

1. Предмет экономической теории и основные методы экономического анализа.

Что такое экономика? Термин "экономика" и производный от него "экономиста" происходят от слияния греческих слов "оikos" — дом, хозяйство и "nomos" — правило, закон. Значит, экономика — это управление хозяйством, правила ведения хозяйства. *А экономическая наука — это наука о законах развития хозяйства.*

Является ли экономическая наука практической дисциплиной или представляет собой преимущественно академический предмет? На первую часть вопроса убедительный ответ дал английский экономист Джон Мейнард Кейнс: "Идеи экономистов и политических мыслителей, — и когда они правы, и когда ошибаются, — имеют гораздо большее значение, чем принято думать. В действительности только они и правят миром. Люди-практики, которые считают себя совершенно неподверженными интеллектуальным влияниям, обычно являются рабами какого-нибудь экономиста прошлого". Действительно, в поле зрения экономической науки также проблем — мы, которые касаются всех без исключения: когда и какие виды работ надо выполнять, как их оплачивать, сколько товаров можно купить на определенную денежную сумму и т.д. Экономическая наука расширяет и приобретает политический характер, решение которых также затрагивает интересы человека: будет ли государство лишь безработицу, помогать неработающим жителям, нужно ли поощрять за конверсию и др. Экономическая наука отвечает на вопросы, касающиеся предпринимательства: почему так много бирж, стоит ли вкладывать деньги в акции или лучше положить их в банк и т.д. Наконец, экономика-наука должна ответить на вопросы, касающиеся науки и общества в целом. Например, выйдет ли мы из кризиса, как будем развиваться — с ориентиром на Запад или определим свой путь.

Экономическая теория — это наука о деятельности людей по поводу производства и обмена продуктов, наука о способах использования ограниченных производственных ресурсов для производства различных товаров и методов распределения их между членами общества.

Экономическая теория тесно соприкасается с другими науками — социологией, политологией, психологией, антропологией. Тесно связана она и с историей.

Как всякая наука экономическая теория имеет дело с фактами, явлениями, условиями в сфере экономики. Описание, обобщение и объяснение экономических процессов составляют *познавательную функцию* экономической теории (например, уровень безработицы, инфляции). В этой функции экономическая теория изучает то, что есть в экономике, дает научные представления об экономических процессах.

Но в отличие от естественных наук экономическая теория изучает процессы, которые реализуются через поведение людей в производстве, обмене, распределении и потреблении материальных благ. Отсюда другая — *практическая функция* экономической науки. Она обосновывает необходимость определенных действий, определенного экономического поведения людей. В этой функции экономическая наука определяет не то, что есть, а то, что должно быть, т.е. какие конкретные условия экономики желательны или нежелательны для общества (например, уровень безработицы и инфляции следует сократить).

Практическая функция показывает, что экономическая наука включает политические и морально-этические принципы (например, надо ли с помощью налоговой системы перераспределять средства в пользу бедных; как должны расти расходы на оборону — на 3,5 или на 10 % в год?). Следовательно, экономическая теория имеет дело с экономической политикой (как стимулировать экономический процесс, как выйти из кризиса, как социально защитить население от негативных рыночных процессов).

Методы изучения экономических процессов. Слово "метод" в переводе с греческого означает "путь к чему-либо". Применительно к экономической науке — это путь к достижению научной истины экономических процессов. Поэтому методы изучения экономической науки не только отражают познаваемые законы мира экономической реальности, но и выступают средством его дальнейшего познания.

Мир экономической реальности сложен и запутан. Задача экономической теории состоит в том, чтобы привести в систему хаотичный набор фактов. Экономическая теория устанавливает связи между фактами, обобщает их и выводит на этой основе определенные закономерности.

В построении закономерностей используется *метод обобщений и абстракций*, упрощающий процесс анализа экономического явления. *Абстракция* предполагает, что все другие явления, за исключением тех, которые в данный момент анализируются, остаются неизменными. Научная абстракция означает выделение наиболее существенных сторон изучаемого явления и отвлечение от всего второстепенного и случайного. Таким образом, *обобщение* и есть абстрагирование и наоборот — упрощение.

Экономическая теория — это модель, т.е. упрощенная картина экономической реальности. Такая модель позволяет лучше понять экономику, поскольку она абстрагируется от ненужных деталей действительности. В то же время экономическая теория строится на фактах, и потому она реалистична.

При исследовании функциональной и количественной зависимости экономических явлений широко используется *математический инструментарий*. Переменные величины, меняющие свое значение под влиянием различных факторов, обозначаются стандартными буквенными символами. Например, латинскими буквами P обозначается цена, D — спрос, S — предложение и т.д. Если две переменные величины экономического исследования x и y связаны функциональной зависимостью, то на математическом языке это означает, что у является функцией x ($y = f(x)$). Но для экономического анализа недостаточно показать эту зависимость, надо раскрыть, каким образом они связаны, т.е. как меняется y в зависимости от изменений x. Наиболее наглядно характер взаимоотношений двух величин определяет *графическая форма* функций. В экономической теории широко используется традиционная для математики декартова система координат, представляющая собой две взаимно перпендикулярные оси: ординат и ось абсцисс. Зависимость двух величин будет отражать кривая (с известной долей приближения). И чем больше исходных данных для построения графика, тем точнее кривая. Опшлет характер зависимости этих величин (все остальные переменные фиксируются).

Однако излишняя математизация экономической теории может увести исследования в область научных абстракций, далеких от реальной действительности.

Экономическая теория выводит законы на основе двух уровней анализа: микроэкономического и макроэкономического. В процессе *микроэкономического анализа* исследуются конкретные экономические единицы: отдельная отрасль, конкретная фирма или экономические показатели деятельности отдельной фирмы. Микроэкономический анализ необходим для того, чтобы рассмотреть специфические компоненты экономической системы.

Макроэкономический анализ используется для исследования либо экономики в целом, либо ее основных составляющих, которые называют агрегированными показателями (например, государственный сектор, национальный продукт, национальный доход). Макроэкономический анализ применяется для характеристики общей картины экономики или связей между отдельными агрегатами. Поэтому макроэкономический анализ оперирует такими величинами, как: валовой объем продукции, валовой объем дохода, общий уровень цен и т.д.

2. Экономический либерализм как основное направление развития экономической теории с конца XVIII до начала XX вв. Классическая школа (А. Смит, Д.Рикардо), "австрийская школа" (К. Менгер), теория общего равновесия, А. Маршалл.

Экономическая теория как наука является результатом длительного исторического развития. У истоков экономической науки стоит греческий мыслитель *Аристотель*, который был первым экономистом, употребившим термин "экономика" и "экономиста" в одном и том же смысле. Аристотель впервые в истории экономической науки подверг анализу основные экономические явления и закономерности общества того времени.

Свое название экономическая наука получила в XVII в. Француз *Антуан Монкретьен* впервые ввел в социально-экономическую литературу термин *политическая экономия*: в 1615 г. он издал "Трактат политической экономии". Этот Монкретьен провозгласил, что экономическая наука занимается экономикой, хозяйством в рамках национальных государств (политика — государство). Однако главная заслуга Монкретьена состоит в том, что он выделил в особый самостоятельный предмет исследования экономические проблемы. Этим он отделил экономическую науку от других общественных наук.

Полтора столетия после Монкретьена политическая экономия рассматривалась преимущественно как наука о государственном хозяйстве. Только с созданием классической школы буржуазной политической экономии, основоположником которой был английский экономист *Адам Смит*, ее характер изменился, и она стала превращаться в науку о законах хозяйства вообще.

Представителями *классической школы* являются У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо, у которых основным объектом исследования выступает производство как таковое, независимо от его отраслевых особенностей, а также распределение благ.

А.Смит впервые разработал учение о хозяйстве как о системе, в которой действуют стихийные законы, "невидимая рука", с помощью которой достигается "естественный порядок", эффективное экономическое развитие. А.Смит впервые показал, что — экономика развивается на основе стихийного механизма саморегулирования. В своем главном экономическом труде "Исследование о природе и причинах богатства народов" он определяет источником материального богатства труд вообще, существующий в рамках общественного разделения труда. Отсюда его теория трудовой стоимости, согласно которой стоимость товара определяется количеством затраченного труда. Однако, считая эту теорию пригодной лишь для "первоначального состояния общества", А.Смит сконструировал другую теорию стоимости для условий капитализма, в которой стоимость (весь годовой продукт общества) складывается из доходов — заработной платы, прибыли и ренты. Но это утверждение А.Смита противоречит его трудовой теории стоимости. Вплоть до начала XIX в. политическая экономия считалась преимущественно английской наукой, а изучающих политическую экономию называли *смитианами*.

Крупнейшим представителем нового веяния в экономической науке является английский экономист *Альфред Маршалл*. Свои экономические воззрения он отразил в труде "Принципы экономики" (1890). Исследование экономических проблем А.Маршалл связывает с микроанализом. В центре внимания его учения — индивид, свобода выбора индивида, решение преимущественно практических вопросов. А.Маршалл первым применил в экономической теории математический аппарат.

А.Маршалл — один из родоначальников маржиналистского направления в экономической науке (маржа — предел). С его именем связаны новые разделы в экономической науке — теория предельной полезности и предельных издержек.

Однако теории маржиналистов, и в том числе А.Маршалла, отличают статичный характером, преодолеть который пытался австрийский экономист *Йозеф Шумпетер*. Его работа "Экономические циклы" (1939) раскрывает динамику капиталистического производства, связывая его с инновационным процессом. И.Шумпетер показал взаимосвязь трех видов циклов — коротких (2 года 4 месяца), средних (10 лет) и длинных (55 лет) циклов.

Настоящую революцию в экономической теории произвела опубликованная в 1936 г. "Общая теория занятости, процента и денег" *Джона Кейнса*, с чьим именем связано рождение нового направления в экономической мысли — кейнсианства. Дж.Кейнс и его последователи повернули экономическую теорию к макроэкономике, рассматривая все проблемы как общественно-национальные. С этих позиций кейнсианцы анализируют и хозяйственный механизм рыночной экономики. Дж.Кейнс отказался от рассмотрения рынка как идеального саморегулирующегося механизма, ибо он не может обеспечить "эффективный спрос".

Заслуга Дж.Кейнса состоит в том, что он впервые указал на важную роль государства, которое посредством кредитно-денежной и бюджетной политики обеспечивает эффективное функционирование рыночной системы.

3. Критика классического направления развития экономической теории в XIX — начале XX вв.: марксизм и институционализм (Т. Веблен, Дж. Гобсон).

Крупный вклад в развитие экономической теории внес *Карл Маркс*, который впервые применил метод материалистической диалектики к анализу социально-экономических явлений. Это позволило ему не только дать критику предшествующей политической экономии, отметив все ценное, что было сказано предыдущими учеными, но и раскрыть законы движения капиталистической системы с позиции рабочего класса ("Капитал", 1867). В отличие от других экономических течений марксизм — это учение о революционном преобразовании капиталистического общества.

Классовый анализ буржуазного общества послужил основой для игнорирования учения К.Маркса отдельными экономическими школами. Однако в последние десятилетия наметилась тенденция к тому, чтобы марксизм занял заслуженное место в истории экономической науки. Отдельные положения марксистской теории стали широко использоваться "радикальной" экономической школой.

Критика различные направления экономической мысли, радикальная политическая экономия стремится занять промежуточное положение между марксизмом и буржуазным реформизмом, выступая, по словам американского экономиста *Е.Ханна*, "за радикальную экономическую реорганизацию, но не революцию".

В конце XIX — начале XX в. разработка общих принципов политической экономии замещается исследованием различных проблем экономической практики; качественный анализ вытесняется количественным. В экономической теории широко используются математические методы исследования. Название экономической теории "политическая экономия" меняется на "экономика" (*οικονομία*).

Как основоположник институционализма Веблен выводит ряд экономических явлений из общественной психологии, в основе его взглядов лежит своеобразное понимание человека как биосоциального существа, руководимого врожденными инстинктами. К числу последних Т.Веблен относит инстинкт самосохранения и сохранения рода ("родительское чувство"), инстинкт мастерства ("склонность или предрасположение к эффективным действиям"), а также склонности к соперничеству, подражанию, праздному любопытству. Так, частная собственность предстает в его произведениях как следствие изначальной человеческой склонности к конкуренции: она изображается наиболее заметным доказательством успеха в соревновании и "традиционной основой уважения". Более сложная психологическая подоплека свойственна категории "завистливое сравнение", играющей в системе Веблена чрезвычайно важную роль. При помощи этой категории Веблен интерпретирует такие экономические явления, как приверженность людей к престижному потреблению, а также к накоплению капитала: собственник меньшего по размеру состоянию испытывает зависть к более крупному капиталисту и стремится догнать его; при достижении желаемого уровня проявляется стремление перенять других и тем самым превзойти конкурентов.

Согласно Веблену, институты, или "принятая в настоящее время система общественной жизни", определяют непосредственные цели, подчиняющие поведение людей. Но благоприятные условия экономического развития существуют лишь в том случае, когда система институтов находится в гармонии с конечными целями, вытекающими из инстинктов.

Другим важнейшим фактором, лежащим в основе изменения институтов, Т. Веблен считал технику, технологию. Согласно его учению, эту доминирующую роль техника выполняет не всегда, а лишь на стадии машинного производства. Таким образом, в методологии Веблена, присутствуют элементы истории, хотя во многом технократического свойства: институты изменяются потому, что на них воздействует человеческая психология, с одной стороны, и сплошной поток технических факторов — с другой. Эта двойственная психолого-технократическая концепция заложила основы современных теорий стабильности экономического роста и индустриальной цивилизации.

По существу институционалисты выступали за смешанную экономику. В известной мере они были предшественниками кейнсиан-ства, особенно Дж.А.Гобсон. Институционалисты хотели перестроить капиталистическую экономику на разумных основаниях. Они разрабатывались идеи общественного контроля над предпринимательством, обосновывалась необходимость планирования экономики (У.К.Митчел). Институционалисты различали три ветви государственной власти: законодательную, исполнительную и судебную. Особый интерес они проявляли к юридический основаниям экономического поведения. По их мнению, право определяет правило поведения на рынке.

4. Основные направления современной экономической мысли: неоклассический синтез (П. Самуэльсон), неинституционализм (Дж. К. Гэлбрейт), монетаризм (М. Фридман, Ф. А. фон Хайек).

В оценке механизма функционирования рыночной экономики и практической деятельности ее институтов в современной экономической мысли определены направления. *Неоклассическое*, ориентированное на свободное предпринимательство и рыночный механизм, ограничение государственного вмешательства в экономику. Американский экономист *Пол Самуэльсон* пытался органически соединить методы рыночного и государственного регулирования.

Представители *институционально-социологического* направления (Дж. Гэлбрейт, Я. Тинберген) рассматривают экономику в качестве системы, в которой отношения между хозяйствующими агентами складываются под влиянием как экономических, так и социологических, политических и социально-психологических факторов. Объектом их исследования являются "институты", под которыми подразумеваются корпорации, профсоюзы, государство, а также различного рода правовые, морально-этические и психологические явления (например, обычаи, нормы поведения различных социальных групп, привычки, инстинкты и т.д.).

Неолиберализм - направление в экономической науке и практике управления хозяйственной деятельностью, сторонники которого отстаивают принцип саморегулирования, свободного от излишней регламентации. Неолибералы следуют двум традиционным положениям. Во-первых, они исходят из того, что рынок как наиболее эффективная система хозяйства создает наилучшие условия для экономического роста; Во-вторых, отстаивают приоритетное значение свободы выбора субъектов экономической деятельности. Государство должно обеспечить условия для конкуренции и осуществлять контроль там, где эти условия отсутствуют.

В середине 50-х гг. возник *монетаризм* — экономическая теория, приписывающая денежной массе, находящейся в обращении, роль определяющего фактора в процессе формирования хозяйственной конъюнктуры и устанавливающая причинную связь между изменениями количества денег и величиной валового конечного продукта. Лидер монетаризма профессор Чикагского университета М. Фридман выступил с опровержением идей Дж. М. Кейнса и попытался доказать, что рыночному хозяйству присуща особая устойчивость, делающая ненужным вмешательство государства в хозяйственный процесс.

Неокейнсианское, ориентированное на усиление государственного вмешательства в экономику и проведение активной экономической политики.

Однако на практике происходит обновленный интеллектуальный синтез разных направлений на основе существенного пересмотра ортодоксальных положений кейнсизма и кейнсианцев и сближения с неинституционализмом. В результате макроэкономическая система, на которой основано кейнсианство, дополняется микроэкономическим анализом теории рынков и ценообразования. Это направление получило в экономической мысли название *посткейнсианства*. В целом представители посткейнсианства выступают сторонниками дальнейшего совершенствования механизма регулирования рыночной экономики на основе не только краткосрочного, но и долгосрочного ее планирования. Необходимость долгосрочного регулирования объясняется выдвигаемым в современных условиях на передний план проблем растущей дефицитности базисных ресурсов (энергии, сырья, продовольственных товаров), транспорта и связи, а также восстановления и охраны окружающей среды. Программы долгосрочного регулирования национальных экономик должны способствовать разрешению этих проблем.

5. Товар и его свойства

Товар - это продукт труда, удовлетворяющий ту или иную общественную потребность посредством купли-продажи. Товар обладает двумя свойствами - удовлетворять потребности людей и обмениваться.

6. Собственность и рыночные отношения. Частная собственность и ее эволюция. Виды собственности в современной смешанной рыночной экономике.

Собственность — это исторически определенная форма присвоения людьми материальных благ в процессе их производства, обмена и потребления. Собственность как присвоение представляет единство юридического и экономического содержания. Субъектами собственности могут выступать люди, предприятия, государство. Объектами собственности являются факторы производства и готовая продукция.

Юридическое содержание собственности реализуется через совокупность правомочий ее субъектов: через владение (физическое обладание фактором производства), использование (извлечение пользы), распоряжение (юридическое оформление своей деятельности).

Экономическое содержание собственности раскрывается через ее функциональную характеристику: владение, управление, контроль. Главным в функциональной характеристике собственности является контроль над производственно-финансовой деятельностью субъекта собственности.

Частная собственность представляет собой индивидуальное владение землей, зданиями, оборудованием, трудом, капиталом (факторами производства) с возможностью их отчуждения и правом передачи по наследству.

Частная собственность лежит в основе товарного производства и рыночной экономики. Она обеспечивает экономическую свободу, независимость экономического поведения и экономическую ответственность производителя.

Исторически частная собственность эволюционирует, ее формы меняются. Первоначально возникла индивидуальная частная собственность, т.е. личное (частное) владение всем предприятием. Индивидуальные собственники сами трудятся, но могут привлекать и наемный труд. Индивидуальный частный собственник отвечает за деятельность своего предприятия всем своим имуществом. Поэтому он наиболее рискован из всех предпринимателей. Сегодня, несмотря на снижение удельного веса индивидуальной частной собственности (в США, например, он составляет всего 6 % в ежегодном валовом доходе всех фирм), роль индивидуальной частной собственности по-прежнему велика, особенно в сфере услуг. В США индивидуальной частной собственник обеспечивает американцев первоклассной и дешевой системой бытовых услуг, розничной и оптовой торговли, ремонтно-строительных работ, продукцией местной промышленности. Индивидуальный частный собственник вкусно, обильно, по дешевым ценам кормит народ.

В современных условиях наряду с индивидуальной частной собственностью активное развитие получила акционерная собственность, где личное владение капиталом заменяется коллективным совладением, хотя краеугольным камнем остается индивидуальная частная собственность на акции (паи). При акционерной собственности результаты коммерческой деятельности предприятия не подпадают интересам одного лица, а направлены на удовлетворение интересов предприятия в целом и каждого акционера в отдельности (соответственно размеру пая — акции).

Частная с-ть выражает отношения присвоения — отчуждения средств и результатов права част. лицами. Выделяют: трудовая и нетрудовая.

Трудовая — результат предпринятой деятельности данного лица и его семьи.

Нетрудовая с-ть возникает от получения имущества по наследству, дивидендов от акций облигаций, доходов от средств, вложенных в кредитные учреждения.

Общественная с-ть означает совместное присвоение - отчуждение средств и результатов производства.

Основные формы: государственная и коллективная. В свою очередь *коллективная собственность*: народная, кооперативная и акционерная.

Государственная: федеральная и муниципальная.

В РФ согласно закону о соб-ти выделяют: частную, государственную, коллективную и смешанную.

Изменения в отношениях с-ти стали основным стержнем эк. реформ в бывших советских республиках. Требуют решения проблемы:

- до какого уровня должна снизиться гос. собственность
- какими темпами пойдет это
- как и кому должна переходить эта собственность

В России, в РФ и др. странах СНГ взят курс на переход у системе сочетающей частную, гос-ную и смешанную формы с-ти. Существуют рекомендации снизить гос-ную с-ть до 50% и даже 30%.

Госсектору еще долгое время будут принадлежать, значит, позиции в нар. хоз-ве.

Важная проблема в развитии гос. с-ти: преодоление монополизма, характерного для командно-административной системы. Трансформация с-ти — процесс сложный и соц. — острый.

7. Рынок и его механизм. Позитивные и негативные стороны рыночного механизма.

