|  |  |  | | | | | | | | | |  |
|  |  |  | | | | | | | | | |  |
|  |  |  | | | | | | | | | |  |
|  |  |  | | | | | | | | | |  |
|  | Работа допущена к защите | | | |  | | | | | | |  |
|  |  |  | | | (подпись руководителя) (дата) | | | | | | |  |
|  | Признать, что работа | | | | |  | | | |  | |  |
|  | выполнена и защищена с оценкой | | | | |  | | | |  | |  |
|  |  |  | | | | | | | |  | |  |
|  |  |  | | | | | | |  |  | |  |
|  | Руководитель | ст. преподав. | | | | |  |  |  | Е.Б. Бородина | |  |
|  |  | (должность) | | | | |  | (подпись) |  | (и.,о., фамилия) | |  |
|  |  |  | | | | |  |  |  |  | |  |
|  |  | (дата) | | | | |  |  |  |  | |  |
|  |  |  | | | | |  |  |  |  | |  |
|  |  |  | | | | |  |  |  |  | |  |
|  |  | | | | | | | | | | |  |
|  | Архангельск | | | | | | | | | | |  |
|  | 2010 | | | | | | | | | | |  |

ЛИСТ ЗАМЕЧАНИЙ

ОГЛАВЛЕНИЕ

|  |  |
| --- | --- |
| ВВЕДЕНИЕ | 5 |
| 1 ТЕОРИЯ ФИРМЫ. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФУНКЦИЯ | 7 |
| 1.1 Фирма и ее анализ в микроэкономике. Теории фирмы: технологический и институциональный подходы. Альтернативные цели фирмы | 7 |
| 1.2 Виды фирм и их организационно-правовые формы. Сфера бизнеса. Малый, средний и крупный бизнес | 12 |
| 1.3 Теория производства. Производственная функция. Закон убывающей предельной производительности фактора. Производственная функция Кобба-Дугласа | 21 |
| 1.4 Экономическая эффективность производства | 26 |
| 2 РОССИЙСКИЙ РЫНОК ТРУДА. ТРУДОВАЯ МОБИЛЬНОСТЬ | 32 |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ | 40 |
| СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ | 41 |

ВВЕДЕНИЕ

Экономическая деятельность представляет собой ту или иную форму активного участия человека в общественном производстве. В основе выделения различных экономических функций лежат различия ролей человека в общественном производстве.

В России интенсивно идет процесс формирования рыночных отношений. Наилучшему их развитию способствует предпринимательская деятельность. Фирма является главным звеном рыночной экономики, с ее помощью происходит интенсивное функционирование и развитие рыночных отношений.

Поведение фирмы на рынке имеет большое значение не только для предпринимателя и ее сотрудников, но и для других групп субъектов: домашних хозяйств, государства и иностранцев. Изучение поведения фирм является необходимым условием выработки экономическими агентами адекватных решений как на микро-, так и на макроуровне. Фирма интегрирует и организует экономику на микроуровне. А совокупность фирм определяет эффективность национальной, региональной и мировой экономики в целом.

Функция фирмы в обществе заключается в производстве товаров и услуг. Именно производящей функцией обусловлена целесообразность фирмы с точки зрения экономической системы. Поэтому для экономики в целом важно, чтобы фирма в той или иной форме всегда присутствовала в системе. Это задает глобальную цель фирмы как экономического субъекта, действующего в рамках совокупной системы экономики, которая состоит в том, чтобы продолжать существовать, вне зависимости от окружающих условий. Таким образом, целью фирмы в экономической системе является сам процесс функционирования, или существования. Однако эта глобальная цель может принимать разные формы в зависимости от того, кто именно принимает решение, какой экономический агент представляет собой функцию фирмы в каждом конкретном случае. [1]

Современный этап развития связан с новым взглядом на рабочую силу как на один из ключевых ресурсов экономики. Этот новый взгляд - свидетельство реального роста роли человеческого фактора в условиях технологического этапа НТР, когда налицо прямая зависимость результатов производства от качества, мотивации и характера использования рабочей силы в целом и отдельного работника в частности. Вложения средств в человеческие ресурсы и кадровую работу становятся долгосрочным фактором конкурентоспособности и выживания фирмы в условиях рыночной экономики.

К рабочей силе начинают предъявляться совершенно новые, по сравнению с прошлым, требования: участие в развитии производства практически на каждом рабочем месте; обеспечение высокого качества быстро меняющейся по своим характеристикам и технологически все более сложной продукции; удержание низкой себестоимости изделий путем постоянного совершенствования методов производства; индивидуализация всех видов и форм производственного и непроизводственного обслуживания.

Интенсивная экономика, живущая в режиме периодического технологического и организационного обновления, постепенно превращается в экономику непрерывного развития, для которой характерно практически постоянное совершенствование методов производства, принципов управления, эксплуатационных характеристик товаров и форм обслуживания населения.

Рынок труда становится важнейшим звеном национальной и мировой рыночной цивилизации, на нем формируются трудовые ресурсы творческого типа, осуществляющие повседневную эволюцию общества. Речь идет о той или иной форме инициативы, производственной самостоятельности, стремлении к совершенствованию технологии и методов обслуживания населения.

Исследования показывают, что активный созидательный труд в настоящее время в той или иной мере входит в содержание деятельности большей части работающего населения, прежде всего специалистов с высшим и средним специальным образованием, административно - управленческого персонала, высококвалифицированных рабочих, работников услуг. [2]

1 ТЕОРИЯ ФИРМЫ. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФУНКЦИЯ

1.1 Фирма и ее анализ в микроэкономике. Теории фирмы: технологический и институциональный подходы. Альтернативные цели фирмы

Предпринимательская деятельность, или предпринимательство, – это инициативная, самостоятельная деятельность лиц или предприятия, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая на свой риск и под свою имущественную ответственность.

Предпринимательство допускается в любой отрасли хозяйственной деятельности, не запрещенной законом: промышленности, сельском хозяйстве, торговле, бытовом обслуживании, юридической, издательской, банковской и консультационной деятельности, в сфере операций с ценными бумагами и т. д. Основными сферами предпринимательской деятельности являются: производство (продукции, услуг), коммерция (торговля) и коммерческое посредничество. Следовательно, предпринимательство – это организация полезной производственной деятельности, направленной на производство товаров или оказание услуг.

Основу предпринимательской деятельности составляет та или иная форма собственности: частная, акционерная, государственная, кооперативная.

Субъектами предпринимательской деятельности выступают физические лица (собственники и наемные работники), фирмы, государственные институты.

Фирма изначально являлась опорой предпринимательства, продуктом рыночной экономики. Первоначально термин «фирма» (от итальянского firma – подпись) означал «торговое имя» коммерсанта. На последующих стадиях экономического развития и научно-технического прогресса ее функции расширяются, роль возрастает.

В современном мире фирма - самостоятельный экономический субъект, занимающийся коммерческой и производственной деятельностью, обладающий обособленным имуществом. Теория фирмы определяется 2 подходами к ее изучению.

1. Технологический (функциональный) подход. Его суть заключена в том, что всегда возможно найти ту производственную функцию, которая максимально соответствует объему выпуска при всех альтернативных комбинациях факторов производства и определенном уровне технологического развития. В рамках данного подхода главной является проблема оптимального размера фирмы и ее масштаба производства. Оказывается, что наиболее эффективен тот вариант, который не вызывает резкого роста переменных издержек, которые зависят от объема выпуска. Другими словами, положительная экономия на масштабе производства должен полностью расходоваться. Например, для завода - производителя деталей для авиастроения он будет исчерпан, если мощности станков будут полностью использованы, а покупка нового оборудования невозможна без строительства или аренды новых производственных помещений. Однако технологический подход не способен объяснить, откуда берется производство, как организуется и из чего состоит. Вследствие этого был разработан новый подход, занимающийся изучением вопросов функционирования фирмы.

Традиционная экономическая теория определяет фирму как производственно-технологическую систему, как конгломерат людей и машин. Фирма представлялась «черным ящиком», на входе, в который сосредоточиваются различные ресурсы и технология, а на выходе получается готовый продукт. Для экономической теории считалось несущественным, что происходит внутри. В таком определении фирмы особое внимание обращается на организационные аспекты её функционирования и связанные с ними резервы экономической эффективности.

2. Институциональный подход ставит своей проблемой не изучение стремления к максимизации прибыли, а объяснение возникновения фирмы, способов дальнейшего развития и, в конечном счете, ухода с рынка. Рассмотрим экономику, в которой экономические субъекты самостоятельно занимаются производством и обменом и не нуждаются в образовании фирмы. Однако вследствие того что все ресурсы и оборудование рассредоточены в экономике, отдельным лицам приходится вести длительные переговоры по поводу соединения всех средств труда в единое производство. А это долго и дорого с точки зрения трансакционных издержек. Фирма же сочетает в себе и факторы производства, и наличие оборудования, поэтому является наиболее удобной формой организации производственной деятельности. Фирма интенсивно развивается, когда достигается цель максимизации прибыли и снижения издержек производства, когда оборудование технологически усовершенствовано и в производстве применяются последние достижения науки. Кроме того, фирма должна учитывать интересы потребителей, чтобы не нарушать рыночное равновесие. Все это позволяет вести конкурентную борьбу и удержать определенную долю рынка.

Однако существуют ситуации, в которых фирма теряет контроль над рынком (динамика налоговой и процентной ставки, изменение курса валют и т.д.) и вынуждена покинуть рынок вследствие своей неэффективности.

Р. Коуз сделал нестандартное для традиционной экономической теории предпочтение в пользу фактора издержек трансакций, т. е. контрактов, сделок (обычно принимавшихся равными нулю). Трансакционные издержки – это издержки ведения сделок: информационные, издержки измерения качества товаров и услуг, на разработку правил ведения контрактов, издержки уклонения от ответственности за выполнение обязательств по сделкам и т. д. Издержки трансакций никогда не бывают нулевыми, так как в реальном мире отношения собственности в значительной мере влияют на производство. Исходя из этого, Р. Коуз предложил трактовать фирму как совокупность взаимовыгодных контрактов.[3]

Фирма представляет собой взаимопереплетение отношений и интересов разного рода экономических агентов: акционеров, индивидуальных собственников, управляющих, работников, кредиторов, дебиторов. Общая цель каждого экономического агента заключается в максимизации собственного благосостояния. Однако каждый из них понимает ее по-своему, в соответствии со своим местом и со своей функцией в экономической системе. Каждый из данных экономических субъектов выбирает фирму в качестве способа достижения этой специфической цели. В результате фирма начинает проводить иную политику на рынке (в отношении цены и объема сбыта), чем если бы для нее была характерна единственная цель - максимизация прибыли. Таким образом, имеют место альтернативные цели фирмы.

Основными целями акционеров можно считать:

· максимизация дивидендов;

· оптимизация эффекта дохода и эффекта цены.

Если акционеры фирмы являются одновременно и покупателями ее продукции (как, например, в случае выпуска товаров потребительского назначения или продуктов питания), то поведение акционеров зависит от двух факторов. С одной стороны, являясь собственниками, акционеры стремятся к увеличению дивидендов, которые представляют собой их доход, что достижимо при росте цены товара (эффект дохода). С другой стороны, как покупатели данного товара они стремятся к сокращению цены, поскольку это дает возможность купить больший объем товара (эффект цены). Таким образом, интересы максимизации прибыли приходят в противоречие с интересами покупателей. Совокупный результат не соответствует точки максимума прибыли, а оптимизирует благосостояние акционеров как собственников и как покупателей. Соответственно и объем выпуска будет отличаться от выпуска, максимизирующего прибыль: если эффект цены преобладает, то фирма будет производить слишком много данного товара и продавать его по более низким ценам; если эффект дохода преобладает, то фирма будет производить слишком мало товара и продавать его по очень высоким ценам.

Целью индивидуального собственника можно считать:

· Максимизация полезности при выборе между денежным доходом, получаемым от работы, и временем отдыха.

Совпадение интересов максимизации полезности и максимизации прибыли возможно только при условии, что денежный доход представляет собой единственную ценность для индивида - у индивида наблюдается абсолютное предпочтение денег по сравнению с временем отдыха.

Целями управляющих являются:

· Максимизация совокупной выручки (объема продаж).

Управляющие, как правило, стремятся сохранить и упрочить свое положение на фирме. Одним из методов укрепления собственного положения управляющего на фирме является максимизация совокупного объема продаж.

· Максимизация собственного благосостояния

Величина прибыли оказывает влияние на положение менеджеров косвенным образом, через выплаты премий и бонусов или через недовольство собственников и сокращения дополнительных денежных поступлений. Прямое влияние на положение менеджера оказывают административные расходы, поскольку из них оплачиваются служебные машины, оборудование и помещение управляющих, "престиж" работы. Поэтому для менеджеров величины прибыли и административных расходов будут служить в одинаковой степени экономическими благами.

· Максимизация темпов роста фирмы

Положение управляющих можно также оценить через изменение объема продаж в долгосрочном периоде, на основе сравнения темпов роста фирмы: чем больше темп роста фирмы, тем лучше работа менеджеров. Следовательно, стремление к увеличению темпов роста фирмы может рассматриваться в качестве самостоятельной цели управляющих. Рост фирмы достигается за счет ее нераспределенной прибыли. Максимизация темпов роста фирмы означает, тем самым, максимизацию нераспределенной прибыли.

· Максимизация прибыли в условиях неопределенности

Особым случаем поведения менеджеров является их стремление максимизировать прибыль в долгосрочном периоде при изменяющихся условиях окружающей экономической среды. Максимизация долгосрочной прибыли объясняется стремлением управляющих упрочить свое положение в долгосрочном периоде и сделать его относительно стабильным, что возможно только при условии совпадения долгосрочных интересов управляющих и собственников-акционеров.

Традиционная модель максимизации прибыли исходит из поведения фирмы в статических условиях: все параметры спроса и издержек известны заранее и не меняются в процессе функционирования фирмы. В условиях неопределенности фирма должна учитывать дисконтированную стоимость денежных потоков расходов и доходов. Фирма ориентируется на максимизацию межвременной прибыли.

Рассмотрим цели кредиторов и дебиторов:

· Получение максимума дохода на вложенные средства

При сопоставлении проектов с разной степенью финансирования за счет собственных и заемных средств возможен конфликт интересов между акционерами, предпочитающими один вариант на основе своей нормы доходности, и кредиторами, предпочитающий другой, так как они ориентируются на свою норму доходности.

· Максимизация сроков использования чужих денег

Наличие большого числа дебиторов у фирмы, а также большая величина дебиторской задолженности (то есть наличие большого числа долгов прочих фирм и агентов данной фирме), могут использоваться другими агентами при оказании давления на данную фирму. Кроме того, неоплаченные счета других фирм представляют собой омертвленные средства данной фирмы: эти денежные средства не используются при появлении лучшей альтернативы. В результате для данной фирмы будет характерно негибкое распоряжение средствами.

Как правило, целью работников является собственное благосостояние в виде дохода, который получает работник в результате вложения собственного труда в фирму. Если работники пользуются доминирующим положением на фирме, то совокупный результат ее деятельности будет нацелен на максимизацию дохода, получаемого каждым работником фирмы. [1]

1.2 Виды фирм и их организационно-правовые формы. Сфера бизнеса. Малый, средний и крупный бизнес

Выделяют несколько критериев классификации фирм. Рассмотрим каждый из них:

1. по размеру

Размер фирмы может оцениваться по одному и/или нескольким критериям: численность занятых, объем используемого капитала, величина активов, объем продаж.

Как правило, в качестве основного критерия применяется численность занятых: этот критерий является относительно стабильным во времени и достаточно универсальным по отраслям экономики и для межстранового сравнения.