Рыночный механизм потребительского рынка представляет сложную систему из:

- объектов рынка (товары, услуги, деньги)
- субъектов рынка (продавцы, покупатели, посредники, органы государственной власти)
- предпринимательской силы
- связей между субъектами (кооперация, конкуренция)

• ценового механизма (механизма формирования потребительских цен и распределения экономических ресурсов)

• средств принятия согласованных решений (переговоров, контракты, сделки, социологические исследования)

• информации о решениях принимаемых на рынке потребителями, производителями, государством

Объектом рынка являются товары потребительского назначения, для удовлетворения потребностей индивидумов, семей, коллективов, реализуемые через различные виды торговли. Объектом рынка также являются деньги (в любой форме).

Субъекты рынка - это люди, организации, выступающие в качестве индивидуальных и коллективных субъектов, рыночного хозяйства.

Существуют следующие виды субъектов рынка:

1. Домашнее хозяйство - это экономическая единица в составе одного или нескольких человек. Она обеспечивает производство и воспроизводство человеческого капитала. Она самостоятельно принимает решения на потребительском рынке. Она является собственником какого-либо фактора производства (земля, капитал, рабочая сила). Стремится максимально удовлетворить свои потребности. Домохозяйством, кроме семей, могут называться и организации, которые занимаются производством (церковь, профсоюз, партия).

2. Банк - это особая, финансово-кредитная организация, которая на потребительском рынке регулирует движение денежной массы, необходимой для нормального функционирования рынка.

3. Государство - на потребительском рынке, оно представлено политическими учреждениями, которые осуществляют политическую и юридическую власть, в целях осуществления общественных потребностей. Государство является императивным субъектом рынка, его распоряжения обязательны для всех остальных.

4. Предприятие - это экономическая единица которая: - использует факторы производства для изготовления продукции с целью ее продажи;

- стремится к увеличению прибыли;
- самостоятельно принимает решения;

Предприниматель на рынке способствует решению следующих задач:

- увеличение числа рабочих мест
- внедрение в производство НТП
- способствует разработкам и внедрению новых технологий
- способствует созданию новых товаров и услуг
- способствует улучшению социального положения общества
- способствует решению экологических проблем

8.9 Рынок, функции рынка и его виды.

Основная и самая главная особенность рыночной экономики - наличие рыночного механизма стабилизации цены товара, удовлетворяющей наибольшее количество покупателей и продавцов.

Элементами рыночного механизма являются: спрос, предложение, цена, конкуренция.

Спрос - это количество товаров, которые потребитель готов купить по данной цене.

Закон спроса - чем ниже цена, тем больше спрос.

Факторы, влияющие на спрос:

- Цена
- Величина дохода покупателя
- Количество потребителей
- Потребительские предпочтения и ожидания

(например, желания приобрести поторее при возрастающей инфляции)

Факторы взаимозаменяющих и взаимодополняющих товаров

Предложение - количество товара, которое производитель готов произвести по данной цене.

Закон предложения - чем ниже цена, тем ниже предложение

Факторы, влияющие на предложение

- Цена
- Изменение цен на ресурсы
- Изменение технологии
- Кол-во производителей

Кривые спроса и предложения, будучи нарисованы на одном графике пересекаются в некоторой точке, называемой точкой рыночного равновесия. Рынок вынуждает производителя изменять цены до тех пор, пока она не будет равна цене рыночного равновесия в данных условиях. Это и есть результат работы рыночного механизма.

Сущность и функции рынка

В самом общем виде рынок - это система экономических отношений, складывающихся в процессе производства, обращения и распределения товаров, а также движения денежных средств. В условиях господства рыночных связей все отношения людей в обществе охвачены куплей-продажей.

Более точно рынок представляет сферу обмена, в которой осуществляется связь между агентами общественного производства в форме купли-продажи, то есть связь производителей и потребителей.

Субъектами рынка являются продавцы и покупатели. В качестве них выступают домохозяйства, фирмы, государство. Большинство субъектов рынка действуют одновременно и как покупатели, и как продавцы.

Рынок включает три основных элемента: рынок товаров и услуг, рынок труда, рынок капитала. Все они связаны.

Рынок предполагает следующие признаки:

- неограниченное число участников, свободный доступ и выход из него. Так реализуется экономическая свобода, то есть не один участник не в состоянии оказывать влияние на решения, принимаемые другими;
- мобильность материальных, трудовых, финансовых ресурсов, так как необходимо расширение производства и пр.

- наличие у каждого субъекта рынка достоверной и полной информации о предложении, спросе, ценах, норме прибыли и др.
- отсутствие монополии производителя, однородность однородных товаров.

Такой рынок еще называют рынком совершенной конкуренции, рынок выполняет несколько основных функций:

- Рынок выдвигает равновесную цену, выгодно наибольшему количеству покупателей и продавцов
- Рынок гарантирует конкуренцию, вследствие чего повышается качество товара
- Рынок определяет предпочтения покупателей

10. Закон спроса и предложения. Цена рыночного равновесия.

Ценообразование на рынке складывается в зависимости от спроса и предложения — важнейших экономических рычагов рыночной экономики.

Спрос — это потребность в товарах и услугах, обеспеченная необходимыми денежными и другими платежными средствами. Спрос определяет, что покупать на рынке и в каком количестве; на стороне спроса — деньги. На рынке покупатели (потребители) хотят купить товар и удовлетворить свою потребность. Спрос покупателей на определенный товар зависит от множества факторов: денежного дохода и роста населения, от размера рынка, льгот потребителю, субъективных вкусов потребителей, наличия товаров-субститутов (товаров-заменителей) и др. Но главным фактором, определяющим спрос, является цена (покупатели всегда хотят купить товар дешевле, а продавцы — продать дороже). Покупатель предлагает цену спроса — предельно максимальную цену, за которую он согласен купить товар. Выше эта цена подняться не может, так как у покупателя нет больше денег. Следовательно, при неизменности всех других факторов у покупателя существует определенное соотношение между рыночной ценой товара и величиной спроса на него. Это отношение называется кривой спроса.

Если цены растут, то спрос уменьшается.

Предложение — это количество товаров и услуг, которое производитель желает продать на рынке. Предложение показывает, какая и в каком количестве произведена продукция, которую производитель желает продать на рынке. На стороне предложения — товары. На предложение товаров могут влиять технический прогресс, монопольное положение производителя, движение цен на другие товары и др. Важнейшими факторами, воздействующими на предложение товара, являются цены на этот товар и издержки его производства. Как связано предложение с ценой? Производители стремятся продать товар дороже. Продавцы начинают на свой товар предельно минимальную цену, так как более низкая цена делает их производство нерентабельным. Соотношение между рыночными ценами предложения и количеством товаров называется кривой предложения. По мере повышения цены предложения возрастает число продавцов (производителей) и объем предложения на рынке (S). Итак, кривые спроса и предложения указывают, какое количество товара конкурирующие потребители и производители готовы покупать и продавать в зависимости от цены, которую они платят и получают.

Механизм спроса и предложения. Если государство не вмешивается в рыночный механизм, т. е. не вводит контроль за ценами, то спрос и предложение на конкурентном рынке приводят в равновесие и устанавливаются рыночная цена товара и его общий объем производства. Равновесие возникает при таких ценах и при таких количествах товаров, при которых конкурентные силы сбалансированы, т. е. когда количество товаров, которое хотят купить покупатели, соответствует количеству товаров, которое продавцы хотят продать. В результате образуется равновесная цена — цена такого уровня, когда объем предложения соответствует объему спроса. Колебания спроса и предложения изменяют равновесную цену и равновесное количество товаров на рынке. Это выражается в следующем:

- увеличение спроса вызывает рост как равновесной цены, так и равновесного количества товара;
- уменьшение спроса приводит к падению равновесной цены и равновесного количества товара;
- рост предложения товара вызывает уменьшение равновесной цены и увеличение равновесного количества товара;
- сокращение предложения ведет к увеличению равновесной цены и уменьшению равновесного количества товара.

Таким образом, на рынке спрос и предложение не всегда уравновешены, но рынок тяготеет к равновесию. В рыночной экономике действует **закон спроса и предложения**, согласно которому любое изменение спроса и предложения автоматически включает стихийный механизм поиска равновесных цен, т. е. равновесия производства и потребления, что и создает сбалансированность экономики.

12. Издержки производства, их виды. Проблема минимизации издержек

Издержки производства - это выраженные в денежной форме затраты фирмы, связанные с приобретением факторов производства и их использованием.

Виды издержек:
Бухгалтерские издержки - включают следующие статьи расходов: амортизация, материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальное страхование.

Экономические издержки - отличаются от бухгалтерских тем, что выражают разные варианты использования средств фирмы. Экономический подход к определению издержек

производства позволяет раскрыть их состав, разное участие структурных элементов в увеличении объема выпуска товаров. В краткосрочном периоде издержки производства могут быть разделены на постоянные и переменные:

Постоянные издержки - это денежные затраты на ресурсы, составляющие постоянные факторы производства. Их величина не зависит от объема производства. Они состоят из затрат на эксплуатацию зданий, оборудования, аренду и пр. Они \$ даже тогда, когда фирма ничего не производит. Это неоплачиваемые издержки, создающие основу для возникновения убытков фирмы.

Переменные издержки - это денежные затраты на ресурсы, составляющие переменные факторы производства. К ним относятся затраты на материалы, сырье, зарплату.

Для очень продолжительных периодов такое деление очень условно.

Сумма постоянных и переменных издержек образует общие (суммарные) издержки производства. Для фирмы это наименьшие общие денежные затраты, необходимые для производства определенного количества продукции. Они - возрастающая функция объема выпуска.

Фирму интересуют средние издержки, так как увеличение общих издержек может скрывать снижение средних, то есть издержек, приходящихся на единицу продукции. По мере увеличения объема производства средние постоянные издержки снижаются, а средние переменные возрастают. При этом общие средние издержки будут снижаться до тех пор, пока рост средних переменных издержек нейтрализует снижение средних постоянных издержек. Затем рост объема производства будет сопровождаться ростом общих средних издержек.

Предельные издержки - это издержки, которые дополнительно требуются для производства одной дополнительной, сверх определенного объема, единицы продукции. Они исчисляются путем вычитания соседних значений издержек.

В соответствии с законом убывающей предельной отдачи, получаем что с определенного момента каждой новой привлеченной единице переменных издержек будет соответствовать все меньшее количество добавочного продукта. То есть предельные издержки будут расти. Таким образом, если предельные издержки ниже средних, то расширение производства приведет к дальнейшему снижению средних издержек. Если наоборот, то снижение средних издержек возможно только путем сокращения объема выпуска. Минимум средних издержек, если средние и предельные равны.

13. Виды структур рынка (совершенная конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия, чистая монополия) и их основные классификационные признаки.

Экономисты объединяют отрасли промышленности в четыре рыночные структуры (модеи): чистую конкуренцию, чистую монополию, монополистическую конкуренцию, олигополию. Эти четыре модели рынка различаются по числу фирм в отрасли, тем, какая продукция производится — стандартизированная или многообразная, и тем, легко ли или трудно новым фирмам вступить в отрасль.

1. В условиях совершенной (чистой) конкуренции в отрасли одновременно действует очень большое число фирм, производящих стандартизированный продукт (например, пшеницу или арахис). Новые фирмы могут легко войти в отрасль.

2. Абсолютная (чистая) монополия представляет собой рынок, где одна фирма является единственным продавцом продукта или услуги (такова, например, местная энергетическая компания). Проникновение в отрасль других фирм заблокировано, так что существующая там фирма и составляет всю отрасль. Поскольку в отрасли производится только один продукт, очевидно, что здесь отсутствует дифференциация продукции.

3. Монополистическая конкуренция характеризуется сравнительно большим числом продавцов, которые производят многообразные продукты (одежда, мебель, книги). На этих рынках развита *ценовая конкуренция*, то есть фирмы используют такую стратегию рыночного поведения, при которой они с помощью особого дизайна или отделки (этот элемент рыночного поведения называется *дифференциацией продукта*) пытаются выделить свой продукт или услугу из общей массы продукции, предлагаемой конкурентами. Вход в отрасли монополистической конкуренции достаточно прост.

4. Олигополия предполагает малое число фирм на рынке и эта «многочисленность» означает, что каждая фирма испытывает на себе влияние решений, принимаемых соперниками, и должна учитывать эти решения, устанавливая собственные цены и планируя объем производства.

Неовершенная конкуренция - рыночная структура, которая отклоняется от чисто конкурентной модели рынка.

| Модели рынка | | | | |
|------------------------------|---------------------------------------|---|--|---|
| Признаки | Чистая конкуренция | Монополистическая конкуренция | Олигополия | Чистая монополия |
| Число фирм | Очень много | Много | Несколько | Одна |
| Тип продукта | Стандартизированный | Дифференцированный | Стандартизированный или дифференцированный | Уникальная, нет близких заменителей |
| Контроль над ценами | Отсутствует | Возможен, но в довольно узких рамках | Ограниченный взаимной зависимостью, значительной при тайном сговоре | Значительный |
| Условия вступления в отрасль | Очень легкие, препятствия отсутствуют | Сравнительно легкие | Существенно затруднены | Блокировано |
| Ценовая конкуренция | Отсутствует | Значительный упор на рекламу, товарные знаки, товарные марки и т.д. | Очень распространена, особенно при дифференциации продукта | Главным образом реклама и отношения с общественностью |
| Примеры | Сельское хозяйство | Розничная торговля, производство одежды, обуви | Производство стали, автомобилей, с/х инвентаря, многих бытовых электроприборов | Местные предприятия коммунального хозяйства |

14. Равновесие фирмы в условиях совершенной и несовершенной конкуренции.

Эффективность размещения ресурсов, выражающаяся в минимизации издержек производства и максимизации прибыли, важна не сама по себе, а для достижения фирмой устойчивости, равновесия на рынке.

Под равновесием фирмы понимается состояние, при котором она достигает максимальной эффективности производства и, следовательно, стабилизирует масштабы своей деятельности и объемы продаж.

Поиски фирмой равновесия в условиях совершенной и несовершенной конкуренции различны.

Равновесие фирмы в условиях совершенной конкуренции. Для раскрытия этого вопроса следует отметить, что, во-первых, важнейший параметр рыночного равновесия — это альтернативные издержки, или издержки выбора, отражающие экономическую свободу и равенство всех субъектов экономики; во-вторых, в условиях совершенной конкуренции фирма, добиваясь максимизации прибыли, может контролировать лишь один параметр — объем продукции (предложение), связанный с предельными затратами; в-третьих, в заданной рыночной цене (определяющей спрос) главную роль играют предельные издержки.

В краткосрочном периоде уровень цен, определяющий равновесие на рынке, ориентирован на предельные издержки и предельный доход, с одной стороны, и объем продукции, у которой предельный доход больше предельных издержек, с другой. В результате на рынке устанавливается такая цена, при которой должна продаваться вся продукция. Поскольку максимум прибыли фирма достигает при условии равенства предельного дохода и предельных издержек, равновесие фирмы может быть достигнуто, если фирма расширяет свое производство до точки, когда предельные издержки уравниваются с ценами (предельный доход есть цена на товар). В этой точке фирма достигает оптимального уровня производства и переходит в положение равновесия.

В долгосрочном периоде равновесие фирмы достигается при условии равенства минимальных средних издержек и среднего дохода. В результате достижения равновесия каждой фирмой устанавливается равновесие отраслевого рынка. Под равновесием отраслевого рынка понимают оптимизацию размеров фирм данной отрасли при одновременном снижении цены на отраслевом рынке до уровня минимальных средних издержек производства.

Нарушения равновесия фирмы и отраслевого рынка связаны с изменением цен, издержек и других параметров деятельности фирмы. Это побуждает фирму вновь расширять или сворачивать производство, искать пути вложения ресурсов, выходить на новые рынки. Стремление фирмы вновь прийти к равновесному состоянию гарантирует эффективность развития и самой фирмы, и отрасли.

Таким образом, для фирмы в условиях совершенной конкуренции поиски равновесия связаны с постоянной динамикой и развитием.

Равновесие фирмы в условиях несовершенной конкуренции. Для несовершенной конкуренции условия равновесия реализуются в меньшей степени. Фирма при любой из форм несовершенной конкуренции различными способами контролирует динамику рыночной цены и этим стабилизирует свое положение (достигает равновесия) независимо от требований рынка и внутренней эффективности. Так, в условиях чистой монополии фирма, являясь единственным продавцом, максимизирует свой доход (а не прибыль). Такая фирма может определять по своему выбору значение двух параметров — объема выпуска продукции и цены. Стремление к максимизации дохода заставляет фирму-монополиста производить меньше продукции, создавая тем самым небольшой дефицит товара, и продавать ее по более высокой цене. Эта цена будет превышать предельные издержки. Поэтому равновесие фирмы достигается в большей степени за счет стабильности ее монопольного положения на рынке и в меньшей — за счет оптимизации размещения ресурсов. В целом чем меньше развита конкурентная среда отраслевого рынка, а положение фирмы ближе к монопольному, тем слабее работают стимулы оптимизации деятельности фирмы и ниже вероятность равновесия отраслевого рынка.

Однако было бы ошибочно полагать, что монопольное положение фирмы полностью противоречит эффективности производства. В рыночной экономике монополия связана с большим количеством ограничений. Сохранение монопольного положения фирмы возможно лишь при определенных условиях: отсутствие предложения товаров-заменителей, поддержание барьеров, препятствующих появлению на рынке новых фирм. Поэтому в условиях рыночной экономики фирма-монополист ради стабилизации своего монопольного положения все-таки предпринимает усилия по повышению эффективности производства.

Абсолютное противоречие монополии и эффективности производства существует лишь в случае внешнего, например законодательного, закрепления монопольного положения фирмы. Но такая ситуация, как правило, складывается только для государственной монополии.

16. Олигополия. Особенности олигополистического рынка.

Олигополистическая конкуренция. Несколько предприятий (3-8 шт.)

Жесткая конкуренция, высокий уровень концентрации производства.

Уровень цен поддерживается таким образом, что остается дополнительная мощность, которая используется на инновации.

Существенные барьеры входа на рынок:

Все, что уже изобретено уже запатентовано

На рынке нет квалифицированных рабочих (все уже заняты)

Основная особенность олигополистического рынка, как это следует из названия, является обзорность и взаимозависимость субъектов рынка. Любое принятое решение о снижении цены влечет за собой убытки всех фирм, поэтому существует негласная договоренность: не делать резких движений. Одна главная фирма задает уровень цен, другие следуют за ней.

Эта негласная картельная организация очень опасна и должна контролироваться государством

17. Основные формы монополизма. Антимонополия политика государства.

Структура рынка чистой монополии противоречива: чистая монополия представлена как одна из моделей структуры рынка. Между тем монополия отрицает рынок. Есть сознательное регулирование экономических процессов. Опасность монополии состоит в том, что она, устраняя конкуренцию, уничтожает движущую силу развития производства. Манипулируя ценами и объемами производства, она способна привносить прибыль сверх обычной. Если увеличивать прибыль можно путем сокращения производства и вздувания цен, то утрачивается стимул к внедрению достижений научно-технического прогресса. Монополия сопротивляется или подавляет технологические достижения.

Монополия означает существование одного продавца на рынке. Продукт, который он продает, не имеет заменителей. Монополия в реальной жизни определить довольно сложно. Концентрация капитала и производства имеет два измерения - абсолютное и относительное. Монополистическая ситуация существенным образом зависит от степени взаимозаменяемости товаров и услуг. Отсюда определенное значение для идентификации монополии имеет показатель перекрестной эластичности спроса. Положительная перекрестная эластичность спроса свидетельствует о том, что товары являются взаимозаменяемыми, а их производители не являются монополистами.

Виды монополии

- Естественная (сформированная вследствие внешних факторов, таких как технология, природные ресурсы и т.д. например МПС России);

- Монополия основанная на дифференцированности продукции;

- Научно-техническая (временная монополия для исследования или производства)

- Монополия (один покупатель)

Особенностью монополии является отсутствие для максимизации прибыли приводить цену к состоянию рыночного равновесия, обычно монополии повышают цену практически бесконечно (в зависимости от эластичности спроса) чтобы максимизировать свои доходы.

Антигосударственная (антимонополия) политика государства направлена на регулирование отношений между участниками рыночного обмена. Она имеет два направления: 1) запрещение или ограничение определенных нежелательных видов делового поведения; 2) формирование конкурентной рыночной структуры, в рамках которой желаемое поведение производителей будет достигаться более или менее автоматически. Эта политика зависит от каждой изовой страны.

При осуществлении антигосударственной политики государства может придерживаться одного из двух подходов: 1) объявлять незаконными все соглашения между конкурирующими фирмами по фиксации цен, ограничению объема продаж, разделу рынков безотносительно к возможным результатам. Этот подход связан с правилом рет се, согласно которому монополистическая практика является незаконной независимо от того, можно ли доказать её антисоциальный характер; 2) на основе правила целесообразности признавать действия фирм незаконными только тогда, когда предполагаемое действие не только было совершено, но и противоречит общественным интересам. В США предпочитают первый, в Европе - второй. Антигосударственное законодательство встречается с одной дилеммой: следует ли принимать во внимание поведение фирмы на рынке или структуру рынка (антигосударственное законодательство должно способствовать формированию структуры рынка, благоприятной для развития конкуренции).

18. Организационно – правовые формы предпринимательства.

Индивидуальная частная фирма – это владение и ведение бизнеса одним человеком. Частный предприниматель (собственник) лично контролирует деятельность предприятия. Преимущество: самостоятельность, простота регистрации и управления, отсутствие двойного налогообложения; недостаток: в дефиците ресурсов и неограниченной экономической ответственности.

Полное товарищество – форма организации предприятия, основанная на личном участии собственников в его управлении. Черты: 1) неограниченная ответственность по обязательствам товарищества всех его членов; 2) совместная собственность членов; 3) неустойчивость организационной структуры.

Статус товарищества в каждой стране определяется по-разному (например, в Германии полное товарищество не является юридическим лицом, во Франции – является).

Главный отличительный признак – 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.

Преимущества: гибкость, уплата налога только с индивидуальных доходов участников (если товарищество не является юридическим лицом), максимальная свобода маневра. Плюсом 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. Черты: 1) ответственность по своим обязательствам всем имуществом, вкладчики же несут ответственность только в пределах вноса; 2) статус юридического лица; 3) регулирование деятельности со стороны государства, как правило, по соответствующим нормам акционерного законодательства.

Общественности. В отличие от акционерных обществ в ТОО создается паевая 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. Паевые свидетельства ТОО в отличие от акций 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 с ограниченной ответственностью 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 вложения вклада в паевую капитал. Оно требует меньшего капитала для ведения дела, отличается простой системой отчетности. ТОО — оптимальная форма организации для семейных объединений.

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

Два типа участников — командитисты, которые отвечают по обязательствам товарищества только в пределах своих вкладов, и полные товарищи, отвечающие всем имуществом. Характер взаимоотношения участников товарищества определяется договором.

В командитном товариществе полные товарищи являются руководителями и представителями других его членов, а командитисты не могут быть ими. Право управлять имеют только полные товарищи.

В одних странах командитное товарищество является юридическим лицом (Франция), в других (Швейцария) — нет.

Если командитное товарищество не является юридическим лицом, оно имеет те же преимущества, что и полное товарищество: освобождается от уплаты налога на прибыль (доход) предприятия, имеет свободу в выборе своей структуры. Финансовый контроль над предприятием, осуществляемый командитистами, отделен от управленческого контроля, осуществляемого полными товарищами. Командитное товарищество имеет реальную возможность привлекать дополнительные финансовые средства для своей деятельности, так как появление новых членов не изменяет его формы.

Акционерное общество — форма предприятия, средства которого образуются путем объединения вкладов через выпуск и продажу акций. Члены (акционеры) акционерного общества несут ответственность, ограниченную их вкладами. Черты: 1) статус юридического лица; 2) ответственность по обязательствам всем имуществом; 3) обособление имущества акционерного общества от имущества отдельных акционеров; 4) наличие уставного капитала, разделенного на определенное число акций.

Управление акционерным обществом имеет двух- и трехзвенную структуру. Двухзвенная структура включает Общее собрание акционеров и Правление (Исполнительная дирекция). При трехзвенной структуре к ним прибавляется Наблюдательный совет.

Преимущества — бессрочное инвестирование огромных капиталов, ограниченная ответственность, демократизм управления. Недостатки — сложность организации.

19. Акционерное общество: принципы создания и функционирования.

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: 1) статус юридического лица; 2) ответственность по обязательствам всем имуществом; 3) обособление имущества акционерного общества от имущества отдельных акционеров; 4) наличие уставного капитала, разделенного на определенное число акций.

Управление акционерным обществом имеет двух- и трехчленную структуру. Двухчленная структура включает Общее собрание акционеров и Правление (Исполнительная дирекция). При трехчленной структуре к ним прибавляется Наблюдательный совет.

На Общем собрании акционеров реализуется право членов акционерного общества управлять предприятием. Количество голосов акционера определяется количеством принадлежащих ему акций.

Собрание акционеров решает такие вопросы, как: определение генеральной линии развития общества; изменение Устава; создание филиалов и дочерних предприятий; утверждение результатов деятельности общества; избрание Правления. Правомочность Общего собрания в разных странах различна: например, в Германии решение может быть принято, если на собрании присутствуют даже 1 акционер, во Франции необходимо присутствие акционеров, обладающих 25 % акций с правом голоса; но наиболее важные решения принимаются 3/4 голосов участвующих в собрании. Собрание акционеров созывается не реже одного раза в год.

Акции, их виды. Акционерное общество имеет уставный капитал, который представляет собой определенную сумму денег, состоящую из взносов акционеров за членство в акционерном обществе. 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*.

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

Курс акции = (дивиденд / Банковский процент) * 100.
Например, если 500-долларовая акция приносит дивиденд в 37,5 долл. при банковском проценте 5 %, то курс данной акции составит $(37,5 / 0,05) * 100 = 750$ долл.

Курс акций зависит также от спроса и предложения акций. В результате различаются номинальная и действительная стоимость (курс) акций.

Учредительская прибыль есть разница между курсовой стоимостью акций и величиной капитала, действительно вложенного в акционерное предприятие.

Виды акций. *Именная акция* закрепляется за определенным лицом посредством занесения в книгу акционерного общества соответствующих записей (для работников предприятия).

Акция на предъявителя принадлежит ее фактическому владельцу и не закрепляется за конкретным лицом. Передача акции на предъявителя означает автоматическую смену ее владельца. Ею может обладать лицо, не работающее на предприятии.

По порядку определения размеров и выплаты дивидендов акции подразделяются: *Простые акции* позволяют их владельцам получать дивиденд в зависимости от результатов деятельности акционерного общества и голосовать на общем собрании акционеров.

Привилегированные акции отличаются от простых тем, что дивиденд по ним представляет заранее фиксированную сумму, в случае ликвидации акционерного общества выплата определенных сумм в первую очередь делается по этим акциям. Владельцы этих акций не имеют права голоса на Общем собрании акционеров.

Сертификат акции представляет собой ценную бумагу, которая удостоверяет владение указанной в нем лица определенным числом акций общества. Передача сертификата одного лица другому означает совершение сделки и переход права собственности на акции (при обязательной регистрации операции).

Облигация — это ценная бумага, дающая ее владельцу право на получение фиксированного процента (в этом они похожи на привилегированные акции). В мировой практике распространены так называемые *конвертируемые облигации*, которые могут быть обменены на акции. Облигации могут быть именными и на предъявителя. Эмиссия облигаций предусмотрена законодательством в процентном соотношении к уставному капиталу акционерного общества.

Преимущества. Главным преимуществом акционерного общества как формы организации предпринимательства является возможность мобилизации денежных ресурсов через выпуск акций. Это связано с тем, что привлечение денежных средств через выпуск акций практически не имеет возвратного характера: купившая акция не дает ее владельцу права на возврат внесенного пая, акционерное общество не обязано выкупать акции даже в случае неблагоприятного исхода деятельности предприятия; дивиденд на проданную акцию не является гарантированным видом дохода на вложенные средства, а зависит исключительно от величины прибыли предприятия (за исключением привилегированных акций). Показательным моментом для акционерного общества является ограниченное число вкладчиков: в уставный фонд акционеры не вкладывают 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 продаж новых акций может использоваться для расширения резервного фонда акционерного общества.

Организационная оформленность акционерного общества позволяет распределять функции контроля между его органами, что означает рост профессионализма в принятии решений и дает дополнительные выгоды акционерному обществу. Поэтому акционерное общество является оптимальной формой для крупных предприятий с долгосрочными целями предпринимательства.

Акционерное общество и демократизация отношений собственности. Акционерные отношения вносят изменения в механизм реализации собственности. Многочисленные держатели ценных бумаг в акционерном обществе, оставаясь экономически обособленными собственниками (в любой момент они могут продать свои акции и выйти из общества), в то же время выступают носителями коллективного экономического интереса. Приобретая акции, каждый покупатель становится совладельцем предприятия, а его дивиденд выступает результатом совместных усилий всех акционеров.

Акционерное общество обладает возможностью демократизации отношений собственности — появлением коллективной собственности, связанной с укреплением общего (коллективного) экономического интереса акционеров.

Однако возможность демократизации собственности не всегда реализуется. В реальной действительности учредители акционерного общества стремятся превратить часть владельцев акций из совладельцев предприятия лишь в держателей титула собственности. Рядовые владельцы акций отстраняются от решения вопросов производства и распределения. Им остается довольствоваться только получением дивидендов, а единственной сферой их полномочий остается продажа своих или дополнительных покупок акций предприятия.

В результате складывается групповая собственность отдельных акционеров, реализуется групповой экономической интерес. Происходит приспособление органов управления акционерного общества к интересам определенной группы акционеров.

Демократизация собственности на акционерных предприятиях в развитых странах, особенно в США, находит реальное воплощение в создании так называемых рабочих акционерных обществ. Впервые о рабочей собственности заявил французский экономист П.Прудон, который считал, что развитие общества может обеспечить только индивидуальное владение средствами производства. Поэтому крупную собственность следует передать рабочим, создав рабочую собственность.

Современные американские ученые *Келсо* и *Аделер* выступили с обновленным вариантом рабочей собственности. Они считают, что главный порок развитого капиталистического общества — не частная собственность, а высокая степень ее концентрации. Чтобы справедливо распределить частную собственность, нужно продавать акции рабочим! В условиях НТП, когда часть функций выполняет машина, свободный от тяжелого физического труда рабочий будет богатым, если займет часть акций предприятия в собственность. Келсо выступил не только как теоретик, но и как практик. Являясь адвокатом, он основал фирму, которая занималась инвестиционной деятельностью. Он помог работникам этой фирмы выкупить ее. Появилась рабочая собственность.

Продажа акций рабочим превращает их в совладельцев предприятия, работающих на себя. Повышаются производительность труда, прибыльность и конкурентность фирмы. В фирмах, где рабочим принадлежит более 50 % акционерного капитала, прибыль в 2—4 раза выше. Но главное в этих фирмах — демократизация собственности через привлечение рабочих к управлению предприятием, через контроль рабочих над производством. Однако появление рабочей собственности сопровождается сложностями и проблемами: участие рабочих в управлении фирмой требует от них более высокой подготовки и глубоких знаний, а это не приходит автоматически вместе с покупкой акций.

20. Разгосударствление и приватизация. Мировая практика и проблемы приватизации в России.

Переход к рыночной экономике требует коренного преобразования отношений собственности ибо на рынках должны действовать хоз. объекты, присваивающие эффект от своих усилий, и в то же время несущих полную материальную ответственность за не использование ресурсов. Каждый собственник избирает те сферы хоз. деятельности, где можно получить наивысшую эффективность.

Разгосударствление экономики — это многогранный процесс отстранения гос-ва от прямого хоз. управления и усиления на этой основе самостоятельности предпр-ий. С целью создания условий саморегулирования экономики.

Сущ 2 направления развития экономики: 1) путем ограничения вмешательства гос-ва в хоз-ную деятельность предприятий; 2) путем разгосударствления собственности.

Разг. собственности может осуществляться как путем организации новых предприятий основанных на негос-ных формах собственности, так и путем приватизации гос-ных приватизаций. Цель разг. собственности состоит в том, чтобы уменьшить долю гос-ой собственности и тем самым ликвидировать обесцелность гос-ой собственности.

Важнейшим направлением разгос-ия соб-ти явл. приватизация — процесс приобретения в гос-е предприятий и имущественных комплексов трудовыми коллективами и гражданами и теми юр-ми лицами, деятельность кот. основана на негос-ных формах соб-ти. В результате приватизации гос-во утрачивает права владения, распоряжения и пользования объектами гос-собственности, а гос-ые органы — право непосредственного управления ими.

Финансовые источники приватизации: 1) средства предприятий (часть прибыли, отчисления, фонд накопления); 2) заемные и привлеченные мр-ва (кредиты банков, кредиты предприятий, средства от продажи ценных бумаг); 3) личные средства;

Объекты приватизации: 1) Жилые, предприятия, цехи, производства, участки, иные подразделения этих предприятий. Оборудования, здания, сооружения и т.д.; 2) Доли (пая, акции) гос-ва и административно-территориальных образований в капитале акционерных обществ.

Субъекты приватизации: 1) граждане России; 2) юридические лица России, деят-е которых основана на негосударственных формах собственности; 3) Трудовые коллективы гос-ых предприятий; 4) Иностранцы инвесторы; 5) Лица без гражданства

Формы приватизации (способы и условия приобретения новым собственником прав на гос-ое имущество): 1) Прямой выкуп гос-ой предприятия (предполагает односторонность платежа в бюджет за выкупаемое имущество; может осуществляться и в рассрочку; здесь предприятия преобразуются в народные или коллективные, могут образовываться и др. хозяйственно-правовые формы); 2) Преобразование гос-ых и арендных предприятий в открытые акционерные общества (все предприятия, кот. подлежат приватизации, включаются в перечень объектов приватизации; утверждается советом министров; инициатором приватизации могут быть: трудовой коллектив и любое лицо не гос-ой формы собственности); 3) Продажа гос-ой предприятия на аукционе; 4) Продажа гос-ой предприятия на конкурсе; 5) Выкуп арендного предприятия; 6) Безвозмездная передача имущества.

Выделяют: малая — предприятия коммунальной собственности, и большая — крупные предприятия. Основным способом приватизации для крупных предприятий явл. акционирование. А для малых объектов продажа их по конкурсу или на аукционе. **Главная Цель приватизации** — повышение эффективности работы предприятия после приватизации.

Переход России к рыночной системе хозяйствования невозможен без развития и поддержки предпринимательской деятельности. В то же время создание предпосылок для предпринимательства в России связано с первым перестройкой экономики на рыночные отношения. В условиях экономики централизованного планирования к предпринимательству было негативное отношение.

С 1988 г. официально начинается разгосударствление экономики, отменяется государственная монополия внешней торговли, создаются негосударственные экономические структуры через кооперацию, индивидуальную трудовую деятельность, аренду. Первые проблемы частнопредпринимательской деятельности связаны с развитием совместного (с иностранным капиталом) предпринимательства, внешнеэкономической деятельности отечественных предприятий, развитием фермерских хозяйств. Активизации частнопредпринимательской деятельности в большей степени способствовало широкое кооперативное движение, в меньшей — развитие индивидуальной трудовой деятельности и аренды.

Сегодня с предпринимательством в России связано около 50 млн. человек, что составляет более трети всех занятых в народном хозяйстве. Основная часть отечественной предпринимательской деятельности приходится на торговлю и сферу услуг.

20. Разгосударствление и приватизация. Мировая практика и проблемы приватизации в России (вариант 2)

Разгосударствление экономики — это многогранный процесс отстранения гос-ва от прямого хоз. управления и усиления на этой основе самостоятельности предпр-ий. С целью создания условий саморегулирования экономики.

Процесс разгосударствления сохраняет государственную собственность и направлен на повышение эффективности функционирования оставшихся в государственном секторе предприятий. Процесс разгосударствления характеризуется деидеологизацией, когда все более редкой становится ситуация, при которой демократические партии выступают за расширение государственного сектора, а их политические противники — за частный. Так, в Швеции консерваторы, победив на выборах в 1976 г., сделали шаги в сторону увеличения государственного сектора, а социал-демократы в 1982 г., взяв реванш, приступили к осуществлению приватизации. В Австрии процесс приватизации поддерживается социал-демократы, во Франции — социалистами.

Способы разгосударствления. 1) Либерализация рынков. В рамках этого процесса государство отменяет барьеры для доступа на рынок новых конкурентов, стимулирует диверсификацию производства и продаж, в результате чего растет число многопрофильных фирм, чья продукция может поступать на самые разные рынки. Государство поощряет также малый бизнес (через налоговые льготы), снимает ограничения для проникновения иностранного капитала, принимает меры по демонализации экономики. Все это делает рынки более свободными. Либерализация рынков означает разгосударствление без изменения государственной собственности.

2) Стимулирование создания и расширения сферы деятельности смешанных предприятий (государственно-частных). Это достигается с помощью льготного налогообложения или особого режима кредитования.

3) Создание для государственных предприятий рыночных условий функционирования. С этой целью государство использует меры, направленные на ликвидацию нерыночной обстановки, в которых находятся государственные предприятия: сокращение государственных субсидий, отказ от списаний банковской задолженности, отмена налоговых льгот.

4) Денационализация. При этом собственность государственных предприятий может переходить не только в руки частных лиц, но и к банкам, коллективам государственных предприятий, кооперативам.

В экономической теории и в практике современный процесс раскрутки активов и приватизации.

Формы приватизации: продажа предприятий непосредственно в частные руки; выкуп акций государственных предприятий менеджерами, продажа акций работникам предприятия; распространение акций предприятия среди населения. Кроме того, практикуется продажа государственных предприятий в аренду и заключение контракта на управление предприятием.

Продажа государственных предприятий в частные руки осуществляется путем организации аукционов и конкурсных торгов. Аукцион позволяет стать владельцем предприятия физическому или юридическому лицу, предложившему наибольшую цену. С помощью аукциона государственные предприятия приватизируются в относительно короткие сроки и с существенной финансовой прибылью для государства. В то же время аукционная торговля ограничивает число вероятных собственников, так как только действительно богатые лица могут позволить себе участвовать в аукционе. Владение предприятием, купленным на аукционе, не ограничено никакими условиями со стороны государства, потому волен поступать со своей собственностью, как ему захочется (ликвидировать, реперофиллировать, не соглашаясь с интересами общества.

Преодолеть этот недостаток аукционной торговли можно с помощью конкурсных торгов. Конкурсные торги — это продажа государственной собственности частным лицам в соответствии с требованиями и условиями, выдвинутыми государством. Но проведение конкурсов увеличивает текущие расходы (содержание специальных комиссий), снижает доходы (более низкая цена приватизации) и требует более длительного времени.

Приватизация в форме продажи акций работникам предприятий означает развитие рабочей акционерной собственности. Продажа акций работникам является эффективным средством повышения их заинтересованности в результатах своей работы, роста производительности труда и прибыльности предприятий.

В 80-е годы в мире приватизация достигла значительных масштабов. Процесс приватизации изменил положение государственных предприятий в рыночной экономике. Это выразилось в упорении взаимоотношений предприятий с государственными органами власти, в менее жестком контроле со стороны государства.

Изменились правила финансовых взаимоотношений государства и предприятий. Так, увеличиваются процентные ставки за хранение активов предприятий на государственных банковских счетах. Появляются новые типы ценных бумаг (без права голоса, но означающие участие государства в капитале).

Во Франции такие ценные бумаги называются привилегированными сертификатами или титулами участия. В Великобритании при приватизации государственных предприятий государство резервировало специально, так называемую "золотую" акцию, которая давала ему возможность контролировать новую фирму.

Опыт приватизации 80-х годов в странах Западной Европы показывает, во-первых, что роль государства в экономике не уменьшается, а государственная собственность сохраняется наряду с другими формами собственности. Государство выступает субъектом одной из форм собственности, гарантом определенных прав собственности многообразных субъектов, обеспечивающим самостоятельность предпринимательской деятельности и экономическую ответственность; регулирует деятельность всех видов собственности, создавая равные условия хозяйствования.

Во-вторых, осуществляемая в разных странах приватизация идет более успешно, если является организованным сверху процессом. Приватизация — это экономическая политика государства, поэтому именно государство должно стать главным организатором новых рыночных структур.

В-третьих, успех процесса приватизации во многом определяется его четкой правовой основой и гибкой приватизационной политикой государства.

Для успешного осуществления приватизации в России необходимо создание определенных условий. Прежде всего должны существовать субъекты государственной собственности, т.е. учреждения, которые по закону имеют право ею распоряжаться (продавать или покупать акции государственных предприятий). В западных странах такими субъектами являются холдинговые компании, находящиеся под контролем законодательной власти и не имеющие права никому делегировать свои полномочия.

Первым шагом в этом направлении в нашей стране стало образование Российского фонда федерального имущества (субъект государственной собственности), выступающего продавцом приватизируемых долей государственных предприятий (аэв, авиар). Деятельность фонда финансируется за счет средств, полученных от приватизации. На местах фонд имеет свои отделения. Фонд выполняет следующие функции:

- временно владеет принадлежащими Российской Федерации средствами собственности на приватизируемые предприятия;
- осуществляет полномочия Российской Федерации как собственника на общих собраниях;
- обменивает принадлежащие Российской Федерации акции на акции инвестиционных фондов и холдинговых компаний.

Исполнительные функции разработкой программы, организацией процесса приватизации и контроля за ее ходом — возложены на Государственный комитет РФ по управлению государственным имуществом (Госкомимущество). Комитет принимает решения о приватизации предприятий.

Закрепленная процесс приватизации отечественных государственных предприятий позволяет выявить некоторые ее особенности.

Важнейшая черта приватизации в России — ее централизованный характер. Приватизация отечественных предприятий — это организованный сверху процесс, она представляет собой государственную экономическую политику. В результате государство регулирует и контролирует приватизационные процессы.

Собственно приватизация в России является ориентацией на смешанный тип, сочетающий рыночные и административные (нерыночные) методы ее осуществления. Наряду с продажей предприятий за наличные деньги путем проведения аукционов и конкурсов Государственная программа предусматривает бесплатное получение каждым гражданином независимо от уровня доходов, социального положения, возраста, пола и т.д. приватизируемого чека, дающего ему право на приобретение акций государственных и муниципальных предприятий на определенную сумму. Вместе с тем держатель приватизируемого чека может по своему усмотрению распорядиться им (купить акции приватизируемого предприятия, ценные бумаги инвестиционных фондов, просто продать), реализуя основной принцип рыночной экономики — свободу выбора.

21. Менеджмент: его роль, содержание и структура.

Управление фирмой — менеджмент — как особый вид деятельности заключается в организации и координации факторов производства для достижения максимальной эффективности их использования. Функции менеджмента состоят в принятии и в организации выполнения решений по использованию факторов производства, внедрению новых продуктов и технологий.