Итак, в соответствии с численностью занятых выделяют три категории фирм: мелкие (малые) с численностью занятых до 50 человек, средние, численность занятых на которых составляет от 50 до 250 человек, и крупные, где численность занятых превышает 250 человек.

2. по формам собственности

В зависимости от того, кто - государство или частный агент - является собственником фирмы, выделяют государственные, частные и смешанные фирмы. Единоличным владельцем государственной или частной фирмы является государство (в лице федеральных или местных органов власти) или частные (юридические и физические) лица соответственно. Смешанные фирмы принадлежат одновременно и государству и частному агенту, поскольку предусматривается долевое участие субъекта каждого вида собственности. Соотношение государственной, частной и смешанной форм собственности в экономической системе определяется в основном политическими факторами (политическим устройством государства). Следует отметить, что в современных экономиках доминирующую роль приобретает смешанная форма собственности. Это, видимо, связано с ее большей эффективностью, а также возможностью преодолевать недостатки как государственной, так и частной формы собственности (хотя чистые формы продолжают существовать там, где это целесообразно).

3. по месту в производственной цепочке

В зависимости от того, на какой стадии производственно-сбытого процесса действует фирма, различают:

- поставщика ресурсов - первичное звено продуктовой цепочки;

- посредника - промежуточное звено продуктовой цепочки;

- производителя конечного товара - конечное звено продуктовой цепочки.

Место фирмы в продуктовой цепочке определяет особенности ее поведения, выбора форм осуществления своей цели и последствия ее функционирования для отрасли или рынка в целом.

4. по отраслевой принадлежности

К существенным характеристикам поведения фирмы относится ее принадлежность к той или иной отрасли экономики. Отрасли экономики (и, соответственно, фирмы, действующие в них) можно разделить на следующие категории.

Во-первых, можно провести деление между фирмами, принадлежащими к:

- отраслям, производящим товары производственного назначения, - эти отрасли составляют индустриальный рынок, или рынок капитальных товаров;

- отраслям, производящим потребительские товары, - данные отрасли представляют собой потребительский рынок.

Фирмы, действующие в условиях каждого типа рынка, сталкиваются с особенностями спроса и поведения конкурентов, характерных только для того или иного рынка.

Во-вторых, деление отраслей (и фирм, в них функционирующих) возможно на основе их связей с внешним миром. В таком случае можно выделить:

- экспортно-ориентированные отрасли

(Для данного круга отраслей характерна ориентация на внешний рынок, поэтому здесь существенное значение имеют ограничения мирового рынка, а факторы национального масштаба играют относительно подчиненную роль.)

- импорто-преобладающие отрасли

(Подобные отрасли опираются на импортируемые ресурсы (сырье и материалы), что усиливает зависимость фирм от ситуации на зарубежных рынках и делает их в большей степени уязвимыми к колебаниям мировой экономической конъюнктуры.)

5. по характеру влияния на рынок

Характер влияния фирмы на рынок задает два основных типа:

- доминирующая фирма, которая оказывает существенное (нередко решающее) влияние на формирование рыночной цены, объемов выпуска и качества товара, предлагаемого на рынке, что делает ее лидером рынка, обладающим значительной монопольной властью;

- фирма-аутсайдер, которая в силу своего подчиненного положения на рынке вынуждена ориентироваться в своей деятельности - выборе цены и объемов производства - на поведение других фирм, в первую очередь фирмы-лидера, доминирующей фирмы. [4]

Хотя в каждой стране существует свое законодательство, типичными организационно-правовыми формами предпринимательской деятельности в мировой практике являются: полное товарищество, товарищество (общество) с ограниченной ответственностью, коммандитное товарищество, акционерное общество. Каждая из перечисленных форм предполагает определенную структуру предприятия, а потому позволяет соединить интересы собственников в единое целое и выбрать оптимальный размер фирмы (предприятия).

Полное товарищество представляет собой форму организации предприятия, основанную на личном участии собственников в его управлении. Для полного товарищества характерны следующие черты:

- неограниченная ответственность по обязательствам товарищества всех его членов;

- совместная собственность членов;

- неустойчивость организационной структуры.

Главный отличительный признак этой формы заключается в том, что члены товарищества несут и совместную, и раздельную ответственность. Поскольку имущество товарищества является совместным, доля собственности одного члена (участника) в имуществе предприятия может передаваться только с согласия всех других участников. Каждый член товарищества является и руководителем, и представителем других партнеров по товариществу. В полном товариществе каждый участник имеет право на управление, т. е. все его члены обладают равным голосом. Таким образом, полное товарищество имеет те же преимущества, что и индивидуальное предпринимательство: гибкость, уплата налога только с индивидуальных доходов участников (если товарищество не является юридическим лицом), максимальная свобода маневра. Положительным в создании полного товарищества является и то, что структура органов управления определяется самими собственниками. Деятельность в полном товариществе строится на личном доверии его членов друг к другу. По всем этим характеристикам полное товарищество больше всего подходит для организации небольших предприятий.

Товарищество с ограниченной ответственностью (ТОО) – это такая форма организации предприятия, при которой его участники вносят определенный паевой взнос в уставный капитал и несут ограниченную ответственность в пределах своих вкладов. Основными чертами товарищества с ограниченной ответственностью являются:

- ответственность по своим обязательствам всем имуществом, вкладчики же несут ответственность только в пределах взноса;

- статус юридического лица;

- регулирование деятельности со стороны государства, как правило, по соответствующим нормам акционерного законодательства.

Однако данный тип товарищества имеет некоторые особенности по сравнению с акционерным обществом. В отличие от акционерных обществ в ТОО создается паевой капитал. Предприятия (фирмы) в форме ТОО – в основном мелкие и средние организации, а следовательно, более мобильные, чем акционерные общества. В различных странах минимальный размер капитала для организации ТОО обычно меньше, чем для акционерных обществ. В отличие от акций паевые свидетельства ТОО не являются ценными бумагами (не обращаются на рынке). Публичной подписки в ТОО, как правило, не производится. В некоторых странах (например, в Англии) пай не может дробиться и принадлежит только одному лицу. В товариществах данного типа при определенных условиях пайщик обязан вносить дополнительные средства в капитал фирмы. И наконец, как правило, структура органов управления ТОО проще, чем в акционерном обществе. Например, в России она может быть двухзвенной: общее собрание членов – дирекция (правление).

Функции управления в ТОО разделены между общим собранием и дирекцией. Количество голосов участников на собрании определяется пропорционально размеру их долей в паевом капитале. Решения по тем или иным вопросам принимаются простым большинством голосов. Дирекция осуществляет оперативное руководство ТОО.

Таким образом, товарищество с ограниченной ответственностью в качестве организационной формы предпринимательства дает возможность ограничить риск величиной взноса в паевой капитал. Оно требует меньшего капитала для ведения дела, отличается простой системой отчетности. ТОО – оптимальная форма организации для семейных объединений.

Коммандитное товарищество представляет собой форму организации предприятия, в которой сочетается ограниченная и неограниченная ответственность.

В коммандитном товариществе есть два типа участников – коммандитисты, которые отвечают по обязательствам товарищества только в пределах своих взносов, и полные товарищи, отвечающие всем имуществом. Характер взаимоотношения участников товарищества определяется договором. Часто к коммандитным товариществам применяют те же правовые нормы, что и к полным товариществам.

В коммандитном товариществе руководителями и представителями других его членов могут быть только полные товарищи, а коммандитисты не могут быть ими. Финансовый контроль над предприятием, осуществляемый коммандитистами, отделен от управленческого контроля, осуществляемого полными товарищами. Коммандитное товарищество имеет реальную возможность привлекать дополнительные финансовые средства для своей деятельности, так как появление новых членов не изменяет его формы.

Акционерное общество как организационно-правовая форма предпринимательства в мировой практике является преобладающей. Возникнув как отдельное явление еще в конце XVII в., акционерная форма получила широкое распространение в развитой рыночной экономике.