По мере становления акционерной формы управления отделяется от собственности на капитал. Этот процесс стал особенно заметным к 30-м годам XX столетия, когда американские экономисты А.Берли и А.Минз выдвинули идею "революции управляющих". Переход власти к высшим управляющим они объясняли двумя обстоятельствами: во-первых, разделом крупных пакетов акций между наследниками. По мере роста абсолютных размеров капитала индивидуальные пакеты акций становились недостаточными для контроля. Во-вторых, вследствие роста самофинансирования — мобилизации капитала за счет нераспределенных прибылей и амортизационных фондов — ослаблялась зависимость корпораций от банков. А.Берли и А.Минз считали, что собственность на акции превратилась в инвестицию с целью присвоения дивидендов и доходов от изменения курсов акций. Осуществление контроля над функционирующими корпорациями через владение акциями перешло к функционариам собственности на акции. В последующий период эта теория была несколько модифицирована Д.К.Гэлбрэйт. Он исходил из того, что "в связи с требованиями, диктуемыми техникой и планированием, резко возросла потребность в промышленном предприятии в специальных знаниях и соответствующей форме организации этих знаний". Капиталист оказался вытесненным из производства так называемой технократией — совокупностью людей, обладающих разнообразными техническими знаниями, опытом и способностями, в которых нуждаются современная промышленная технология и планирование.

Теория "революции управляющих" и технократии отражают реальные процессы в развитии капитализма. Распоржение капиталом в корпорации переходит в руки управляющих, без которых в современных условиях невозможно развитие производства.

Значительная часть корпораций контролируется банками и акционерами. Вместе с тем при наличии многих собственников, размеры акционерного капитала которых не оправдывают затрат времени и денег на осуществление контроля, менеджеры получают большую самостоятельность.

То, что управляющие ограничены в высшей власти, обнаруживает практика "враждебных поглощений" корпораций агрессивными рейдерами (захватчиками) в 70—90-е годы. Захват контрольного пакета акций имел своим следствием смену управляющих. Кроме того, снова началась концентрация собственности на акции, но уже в руках пенсионных фондов и других финансовых институтов.

В 70—90-е годы наблюдается переход от традиционной модели управления ("жесткого", "формального" управления) к "мягкому", "неформальному". Первая модель характеризуется чрезмерной централизацией и формализацией организационных структур и управленческих процедур, строгим иерархическим подчинением производственных подразделений и людей. В этой модели работник рассматривался как винтик машины. Теоретиками этой модели были Г.Форд и Ф.Тейлор.

Вторая модель нацелена на гуманизацию управления, раскрытие творческого потенциала работника, его активизацию. Она исходит из приоритета качества функционирования фирмы, ее продуктов и услуг. Для новой модели характерна ориентация на покупателя, на сбыт. Поэтому ее составной частью являются теории и практика маркетинга. Теоретиками этой модели являются американские экономисты Т.Питерс, Р.Уотмен, П.Дракер, Ф.Ролджерс и др.

22. Управление трудом в теории и практике менеджмента: теориям, "человеческие отношения", "гуманизация труда" социальное партнерство. Особенности национальных моделей управления трудом (японская, американская, европейские модели).

В истории науки управления традиционно принято выделять различные школы управления и подходы к управлению. Исторически первой была школа научного управления (1885—1920гг., Ф. Тэйлор и др.). Данная школа имела дело главным образом с проблемами рациональной и эффективной организации трудовых процессов: исследование задач, содержания работы. В центре внимания стояло, фактически, управление производством. Классической, или административной школой в управлении (1920—1950гг., А. Файоль и др.) занималась уже проблемами организации как единого организма: исследование содержания управления как деятельности, функций, принципов управления. Таким образом, в центре внимания находилась деятельность по управлению организацией. Следующей была школа человеческих отношений, или неоклассическая школа (1930—1950гг., Э. Мэйо), положившая начало, в свою очередь, развитию школы поведенческих наук (1950гг. по настоящее время). Школа человеческих отношений возникла на волне популярности психологии, а также очевидных проблем в управлении, связанных с областью человеческих отношений. В центре ее внимания стояли вопросы социального взаимодействия, мотивации, власти и авторитета, коммуникаций, лидерства, качества трудовой жизни и т.п. Поведенческие науки занимались в основном методами налаживания межличностных отношений с целью наиболее полного и результативного использования каждого работника в соответствии с его потенциалом (в некотором смысле — психологический теориям). Таким образом, в центре внимания двух указанных школ оказался уже человек в аспекте своего поведения и межличностных отношений в организации. В основе методологии этих школ лежит бихевиористский подход к человеку (картина по цепочке: мотив — стимул — реакция). Наконец, последней школой явилась школа науки управления, или количественных методов (1950гг. по настоящее время). Развитие направлений данной школы связано с влиянием на теорию управления математики, статистики, инженерных наук. В центре внимания школы — применение методов научного исследования к операционным проблемам организации. В основе методов школы лежит исследование операций (применение символов и количественных значений в процессе моделирования и анализа ситуаций).

Главная идея теориям в воззрениях на управление в целом и место в нем управления персоналом заключалась в том, чтобы смоделировать труд как совокупность самых простых операций, наиболее быстро выполняемых узко специализированными работниками с целью получения максимальной прибыли.

Базисными принципами теориям модели труда являются: 1) максимальное дробление производственных операций и упрощение трудовых функций; 2) жесткое разделение управленческих и исполнительских функций, творческого (руководящего, организаторского, конструкторского) и нетворческого, однообразного исполнительского труда; 3) однообразие, монотонность, обезличивание и деперсонализация труда, по существу делающиеся невозможным его превращение в жизненную потребность и источник самореализации личности. Обеднение творческого содержания труда касается не только рабочих и служащих, но и руководителей нижнего и среднего звена, поскольку наиболее творческие функции передаются конструкторским бюро и проектировщикам, часто находящимися вне предприятия; 4) механистическая трактовка предприятия, организации труда и места в нем человека. Согласно теориям, предприятие уподобляется единой машине, в которой каждый "узел" (цех, отдел и т.п.) и "винтик" (работник) быстро и четко выполняет свои функции, не вмешиваясь в работу других "винтиков" и "узлов".

Типичным и широко распространенным проявлением теориям модели производств стала конвейерная система. Хотя сам Тейлор придавал важное значение обучению работников в соответствии с их способностями и их образу, в целом теориям модель труда и управления чрезвычайно упрощает и ограничивает функции управления персоналом. Они сводятся к отбору преимущественно молодых, здоровых и добросовестных работников; их материальному стимулированию достаточно высоким заработком; авторитарному руководству организацией и ее подразделением; систематическому жесткому контролю за работниками и наказанию нерадивых главным образом в форме увольнения; смягчению отношений между работниками и руководством с помощью некоторых социальных мероприятий в духе патернализма.

Наиболее впечатляющих успехов в организации управления теориям достиг в США. Здесь благоприятной предпосылкой для него явилось большое количество молодой и здоровой рабочей силы преимущественно из числа эмигрантов. Эти люди были в основном малообразованными, ориентированными почти исключительно на высокие заработки и боялись потерять работу. В тех же странах, где отсутствовали такой рода предпосылки, теориямская система, в частности ее конвейерные модификации, уже в 70-х годах начала сталкиваться с трудностями, прежде всего с дефицитной рабочей силой должного качества, падением трудовой дисциплины, массовыми прогулами и текучестью кадров, снижением трудовой мотивации, впоследствии прогнозы теоретиков деградации труда не получили достаточного подтверждения, и сама теориямская модель труда и управления все чаще стала пробуксовывать. В условиях нарастающего динамизма производства, часто изменения производственных программ, растущей диверсификации выполняемых в производственном процессе задач, массового применения сложного, многофункционального оборудования теориям все чаще рассматривается как препятствие на пути внедрения более эффективных моделей управления, соответствующих современной стадии НТП (хотя и сегодня теориямские методы в форме неотеориямизма или теориямизма "с человеческим лицом", смягчающие производственный климат, достаточно широко используются в управлении).

Таким, исследовав организацию со всех сторон, опробовав самые современные методики психологии, социологии, инженерных наук, управленческая теория подошла к пониманию того, что управление организацией — сложное, многоплановое явление, в основе которого лежит деятельность человека и сам человек как еще более сложное и многоплановое явление. И исследование всего этого вместе (управление человеком в организации) требует такого же сложного инструментарию, изощренной и многоплановой методологии, качественно отличной от всего того, что использовалось управленческой теориям.

Попытка преодолеть данный рубик сложности породила новые подходы в управлении. Одним из них является исследование культуры управления (70—80гг.), или так называемый культурологический взгляд на управление. Это, чем были для теории и практики управления 60-х гг. системный и ситуационный подходы, для 70-х гг. — стратегическое управление, для 80-х стала культура управления.

Взрывной интерес к культуре управления обусловлен определенными тенденциями в развитии общества (начиная с 50-60х гг.): гуманизация труда (используется даже такое понятие, как "детейлизация"), социализация ("культуризация") экономики, усиление общественных и культурных функций управления, возросшая неопределенность изменений окружающей среды, и т.п. Внутри организаций это проявляется себя в росте значимости таких вопросов, как интеграция индивидуумов в коллективе, творческое отношение к труду, воспитание личности, "превращение сферы труда в пространство личностного развития работника", и т.п.

Условно говоря, если предельные подходы относительно роли человека в управлении оперировать терминами "человеческий фактор", "человеческий потенциал" (т.е., по существу, проявлением человека), то в рамках культуры управления теориям сделала попытку "заняться" самим человеком. Ключевым понятием стали понятия ценности и нормы. В конечном итоге это вылилось в формулирование понятия "организационная культура" (которое практически повсеместно отождествляется с культурой предприятия) и анализ ее составляющих: ценностей, норм, правил, мифов, традиций, ритуалов и т.п. Термин культура управления, по мнению многих исследователей, призван обозначать "душ" организации, атмосферу и климат в организации. И здесь уместно обратить внимание на следующее обстоятельство.

В рамках подхода культуры управления теориям попыталась ответить на вопрос, как можно формализовать культурный процесс, сделать его процедурным, чтобы, как и любые другие положения регулярного менеджмента, его можно было транспортировать через учебники, школы бизнеса и т.п. Другими словами, максимально придать культуре управления научный характер. Пример — существование различных моделей анализа и измерения культуры в управлении, которые действительно на хорошем уровне рационально описывают данные процессы. Ее нельзя "реализовать" простым рациональным описанием. Человека можно заставить следовать тем или иным нормам, уважать те или иные правила, и даже "принять" ему те или иные ценности. Но дать ему культуру простым внедрением "культурных" процедур невозможно. Культура на практике — это прежде всего, "внутренняя работа" человека (да прости нам такие термины психиатры), состояние, это воспитание, это архетипы общественного сознания и индивидуального бессознательного, и т.п.

Рамки менеджмента задаются рамками возможности рациональной организации людей: их интересов, деятельности, целей. Но бывают ситуации, когда такая организация невозможна: кризис, паника, нестабильность, нестандартность ситуации и т.п. Индивидуальность, творческая активность, ценности людей зачастую не укладываются в "прокрустово ложе" менеджмента.

Мы можем говорить о том, что управленческая теория, представленная так называемым "регулярным менеджментом", достигла пика своего развития. Дальше она может бесконечно "переживаться" и "перетасовываться" уже открытые положения, в соответствии с требованиями национальной, географической, производственной и т.п. специфики их распространения и применения. В основе регулярного менеджмента:

- рациональность;
- возможность универсальной формализации;
- измеримость;
- четкие объект-субъектные отношения (есть субъект управления, есть инструмент управления, есть объект управления — между ними четкие границы);

возможность применения процедур, установлений и т.п. прямой зависимости от "места, времени и действия".

Регулярный менеджмент — это менеджмент методик, процедур, правил и т.п. В значительной степени он механистичен (даже тогда, когда говорит о человеческих ценностях), бихевиористичен (упрощенное понимание мотивации человека), технократичен, направлено, преимущественно, на манипулирование объектами и объектоподобными субъектами, в конечном итоге — обезличивание. Классический пример — упомянутые нами выше школы управления. Некоторые подходы к управлению (ситуационный подход, стратегическое управление, управление организационным развитием) пытались преодолеть эту механистичность.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА АМЕРИКАНСКОЙ, ЕВРОПЕЙСКОЙ И ЯПОНСКОЙ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ

В конце XX в. наблюдается существенное сближение американской, европейской и японской моделей управления. Микропроцессорная революция, глобализация фирм и конкуренция ведут к их инволюции. Тем не менее, определенные различия моделей управления сохраняются.

Традиционно считалось, что американские управленческие ориентируются на применение трудосберегающих методов

производства из-за ограниченности и дороговизны людских ресурсов. Для Западной Европы было характерно использование материало- и энергосберегающих методов производства вследствие ограниченности источников сырья и энергоносителей. Для японских управляющих типична ориентация на экспорт. Из-за отсутствия сырьевой базы страна должна была вывозить товары, чтобы получить необходимое сырье и энергоносители. Сейчас разница в ориентации управления стала менее заметной. Дороговизна труда в Западной Европе и Японии приблизилась к американскому уровню, а в ряде случаев превзошла его. Во всех регионах преобладающие позиции в экономике занимает сфера услуг, которая не требует большого количества материалов.

В экономической литературе было широко распространено мнение, что принцип пожизненной занятости представляет типично японский элемент модели управления. Однако высокие издержки по обучению работников заставили американцев и западноевропейцев принимать меры по сохранению персонала. Хотя они и не декларировали правило пожизненной занятости, но фактически придерживались его. В то же время в Японии принцип пожизненной занятости применяется лишь к 1/3 работников. Он не распространяется на женщин и многочисленных временных работников.

Основные регионы мира отличаются друг от друга и по характеру квалификации управляющих. Фирмы США, как правило, возглавляют финансисты или юристы. В Японии, как правило, управляющие являются инженерами. В центре их внимания производство, а не финансовые "продукты".

Расширение сферы деятельности японских фирм происходит главным образом посредством "внутренней диверсификации" производства, осуществляемой за счет нераспределенных прибылей. Особенность японских фирм состоит также в том, что в них существуют так называемые постоянные акционеры. Американские управляющие вынуждены прежде всего заниматься краткосрочными целями, а их способность добиваться долгосрочных целей ослаблена.

Американская и европейская модели исходят из признания индивидуализма как движущей силы развития. Японская модель управления базируется на коллективизме. Самое странное для японца — оказаться вне коллектива, утратить связи с ним. Недостаток коллективизма по-японски заключается в том, что он подавляет инициативу и свободу личности.

Имеются определенные различия в подходах американских, европейских и японских управляющих к управлению трудовыми ресурсами. При общей тенденции к гуманизации труда, привлечению персонала к управлению фирмой практическая ее реализация имеет специфику. В западно-европейской модели предусматривается введение в состав правления фирмы представителя трудящихся, выполняющего функцию директора по кадрам. В Японии в отличие от США и Западной Европы сохраняются отношения патернализма (предприниматель — отец, работники — дети, фирма — одна семья); распространение контроля предпринимателя не только на деятельность работника в процессе производства, но и за пределами его (на досуг, личные отношения, членов семьи).

23. Маркетинг в системе управления фирмой: цели, инструменты, направления.

Ключом к пониманию концепции маркетинга являются некоторые лозунги-правила:

производить то, что можно продать, вместо того, чтобы пытаться продать то, что можете производить;

выявить потребности и удовлетворите их; любите клиента, а не товар.

Известный американский экономист Ф. Котлер определяет маркетинг как "вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена".

Маркетинг возник в 20-е годы в США, широко распространен в практике фирм получил после второй мировой войны в условиях научно-технической революции. К основным функциям маркетинга относятся: изучение покупательского спроса (существующего и потенциального) на товары и услуги; ценообразование, организация рекламы и стимулирование сбыта; обновление ассортимента выпускаемых товаров; управление торгово-коммерческой деятельностью, организация обслуживания покупателей.

Отдел или служба маркетинга — одно из главных управленческих звеньев современной фирмы, координирующее ее рыночную деятельность и во многом определяющее производственную, техническую и финансовую политику фирмы.

Целями маркетинга являются: формирование и стимулирование спроса, обеспечение обоснованности принимаемых управленческих решений и планов работы фирмы, расширение объема продаж, рыночной доли и прибыли.

В последнее время активно идет процесс *демассификации маркетинга*. Массовый маркетинг сохраняется: товар без каких-либо изменений предлагается для потребления всем покупателям сразу (например, кока-кола). Однако все большее значение и распространение получает товарно-дифференцированный маркетинг (сбыт товаров с разными свойствами, в разном оформлении, разного качества, в разной расфасовке для разных категорий покупателей). Развивается дифференциация товаров и для разных возрастных групп. Фирма "Сони", например, внедряется в сознание нового поколения потребителей путем наделения части своих товаров на дошкольников ("Мой первый "Сони").

Основные направления маркетинга. Маркетинг включает: 1) описание соответствующего сегмента рынка; 2) поиск концепции новых продуктов, 3) опережение потребностей потребителей, а не следование за ними. (1) Например, японская фирма "Тойота" определила, что она будет внедряться на американский рынок в сегмент небольших легковых автомобилей. В этом сегменте в США доминировал "Фольксваген". "Тойота" опросила владельцев автомобилей немецкой фирмы, они хотели, чтобы их автомобили лучше обгонялись зимой, чтобы больше пространства было на заднем сиденье, и более привлекательным был внутренний вид салона. Японцы предложили "Тойоту", которая имела все преимущества "Фольксвагена" и была лишена его недостатков. Они назначили более низкую цену, израсходовали значительно больше на рекламу и дали больше коммиссионных дилерам, чем "Фольксваген". Однако надо не только правильно определить сегмент рынка для вторжения, но и знать, как это сделать. Например, путем создания меньшей по размерам модели стандартного продукта (японцы придерживаются буддистской концепции: маленькое прекрасно, американцы в противоположность этому считают: чем больше, тем лучше). Таким образом "Кэнон" и "Шарп" проникли на рынок копировальных машин, "Сони" и "Панасоник" предложили карманные радиоприемники и телевизоры.

(2). Поиск концепции новых продуктов состоит: а) в добавлении новых важных функций хорошо известным продуктам ("Ямаха" предложила самозаписывающее пианино, пианино с наушниками, чтобы не беспокоить соседей); самопаркующийся автомобиль и т.д.; б) в развитии новых форм продукта, в который вкладывается хорошо известное функциональное содержание. Например, "электронный организатор" (карманный календарь фирмы "Шарп"); в) в создании принципиально нового продукта с новым функциональным содержанием (домашние факсимильные машины).

(3). Рыночные лидеры знают, что хотят потребители, прежде чем последние узнают это сами. Кто хотел приобрести микроволновые печи, плееры с компактными дисками, пока они не были изобретены и предложены потребителям? "Моторола" предвидит наступление такого времени, когда телефонные номера будут присваиваться не местам, а людям. Личный коммуникатор позволит беспрепятственно связываться с абонентами. Идет работа по созданию телефона, который будет способен осуществлять перевод для людей, говорящих на разных языках.

Экспедиционный маркетинг. Создание рынка, опережающего желание потребителей, — рискованное предпринимательство. Чтобы уменьшить возможные потери, фирмы используют *экспедиционный маркетинг*. Его цель — определить точное направление создания новых товаров, их конфигурацию, которую оценит потребитель, и дистанцию, которую нужно пройти для достижения результата (технические и другие препятствия, которые должны быть преодолены).

Товар или услуга получат признание на рынке и даст фирме-производителю желаемый результат только в том случае, если они объединяют гармонично правильное функциональное содержание, уровень цен и удачное функционирование в руках потребителей.

Одна из возможностей минимизации риска при создании новых рынков состоит в том, чтобы позволить другим идти первыми по неизведанному пути и учиться на их ошибках. Но если "другие" — крупная фирма и эксперимент окажется удачным, можно потерять потенциальный рынок. Поэтому более подходящим методом является экспедиционный маркетинг. Фирма организует серию проникновений на новый рынок с минимальными издержками и высокими темпами. В результате накапливается опыт, знания, продукт совершенствуется и вновь запускается на рынок. В 1986—1991 гг. "Тошиба" выпустила на рынок 31 модель компьютеров, из которых 12 были изъяты с рынка. "Тошиба" прекратила производить большее количество моделей, чем ввела на рынок ее конкуренты. Она исследовала почти каждую возможную нишу рынка.

Еще один путь сокращения дороги к рынку связан с миграцией технологий от одного вида предпринимательства к другому, а также соединением различных технологий в нечто новое, своеобразное. Биомеханика, оптоэлектроника, электроника породили ряд новых продуктов в большей мере, чем повышение фундаментально новых наук.

В каждомвлении есть не только позитивные, но и отрицательные черты. Система маркетинга может быть использована для агрессивного навязывания товаров потребителю, без которых он мог бы обойтись. Особенно нетерпимо, когда речь идет о продаже некачественных или небезопасных в обращении товаров.

24. Сегментирование рынка труда как инструмент маркетинга.

Основные направления маркетинга. Маркетинг включает: 1) описание соответствующего сегмента рынка; 2) поиск концепции новых продуктов; 3) опережение потребностей потребителей, а не следование за ними.

Очень важно отыскать соответствующий сегмент рынка. Как это происходит? Например, японская фирма "Тойота" определила, что она будет внедряться на американский рынок в сегмент небольших легковых автомобилей. В этом сегменте в США доминировал "Фольксваген". "Тойота" опросила владельцев автомобилей немецкой фирмы, они хотели, чтобы их автомобили лучше обгонялись зимой, чтобы больше пространства было на заднем сиденье, и более привлекательным был внутренний вид салона. Японцы предложили "Тойоту", которая имела все преимущества "Фольксвагена" и была лишена его недостатков. Они назначили более низкую цену, израсходовали значительно больше на рекламу и дали больше коммиссионных дилерам, чем "Фольксваген". Однако надо не только правильно определить сегмент рынка для вторжения, но и знать, как это сделать. Например, путем создания меньшей по размерам модели стандартного продукта (японцы придерживаются буддистской концепции: маленькое прекрасно, американцы в противоположность этому считают: чем больше, тем лучше). Таким образом "Кэнон" и "Шарп" проникли на рынок копировальных машин, "Сони" и "Панасоник" предложили карманные радиоприемники и телевизоры.

Фирмы проникают на новые рынки, придавая новые свойства продуктам. "Касно" и "Шарп" создали калькуляторы, исполняющие мелодию, калькуляторы с часами.

Важную роль играет снижение издержек производства. "Тошиба" сконструировала рентгеновский сканирующий аппарат, который был на 40 % дешевле продукта "Дженерал электрик". При этом некоторые характеристики товара, не имеющие для покупателя принципиального значения, были несколько снижены в целях его удешевления.

Японцы делают упор на качество и обслуживании. Поиск концепции новых продуктов состоит: а) в добавлении новых важных функций хорошо известным продуктам ("Ямаха" предложила самозаписывающее пианино, пианино с наушниками, чтобы не беспокоить соседей); самопаркующийся автомобиль и т.д.; б) в развитии новых форм продукта, в который вкладывается хорошо известное функциональное содержание. Например, "электронный организатор" (карманный календарь фирмы "Шарп"); в) в создании принципиально нового продукта с новым функциональным содержанием (домашние факсимильные машины).

Некоторые компании спрашивают потребителей, что они хотели бы купить? Рыночные лидеры знают, что хотят потребители, прежде чем последние узнают это сами. Кто хотел приобрести микроволновые печи, плееры с компактными дисками, пока они не были изобретены и предложены потребителям? "Моторола" предвидит наступление такого времени, когда телефонные номера будут присваиваться не местам, а людям. Личный коммуникатор позволит беспрепятственно связываться с абонентами. Идет работа по созданию телефона, который будет способен осуществлять перевод для людей, говорящих на разных языках.

бумагам, так как люди страхуются на годы вперед или на всю жизнь.

В последние десятилетия повысилась роль *пенсионных фондов* как источников инвестиционного капитала. Пенсионные фонды формируются за счет взносов предпринимателей для выплаты пенсий рабочим и служащим. Поскольку доход на инвестиции пенсионных фондов не облагается налогом, то пенсионные фонды используются для приобретения высокодоходных государственных и корпоративных ценных бумаг. Инвестиции пенсионных фондов в большей степени долговременны, так как сами фонды накапливаются годами, до выхода людей на пенсию.

Инвестиционные фонды — это компании, продающие свои акции частным лицам и инвестирующие выручку от их продажи в самые разнообразные ценные бумаги с целью получения дохода за счет разницы в их рыночной цене. Инвестиционные фонды бывают закрытыми и открытыми. **З а к р ы т ы е** фонды выпускают акции только в момент своего образования, вкладывая выручку в портфель ценных бумаг с целью получения дохода от роста капитала. **О т к р ы т ы е** фонды постоянно выпускают акции и скупают их по требованию держателей по цене, равной номинальной стоимости собственного портфеля ценных бумаг.

Потребителями инвестиционного капитала выступают, крупные фирмы и государство. Рынок банковских ссуд и рынок ценных бумаг образуют два канала, по которым сбережения переливаются в инвестиции.

Государство в лице национального правительства и местных органов власти является крупнейшим потребителем капитала. Государство гарантирует также погашение долгов принадлежащих ему предприятий. В развитых странах законодательство обеспечивает государству право занимать деньги у предприятий и населения. Другими словами, законодательством разрешено создавать государственный долг, используя для этого правительственные ссуды.

Потребителями инвестиционного капитала могут быть и отдельные лица. Капитал может им потребоваться для финансирования жилищного строительства, покупки товаров длительного пользования, для частного предпринимательства. Поскольку отдельные лица не выпускают ценных бумаг, то капитал они получают в виде займа у финансовых посредников (личные ссуды, ссуды под заклад имущества).

28. Банки: их виды и функции. Основные банковские операции. Роль банков в рыночной экономике. Денежный (банковский) мультипликатор

Система банковского кредита является составной частью финансового рынка. Кредитные отношения реализуются через организованную определенным образом банковскую систему. В большинстве стран рыночной экономики банковская система имеет двухуровневую структуру: первый уровень образует центральный банк, а второй уровень — коммерческие банки.

Примером наиболее оптимальной двухуровневой структуры банковской системы является, организация банковской деятельности в США. Кредитная система США — это совокупность государственных и частных кредитных институтов. Ее основным элементом является Федеральная резервная система (ФРС), выполняющая функции центрального банка США. Структурно ФРС состоит из Совета управляющих, 12 федеральных резервных банков и около 6 тыс. банков-членов. Совет управляющих состоит из представителей государственной администрации, резервных банков и ведущих фирм США. Совет управляющих является независимым и подчиняется лишь Конгрессу США. Федеральные резервные банки проводят политику Совета управляющих. Они выполняют функции центрального банка в своем округе (в США — 12 резервных округов). Банки — члены ФРС выполняют указания резервных банков о выдаче кредитов. Это — коммерческие банки.

Центральный банк представляет сосредоточение всех кредитных отношений. Современные центральные банки характеризуются двойственностью положения: с одной стороны, их деятельность регулируется государством, с другой — они имеют самостоятельность в проведении кредитной политики. Основными функциями центрального банка являются следующие: монопольное право эмиссии (выпуска) банкнот, обеспечение постоянной собственной ликвидности; сосредоточение минимальных резервов коммерческих банков, оказание им кредитной поддержки, осуществление контроля за деятельностью коммерческих банков; регулирование экономики кредитно-денежными методами; хранение свободных денежных ресурсов правительства в виде депозитов, передача ему всей своей прибыли сверх определенной заранее установленной нормы, посредничество в платежах и в кредитовании правительства.

Все современные центральные банки являются акционерными. Пакет акций может: принадлежать государству (Англия, Франция), быть поделен между государством и частными учреждениями (Япония, Италия, Шотландия); быть во владении государственных (Германия) или частных (США) учреждений, входящих в систему центрального банка.

В соответствии с особенностями организационной структуры центральные банки современных развитых стран могут быть подразделены на банки, обладающие разветвленной сетью отделений по всей стране (Австралия, Англия, Финляндия, Франция); банки, не имеющие разветвленной сети отделений (Япония, Италия, Канада); банки, объединенные в систему, где один банк — головной (США).

Коммерческие банки — это частные (не государственные) банки, функционирующие на рыночной основе и осуществляющие широкий круг финансово-кредитных операций: выдачу кредитов и прием вкладов, посредничество в платежах, куплю-продажу акций, управление имуществом по доверенности, размещение государственных займов, консультации по финансово-кредитным вопросам, операции аренды (долгосрочной, среднесрочной и краткосрочной). Главное отличие коммерческих банков от центральных — отсутствие у них права эмиссии банкнот.

Коммерческие банки бывают двух типов: *универсальные*, осуществляющие широкий перечень операций, и *специализированные*, осуществляющие одну или несколько банковских операций (например, сберегательный банк).

Основные виды банковских операций: активные и пассивные операции, а также банковские услуги.

Активные операции — предоставление кредитов. По срокам кредиты подразделяются на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные. Ссуды коммерческих банков характеризуются большим многообразием. Например, ссуды торгово-промышленным предприятиям — краткосрочные ссуды для финансирования покупки товарно-материальных ценностей. Ссуды под залог недвижимости представляют собой ссуды с погашением в рассрочку. Ссуды частным лицам — это потребительская ссуда для покупки потребительских товаров длительного пользования и возвращаемая по частям. Ссуды под ценные бумаги предоставляются для приобретения акций и других ценных бумаг. Сельскохозяйственные ссуды выдаются фермерам для покрытия расходов и осуществления инвестиций в сельское хозяйство. Существуют также кредиты, выдаваемые органам власти, небанковским финансовым учреждениям, иностранным банкам и иностранным официальным органам.

Среди активных банковских операций выделяются операции лизинга и факторинга. *Лизинг* представляет долгосрочную аренду (зданий, машин, сооружений производственного назначения). *Факторинг* — это система финансирования, согласно которой поставщик товаров переуступает краткосрочные требования по товарным сделкам факторинговой компании.

Пассивные операции — мобилизация денежных сбережений и доходов банков. Все вклады в банк делятся на депозиты (любой вклад, кроме сберегательного) и сберегательный вклад (накопление денежных сбережений).

Банковские услуги — осуществление наличных и безналичных платежей, операций с валютой и золотом, выпуск и хранение ценных бумаг, трастовые (доверительные) операции (например, управление имуществом). Банки проводят консультации, предоставляют информацию. В последние годы значительно возрос объем банковских услуг. Полному разграничению банковских операций имеет определенную условность.

Все виды банковских операций осуществляются либо на кредитной (активные и пассивные) основе, позволяющей получать процент; либо на комиссионной основе банковские услуги, т.е. за счет своих клиентов и приносящей комиссионное вознаграждение. Некоторые операции банк может осуществлять за свой счет, но получать доход: от купли-продажи акций, размещения ценных бумаг.

Таким образом, банковские операции приносят банку банковскую прибыль. Она определяется как разница между суммой процентов заемщиков (активные операции) и суммой процентов вкладчикам (пассивные операции). В доход банка кроме банковской прибыли включаются также прибыль от инвестиций, от биржевых операций и комиссионное вознаграждение (банковские услуги).

Специализированные кредитно-финансовые институты. Современная банковская система развитых стран включает специализированные кредитно-финансовые институты. К основным специализированным кредитно-финансовым институтам относятся: инвестиционные и сберегательные банки, кредитные союзы, страховые компании, пенсионные и инвестиционные фонды.

Специализированные кредитно-финансовые институты аккумулируют мелкие капиталы и сбережения широких слоев общества, которые благодаря их посредничеству используются для инвестиций в экономику.

Универсальность операций, свойственная и банкам, и специализированным кредитно-финансовым институтам, превращает последние в разновидность коммерческих банков.

ДЕНЕЖНЫЙ МУЛЬТИПЛИКАТОР

- показатель потенциального прироста денежной массы (в виде наличных денег и чекowych депозитов) в результате многократного предоставления коммерческими банками избыточного резерва; денежный мультипликатор рассчитывается как величина, обратная норме обязательных резервов. Суть денежного мультипликатора заключается в том, что происходит нарастающее увеличение денежной массы по мере движения данного избыточного резерва от одних экономических субъектов к другим.

Денежный мультипликатор — часть избыточных резервов, которую система коммерческих и сумм бессрочных вкладов путем предоставления новых займов (или скупки ценных бумаг); $= 1/n$ норма обязательного резерва, что тоже самое: $m=1/R$. В этой формуле m обозначает максимальное количество новых денег в форме бессрочных депозитов, которое может быть создано *одним*

долларом избыточных резервов при данной величине K . Для определения максимального количества новых депозитных денег D , которое может быть создано банковской системой на основе любого данного объема избыточных резервов E , мы просто умножаем величину избыточных резервов на денежный мультипликатор: $D = E \times m$.

Более высокие резервные ставки означают более низкие значения денежных мультипликаторов, то есть через займы создается меньше новых денежных депозитов; более низкие резервные ставки означают более высокие значения мультипликатора, а это влечет за собой создание большего числа новых депозитов. Предположим, что высокая резервная ставка составляет 50%, тогда денежный мультипликатор будет равен $2 (= 1/0,5)$. В нашем примере банковская система сможет создать новые депозиты на сумму не более 160 дол. (= 80 дол. избыточного резерва $\times 2$). Если низкая резервная ставка составит 5%, а денежный мультипликатор - $20 (= 1/0,05)$, то банковская система создаст новые депозиты на сумму 1600 дол. (= 80 дол. избыточного резерва $\times 20$). И в этом случае можно усмотреть сходство с мультипликатором

29. Рынок ценных бумаг. Фондовая биржа и механизм ее функционирования. Виды фондовых активов. Основные операции на фондовой бирже. Фондовые индексы.

Составной частью финансового рынка является рынок ценных бумаг, рождение которого связано с появлением и куплей-продажей различных ценных бумаг. Рынок ценных бумаг позволяет продать или приобрести права на собственность, воплощенную в ценных бумагах, и получение дохода с этой собственности.

Ценные бумаги — это документы, выражающие отношения собственности или отношения по займу. Все ценные бумаги делятся на три вида: акции, облигации, производные от них ценные бумаги. Акции выпускаются фирмами, облигации — как фирмами, так и правительством.

Акции имеют право голоса, они ликвидны, т.е. их можно продать. Все это делает акции более привлекательными для инвестора, чем облигации. Акции и облигации могут быть взаимобратимыми, конвертируемыми.

Важнейшие производные ценные бумаги — это прежде всего фьючерсные контракты как самостоятельный вид ценных бумаг и опционы. Опцион означает возможность купли-продажи права на приобретение или продажу ценных бумаг по определенной цене в определенный момент в течение определенного срока.

Рынок ценных бумаг подразделяется на два типа: *первичный рынок*, возникающий в момент эмиссии ценных бумаг, и *вторичный рынок*, на котором выпущенные ранее ценные бумаги перепродаются. Это связано с циклом "жизни" ценных бумаг, состоящим из выпуска ценных бумаг, их первичного размещения и долгого обращения на вторичном рынке.

Вторичный рынок подразделяется на биржевой и небиржевой ("уличный") рынок.

Фондовая биржа — это форма организации торговли ценными бумагами, осуществляемая регулярно по заранее установленным правилам. Фондовая биржа определяет рыночную цену ценных бумаг, распространяет информацию о них.

Выполнение этих функций фондовой биржей невозможно без участия посредников — брокеров и инвестиционных дилеров. Брокер сводит продавца и покупателя ценных бумаг, получая за это комиссионные. Дилер не только сводит продавца и покупателя, но и подкупает на свое имя и за свой счет ценные бумаги, чтобы потом их перепродать.

Подобно товарной бирже на фондовой бирже ценные бумаги на торгах непосредственно не выставляются. Они продаются и покупаются партиями, находясь на специальных банковских счетах.

К операциям на фондовой бирже допускаются не все ценные бумаги, а лишь так называемые *фондовые ценности*. К основным фондовым ценностям относятся: ценные бумаги с фиксированным доходом — государственные облигации, облигации частных компаний и банков, акции, а также сертификаты. Внесение акций компаний в список акций, котирующихся на данной бирже, называется *листингом*. Листинг не только допускает ценные бумаги эмитента к торгам на фондовой бирже, включая их в котировальный лист биржи, но и предполагает контроль финансово-экономического положения эмитента на предмет его соответствия требованиям фондовой биржи.

Среди таких требований могут быть требования к юридическому статусу эмитента, размерам его уставного капитала, доходам, номиналу ценных бумаг. Так, на Нью-Йоркской фондовой бирже допускаются к котировке акции с рыночной или балансовой совокупной стоимостью не менее 18 млн.долл. Но это не все. К котировке допускаются только акции акционерных обществ, получающих прибыль не менее 2 млн.долл. в последние три года, располагающих 2000 акционеров — владельцев 100 и более акций, выпустивших в свободную продажу не менее 1 100 000 акций, среднемесячный оборот которых превышает 100 тыс. единиц.

Фондовая биржа является объектом государственного регулирования. Основоположающим принципом государственного регулирования — законодательное обеспечение полного, правдивого и понятного оглашения эмитентами всей информации, касающейся выпуска ценных бумаг в свободную продажу. Законы предусматривают для регистрирующих органов три функции:

1. Регистрация тех, кто торгует ценными бумагами и консультирует инвесторов. Регистрацию проходит и сама фирма, и все ее члены, в ходе которой выясняется профессиональная пригодность представляемого.
2. Обеспечение гласности. Каждый, кто продает ценные бумаги, должен опубликовать проспект, содержащий правдивую информацию об эмитенте и выпускаемых им ценных бумагах.
3. Контроль за соблюдением правил биржевой торговли.

Кроме государственного регулирования, на фондовых биржах осуществляется самоконтроль. Поскольку главной функцией работы биржи — ликвидность рынка, то биржа делает все, чтобы добиться этого.

Виды операций на фондовой бирже.

Кассовые операции — это сделки, по которым обязательства выполняются сразу после их заключения (оплата осуществляется немедленно либо в течение нескольких дней). В настоящее время все переводы осуществляются через компьютерную сеть вместо существовавшего прежде специального чека, удостоверяющего перевод ценных бумаг со счета на счет.

Срочные операции — это сделки, выполнение которых предусматривается только через определенный, заранее установленный срок после их заключения. Срочными операциями являются фьючерсные сделки и опционы.

Арбитражные сделки основаны на перепродаже ценных бумаг на различных биржах (когда есть разница в их курсах), а *пакетные сделки* — это операции по купле-продаже крупных партий ценных бумаг.

Курс (цена) ценных бумаг зависит от величины приносимого ими дохода (дивиденда), он формируется в момент равновесия спроса и предложения. Цена сделки может быть лимитированной (твердой) и нелимитированной (устанавливается в зависимости от спроса и предложения). Если сделка совершается, то из продолжительности ценных бумаг вычитаются биржевые сборы, включающие вознаграждение (*кэридж*) посредникам, биржевой налог и иногда комиссионные платежи (для инвестиционного банка, если он выступает посредником в сделке).

Срочные операции с ценными бумагами дают возможность появлению спекулятивных сделок. Спекулятивные операции в своем развитии принимают разные формы. Сначала появилась простая спекуляция — скупка ценных бумаг с целью поднятия их курса с последующей перепродажей. Ей на смену пришла биржевая игра — сделки на срок (сделки на поставку ценных бумаг по заранее определенной цене через определенный срок). Биржевая игра бывает на повышение и на понижение курса ценных бумаг. Спекулянты и играющие на повышение ("быки") фиксируют цену акций через определенный срок, по которой они должны купить акции, в расчете, что она будет ниже курса в момент ликвидации сделки. Спекулянты, играющие на понижение ("медведи"), рассчитывают, что эта цена акций будет выше курса акций в момент ликвидации сделки. Так как цель биржевой игры — реализовать разницу курсов, то появляется особая биржевая игра — сделка на чистую разницу, когда выплачивается разница курсов акций.

Спекулятивные операции имеют главным объектом простые акции с колеблющимся дивидендом. Колебания дивиденда усиливают

колебание курса акций, создавая возможность для дальнейшей спекуляции. Спекулянт получает двойную выгоду — высокий дивиденд и спекулятивный прибыль.

Спекулятивные операции искажают реальную складывающуюся картину на финансовом рынке. Но несмотря на это, биржа остается достаточно точным индикатором положения дел в экономике. На основе фондовых операций определяется динамика предпринимательской активности с помощью использования биржевых индексов. Индекс курсовой цены каждой ценной бумаги определяется как произведение ее курса на число ценных бумаг этого типа, котирующихся на бирже, деленное на номинал ценной бумаги. На любой бирже рассчитываются собственные индексы. Но наиболее известность получил индекс Нью-Йоркской биржи — *индекс Доу—Джонса*. Впервые он был рассчитан в 1897 г. главным редактором "Уолл-стрит Джорнлз" Х.Доу. При расчете индекса в настоящее время исходят из курсов акций 30 промышленных, 20 железнодорожных и 15 коммунальных компаний, котирующихся на бирже, среди которых: "Дженерал моторс", "Дженерал электрик", АТТ и др. Несмотря на неубедительность неточности, присущие любому среднеарифметическому показателю, индекс Доу-Джонса является ориентиром для бирж и фирм всего мира.

30. Валютный рынок и механизм его функционирования. Операции с кредитными плечом.

Валютный рынок — это сфера экономических отношений, где осуществляются операции по покупке, продаже и обмену иностранной валюты и платежных документов также в иностранной валюте.

Первоначально валютный рынок играл вспомогательную роль по отношению к рынкам товаров и капиталов. Его функция состояла в том, чтобы обслуживать международные потоки товаров и капиталов. Однако начиная с 70-х годов валютный рынок приобрел самостоятельное значение как особая сфера приложения капитала. Его участники нередко делают целые состояния на валютных сделках. Операции с валютой осуществляются на специальных валютных биржах.

Валютные курсы нестабильны. В связи с этим у участников валютного рынка появилось стремление к страхованию сделок и капиталов от его превратности. Такие действия получили название хеджирования. *Хеджирование* — метод продажи валюты с поставкой ее на определенную дату по установленному в момент заключения сделки курсу. Хеджирование осуществляется на базе срочных (фьючерсных) контрактов и валютных опционов.

Суть *срочных контрактов* состоит в следующем. Предположим, японская автомобильная фирма продала в США автомобили на 100 млн. долл. с оплатой в долларах на определенную дату. Одновременно она заключила срочный контракт на приобретение иен за доллары по курсу 120 иен за доллар. На определенную дату курс доллара по отношению к иене упал до 110 иен. Но автомобильная фирма застраховала себя от убытков, заключив срочный контракт. Она обменяла полученные 100 млн. долл. по курсу 120 иен за доллар.