Акционерное общество – форма предприятия, средства которого образуются путем объединения вкладов через выпуск и продажу акций. Члены (акционеры) акционерного общества несут ответственность, ограниченную их вкладами. Основные черты акционерного общества:

- статус юридического лица;

- ответственность по обязательствам всем имуществом;

- обособление имущества акционерного общества от имущества отдельных акционеров;

- наличие уставного капитала, разделенного на определенное число акций.

Акционерное общество имеет уставный капитал, который представляет собой определенную сумму денег, состоящую из взносов акционеров за членство в акционерном обществе. Размер уставного капитала определяется учредителями АО. Акционерное общество несет ответственность не только за уставный капитал, но и за все имущество. Имущество акционерного общества может быть больше или меньше уставного капитала.

Уставный капитал образуется двумя путями: через публичную подписку на акции и через распределение акций среди учредителей. В первом случае образуется открытое акционерное общество, во втором – закрытое. В настоящее время наибольшее распространение получили закрытые акционерные общества.

Уставный капитал может увеличиваться (за счет дополнительного выпуска акций или увеличения номинальной стоимости акций) и уменьшаться (за счет снижения номинальной стоимости акций и выкупа части акций).

Акция – это ценная бумага, удостоверяющая участие в акционерном обществе и позволяющая получать долю в его прибыли. Доход на акцию называется дивидендом.

Главным преимуществом акционерного общества как формы организации предпринимательства является возможность мобилизации денежных ресурсов через выпуск акций. Это особенно важно в условиях научно-технического прогресса, когда крупные хозяйственные единицы с высокой капиталоемкостью и длительным сроком окупаемости вложений нуждаются в дополнительных денежных средствах.

Положительным моментом для акционерного общества является ограничение риска вкладчика величиной взноса в уставный фонд: акционеры не рискуют своим личным имуществом и денежными средствами по обязательствам общества.

Особенность акционерной формы хозяйствования состоит в том, что движение ценных бумаг порождает новые формы доходов и новые механизмы их извлечения. Например, дивиденд, зависящий от динамики прибыли, может использоваться для смягчения финансовых затруднений фирмы. Курсовая прибыль от продажи новых акций может использоваться для расширения резервного фонда акционерного общества. [5]

Для современной рыночной экономики характерна сложная комбинация различных по масштабам производств - крупных, с тенденцией к монополизации экономики и средних и малых предприятий, которые возникают в отраслях, где не требуется значительных капиталов, объемов оборудования и кооперации множества работников. Размеры предприятий зависят от специфики отраслей, их технологических особенностей, от действия эффекта масштаба деятельности. Есть отрасли, связанные с высокой капиталоемкостью и значительными объемами производства, большой долей основных средств среди издержек предпринимателя. В этих отраслях сосредоточен в основном крупный бизнес. К ним относится автомобильная, фармацевтическая, химическая, металлургическая промышленность, большинство предприятий добывающих отраслей. Наиболее высокими темпами растут отрасли определяющие НТП, так как в них быстрее, чем в других аккумулируются финансовые, производственные и людские ресурсы. Наоборот, в отраслях, для которых не большие капитальные затраты, где в издержках предпринимателей велика доля расходов на персонал предпочтительнее малые размеры предприятий.

Сильные стороны крупного бизнеса:

- главный элемент капиталистического хозяйства, носитель эволюционного процесса в экономике;

- устойчивость рыночной экономики и ее основных составляющих: цен, структуры производства;

- именно благодаря большим предприятиям идет развитие бизнеса, в основе которого лежат механизмы снижения издержек производства;

- носители НТП, они накапливают, а затем внедряют методы рационального предпринимательства.

Слабые стороны крупного бизнеса:

- Снижение стимулов к росту эффективности производства;

- Возможность для ограничения доступа других фирм к достижениям НТП и рационального бизнеса;

- Падение эффективности управление с ростом объема фирмы;

- Негибкость, возможность потери контакта с потребителем.

Рассмотрим функции малого бизнес. Экономические функции:

- Придает рыночной системе необходимую гибкость (активизация структурных сдвигов, процессов разгосударствления и приватизации).

- Формирует конкурентную среду (региональные и местные рынки, огранивает монополии и толкает их на рационализацию своего производства путем создания дочерних предприятий).

- Ускоряет НТР (организация мелкосерийного и опытного производства, поиск, разработка и внедрение новых идей).

- Мобилизует сырьевые, людские и финансовые ресурсы.

- Обеспечивает рост налоговых поступлений.

Социальными функциями малого бизнеса являются: обеспечение роста занятости, снижение социальной напряженности, стабилизация уровня доходов населения.

Слабые стороны малого бизнеса:

- высокорискованный характер;

- интуитивный характер и неспециализированное управление;

- ограниченный доступ к высококачественным ресурсам;

- недостаток финансовых ресурсов, сложный доступ к информации и достижениям научно-исследовательских работ.

В современной рыночной экономике помимо крупного и малого бизнеса сохраняется значительная прослойка среднего бизнеса. Также как и крупный бизнес, средний бизнес не имеет особого правового статуса. Он занимает промежуточное положение между малым и крупным бизнесом, находящимися на разных полюсах экономики, и играет чрезвычайно важную роль. Он является посредника и связующим звеном между крупным и малым бизнесом, между малым бизнесом и государством.

Небольшой размер фирм, неустойчивость и высокая рискованность малого бизнеса не позволяют устанавливать ему устойчивые связи с крупным бизнесом на прямую. Средний бизнес берет на себя эту роль, создавая сложную сеть разнообразных по форме, правовому и организационному оформлению связей как с крупным, так и с малым бизнесом. Эти связи получили название сетевой экономики. [6]

1.3 Теория производства. Производственная функция. Закон убывающей предельной производительности фактора. Производственная функция Кобба-Дугласа

Теория производства является фундаментальной в курсе микроэкономики. Понятие "производство" рассматривается в ней как деятельность, направленная на выпуск товаров (услуг), за которые потребитель готов заплатить. Понятие "производство" в экономике тесно связано с понятием "производительность". Это значит, что главное в производстве — не просто выпуск товаров, а произведенное их количество за определенное время на каждую единицу потребленных ресурсов. Таким образом, производительность — это показатель эффективности производства.

В теории производства рассматриваются только эффективные способы производства.

Анализ теории производства в экономике аналогичен анализу теории потребительского поведения. Отличие лишь в том, что ее основные элементы имеют объективную природу и могут быть измерены (например, затраты, выпуск продукции, доходы и т. д.).

Зависимость между затратами ресурсов и максимально возможным выпуском продукции в теории производства выражается с помощью производственной функции. Традиционно используется двух факторная производственная функция вида:

Q = f (L, K), (1.3.1)

где Q - возможный объем выпуска;

L - количество применяемого труда (ресурс L);

К - количество применяемого капитала (ресурс К).

Это уравнение применимо только к определенному уровню технологии.

Для построения производственной функции важное значение имеет термин "максимальный выпуск продукции", так как отвергаются нерентабельные (неэффективные) производственные процессы.

Максимальный выпуск продукции — экономически эффективная деятельность, при которой производственные факторы используются с максимальной отдачей.

Производственная функция изображается графически с помощью изоквант. Изокванта — линия, характеризующая разные затраты производства, при которых производится одинаковый объем продукции. Метод изоквант позволяет сопоставить все возможные варианты сочетания факторов производства (капитала и труда) и выбрать оптимальный, отвечающий возможностям фирмы в данный момент. Набор изоквант, каждая из которых показывает максимальный объем выпуска продукции, достигаемый при использовании предельных сочетаний факторов производства, называют картой изоквант (рисунок 1).

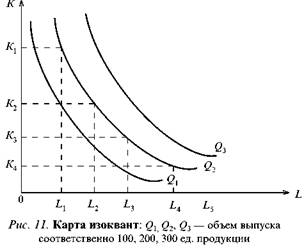


Рисунок 1 – Карта изоквант

Наклон изоквант характеризует предельную норму технического замещения (MRTS) одного ресурса другим по аналогии с наклоном кривой безразличия и предельной нормой замещения одного блага другим (MRS).