Часто применяется перекрестное хеджирование. Фирмы страхуются как от падения, так и от повышения курсов валюты. Они одновременно заключают контракты, предусматривающие повышение и понижение валютного курса. Потери от одного контракта компенсируются доходами от другого. Величина же капитала остается неизменной.

Валютный опцион. Опцион дает право его владельцу купить или продать определенное количество валюты в течение какого-то периода по определенному валютному курсу. За пользование этим правом владелец опциона выплачивает премию. Если валютный курс в течение этого периода повиснется, то владелец опциона получает разницу в валютном курсе. Это его прибыль. Если валютный курс понизился, потери владельца опциона ограничиваются премией, которую он уплатил за опцион.

Рынок евровалют и ценных бумаг. Образование рынка евровалют и ценных бумаг свидетельствует о появлении новых моментов в функционировании валютного рынка и рынков капитала. Они отражают тенденцию к растущей интернационализации финансовой системы. Эти рынки мобилируют капиталы и распределяют их в глобальном масштабе.

Евровалютный рынок — это международный рынок краткосрочных и среднесрочных кредитов. Он основывается на кредитных операциях, совершаемых с национальной валютой за пределами страны ее происхождения. "Евро" не означает, что рынок ограничен пределами Западной Европы, а свидетельствует о том, что валюта (доллар, марка, иена) находится на счетах зарубежных банков, которые используют ее для предоставления кредитов.

В основе кредитной деятельности лежат евровалютные депозиты. Резиденты одной страны помещают деньги на счета банка другой с целью получения более высокой ставки процента. Срочные депозиты имеют способность перемещаться от одного владельца к другому в форме депозитных сертификатов. Последние представляют собой банковские расписки в получении денежного депозита, не подлежащего изъятию в течение **обслуживаемого** периода. Сертификат приносит проценты. При этом вкладчик имеет возможность получить деньги до истечения срока действия сертификата, продав его на рынке. Сертификат становится предметом сделок. Евробанк переступает другу другу права на депозиты, несколько повышая величину процента. Сделка совершается на короткий срок (1—3 месяца). Цель межбанковских операций с депозитами — расширение возможностей кредитования: чем больше объем депозитов, тем больше кредитов способны предоставлять евробанк конечному заемщику.

На международном рынке ценных бумаг продается еврооблигация и евроакция. *Еврооблигация* — это ценная бумага, приносящая проценты. Ее эмитенты, посредники и покупатели не являются резидентами страны, валюта которой используется при эмиссии. Процент по еврооблигациям может быть фиксированным или "плавающим", последний повышает их привлекательность в условиях инфляции. Некоторые выпуски еврооблигаций могут конвертироваться в акции или иметь вариант на покупку акций компании. *Варрант* — ручательство, дающее владельцу облигации право в течение определенного времени покупать облигации или акции дополнительных выпусков по обусловленной цене. Часто еврооблигации выпускаются в двухвалютном варианте: в одной валюте с правом конверсии в другую. При эмиссии еврооблигаций применяются и коллективные валюты — СДР, ЭКЮ.

Евроакция — ценная бумага, приносящая дивиденд. Выпускается транснациональными корпорациями и продается лицам, не являющимся гражданами страны эмиссии, за валюту, отличную от национальной. Евроакции не подлежат национальному регулированию какой-либо страны.

Рынки евровалют и еврооблигаций весьма конкурентные и эффективные. Они облегчают движение финансовых ресурсов от владельцев сбережений к инвесторам через национальные границы и с низкими издержками. Рынки капиталов помогают финансировать возникающие периодически дефициты платежных балансов по текущим операциям. Вместе с тем они оказывают давление на конкурирующие с ними национальные банковские системы.

Государственное регулирование валютных курсов, формы государственного регулирования разнообразны. Центральный банк может осуществить блокирование валюты, когда запрещаются обмен национальной валюты на иностранную и приобретение за национальную валюту товаров и услуг за границей.

Государство может создать множественную валютную систему, предполагающую установление различных обменных курсов национальной валюты в зависимости от характера сделки.

Проблема конвертируемости рубля. Конвертируемость рубля зависит от многих обстоятельств — покупательной способности рубля на внутреннем рынке, состояния платежного баланса, золотовалютных резервов, внешней задолженности.

Переходить к конвертабельности рубля в условиях экономического кризиса сложно. Дефицитная экономика, инфляция — серьезные препятствия для укрепления валюты. Но конвертируемость валюты одновременно является и средством оздоровления экономики. Полноценный рубль создает мощные стимулы для производства.

Прежде чем вводить конвертируемость рубля, необходимо стабилизировать экономику, вовлечь в рыночный оборот землю, жилье, некоторые элементы основных фондов. Эти действия невозможны без поддержки МВФ.

Валютный курс определяется сейчас не только и не столько покупательной способностью денег, сколько спросом и предложением на международном валютном рынке, движением долго- и краткосрочных капиталов, ставками процентов. Считать необоснованным валютный курс рубля, опираясь на оценку его внутренним рынком товаров и услуг, было бы неправильно.

Курс рубля в долларах отражает совокупность неблагоприятных тенденций в развитии экономики России и ее участия в международном разделении труда.

31. Рента, её сущность. Дифференциальная рента I и дифференциальная рента II. Рынок природных ресурсов. Рента.

Рынок природных ресурсов (земли) также специфичен. Вследствие фиксированности площади земельных угодий природой предложение земли характеризуется в общественном масштабе совершенной неэластичностью, хотя для конкретного пользователя земель дело обстоит иначе: предложение земли обладает определенной эластичностью, так как пользователь имеет возможность увеличить имеющуюся у него земельную площадь за счет конкурентов.

Ограниченность предложения земельных ресурсов усиливается закрепленностью земли в собственности. В то же время спрос на земельные ресурсы устойчиво выше предложения из-за: а) роста потребности в сельхоз. продукции и продукции полезных ископаемых; б) роста земледельческого населения в условиях урбанизации. В результате спрос на земельные ресурсы устойчиво выше предложения.

В условиях, когда предложение земли совершенно неэластично (по цене), доход, полученный посредством любого производства, выступает в виде чистой экономической ренты. Такая характеристика дохода означает, что данный фактор производства не имеет альтернативной стоимости, поэтому любой доход здесь оказывается экономической рентой.

С чистой экономической рентой связано понятие цены земли. Когда земля приобретает в собственность, ее цена, как и все прочие цены, определяется спросом и предложением. Рыночная цена земли есть капитализированная рента, то есть она равна сумме всех будущих арендных платежей, которые, как ожидается, способен принести конкретный земельный участок.

Земельные участки приносят не равные доходы, а напротив, они обнаруживают разную величину производительности, разную ренту. Если земельные участки ранжируются по степени их производительности, то образуются дифференциальная рента, которая представляет доход, полученный за счет использования более производительных ресурсов.

Все сказанное относится к земельным участкам, характеристики которых делают их воспроизводимыми, то есть при правильной системе мероприятий участок может давать хорошие результаты каждый год. Но определенные природные ресурсы являются невоспроизводимыми, то есть рано или поздно месторождения иссякнут, и темпы добычи природных ресурсов на них будут падать. Для них существует две возможности их использования: либо немедленное потребление, либо их консервация. Последнее означает более выгодное использование их в будущем из-за истощения запасов этих ресурсов. Оптимальное использование невоспроизводимых ресурсов предполагает корректировку и баланс плюсов и минусов их немедленного потребления.

На рынках происходит перераспределение невоспроизводимых природных ресурсов, а сам рынок природных ресурсов содержит в себе механизм их консервации.

Рента - это цена, уплачиваемая за использование земли и других природных ресурсов, количество которых ограничено.

Рента делится на формы:

Абсолютная рента - рента уплачиваемая со всех участков, независимо от их плодородия

Дифференциальная рента I - связана с различным плодородием земельных участков и их эффективностью. При одинаковых затратах ресурсов результаты производства на них будут различны. Дифференциальная эта рента вследствие неодинакового местоположения земельных участков, таким образом транспортные затраты фермеров будут варьироваться

Добавочный доход, на плодородных и лучше расположенных участках присваивается землевладельцу

Дифференциальная рента II - предполагает различную производительность последовательных затрат капитала на одном и том же участке земли, она создается в процессе интенсификации с/х производства. Выигрыш получает сначала фермер, вложивший капитал, но потом при заключении нового арендного договора по истечении срока старого собственник повышает ренту с учетом изменившегося плодородия и присваивает прирост доход.

Рента с земель, не включенных в с/х, - рента с добывающей промышленности и под застройку.

32. Сегментированность рынка труда как следствие особенностей его территориальной и профессиональной структуры.

Важными характеристиками рынка труда являются его гибкость и сегментированность. Они позволяют проанализировать причины и факторы, влияющие как положительно, так и отрицательно на мобильность рабочей силы на рынке труда.

Сегментация рынка труда - это разделение работников и рабочих мест на устойчивые замкнутые сектора, зоны, которые ограничивают мобильность рабочей силы своими границами. Сегментами рынка труда являются первичный и вторичный рынки труда.

Первичный рынок труда - это рынок, для которого характерны стабильный уровень занятости и высокий уровень заработной платы, возможность профессионального продвижения, прогрессивная технология, система управления и т.п.

Вторичный рынок труда характеризуется большой текучестью кадров и нестабильной занятостью, низким уровнем заработной платы, отсутствием профессионального продвижения, роста квалификации, наличием остатков техники и технологий и отсутствием профсоюзов. Причины разделения рынка труда на сегменты: различие в уровне экономической эффективности производства; различие в уровне социальной эффективности труда; различие в уровне социальной эффективности производства. "Сегментация рынка труда предусматривает внутренний рынок труда, который можно охарактеризовать как систему социально-трудовых отношений, ограниченных рамками одного предприятия, внутри которого назначение цены рабочей силы и ее размещение определяются административными правилами и процедурами. Внутренний рынок труда обуславливается наличием и составом работников на предприятии, их движением внутри его, причинами перемещения, уровнем занятости, степенью использования оборудования, наличием свободных, вновь создаваемых и ликвидируемых рабочих мест. При рассмотрении процессов формирования рынка любого уровня важно иметь в виду, что положение работника на нем обусловлено тремя состояниями: степенью подготовленности к работе (обучение и переобучение, инструктаж), поиском работы, предложением на рынке товара рабочей силы, занятостью в трудовом процессе на конкретном рабочем месте. Внешний рынок труда - это система социально-трудовых отношений между работодателями и наемными работниками в масштабе страны, региона, отрасли. Он предполагает первичное распределение работников по сферам приложения труда и их движение между предприятиями. Внешний рынок труда в значительной степени реализуется через текучесть кадров, он обеспечивает движение работников с одних предприятий на другие и порождает безработицу.

Критерием разделения работ и соответственно секторов рынка труда, объединяющих эти рабочие места, является степень стабильности трудовых отношений.

Впоследствии исследователи стали выделять несколько секторов, на которые делятся все рабочие места и работники на рынке труда. Первый сектор, или "ядро", - первичный рынок труда, для него характерна стабильная занятость в режиме полного рабочего времени. Второй сектор - вторичный рынок труда, или "периферия", в нем трудятся занятые частично, неполное рабочее время, сезонные работники, работающие по краткосрочным контрактам. Третий сектор - это безработные, причем они также могут тяготеть к первичному или вторичному секторам. В первом случае речь идет скорее о добровольной безработице, безработице ожидания в надежде на возвращение на "хорошие" рабочие места, во втором - о вынужденной безработице, как правило, более долгосрочной.

В чем же причины такой сегментированности рынка труда?

Во-первых, применяемые производственные технологии определяют структуру рабочих мест и не для всех из них требуется высокая квалификация и профессиональная подготовка. На крупных производствах наряду с работами, требующими специальной подготовки и знаний, существует много вспомогательных и подобных работ, для которых такой подготовки не требуется. Соответственно работодателю проще подобрать работников для них, и нет необходимости дополнительных вложений в специфический человеческий капитал.

Во-вторых, производство подвержено конъюнктурным спадам и подъемам. В условиях неопределенности информации, для того чтобы реагировать на них, предприятия должны иметь возможность увеличивать или уменьшать количество применяемого труда. Это ведет к тому, что персонал предприятия делится на две части - на постоянных рабочих и на временных, которых нанимают при благоприятной экономической, конъюнктуре и увольняют при спаде производства. Адаптация предприятия к экономической ситуации происходит за счет высвобождения временных работников и сокращения рабочего времени или внутрипроизводственного перемещения основных работников.

В-третьих, существуют барьеры для мобильности рабочей силы между различными сегментами рынка труда, связанные с дискриминацией на рынке труда.

34. Международная миграция рабочей силы

В последнее время все большая прозрачность границ способствует объединению национальных рынков рабочей силы в общепланетарный рынок. Теперь можно искать работу и нанимать рабочих, проживающих не только в стране, где происходит производство, но и в соседних странах, а в случае информационного производства и на другом конце земного шара. Это следствие процесса глобализации. Транснациональные корпорации строят свои заводы и фабрики по всему миру, создавая новые рабочие места в странах, где построены фабрики, или используя своих специалистов в процессе производства. Таким образом происходит миграция рабочей силы.

В основном рабочая сила перемещается из развивающихся стран в развитые, или в страны с большим уровнем развития, если национальная экономика не способна удовлетворить предложение рабочей силы. Пример - Угечка Мозгов в США, нелегальная иммиграция из Дагестана, Таджикистана и т.п. в Россию.

Международная миграция капиталов

Классическая школа политической экономии исходила из имобильности ресурсов (факторов) производства. Формирование мирового рынка создало условия для мобильности ресурсов производства, и прежде всего капитала. Капитал перемещается между странами для получения более высокого дохода. Условием его миграции является различие норм прибыли и ставок процента.

Факторы международной миграции капитала. До 2-ой мировой войны многие экономисты связывали движение капитала между странами с его перенакоплением. Кейнс объяснял вывоз капитала с соотношением между сбережениями над инвестициями внутри страны. Превышение сбережений над инвестициями угрожало спадом производства, безработицей. В такой ситуации часть сбережений направлялась за границу. Марксизм также видел в перенакоплении основную причину вывоза капитала.

Однако необходимость движения капитала между странами не связана лишь с его перенакоплением. Одна из основных функций вывоза капитала - обеспечение функционирования мирового рынка товаров. В свою очередь, вывоз товаров влияет на движение капиталов.

Вывоз капитала интенсифицирует вывоз товаров. Прежде всего это связано с тем, что продавец товаров предоставляет покупателю кредит. В мировой практике кредиты часто являются "связанными". Покупатель (заемщик) может потратить деньги на покупку товаров только той страны, которая предоставляет кредит.

Следующим фактором, стимулирующим вывоз товаров, является организация зарубежных филиалов и дочерних компаний, которые обеспечивают гарантированный сбыт товаров материнской фирмы, приобретая у нее оборудование, полуфабрикаты и компоненты, сырье и материалы.

И наконец, вывоз сложных в технологическом отношении товаров невозможен без их технического обслуживания. Капиталы вывозятся для организации сервисной службы, ремонтной и консультативной базы.

Вывоз капитала оказывает существенное воздействие на импорт товаров в страну, экспортирующую капитал. Капитал вывозится с целью приобретения сырья. Последнее ввозится в страну - экспортер капитала. Конкуренция заставляет производить трудо- и энергоемкие продукты за границей или перемещать отдельные операции за рубеж.

Международная миграция капитала осуществляется в форме прямых и портфельных инвестиций. Когда контроль над капиталом сохраняется в руках иностранного инвестора, такие вложения - прямые (не менее 25% акций должно принадлежать иностранному инвестору). Портфельные инвестиции предполагают, что контроль над капиталом находится в руках местного предпринимателя, то есть импортера капитала. В этом случае иностранному инвестору принадлежит не менее 25% капитала. Движение капитала между странами означает учреждение акционерной компании за границей или приобретение контрольного пакета акций уже существующей фирмы. Миграция происходит в форме движения денежного капитала, приобретения акций (инвестиции) или продажи их (деинвестиции).

Зарубежные инвестиции могут финансироваться не только и не столько за счет капиталов, поступающих из страны-экспортера, сколько за счет нераспределенных прибылей, произведенных в импортирующей стране, а также мобилизации финансовых ресурсов на международных рынках капитала.

35. Сущность и формы заработной платы. Государственное регулирование заработной платы.

В экономической теории есть несколько подходов к определению заработной платы. Классическая школа политической экономии исходила из того, что в основе заработной платы лежит стоимость предметов потребления и услуг, которые необходимы для существования работников. Они считали, что величина заработной платы определяется не только стоимостью предметов потребления и услуг, необходимых для существования работника, но и соотношением спроса и предложения труда. Другое направление в трактовке заработной платы представлено Маршаллом. Он выдвинул два фактора, определяющих заработную плату, - предельная производительность труда (производительность труда добавочного работника) и издержки воспроизводства, обучения и содержания работников. Введена предельная полезность, так как работники трудятся неодинаково. Это выражается в том, что работники создают предельные продукты разной величины, а поэтому получают разную зарплату.

Предельная производительность труда определяет спрос на него, а издержки воспроизводства, обучения и содержания работников лежат в основе предложения труда. Взаимодействие спроса и предложения труда на рынке и определяет уровень заработной платы.

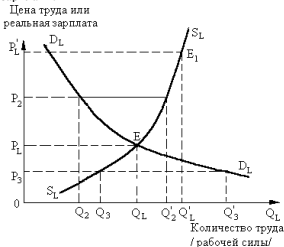


Рис.1. Рынок труда. Предложение труда по принципу замещения "Эффекта дохода" и "Эффекта досуга".

На рынках рабочей силы цена труда, то есть заработная плата, устанавливается как конкурентное равновесие спроса и предложения по различным категориям работников, по видам работ, по наличию и отсутствию профсоюзов, влияющих на спрос и предложение труда и добавляющих повышение его оплаты для занятой части работников. Заработная плата в системе рыночных цен является особо важной категорией еще и потому, что достигает примерно 70% национального дохода развитых стран. Одним из показателей уровня инфляции выступает разрыв между номинальной и реальной заработной платой. Номинальная заработная плата - это сумма денежных выплат, а реальная - определяется уровнем цен на товары и услуги, покупаемые в каждый момент на денежную сумму. Существенные различия в заработной плате могут иметь место при отсутствии конкуренции между сугубо профессиональными группами работников.

Есть различные формы заработной платы: повременная и сдельная. Повременная - оплата за час (единицу времени рабочего) в зависимости от его квалификации. Сдельная - оплата за проделанную работу.

Государство регулирует заработную плату различными методами. Прежде всего государство устанавливает минимальный размер заработной платы. Она служит ориентиром. Этот метод имеет противоречивый характер, так как с одной стороны, минимальная зарплата увеличивает занятость, так как устраняет мотив крупных фирм ограничивать занятость ради снижения издержек. С другой - установление минимальной заработной платы создает определенные трудности. Часть фирм выталкиваются с рынка, так как повышаются издержки производства и фирмы становятся убыточными. В результате рабочие с низкой зарплатой оказываются без работы. Есть двойственность для зарплат подростков.

Есть еще один метод регулирования - политика доходов, то есть регулирование цен, прибыли и зарплат. Заморозив уровень зарплат, правительство одновременно запрещает фирмам повышение цен на их продукцию, тем самым ограничивая рост прибыли. Политика доходов применяется как антиинфляционная мера. Пределы ее использования ограничены не только во времени. Она оправдана в экономике, где не используются ресурсы. Есть поддержание пропорции зарплат и дивидендов.

35(а). Рынок труда: механизм, структура и институциональная основа. Особенности формирования рынка труда в России.

На рынке труда как и на любом другом рынке продается и покупается рабочая сила, особенно же здесь является отсутствие в строгом смысле саморегулирования рынка на основании равновесия спроса и предложения. Часто силой, влияющей на рынок выступают профсоюзы и государство.

Рынок труда - самый сложный из всех рынков ресурсов, что связано прежде всего с самим объектом рынка. Рабочая сила (труд) как ресурс характеризуется, во-первых, разными физическими данными и разными способностями, в результате чего при заключении трудового контракта невозможно заранее определить реальный уровень трудовых усилий работника; во-вторых, неодинаковой квалификацией, диктующей необходимость различий в заработной плате работников разных профессий. Поэтому нет единого рынка труда, он делится по профессиям, отраслям, географии - чешкому расположению. В этих условиях переход работника с одного рынка на другой связан с большими издержками. В-третьих, рабочая сила мобильна, т.е. может сменить одно занятие другим, переехать от менее к более производительным видам деятельности, переместиться по территории. В-четвертых, труд, будучи неотделим от человека, неизбежно включает социальный, психологический, политический аспекты. У работников, в отличие от машин, есть права, которые они так или иначе отстаивают. Следовательно, труд является особым, занимающим исключительное положение ресурсом.

Отсюда и специфичность факторов, влияющих на предложение рабочей силы на рынке труда. Это - демографические факторы (темпы прироста населения и его трудоспособной части, половозрастная структура), экономические (продолжительность рабочего времени, состояние пенсионного обеспечения, уровень безработицы), психологические (желание работать), социальные (престижные моменты) факторы и факторы, связанные с образованием и подготовкой кадров.

Особенности ресурса рабочей силы оказывают воздействие на формирование спроса на труд: оно всегда происходит на уровне отдельной фирмы. Однако мобильность рабочей силы - возможность перейти на работу в другую отрасль или регион, на другое предприятие, сменить профессию, повысить квалификацию - приводит к тому, что предложение труда в отличие от спроса складывается на уровне отрасли, всей промышленности или общества в целом. Из этого следует, что формирование цены труда (зарботной платы) путем конкуренции всех работников осуществляется практически на уровне всего народного хозяйства, вследствие чего во всех регионах устанавливается одинаковый уровень заработной платы работников одной профессии. Еще одна особенность рынка труда, усложняющая его функционирование, - это наличие безработицы. При найме рабочей силы трудовой контракт не отражает «качество» работника. Установленный уровень заработной платы может оказаться более высоким, чем соответствующий фактически выявившимся возможностям работника. Снижение же заработной платы для определения реальных усилий работника является нарушением контракта. В такой ситуации цена труда становится негибкой, вызывая избыточное предложение рабочей силы. В то же время потерявшие работу рабочие не нанимаются сразу же на новые места с низкой заработной платой, а стараются найти работу с прежней заработной платой; это препятствует равновесию на рынке рабочей силы.

Сложностью отличается и структура рынка труда. Рынок труда имеет несколько структур - конкурентную, монополистическую, профсоюзную - в зависимости от характера формирования спроса и предложения труда, а также цены труда, способности покупателей и продавцов воздействовать на соотношение спроса и предложения и уровни заработной платы. На конкурентном рынке труда ни продавцы, ни покупатели не способны влиять на условия купли-продажи труда. На монополистическом рынке покупатель определяет масштабы спроса и уровень цены, на профсоюзном - продавец товара.

Конкурентный рынок труда характеризуется: а) большим количеством фирм, нанимающих рабочую силу; б) множеством рабочих одинаковой квалификации; в) невозможностью для фирм и рабочих контролировать уровень зарплат.

Модель монополии. Эта структура рынка труда характеризуется наличием одного покупателя. У последнего возникает возможность воздействовать на величину зарплат. Для этого необходимо, чтобы фирма была крупным нанимателем рабочей силы в данной отрасли, а также чтобы труд на данной фирме был бы малоподвижным - затруднен переход по каким-то причинам на альтернативные рабочие места. Я.

На рынке одного покупателя уровень занятости будет меньше и соответственно заработная плата ниже, чем на конкурентном рынке.

Рынок труда с его классическими признаками в российской экономике еще развит недостаточно. Сохраняет свои позиции госсектор, со сформировавшимся в нем принципами занятости, подходами к оплате труда и профсоюзам. Гарантий стабильности зарплат, даже при относительно низкой зарплате, госсектор уже не дает. Негосударственный сектор экономики развивается медленно. Более высокая зарплата здесь свидетельствует не только о высоких доходах и возможностях оплачивать высококвалифицированный труд, но выступает также своеобразной компенсацией за неясность перспектив и непредсказуемость событий.

35(б) Равновесие рынка труда. Занятость и безработица.

Рынок труда (рабочей силы) - это наиболее важная составная часть рынка факторов производства, на котором встречаются субъекты предложения рабочей силы (продавцы) - трудоспособное население; и субъекты спроса рабочей силы (покупатели) - предприниматели и государство.

Особенностью рынков рабочей силы, и в частности, предложения труда, является то, что во многом работник сам определяет, сколько времени он хотел бы работать, а сколько - отвести для альтернативного вида занятий - отдыха. Этим определяется продолжительность контрактов о найме в любом секторе экономики, при условии, что уровень оплаты является удовлетворительным для работника.

Эффект "замещения и эффект "дохода".

Дилемма "работа-досуг" применительно к рынку труда получила название "эффект замещения" и "эффект дохода", который можно увидеть на рис.1 по своеобразному наклону полового поднимающейся кривой предложения труда (S1). Характерный наклон кривой предложения труда в сторону оси P1 показывает, что повышающаяся заработная плата стимулирует работника к труду лишь до определенного момента (точка E1).

Как видно из рисунка, до точки E1 работник оценивает повышение заработка выше, чем досуг и свободное время. Но при достижении достаточно высокого материального положения и благосостояния он сокращает предложение своего труда, т.е. отказывается от дополнительной занятости даже при росте заработной платы. Для данного работника "эффект дохода" перестает быть приоритетным и он готов отказаться от дополнительной заработка для того, чтобы иметь больше времени для отдыха и других занятий, т.е. "эффект дохода" у него замещается "эффектом досуга".

Факторы, влияющие на предложение рабочей силы.

В целом на рынках труда предложение рабочей силы формируется под воздействием совокупности следующих условий:

- общая численность населения;
- численность активного трудоспособного населения;
- количество отработанного времени за год;
- качественные параметры труда, его квалификации, производительности, специализации.

Равновесие на рынке труда.

Рынок труда будет стремиться к равновесию, при котором совокупный спрос на каждую категорию рабочей силы будет совпадать с существующим по ней предложением. Это равновесие зависит также от состояния рынков других факторов: земли, сырья, техники, технологий, потребительских товаров. Важным моментом является наличие конкурентной среды на самом рынке труда, когда при установившемся равновесии спроса и предложения не возникает существенных тенденций к увеличению или уменьшению различий в оплате труда.

Особое внимание на рис.1 следует обратить на точку E пересечения кривой спроса на труд и кривой предложения. Этой точке на графике соответствует определенный уровень реальной заработной платы (P1) и заданное этим уровнем предложение труда (Q1). В точке E спрос на труд равен предложению труда, т.е. рынок труда, находится в равновесном состоянии. Это означает, что все предприниматели, согласные платить заработную плату P1, находят на рынке необходимое количество труда, их спрос на труд удовлетворен полностью. В положении рыночного равновесия полностью трудоустроены все работники, готовые предложить свои услуги при заработной плате P1. Поэтому точка E определяет положение полной занятости.

При любых других условиях заработной платы, отличных от P1, равновесие на рынке труда нарушается. Заработная плата - это цена равновесия на рынке труда.

В случае превышения реальной заработной платы уровня равновесия предложение на рынке труда превышает спрос и в этой ситуации происходит отклонение от положения полной занятости: рабочих мест не хватает для всех желающих продать свой труд при заработной плате P2. Возникает избыток предложения труда, измеренный отрезком Q1Q2 на оси абсцисс.

В случае снижения реальной заработной платы по сравнению с равновесной (например, до уровня P3) спрос на рынке труда превышает предложение на величину Q1Q3. В результате образуются незаполненные рабочие места вследствие нехватки работников, согласных на более низкую заработную плату.

Обе эти ситуации (безработица и наличие незанятых рабочих мест) в условиях рынка совершенной конкуренции не могут быть устойчивыми, они подвержены коррекции со стороны рыночных механизмов в направлении восстановления положения полной занятости.

Действительно, если предложение труда превышает спрос на него вследствие установления заработной платы выше равновесного уровня, появляются безработные, готовые предложить свой труд по более низкой цене, на которую вынуждены согласиться и те, кто занят в производстве, чтобы не потерять свои рабочие места. Предприниматели готовы занять большее количество труда, но при условии снижения заработной платы. Таким образом, тенденция к снижению заработной платы складывается как в сфере предложения труда, так и в сфере спроса на труд.

Колесания спроса на труд и предложения труда позволяют в самом общем виде дать ответ на вопрос о том, почему высокая или низка цена труда - заработная плата.

36. Основные макроэкономические показатели. Система национальных счетов.

Национальная экономика складывается из совокупности отдельных, частных производств (фирм, предприятий), находящихся во взаимосвязи. Для измерения роста совокупного производства в экономике используется система национальных счетов, которая выполняет ту же функцию, что и бухгалтерский учет для отдельной фирмы. Система национальных счетов — это система взаимосвязанных статистических показателей, построенная в виде счетов и таблиц для получения общей картины экономической деятельности страны. Система национальных счетов разработана американским экономистом С. Кузнецом. С конца 60-х годов она принята ООН в качестве стандартной системы и рекомендована всем странам. Значение системы национальных счетов велико. Различные показатели, которые входят в систему национальных счетов, позволяют измерять объем производства в конкретный момент времени, раскрывать факторы, определяющие функционирование экономики, определять тенденцию экономического развития на перспективу, формировать и проводить в жизнь экономическую политику государства. Следовательно, система национальных счетов определяет состояние национальной экономики и экономическую политику, способную влиять на это состояние.

В системе национальных счетов отражены, с одной стороны, наличие ресурсов, а с другой — их использование. Она показывает равновесие совокупных операций обмена между участниками экономических отношений.

Участниками экономических отношений выступают: нефинансовые предприятия, производящие товары и услуги в целях получения денег; домашние хозяйства, функция которых — потребление; государственная и частная администрация, оказывающая услуги, не реализуемые за деньги; финансовые учреждения; агенты за пределами страны.

Участники экономических отношений ведут счета основных операций, в которых все ресурсы записаны дважды: как наличные и как используемые. В результате для большей категории операций получается равновесие — все ресурсы равны их использованию. На основе этого строится сводная макроэкономическая таблица, показывающая равновесие между различными потоками продукции, потреблением и инвестициями с позиции баланса ресурсов и их использования участниками экономических отношений.

По конкретным группам участников экономических операций ведутся свои счета следующих видов:

счет производства — это баланс потребления сырья, материалов и услуг для производственных целей;

счет валовой добавленной стоимости — баланс производства доходов и возмещения основного капитала через амортизацию в продукте;

счет эксплуатации — баланс распределения добавленной стоимости между заработной платой, выплатами по социальному страхованию, косвенными налогами;

счет распределения — баланс распределения результата эксплуатации на дивиденды;

счет капитала — баланс финансирования инвестиций; финансовый счет — итоговый баланс, показывающий, кто предоставил необходимые капиталы и кому переданы излишки капитала.

Национальная экономика обладает способностью увеличивать выпуск товаров и услуг, что выражается в росте объема производства. Показателем объема производства много, но наиболее всеохватывающим показателем объема производства национальной экономики является валовой национальный продукт (ВНП).

Макроэкономические показатели.

Валовой национальный продукт есть совокупная рыночная стоимость всего объема конечного производства товаров и услуг в национальной экономике за один год. Он дает качественную характеристику экономического развития страны, помогает выявить тенденцию роста национального производства.

Чистый национальный продукт, национальный доход и личный доход. ВНП имеет один недостаток: в нем заложена тенденция к преувеличению текущего годового производства, так как он не предусматривает вычета той части годового производства, которая идет на замещение капитала в этом году (амортизационные отчисления). Поэтому для характеристики чистого объема производства существует такой экономический показатель, как чистый национальный продукт (ЧНП). ЧНП равен ВНП за вычетом амортизационных отчислений. ЧНП — более совершенный измеритель объема производства.

Еще один важный показатель системы национальных счетов — личный доход (ЛД). Он получается, если из ЛД вычесть три вида дохода, которые заработаны, но не получены людьми, и прибавить доходы, которые получены людьми, но не являются результатом их трудовой деятельности.

37. Структура ВНП по доходам и расходам.

Способы исчисления ВНП. Измерить ВНП можно двумя способами. Первый способ — с точки зрения расходов производства. При этом способе ВНП определяется по производству конечной продукции или по расходам потребителя на покупку продукции. Второй способ — с точки зрения доходов (поступлений) производителей, полученных в процессе производства ВНП. При этом способе ВНП определяется на основе подсчета добавленной стоимости. Два способа — по конечной продукции и по добавленной стоимости — это два взгляда на одну и ту же проблему. То, что затрачено потребителем на приобретение продукта, получено в виде дохода теми, кто участвовал в его производстве.

1-й способ. С точки зрения расходов.

1.

Расходы семей на потребление (текущее потребление, товары длительного пользования, услуги)

2. Суммарные частные инвестиции

3. Государственные закупки товаров и услуг

4. Иностраные закупки (экспорт — импорт — чистый экспорт)

2-й способ. С точки зрения доходов

1. Платы, не включенные в доход (амортизационные отчисления и косвенные налоги на предпринимательство)

2. Заработная плата (предпринимательство и государство)

3. Рента

4. Банковский процент

5. Прибыль

Итак, видим, суть одна:

Расходы на покупку товаров (услуг), произведенных в данном году = Денежный доход, полученный от производства продукции в данном году.

Это не просто уравнение, это тождество.

Среди составляющих ВНП, численного объема способами, состояние экономики могут характеризовать такие показатели, как общие частные инвестиции (1-й способ) и прибыль (2-й способ).

Объем инвестиций влияет на экономический рост. Суммарные частные инвестиции складываются из амортизационных отчислений и чистых инвестиций; они отражают возмещение вложенного в производство капитала и прирост капитала за счет дополнительных вложений в производство. Если общие инвестиции больше амортизационных отчислений, то наличие положительное чистые инвестиции, характерные для экономического роста экономики. Если общие инвестиции меньше амортизационных отчислений, то чистые инвестиции отрицательны, что свидетельствует об экономическом спаде. Если общие инвестиции равны амортизационным отчислениям, то перемен в экономике нет, экономика статична.

Прибыль — это важнейший показатель эффективности производства. Составляя важнейшую часть дохода, прибыль распределяется: государству в виде налогов (на прибыль), акционерным обществам в виде дивидендов на акции и фирмам в виде нераспределенной прибыли. Нераспределенная прибыль вместе с амортизационными отчислениями формирует реальный фонд инвестирования, который позволяет поддерживать экономику в динамичном состоянии.

38. ВНП и общественное благосостояние. Уровень жизни и его основные показатели.

Валовой национальный продукт (ВНП) — это совокупность стоимостей всех готовых товаров и услуг, произведенных в течение определенного периода. При определении ВНП исключают повторный счет и берут во внимание только конечный продукт, т.е. те товары и услуги, которые приобретаются для потребления. ВНП можно оценить различными методами: через расходы, через производство, через доходы.

ВНП, оцененный через расходы, состоит из товаров и услуг, приобретенных предприятиями, правительством и отдельными людьми. Сюда включаются также инвестиции в основные фонды и остатки нерезализованной продукции. По сути, это общая денежная стоимость всех потоков потребленных в обществе продуктов:

$VNП = C + I + G + X$, где C — потребление; I — инвестиции; G — гос. закупки товаров и услуг; X — чистый экспорт.

Величина C включает потребление всех товаров и услуг. В соответствии с особенностями статистического подсчета все товары делятся на товары кратковременного пользования (или разовые) и длительного пользования, отдельно выделяются услуги. Необходимо иметь в виду, что затраты на жилье не входят в товары длительного пользования, они относятся к инвестициям.

Инвестиции (I) — это сумма расходов предприятий на приобретение знаний, оборудования, сырья, энергии и пр., а также расходы отдельных граждан на покупку жилья. В ВНП отражаются валовые инвестиции, но если исключить амортизационные отчисления, то они превратятся в чистые инвестиции. Чистые инвестиции показывают наличие капитала на конец и начало года. Поэтому если из ВНП вычесть амортизацию, то мы получим чистый национальный продукт.

Государственные закупки товаров и услуг (G) включают в себя не только то, что закуплено центральным правительством, но и местными властями. Сюда входит как закупка вооружения, так и строительство дорог и жилья. Но в ВНП не включаются выплаты процентов по государственному долгу и трансфертные платежи.

Таким образом, потребление, инвестиции и государственные закупки характеризуют расходы на приобретение товаров и услуг внутри страны. Но в открытой экономике часть произведенных товаров продается за пределами страны, так как товары экспортируются. В то же время часть денег внутри страны тратится на покупку везенного, импортного товара. Разница между экспортом и импортом составляет чистый экспорт (X), сумма которого и включается в ВНП.

Второй способ оценки ВНП через производство. Этим способом определяется вклад каждой отрасли в создание ВНП. В этом случае определяется добавленная стоимость, т.е. то, что каждое предприятие добавило к стоимости производимого продукта. Она определяется как разница между валовой выручкой от продажи продукции и расходом на непроизведенные факторы производства. В добавленную стоимость входят выплаченная зарплата, прибыль, проценты и рента.

Третий способ оценки ВНП — через доходы. В этом случае нужно иметь в виду, что в составе ВНП есть части, которые не принимают форму доходов: это амортизация и косвенные налоги. К последним обычно относят общий налог с продаж, акцизы, налоги на имущество, лицензионные платежи и таможенные пошлины. Доходная часть складывается из доходов от трудовой деятельности (зарплата), ренты, процентов, прибыли (доходов от собственности).

ВНП — основной показатель, характеризующий благосостояние нации. При использовании его для этих целей необходимо иметь в виду, что существует ряд действий, работ, процессов, которые не связаны с рынком и не включаются в количественное выражение ВНП. К ним относятся в первую очередь увеличение оплачиваемых и неоплачиваемых отпусков, сюда же относится и качественное совершенствование потребительских стоимостей, входящих в состав ВНП.

ВНП производится для потребления в данном обществе. Но куплен он будет только тогда, когда совокупный спрос будет соответствовать совокупному предложению. Для того чтобы проанализировать динамику и взаимосвязанность этих показателей, необходимо иметь в виду, что в макроэкономическом анализе чаще всего приходится пользоваться объединенными, совокупными, или, как их еще называют, агрегированными показателями. К таковым относятся и ВНП, так как он отображает не один, а сумму множества товаров и услуг, а также совокупный спрос, уровень цен, показывающий изменение цен не на один, а на все виды товаров, и пр.

Рыночная экономика прекрасно решает проблему организации экономической жизни, но общественный сектор остается забыт ею, более того, нередко общественные блага нередко улетают механизмом рынка, так как формируют нежелательный перекрестный спрос (спрос на заменители). Поэтому общественным сектором экономики в основном занимается государство. Государство формирует определенный минимальный уровень жизни, доступный каждому гражданину — это образование, здравоохранение, безопасность, пенсия, пособия по безработице, трансфертные платежи. Все эти элементы практически не окупаются, поэтому остаются статьями чистых расходов бюджета. Общество оплачивает эти официально бесплатные блага в виде налогов. Однако прежде чем распределять общественные средства необходимо выбрать правила их распределения. Выбор таких правил осуществляется с помощью общественного выбора.

Общественный выбор — теория согласно которой важным моментом в экономическом исследовании является процесс выбора между альтернативными вариантами использования ресурсов.

Он бывает индивидуальным коллективный и общественный.

Индивидуальный — человек сам принимает решение и сам его реализует.

Коллективный, общественный — то же в составе группы.

39. Экономический рост и его изменение. Типы экономического роста.

Увеличение валового национального продукта, чистого национального продукта, национального дохода, личного дохода происходит в результате экономического роста.

Экономический рост — это увеличение способности национального хозяйства производить продукт, удовлетворяющий потребности людей. Ключевым фактором экономического роста является инвестиции, которые должны превышать амортизационные отчисления.

Экономический рост измеряется двумя взаимосвязанными способами: а) как увеличение реального валового национального продукта или чистого национального продукта за определенный период; б) как увеличение валового национального продукта или чистого национального продукта на душу населения за определенный период.

Экономический рост измеряется обычно годовыми темпами роста в процентах.

Экономический рост является важнейшей целью общества, так как на основе его можно достичь экономического и социального прогресса. Критерием экономического прогресса служит увеличение прибавочного продукта как источника развития экономики, расширения производства, развития науки и культуры. Экономический рост позволяет прогнозировать перспективы развития общества. Кроме того, экономический рост создает условия для решения проблемы ограниченности ресурсов.

В целом экономический рост является показателем экономической мощи страны, центральной задачей всех государств.

Для производства товаров и услуг в рыночной экономике необходимы в самом общем виде три фактора производства: рабочая сила, капитал и природные ресурсы. В результате совокупный продукт выступает как функция затрат труда, капитала и природных ресурсов. Объем производства продукции может иметь определенное отношение к затратам живого труда (производительность труда), к величине используемого капитала (производительность капитала), к затратам природных ресурсов (ресурсоёмкость продукции). Существует определенная связь и между этими отдельными факторами производства (например, между трудом и капиталом), также влияющая на объем производства.

Типы экономического роста. Экономический рост национального хозяйства может осуществляться экстенсивным и интенсивным путем.

Экстенсивный тип экономического роста предполагает расширение масштабов производства. Это значит, что экономический рост достигается благодаря увеличению количества вовлеченных в производство факторов производства на прежней технической основе. Экстенсивные факторы экономического роста отражают количественную сторону увеличения объема производства за счет увеличения объема используемых производственных ресурсов. К ним относятся: рост числа работников, увеличение капиталовложений, рост объема потребляемого сырья.

Интенсивный тип экономического роста предполагает применение более эффективных средств производства, технологий и процессов. Это значит, что экономический рост достигается за счет улучшения использования факторов производства; Интенсивные факторы экономического роста отражают качественную сторону увеличения объема производства за счет повышения эффективности использования производственных ресурсов. К ним относятся: повышение квалификации работников, режим экономики, научно-технический прогресс, совершенствование технологии и организации труда и производства, повышение качества продукции.

В реальной действительности нет чистого экстенсивного и чистого интенсивного типов экономического роста. Они сосуществуют рядом, воздействуя экстенсивным и интенсивным факторами на экономический рост жестко переплетено. Для рыночной экономики характерны периоды преимущественно экстенсивного и преимущественно интенсивного типов экономического роста.