В зависимости от возможностей замены производственных ресурсов (замещаемость совершенная, жесткая, непрерывная и др.) изокванты (как и кривые безразличия) могут иметь различную конфигурацию. Представленная карта изоквант предполагает совершенную замещаемость производственных ресурсов. В этом случае выпуск продукции возможен либо с помощью фактора труда (L), либо фактора капитала (К), либо комбинацией того или иного ресурса при постоянной норме их замещения.

На практике наиболее реалистичной (характерной для большинства современных производств) считают ломаную изокванту, предполагающую лишь несколько методов производства (Р) (рисунок 2).

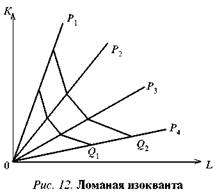


Рисунок 2 – Ломаные изокванты

Экономическая теория чаще всего оперирует изоквантами, предполагающими возможность непрерывной, но не совершенной замещаемости ресурсов в определенных границах, когда замещение одного фактора производства другим технически невозможно или неэффективно (рисунок 3).

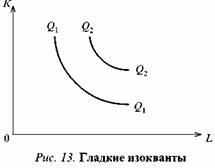


Рисунок 3 – Гладкие изокванты

Капиталоинтенсивный или трудосберегающий способ означает, что под влиянием технического прогресса при данном способе используется большее количество капитала, чем труда. Трудоинтенсивный или капиталосберегающий способ, наоборот, использует большее количество труда, чем капитала. Пропорциональное применение ресурсов капитала и труда (К и L) характеризует нейтральный способ производства.

Теория производства рассматривает также процесс производства с учетом фактора времени, в котором реализуется производственная функция. Это объективное требование исследования, так как принятие конкретных производственных решений в связи с изменением выпуска продукции, количества и качества вводимых ресурсов, сменой технологий имеет различные временные рамки. Все производственные решения условно можно объединить в три группы:

- Как наилучшим способом организовать производство с учетом имеющихся производственных мощностей;

- Какие новые производственные мощности и технологические процессы следует выбрать исходя из достигнутого уровня развития науки и техники;

- Как эффективнее использовать в производстве последние достижения технического прогресса.

Периоды, в течение которых решаются вопросы первой, второй и третьей групп, называют соответственно краткосрочными, долгосрочными и очень долгосрочными, относящимися к области прогнозирования. Такое временное разделение, введенное А. Маршаллом, является абстракцией, хотя она и позволяет углубить исследования теории производства и общих закономерностей его расширения.

Рассмотрим мгновенный, краткосрочный (короткий), долгосрочный (длительный) периоды деятельности фирмы с точки зрения расширения объема производства.

В мгновенном периоде объемы применения каждого ресурса остаются неизменными, поэтому в его рамках расширение производства невозможно.

В краткосрочном периоде производство организуется с учетом имеющихся производственных мощностей, т. е. промышленных зданий, станков, оборудования и др. В этом случае расширение производства возможно лишь при использовании других ресурсов: труда, сырья, материалов, т.е. переменных. В краткосрочном периоде изменяются пропорции применяемых производственных ресурсов. Расширение масштабов производства в данном периоде исследуется с помощью понятия убывающей отдачи (убывающей производительности) переменного ресурса, или закона изменяющихся пропорций.

Закон убывающей отдачи гласит, что по мере роста использования какого-либо переменного производственного ресурса, но при фиксированных остальных, наступает момент, когда дополнительное использование этого (переменного) ресурса ведет к снижению объема выпуска продукции.

Анализ деятельности фирмы в краткосрочном периоде требует введения дополнительных понятий: общий, средний и предельный продукт.

Общий (суммарный) продукт (ТР) — общее количество продукции, произведенное за определенное количество времени. Если величина всех вводимых факторов производства, кроме одного, остается неизменной, то ТР будет расти или уменьшаться с увеличением или уменьшением количества применяемого переменного ресурса.

Средний продукт (АР) — количество продукции в расчете на единицу переменного ресурса.

Предельный продукт (MP) — изменение суммарного продукта за счет ввода в производство одной дополнительной единицы любого переменного ресурса.

В долгосрочном периоде возможно изменение всех вводимых в производство ресурсов, как переменных, так и постоянных, но базовые технологии не изменяются. Применение всех видов ресурсов увеличивает масштабы производства, поэтому для анализа деятельности фирмы в долгосрочном периоде используют понятие отдачи от масштаба. При технически эффективном способе производства увеличение выпуска продукции обеспечивается за счет пропорционального увеличения использования всех производственных ресурсов. Это и есть изменение масштаба производства. Эффект роста масштабов производства может быть положительным (возрастающим), неизменным (постоянным) или отрицательным (убывающим), что характеризует масштаб деятельности фирмы. [7]

В 1928 году производственная функция была проверена на статистических данных Чарльзом Коббом и Полом Дугласом в работе «Теория производства». В этой статье была предпринята попытка эмпирическим путем определить влияние затрачиваемого капитала и труда на объем выпускаемой продукции в обрабатывающей промышленности США.

Общий вид функции Кобба-Дугласа:

Q = A \* Lα \* Kβ, (1.3.2)

где А — технологический коэффициент;

α — коэффициент эластичности по труду;

β — коэффициент эластичности по капиталу.

Если сумма показателей степени (α + β) равна единице, то функция Кобба-Дугласа является линейно однородной, то есть она демонстрирует постоянную отдачу при изменении масштабов производства.

Если сумма показателей степени больше единицы, функция отражает возрастающую отдачу (это означает, что если *К* и *L* увеличиваются в некоторой пропорции, то Q растет в большей пропорции), а если она меньше единицы, - убывающую. Изокванта, соответствующая функции Кобба-Дугласа, будет выпуклой и «гладкой». [8]

1.4 Экономическая эффективность производства

Факторы производства - ресурсы, которые участвуют в процессе производства товаров и услуг. Они включают природные ресурсы, человеческие ресурсы, капитал и предпринимательство, или предпринимательскую способность, в последнее время в отдельную группу выделяют новый вид ресурсов - это информация. Каждый фактор имеет своё место в экономической системе и свою конкретную функцию.

Фактор "капитальные ресурсы", или "капитал" создается людьми для производства товаров и услуг (фабрики, машины, оборудование, инструменты). Цена, выплачиваемая за использование капитальных ресурсов, определяется через теорию альтернативных издержек и называется "процентом", поскольку деньги, потраченные на приобретение капитальных ресурсов, могут быть использованы другим альтернативным способом, например, положены в банк под определённый процент.

Фактор "предпринимательская способность" - управленческие и организаторские навыки, необходимые для организации производства товаров и услуг. Предприниматель сводит вместе три вышеназванных фактора производства (капитал, труд, земля). В случае успеха предприниматель получает прибыль в качестве оплаты за то, что он вложил в дело свои предпринимательские способности, в противном случае - несёт убытки. Вознаграждение предпринимателя за риск, новые идеи и усилия, которые он вкладывает в бизнес, - это нормальная (средняя) прибыль.

Фактор "природные ресурсы", или "земля" - это естественные блага, созданные природой, которые используются для производства товаров и услуг. К ним относятся: живая природа, минеральные, лесные и водные ресурсы. Цена, выплачиваемая за пользование природными ресурсами, называется рентой. Рента составляет доход тех, кто владеет природными ресурсами.

Фактор "человеческие ресурсы", или "труд" - физические и умственные усилия, которые человек затрачивает в процессе производства. Цена, выплачиваемая за труд, называется заработной платой. [9]

Экономическая эффективность — это достижение наибольших результатов при наименьших затратах на единицу продукции. Она занимает важное место в экономике хозяйственных систем, является критерием целесообразности создания новых отраслей и предприятий, реконструкции действующих компаний, разработки и применения новой техники, мероприятий по совершенствованию организации производства, труда и управления. В самом общем виде под эффективностью производства понимается соотношение результатов и затрат, которые были сделаны для достижения этих результатов.

Для оценки и анализа экономической эффективности производства применяются дифференцированные и обобщающие показатели эффективности. Эффективность использования какого-либо одного вида затрат и ресурсов выражается в системе дифференцированных показателей эффективности. К ним относятся: производительность труда или трудоёмкость, материалоотдача или материалоёмкость продукции, фондоотдача или фондоёмкость, капиталоотдача или капиталоёмкость. Дифференцированные показатели эффективности рассчитываются как отношение выпуска продукции к отдельным видам затрат или ресурсов или наоборот - затрат или ресурсов к выпуску продукции.

Для оценки экономической эффективности в целом по стране, региону, предприятию применяются обобщающие (комплексные, интегральные) показатели эффективности. Эти показатели позволяют более полно и во взаимосвязи учесть многие факторы и составляющие, которые оказывают влияние на уровень и динамику эффективности. В основе формирования обобщающих показателей находятся два условия: учёт конечного, качественного результата и отражения совокупной величины затрат и ресурсов (например, издержки производства и обращения, суммарная величина производственных фондов).

К основным обобщающим показателям экономической эффективности относятся следующие: национальный доход (НД), валовый национальный продукт (ВНП) на душу населения; производительность общественного труда, коэффициент общей эффективности, затраты на рубль товарной продукции, прибыль, рентабельность производства и рентабельность продукции.

Главным обобщающим критерием экономической эффективности общественного производства служит уровень производительности общественного труда. Производительность общественного труда (Побщ) измеряется отношением произведенного национального дохода к средней численности работников, занятых в отраслях материального производства.

Побщ = НД/Т, (1.4.1)

где T - количество труда, затраченного в сфере материального

производства.

Трудоемкость продукции (t) - величина, обратная показателю производительности живого труда, определяется как отношение количества труда, затраченного в сфере материального производства, к общему объему произведенной продукции:

t = T/Q, (1.4.2)

где Q - общий объем произведенной продукции (как правило, валовой продукции).

Материалоемкость общественного продукта исчисляется как отношение затрат сырья, материалов, топлива, энергии и других предметов труда к валовому общественному продукту. Материалоемкость продукции отрасли (объединения, предприятия) определяется как отношение материальных затрат к общему объему произведенной продукции:

m = M/Q, (1.4.3)

где m - уровень материалоемкости продукции;

M - общий объем материальных затрат на производство продукции в стоимостном выражении.

В известной степени близки между собой показатели капиталоемкости и фондоемкости продукции. Показатель капиталоемкости продукции показывает отношение величины капитальных вложений к определяемому ими приросту объема выпускаемой продукции:

KQ = K / (Q, (1.4.4)

где KQ - капиталоемкость продукции;

K - общий объем капитальных вложений;

(Q - прирост объема выпускаемой продукции.

Фондоемкость продукции исчисляется как отношение средней стоимости основных производственных фондов предприятия к общему объему произведенной продукции:

f = F/Q, (1.4.5)

где f - фондоемкость продукции;

F - средняя стоимость основных производственных фондов предприятия.

В народном хозяйстве, в ее отдельных отраслях, например, в промышленности, широко применяется показатель фондоотдачи (Fотд), обратный показателю фондоемкости:

Fотд = Q/F (1.4.6)

Важнейшими показателями конечных результатов и совокупной эффективности производства в условиях рыночной экономики являются прибыль и рентабельность (прибыльность).

При оценке величины прибыли различают валовую (балансовую) прибыль, прибыль от реализации продукции, чистую (расчетную) прибыль. Валовая (балансовая) прибыль определяется по результатам всей производственно- хозяйственной деятельности на основе баланса доходов и расходов как алгебраическая сумма прибыли от реализации продукции основной деятельности; прибыли (убытков) от прочей реализации товаров и услуг, продукции подсобного сельского хозяйства, реализации излишних товарно-материальных ценностей, а также реализации работ и услуг непромышленного характера (автотранспорта, лесозаготовок, реализации на сторону электроэнергии и др.); прибыли (убытков) от внереализационных операций - штрафы, пени, неустойки, убытки от списания безнадежных долгов, стихийных бедствий и т. п.; доходы от реализации ценных бумаг (акций, облигаций).

Прибыль от реализации продукции рассчитывается как разность между величиной реализованной продукции в действующих оптовых ценах и затратами на ее производство и реализацию, включаемыми в себестоимость.

Чистая (расчетная) прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, определяется как разность между балансовой прибылью или прибылью от реализации за вычетом арендной платы, налогов и процентов за долгосрочный кредит.

Рентабельность (P) выражает абсолютный или относительный (в процентах) размер полученной прибыли на 1 рубль текущих затрат или на 1 рубль используемых ресурсов (основных производственных фондов, оборотных средств, собственного и заемного капитала). Расчет выполняется по формуле:

Р = П/З \*100% , (1.4.7)

где П – прибыль;

З – размер текущих затрат или используемых ресурсов.

Различают, прежде всего, общую (совокупную) и расчетную рентабельность.

Общая рентабельность определяется как отношение балансовой (валовой) прибыли к стоимости производственных ресурсов (основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств), расчетная рентабельность – как отношение чистой (расчетной) прибыли к сумме основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств. Кроме того, при планировании, оценке и анализе эффективности производства рассчитывается рентабельность текущих затрат, рентабельность используемых (накопленных) производственных ресурсов, рентабельность капитальных вложений (инвестиций). [10]

Существуют следующие пути повышения эффективности общественного производства:

- освоение достижений новейшего этапа научно-технической революции и совершенствование на этой основе средств производства, повышение их отдачи;

- реализация форм и методов научной организации труда на предприятиях (повышение квалификации работников, совершенствование разделения и кооперации труда, рационализация трудовых процессов, нормирование труда);

- внедрение рациональной системы специализации и кооперирования производства;

- развитие инициативы и самостоятельности трудовых коллективов;

- осуществление структурной и организационной перестройки национальной экономики;

- совершенствование хозяйственного механизма, системы и методов управления;

- совершенствование стимулирования труда, усиление мотивации труда, укрепление трудовой и технологической дисциплины;

- использование преимуществ международного разделения труда.

Различают следующие факторы, повышения эффективности производства:

- научно-технические (ускорение НТП, автоматизация, роботизация, применение ресурсосберегающих технологий);

- организационно-экономические (специализация и кооперация производства, рациональное размещение производительных сил, экономические методы управления хозяйственной деятельностью);

- социально-психологические (гуманизация производства, образовательный и профессиональный уровень кадров, формирование определенного стиля экономического мышления);

- внешнеэкономические (международное разделение труда, взаимопомощь и сотрудничество стран). [11]

2 РОССИЙСКИЙ РЫНОК ТРУДА. ТРУДОВАЯ МОБИЛЬНОСТЬ

Сегодня рынок труда можно охарактеризовать тремя основными тенденциями: оживление, стабилизация и постепенное увеличение количества вакансий во всех секторах экономики (может, за исключением строительства, металлургии и частично банковского сектора).

Пока что рынок на стороне работодателя. Условия на рынке труда диктует работодатель. Количество специалистов пока достаточное и компания может позволить себе выбирать людей в большинстве случаев. Тем не менее, работодателям все же советуют особое внимание уделять мотивации сотрудников. Нужно понять для себя, пересиживают ли люди кризис в компании или они заинтересованы в работе и преданы данной организации. Немаловажным является усиление нематериальной мотивации. У каждой компании могут быть свои какие-то методы, но люди должны чувствовать, что у их фирмы есть перспективы, что они ценны и нужны компании.

Вместе с тем, всегда нужно помнить, что какой бы уникальной ни была система нематериальной мотивации, в большинстве случаев, если другой работодатель предлагает в два, в три раза большую зарплату, шансов удержать специалистов не много. Тем более что дефицит профессионалов на рынке есть всегда.

В 2010 году на рынке труда существует конкуренция за действительно знающих и умеющих хорошо трудиться профессионалов. Мы вошли в эпицентр демографической ямы: нерожденные дети 1986-92 годов именно сейчас должны были бы пополнять рынок труда. Кроме того, в 2009 году наблюдалось приостановление массового накопления бизнес-компетенций, так как компании уже год как перестали покупать серьезные учебные программы. [12]

Занятость в режиме неполного рабочего дня или сокращенной рабочей недели, а также административные отпуска без сохранения содержания или с частичной оплатой за последние несколько лет стали широко распространенной практикой на многих российских предприятиях. Существуют две противоположных трактовки данного феномена: либо как неполной занятости, либо как формы скрытой безработицы. Некоторые авторы занимают промежуточную позицию, называя неполную занятость скрытой безработицей, но не соглашаясь с позицией тех, кто предлагает ее учитывать при определении фактического уровня безработицы.

Проблема различий в интерпретации данного явления - это не просто академический спор о понятиях. Она имеет прямое отношение к тому, как статистически измерять безработицу, как характеризовать российский рынок труда. Вполне очевидно, что за различиями в трактовке скрываются разные ориентиры для выработки краткосрочной и долгосрочной политики на рынке труда.

В международной статистике труда принято, что «неполная занятость имеет место, когда работа индивида неудовлетворительна с точки зрения определенных нормативов или другой возможной работы с учетом его квалификации (подготовки и опыта работы)». Различают две формы неполной занятости: невидимую и видимую. Невидимая неполная занятость - это в большей мере аналитическое понятие, данное явление с большим трудом поддается формализации и измерению. Оно отражает дисбаланс в использовании труда и других факторов производства. Симптомами неполной занятости могут быть низкие доходы и неполное использование квалификационного потенциала работника (скрытая неполная занятость) или низкая производительность (потенциальная неполная занятость). Статистическое измерение неполной занятости, как правило, ограничивается ее видимыми аспектами.

Согласно подходу, используемому Международной организацией труда, в российских условиях категория не полностью занятых объединяет:

- лиц, работающих "неполную рабочую неделю" или "неполный рабочий день" по условиям трудового договора в связи с тем, что не смогли найти работу на большее количество времени;

- лиц, переведенных на неполную рабочую неделю по инициативе администрации (работодателя) или вынужденных перейти на неполную рабочую неделю по причине спада экономической активности;

- лиц, находящихся в отпусках по инициативе администрации. Очевидно, что отнесение работающих в режиме сокращенного рабочего времени к не полностью занятым не вызывает вопросов. Но можно ли назвать не полностью занятыми людей, находящихся в административных отпусках? Временное отсутствие на работе из-за вынужденного административного отпуска не дает оснований называть человека безработным, наиболее важным моментом в этой ситуации является то, что работник сохраняет связь со своим рабочим местом. Такой подход не противоречит следующим международным критериям неполной занятости:

- получение заработной платы или жалованья;

- возможность вернуться на работу после изменения определенных обстоятельств или наличие согласованной даты возвращения на работу;

- фиксация срока отсутствия на работе, которым в определенных случаях может быть тот срок, в течение которого работник получает компенсационные выплаты.

Отношения с предприятием наемных работников, находящихся в вынужденных административных отпусках, удовлетворяют второму критерию формальной связи с рабочим местом, а лиц, находящихся в частично оплачиваемых административных отпусках, - также и первому.

Следовательно, в отличие от безработных работники, находящиеся в административных отпусках, имеют рабочее место и возможность вернуться обратно на работу с полным рабочим днем. Специальные исследования показывают, что подавляющее большинство работников, занятых в режиме неполного рабочего дня, в конечном счете либо возвращаются на свое предприятие, либо за время административного отпуска находят работу на другом предприятии, не пополняя ряды безработных. [13]

В настоящее время ситуация с занятостью населения, в том числе и неполной, в России улучшается: количество уволенных и нанятых на работу практически сравнялось, а тех, кто работал неполное рабочее время или находился в простое, существенно сократилось. Из общего тренда выбиваются только работники, взявшие отпуск за свой счет: их численность на протяжении всего 2010 года остается стабильной, следует из доклада Росстата.

В сентябре, по данным статведомства, было принято на работу 502 тыс. человек, уволено 497 тыс., то есть трудоустроилось 3,1% списочной численности работников, выбыло 3,1%, притом, что в августе эти показатели были 2,9 и 3,2% соответственно. Продолжила снижаться численность работников, намеченных к увольнению: в сентябре 2010 года по сравнению с январем 2009 года она сократилась вчетверо и составила 15 тыс. человек — ситуация на рынке труда нормализовалась.

Заметно — более чем в три раза — сократилось количество тех, кто работал неполное рабочее время и находился в простое: если в январе 2009 года таких было 1,3 млн человек, то в сентябре 2010 года — уже 360 тыс. Портит картину только графа "имели отпуска без сохранения заработной платы по заявлению работника". По данным Росстата, число отпускников за свой счет сокращалось только в 2009 году — с 1,1 млн до 800 тыс. человек. В 2010 году их численность была стабильной — около 600 тыс. человек.

Эксперты, впрочем, характеризуют данные по отпускникам как "некритичные", хотя и отмечают, что Росстат не приводит докризисных данных. [14]

И все же неполная занятость лучше, чем безработица. Главное преимущество неполной занятости как альтернативы массовым увольнениям заключается в том, что при наличии формальной связи с предприятием работник ощущает социальную идентификацию, включенность в сеть социальных связей, при помощи которых он может искать работу и справляться с жизненными трудностями.

Избыточная занятость стала одной из характерных черт экономического поведения предприятий в период их адаптации к рыночным условиям. Проблема трудоизбыточности затронула предприятия всех форм собственности, отраслей и размеров. О ее масштабах говорит хотя бы тот факт, что, по данным А. Московской, в 1995 45% руководителей предприятий отметили наличие у них избыточной рабочей силы. Эти сведения совпадают с результатами обследования рынка труда, проведенного Институтом Экономики РАН.

К сожалению, данные об избыточной занятости могут быть получены на основании в основном субъективных оценок руководителей предприятий, т.е. на основании анализа данных социологических опросов. Тем не менее, имея в виду не столько оценку количественных параметров данного явления, сколько качественный характер его воздействия на рынок труда, использование и этих данных представляется оправданным.

Логично было бы предположить, что предприятие, имеющее избыток рабочей силы и вынужденное выплачивать «незаработанную зарплату» должно оказываться в менее выгодном финансовом положении, чем те, кто с этой проблемой не сталкивается. На деле же выясняется, что трудоизбыточные предприятия обладают во всяком случае не худшими, а порой и лучшими показателями финансовой успешности. Трудоизбыточные предприятия не отстают и в области внедрения организационных и технологических новшеств.

Не только эти данные, но и то, что только 5% руководителей трудоизбыточных предприятий оценивают избыточную занятость как одну из главных своих проблем, свидетельствует о том, что по большому счету в настоящий момент соответствующие издержки оказывают только второстепенное влияние на экономическую эффективность предприятий. Более широкая интерпретация этого обстоятельства косвенно говорит в пользу выдвинутого выше тезиса о подчиненном характере проблемы трудоустройства в современной экономической ситуации.Исследование А. Московской показывает, что большинство руководителей трудоизбыточных предприятий не собирается активно избавляться от излишков рабочей силы и даже настроено сохранять прежнюю ситуацию. Причины, которые стоят за таким настроем директоров, в следующем.

Руководитель отождествляет свой трудовой коллектив в некоем его «предельном» составе с определенной нишей в системе разделения труда. Этот настрой обусловлен производственными традициями прошлых лет, данные традиции закреплены и в общих принципах структурной организации предприятий, эти принципы, сложившиеся еще в советское время, предполагают наличие некоторого избытка рабочей силы. Другая причина – надежда руководителей предприятий на изменение экономической ситуации в лучшую сторону и возможность увеличения объемов производства. С одной стороны, эти надежды, имевшиеся в начале и середине 90-х по большому счету не оправдались в начале нового века; с другой же стороны, их нельзя назвать совершенно безосновательными, поскольку, как в то время, так и в наши дни сохраняется большая нестабильность платежеспособного спроса и при постоянных изменениях конъюнктуры, приведение численности работников в соответствие с реальными потребностями производства в текущий момент просто нерационально.

Из всего приведенного выше перечня причин ориентации руководителей предприятий на сохранение избыточной занятости только последнее обстоятельство имеет непосредственную связь с конъюнктурной рынка. Прочие же почти напрямую вытекают из особенностей хозяйственного мышления российского директорского корпуса. Руководители российских предприятий во-первых, склонны разделять спрос вообще и платежеспособный спрос и объяснять сокращение объемов продажи своей продукции не отсутствием спроса а отсутствием у потенциального потребителя денег. К прежнему времени восходит и представление об относительной взаимонезависимости производственной и коммерческой необходимости, примером этого является распространенная особенно до середины 90-х практика отгрузки товара в долг даже если заказчик длительное время неплатежеспособен.

Опыт обследований и результаты анализа данного явления показывают, что для функционирующего предприятия размер излишков трудовых ресурсов не может в течение длительного времени превышать 1/3 занятых. Но в каждом конкретном случае допустимый размер излишков определяется целым комплексом факторов, из которых наиболее существенных два - степень финансового благополучия предприятия и уровень напряженности на рынке труда региона. В связи с накоплением избыточной рабочей силы свыше определенного уровня происходит естественный ее "сброс", так как предприятие оказывается не в состоянии платить "незаработанную" заработную плату большому числу работников. Резкое снижение заработной платы либо коллектива работников в целом, либо отдельных профессиональных категорий вызывает естественный отток работников с предприятия. Поэтому динамика размера и распределения излишков трудовых ресурсов на предприятиях не параллельна нарастанию кризисных явлений, а носит скачкообразный характер. [15]

Сохранение избыточной рабочей силы на предприятии может служить свидетельством как углубления кризиса политики занятости, так и формирования специфической модели адаптации предприятий к складывающимся экономическим условиям.

Трудовая мобильность - это перемещения людей из одних социально-профессиональных групп, сфер занятости, видов трудовой деятельности и рабочих мест в другие.

Роль трудовой мобильности в обществе обусловлена двумя основными ее функциями. Экономическая функция состоит в содействии обеспечению экономики рабочей силой и повышению эффективности производства. Социальная функция реализуется через совершенствование социальной структуры общества, более полное удовлетворение потребностей работников в трудовой сфере, создание условий для самореализации и развития личности работника.

Трудовая мобильность бывает разных видов и реализуется в различных формах. Важнейшим критерием классификации трудовой мобильности является ее содержание, сущностные особенности. По содержания трудовая мобильность делится на следующие виды:

- Профессионально-квалификационная;

- Территориальная;

- Отраслевая (межотраслевая);

-Внутриорганизационная (внутризаводская). [5]

В сентябре – октябре 2010 года исследовательская компания «Synovate» провела соцопрос по телефону, чтобы узнать отношение граждан России, Украины, Болгарии и Сербии к возможному переезду в другую страну или регион. По данным исследования 77% россиян не согласятся переехать в другой город, даже если им предложить повышение зарплаты в 1,5 раза. Сложнее всего решиться на переезд жителям Урала и Западной Сибири.

Чтобы мотивировать россиянина на переезд, нужны серьезные стимулы. 58% поедут в другой регион на условиях повышения зарплаты в 2 раза, 53% — за бесплатное жилье, 19% нужен карьерный рост, 13% хотят, чтобы предоставили работу членам их семьи. Похожие требования выставят работники, если им предложат работу в другой стране.

«У нас остался шлейф советской ментальности: еще недавно переезд за границу, да и внутри страны, воспринимался как предательство», — говорит Ольга Крыштановская, руководитель сектора изучения элит Института социологии РАН. Впрочем, есть вполне рациональные причины, считает социолог: в США карьерные переезды осуществляются просто — продал дом в Принстоне, купил в Чикаго и получил примерно такое же качество жизни. В России пока все иначе.

Менеджерам, которые соглашаются на работу в другом городе, часто не удается перевезти семью и они живут в «мелькающем» режиме, возвращаясь на выходные домой, замечает Карина Худенко, партнер по управлению персоналом PricewaterhouseCoopers.

Чтобы убедить человека переехать и чтобы он не сбежал через месяц, стоит внимательно оценивать его «релокационный пакет» (медицинская страховка для всей семьи, ежегодный оплачиваемый проезд), учитывать интересы его близких (качественное образование для детей, комфорт проживания, инфраструктура для досуга), считает Максим Кауров, директор направления «Нефть и газ» рекрутинговой компании Staffwell.

Москвичи иногда опасаются, что региональный опыт негативно скажется на их дальнейшей карьере и следующий работодатель его не оценит. «Многие рассматривают переезд как повинность — отсидеть один-два года в провинции, чтобы потом занять высокую должность в столице, — а не как возможность получить новый опыт и навыки», — замечает Худенко. [16]

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной курсовой работе рассмотрены все основные аспекты теории фирмы как главного хозяйствующего субъекта современной экономической системы, а именно основные подходы в теории фирмы, классификация и организационно-правовые формы, производственная функция, показатели эффективности производства.

Во втором разделе курсовой работы представлен анализ ситуации последних лет на рынке труда современной России, а именно проблемы неполной и избыточной занятости населения, трудовой мобильности.

Проанализированы различные источники информации (учебники, статьи в журналах, электронные ресурсы), все поставленные вопросы раскрыты, проведен анализ и получены выводы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Байнев В.Ф. Экономика предприятия и организация производства [Текст]: учебное пособие / В.Ф. Байнев. - Мн.: изд. БГУ, 2006;
2. Павленков В.А. Рынок труда [Текст] / В.А. Павленков. – Москва: изд. ЮНИТИ-ДАНА, 2000;
3. Акулов В.Б., Рудаков М.Н. Теория организации [Текст]: учебное пособие / В.Б. Акулов. – Петрозаводск: изд. ПетрГУ, 2002;
4. Интернет университет информационных технологий. Курс – Микроэкономика фирмы [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.intuit.ru/department/itmngt/microecon/1/4.html, свободный. – Загл. c экрана;
5. Сажина М.А., Чибриков Г.Г. Экономическая теория [Текст]: Учебник для вузов / М.А. Сажина. - М.: Издательская группа Норма - Инфра-М, 1998. - 456с;
6. EconBook. Учебный материал – Введение в бизнес [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://econbook.kemsu.ru/introduct.html, свободный. - Загл. c экрана;
7. Market journal. Экономика. Теория производства [Электронный ресурс] - Режим доступа: www.market-journal.com/mikrojekonomika/5.html, свободный. - Загл. c экрана;
8. Википедия, свободная энциклопедия. Функция Кобба – Дугласа [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Функция\_Кобба-Дугласа, свободный. - Загл. c экрана;
9. Википедия, свободная энциклопедия. Факторы производства [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Фактор\_производства, свободный. - Загл. c экрана;
10. Петухов Р.М. Оценка эффективности промышленного производства: Методы и показатели [Текст] / Р.М. Петухов. – Москва: изд. Экономика, 1990;
11. Экономика БГЭУ – Блог «Эффективность производства» [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.economy-web.org/?p=584, свободный. - Загл. c экрана;
12. Электронный рынок труда [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.jobsmarket.ru/?get\_page=232, свободный. - Загл. c экрана;
13. Кабалина В., Рыжикова З. Неполная занятость в России [Текст] / В. Кабалина. – Москва: изд. Вопросы экономики, 1998;
14. Audit-it. Сайт информационной поддержки [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.audit-it.ru/news/personnel/268500.html, свободный. - Загл. c экрана;
15. А. Московская. Избыточная занятость на промышленных предприятиях России [Текст] / А. Московская. - Москва: изд. Вопросы экономики, 1998;
16. Архив газеты Ведомости [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/248021/ne\_speshat\_ponaehat, свободный. - Загл. c экрана;
17. СТО 01.04-2005. Стандарт организации. Работы студентов. Общие требования и правила оформления [Текст] – Архангельск: Изд-во АГТУ, 2005. – 104с.