Современное рыночное хозяйство характеризуется переходом к новому качеству экономического роста. Новое качество экономического роста отличается, во-первых, исключительно интенсивным характером, сопровождающимся повышением эффективности производства на основе достижений научно-технического прогресса, применения ресурсосберегающих технологий. Во-вторых, вещественное наполнение прироста производства состоит в основном из продукции тех отраслей, которые «определяют технологический прогресс и обслуживают потребности человека. Так, в странах Западной Европы наиболее динамичными в 80-е годы были отрасли, выпускающие на рынок услуги, выработанные с помощью передовых информационных технологий, и торгующие самой информацией. В 1984 г. суммарный доход, который принес европейский информационный рынок, был равен всего 270 млн. долл., а в 1991 г. — уже 5 млрд. долл. В-третьих, экономический рост сопровождается установлением границ, за пределами которых экономическое развитие признается социально опасным. Введение ограничений диктуется необходимостью сохранения среды обитания человека и невозможности ресурсов.

Сегодня нет страны, где бы все три условия соблюдалось в полной мере. Дело в том, что к новому качеству экономического роста толкают экономический развитые страны рыночные стимулы, законы рыночного хозяйствования. Но одна рыночная система не справляется с проблемами, порожденными технологической революцией. Помочь ей в этом должно государство. Эффективность государственной экономической политики зависит от того, насколько она отвечает требованиям научно-технического прогресса. Однако в целом для мирового хозяйства характерна тенденция к новому качеству экономического роста.

40. «Длинные волны» Н.Д. Кондратьева.

Для рыночной экономики характерны не только малые (до 10 лет), но и большие циклы с долговременными тенденциями (волнами), протяженностью 50—60 лет, включающими по крайней мере одну и повышательную фазы. Основы теории долговременных колебаний экономики, или; больших циклов конъюнктуры, были заложены в начале XX в.; Существует пять наиболее известных концепций длинных волн. Одна из них это волны Кондратьева. Кратко суть теории длинных волн состоит в следующем: развитие капиталистической экономики характеризуется последовательным чередованием периодов замедленного и ускоренного роста, каждый из которых протяженностью в два-три десятилетия. Основными элементами механизма, воспроизводящего, долговременные периодические колебания в экономике являются оборот основного капитала с длительным сроком службы, накопление свободного денежного капитала, научно-технический прогресс. Следовательно, Н. Д. Кондратьев впервые стал рассматривать НТП как внутренний фактор долговременной цикличности. Обработав статистические данные за 140 лет по среднему уровню динамики товарных цен, процента на капитал.

Н. Д. Кондратьев выделил три больших цикла конъюнктуры: первая волна — с 1790 по 1850 г., вторая — 1851—1890 г., третья — с 1891 г., которая в 1920 г. перешла в понижательную фазу.

Главную цель своего исследования Н. Д. Кондратьев видел в и, разработке методологии долгосрочного прогнозирования тенденций развития мирового капиталистического хозяйства, т. е. он и оставил за капитализмом способность к развитию, эволюции в течение длинных циклов.

Заслуга Н. Д. Кондратьева в развитии экономической теории велика. Во-первых, он сформулировал идею плана прогноза

(индикативное планирование, даже на Западе этого еще не было). Сейчас все системы планирования — это план-прогноз (предвидеть, чтобы управлять). Во-вторых, в прогнозировании им сделаны прогнозы стоимостных показателей (раньше были материально-вещественные показатели). Сочетание материально-вещественных и стоимостных показателей позволило развить финансовые прогнозы. В-третьих, Н. Д. Кондратьев предложил использовать дефляторы, ввел статистику цен, что позволило видеть динамику производства. В-четвертых, ввел в экономическую науку текущий конъюнктурный анализ, т. е. оценку текущего изменения цен, потребительской корзины. В-пятых, разработал идею соотношения социального и экономического факторов экономического роста, которая долгое время не признавалась. Сегодня она представляет практический интерес. Таким образом, в больших циклах, связанных с научно-техническим прогрессом, Н. Д. Кондратьев и видел логику развития, с ними связывал все циклическое развитие. В то же время он предостерегал от смелых планов и проектов, К призывал быть реалистами.

Поиск путей повышения эффективности производства в связи с исчерпанием возможностей прежнего механизма самовозрастания капитала, проявившейся в кризисе кейнсианских рецептов регулирования экономической жизни, заставил многих экономистов задуматься над вопросом: не является ли расстройством мировой экономики в 70—80-х годах (выразившееся в участивших кризисов, массовой безработице и усилении инфляционных процессов) проявлением долговременных периодических колебаний, внутренне присущих экономической системе, и каков механизм этих колебаний.

Теорией длинных волн характеризуют две важнейшие черты: четырехфазный (как и в малом цикле) колебательный процесс длинной волны с периодом около полувекча и большое воздействие НТП на экономическое развитие, свидетельствующее о единстве и взаимодействии экономического развития и длинных волн.

За материальную основу больших циклов принимаются пять технологических способов производства:

ранняя механизация 1770—1840 гг. Ключевые индикаторы — хлопок, чулки, текстильные машиностроение. Лидеры были Великобритания, Франция, Бельгия;

паровая энергия и железные дороги 1840—1890 гг. Ключевые индикаторы — паровозы, паровые суда, станки, железнодорожное оборудование, мировое судоходство. Лидеры — Великобритания, Франция, Бельгия, Германия, США;

электротехника и тяжелое машиностроение 1890—1940 гг. Ключевые индикаторы — сталь, автомобили, самолеты, радио, алюминий, нефть, товары длительного пользования. Лидеры — Германия, США, Великобритания, Франция, Бельгия, Швейцария, Нидерланды;

форниское массовое производство 1940—1990 гг. Ключевые индикаторы — энергия, компьютеры, радары, станки, ядерные оружие и энергия, ракеты, микроэлектронное программное обеспечение. Лидеры — США, Германия, Япония, Швеция, Швейцария, СССР;

информация и коммуникации с 1990 г. Ключевые индикаторы — микроэлектроника, биотехнологическое производство, космическая деятельность, тонкая химия. Лидеры — Япония, США, Германия, Швеция, Россия.

Таким образом, с ростом экономики скорее связаны малые циклы, так как рост экономики — это прежде всего устойчиво расширяющийся сбыт продукции. Он характеризуется количественными изменениями макроэкономических показателей, более глубоким изменением в накоплении капитала, сопровождаемым ростом материального богатства общества. Чем эффективнее новые технологии, чем шире они распространяются в производстве, чем более емко рынок конечной продукции и чем сильнее импульс, данный инновациями всей экономике, тем успешнее накопление реального капитала, тем больше рост его эффективности или производительности. В этом заключается результат стадии развития, обеспечивающего рост и процветание на десятилетия. Такие изменения во времени состояния экономической системы связаны с большими экономическими циклами (длинными волнами), в которых заключена логика развития системы.

40а). Цикличность рыночной экономики. Экономический цикл и его фазы.

Для рыночной экономики характерны периоды преимущественно экстенсивного и преимущественно интенсивного типов экономического роста. В основе такого чередования лежит прежде всего цикличность экономического движения, то есть непрерывные колебания рыночной экономики, когда рост производства сменяется спадом, повышение деловой активности — понижением. Цикл является постоянной динамикой характеристикой рыночной экономики. Экономический цикл — это форма движения и развития рыночной экономики. Есть разные виды циклов: 3-4 года (циклы Китчина), 10 лет (циклы Маркса), 15-20 лет (циклы Кузнецца), 40-60 лет (циклы Кондратьева).

Основу экономического цикла составляет периодически возникающие экономические кризисы. Движение производства от одного эком. кризиса до начала другого — это экономический цикл. Он включает 4 фазы: кризис, депрессия, оживление и подъем. В первой заключены основные черты цикла. С кризисом кончается один период развития и начинается новый. Без кризиса не было бы цикла, а периодическое повторение кризиса придает рыночной экономике циклический характер.

" кризис созревает в фазах оживления и подъема (денег у народа становится слишком много в итоге перепроизводства. Прим. Перца). На смену кризиса приходит фаза депрессии. В кризисе создаются условия для интенсификации экономики. В ходе депрессии эти условия закрепляются и начинается период интенсивного развития, который охватывает следующую фазу — оживление. В конце фазы оживления стимулы опять обнуляются исчерпываются. И следующая фаза цикла — подъем — снова начинается экстенсивное развитие.

Причина циклического характера развития экономики кроется в конфликте условий производства и условий реализации, в противоречии между производством, стремящимся к расширению, и не успевающим за ним ростом платежеспособного спроса. Цикличность как форма движения рыночной экономики имеет своим эпицентром кризис, в котором обнаруживается и предел, и импульс роста экономики.

Государственная политика заключается в противодействии циклическому движению экономики, в результате чего снижается амплитуда колебания. Тогда кризисы проходят значительно более гладко и наносят меньше ущерба экономике.

41. Классическая теория макроэкономического равновесия.

Вплоть до начала XX в. в экономической науке господствовала классическая теория, видными представителями которой являлись Д.Рикардо, Дж.Милль, А.Маршалл, А.Пигу. Экономисты-классики считали, что рыночная экономика самостоятельно справляется с эффективным распределением ресурсов и их полным использованием. Способность рыночной экономики к саморегулированию обеспечивает нужный уровень производства и занятости автоматически (хотя иногда могут возникать нарушения в экономике, связанные с войнами, засухой, политическими переворотами). Поэтому полная занятость является нормой рыночной экономики, а наилучшая экономическая политика государства — невмешательство в экономику.

Классическая теория строится на положении, что уровень расходов всегда достаточен, чтобы купить продукцию, созданную при полной занятости. Это положение классиков основано на так называемом законе Сэя (французский экономист), согласно которому сам процесс производства товаров создает доход, в точности равный стоимости произведенных товаров, т.е. предложение порождает свой собственный спрос (Σ предложение = Σ спрос).

Но в таком понимании закона Сэя есть явный изъян. Хотя производство продукции обеспечивает определенный доход, но нет гарантии, что весь доход израсходуется полностью. Часть его может сберегаться, поэтому эта часть не найдет отражения в спросе. Сбережения вызовут нарушения в потоках дохода — расхода, приведут к недостаточности потребления. В результате налицо непропорциональное, сокращение производства, безработица и снижение доходов. Следовательно, сбережения усложняют проблему достижения макроэкономического равновесия. Однако экономисты-классики считают, что сбережения не приводят к недостаточности спроса, ибо каждое сбережение будет инвестировано. Фирмы продают часть продукции друг другу (средства производства) и этим дополняют "пробел" в потреблении (личное плюс производительно), вызванный сбережениями.

Равенство сбережений и инвестиций, по мнению классиков экономической науки, гарантирует существующий в рыночной экономике денежный рынок. Потребители будут собирать доход в том случае, если кто-то им за эту бережливость будет платить процент. Чем больше ставка процента, тем больше сбережения. Этот процент будут платить предприниматели-инвесторы, которые используют сбереженные деньги на расширение и обновление производства.

Отсюда классики делают вывод, что на денежном рынке устанавливается равновесная цена на деньги — равновесный процент, при котором количество сбереженных денег равно количеству инвестируемых денег. Если сбережения будут больше инвестиций, то ставка процента упадет и появится новое равновесие. Следовательно, изменение ставки процента обеспечивает действие закона Сэя даже в экономике со значительными сбережениями.

Если же все-таки произойдет временное сокращение общих расходов, то рыночная экономика, считают классики, способна обеспечить нужный объем производства и полную занятость. Если сбережения будут больше инвестирования, то снижение общих расходов на производство будет сопровождаться снижением цен на нее. В условиях снижения спроса на продукцию конкуренты-производители будут снижать цены на нее, а это позволит лицам, не имеющим сбережений, купить больше товаров. Следовательно, сбережения приведут к снижению цен, а не уменьшению производства и занятости.

Кроме того, снижение спроса на товары вызывает и уменьшение затрат на ресурсы, в частности на рабочую силу. Это приводит к снижению заработной платы. Поэтому все желающие работать на определенной рыночной ставке заработной платы найдут работу. Безработица не будет.

Итак, через колебание ставки процента, эластичность цен и заработной платы рынок приводит в соответствие расходы и доходы, поддерживает необходимый объем производства и полную занятость в экономике.

Графическое изображение теории равновесия:

Кривая совокупного предложения вертикальна, она отражает только объем производства. Совокупный спрос обычно стабилен, но если он сокращается, то снижаются цены.

Таким образом, в классической теории макроэкономического равновесия совокупный спрос стабилен. Даже если он и понижается, то эластичность цен и заработной платы обеспечит работу рыночного механизма, с помощью которого поддерживаются объем производства и естественный уровень безработицы. Поэтому макроэкономическая деятельность государства излишня.

42. Кейнсианская теория макроэкономического равновесия

Классическая теория макроэкономического равновесия господствовала в экономической науке до 30-х годов, т.е. до тех пор, пока английский экономист Дж. Кейнс не опубликовал работу "Общая теория занятости, процента и денег", которая произвела настоящую революцию в экономической теории. В своей книге Дж. Кейнс подверг критике теорию экономистов-классиков, которая часто противоречила действительности, подтверждением чему были экономические кризисы 1930-х годов с огромными размерами безработицы.

Тем самым Кейнс утверждал, что для рыночной экономики характерно неравновесие; она не гарантирует полной занятости, поэтому не обладает механизмом автоматического саморегулирования.

Критика Кейнсом классической теории равновесия касается двух моментов. Во-первых, вызывают сомнения основные взаимосвязи инвестиций и процентной ставки. Между инвестициями и сбережениями существует несоответствие, так как субъекты сбережений и инвесторы — разные группы, поэтому и субъекты сбережений и инвестиций принимаются различными группами лиц. Субъекты сбережений и инвесторы руководствуются различными мотивами. Например, некоторые сберегают деньги, чтобы сделать крупные покупки, другие — чтобы оплатить жилье, третьи — для утверждения стабильности своего положения. Мотивы инвестиций тоже различны. Поэтому ставка процента — не единственный мотив, который учитывается при величине инвестиций. Таким мотивом может быть прибыль, которая увеличивается при росте инвестиций. Кроме того, на денежном рынке сбережения не являются единственным источником инвестиций (как говорят классики). Есть и другой источник — кредитные учреждения. Поэтому планы сбережений и инвестиций не соответствуют друг другу, в результате чего могут происходить колебания общего объема производства, дохода, занятости и уровня цен.

Во-вторых, экономика развивается не так гладко, как представляют классики; нет эластичности соотношения цен и заработной платы. Это объясняется тем, что в рыночной системе постоянно проявляется несовершенство рынка в виде существования монополистов-производителей и сильных профсоюзов, оказывающих воздействие на рыночные процессы. Поэтому есть реальная возможность противостать падению цен (со стороны монополистов) и заработной платы (со стороны профсоюзов). Вместе с тем снижение цен и заработной платы уменьшает общий доход, а значит, и спрос на труд. Следовательно, если и предположить падение цен и заработной платы, то это не смягчит безработицу.

Таким образом, Кейнс считает совокупный спрос изменчивым, а цены — неэластичными, поэтому безработица сохраняется в течение длительного периода времени. Отсюда необходимость макроэкономической политики регулирования совокупного спроса со стороны государства.

Графическое изображение

Как видно на рис., кривая совокупного предложения горизонтальная, так как цены неэластичны в сторону понижения. Совокупный спрос изменяется, реальный объем производства снижается.

Итак, по Кейнсу, количество произведенных товаров и услуг и соответственно уровень занятости находятся в прямой зависимости от уровня совокупных расходов (совокупного спроса). Совокупные расходы — это то, что затрачено на товары и услуги. Главный компонент совокупных расходов — потребление. Доход после уплаты налогов равен потреблению плюс сбережения.

Главным и постоянно действующим фактором, определяющим величину потребления и сбережений, является доход после уплаты налогов (располагаемый доход). Но величина потребления и сбережений определяется и другими менее важными переменными факторами, не связанными с доходом (например, размер богатства домохозяйства, размер потребительской задолженности).

Второй компонент совокупных расходов составляют инвестиции. Величина инвестиций зависит от двух главных постоянных факторов — ожидаемой нормы чистой прибыли и реальной ставки процента. Но на уровень расходов на инвестиции влияют и временные факторы, такие, как изменения в расходах на приобретение, эксплуатацию и обслуживание основного капитала, изменения в тех-нологии, в наличном основном капитале.

Следовательно, расходы на потребление и инвестиции, которые определяют величину совокупного спроса, нестабильны. А неустойчивость совокупного спроса вызывает дисбаланс в рыночной экономике.

Для сбалансированности экономики, достижения ею равновесия совокупный спрос должен быть "эффективным". По определению Кейнса, "эффективный спрос" состоит из затрат на потребление и инвестиции. Поддерживать эффективный спрос Кейнс предлагает с помощью *мультипликатора*, который связывает прирост эффективного спроса с приростом инвестиций. Каждая инвестиция превращается в индивидуальный доход, часть которого идет на потребление, а другая часть сберегается. В результате прирост эффективного спроса (национального дохода, всех расходов) становится умноженной величиной прироста первоначальной инвестиции. При этом мультипликатор находится в прямой зависимости от того, какую часть люди тратят на потребление. Личное потребление растет вместе с ростом дохода, но в меньшей пропорции, чем доход. Здесь повинен так называемый психологический закон, согласно которому существует стремление людей к сбережениям. В результате доля потребления в совокупном доходе снижается.

Поскольку снижение доли потребления в совокупном доходе естественно и вечно, надо поддерживать другой компонент совокупного дохода — инвестиции. Это можно сделать двумя способами. Поддерживая частные инвестиции путем налоговой, кредитно-денежной политики и осуществляя государственные расходы, государство компенсирует недостаток "эффективного спроса" дополнительным государственным спросом.

Таким образом, государство, по мнению Кейнса, помогает экономике приблизиться к уровню равновесия.

Основой финансовой базы государства является бюджет, состоящий из бюджета центрального правительства и бюджетов местных органов власти всех уровней.

Государственный бюджет. Бюджет — это роспись государственных доходов и расходов на определенный срок, утверждаемая в законодательном порядке. Государственный бюджет представляет собой крупнейший централизованный денежный фонд, аккумулируемый с помощью перераспределения национального дохода и расходующийся государством для осуществления своих функций. В государственном бюджете находят органическую увязку все основные финансовые операции — расходы, различные виды доходов, государственные займы. Внешне самостоятельные, они в бюджете получают единую направленность, находящую отражение в проводимой государственной политике.

Построение бюджета основано на соблюдении определенных принципов, которые были выработаны развитыми странами в начале XX в. 1. *Принцип единства* — сосредоточение в бюджете всех расходов и всех доходов государства. В государстве должна существовать единая бюджетная система, единообразие финансовых документов и бюджетной классификации. 2. *Принцип полноты* означает, что по каждой статье бюджета учитываются все затраты и все поступления. 3. *Принцип реальности* предполагает правильное отражение доходов и расходов государства. 4. *Принцип эластичности* — это обязательное информирование населения об основных расходах и источниках доходов.

Баланс бюджета означает равенство доходов и расходов. Если расходы бюджета превышают доходы, то налицо бюджетный дефицит.

Доходная часть государственного бюджета образуется в основном за счет налогов. Расходная часть государственного бюджета развитых стран включает: расходы на содержание вооруженных сил и государственного аппарата, финансирование хозяйства и социальной инфраструктуры (социальное обеспечение, здравоохранение, просвещение, наука), выплату процентов по государственному долгу.

Функции бюджета. Бюджетная система выполняет три функции: 1) *фискальная функция* означает создание финансовой базы функционирования государства в условиях фактического отсутствия у него собственных доходов (исключая доход от государственной собственности, который составляет, например, в США 6–7 % доходов государственного бюджета); 2) *функция экономического регулирования* — это использование государством налогов (основного источника доходов бюджета) для проведения своей экономической политики; 3) *социальная функция* предполагает использование государственного бюджета для перераспределения национального дохода.

Осуществляя эти функции, государство не должно ослаблять рыночные стимулы предпринимательства. Поэтому бюджетная политика государства должна строиться на синтезе рыночного и государственного механизмов регулирования.

Концепции использования бюджета. Использование бюджета в качестве одного из рычагов воздействия на экономику опирается на теоретические концепции. На протяжении многих десятилетий в развитых странах господствовала концепция "нейтральности бюджета", отвечающая интересам экономики только в том случае, если не требовалось коренного изменения сложившегося под воздействием рынка "естественного порядка". Концепция "нейтральности бюджета" привязывала всю бюджетную политику государства к задаче обеспечения сбалансированности бюджета и предусматривала "нейтральное" отношение к ходу воспроизводственного процесса. Считалось, что нормальное функционирование финансов и есть эффективное функционирование экономики. Собственно бюджет решал чисто финансовые задачи (изъятие и распределение денежных средств).

Политика жесткого соизмерения расходов и доходов бюджета имела свои недостатки: а) она ограничивала размах экономических операций, время их проведения (крупномасштабные и долговременные операции); б) снижала эффективность экономических операций, так как налоговые льготы предприятиям часто уравновешивались действиями с финансовой, но не с экономической точки зрения операциями; в) снижала и без того малую эластичность государственного бюджета, лишала возможности быстро реагировать на изменение экономической обстановки; г) сокращение государственных расходов в период спада увеличивало вероятность депрессий, а уменьшение в фазе подъема вело к "перегреву" экономики.

Кейнсианский рецепт использования государственного бюджета впервые привязал к бюджетным инструментам, помимо финансовых, функции по стабилизации экономики. В основе его лежит концепция "функциональных финансов", согласно которой формирование и реализация бюджетной политики включают как финансовую, так и экономическую сторону дела, причем последней отдается предпочтение. Главное — сбалансированность экономики. При этом достижение макроэкономической стабильности может сопровождаться как положительным сальдо бюджета, так и возрастанием бюджетного дефицита. И хотя дефицит бюджета рассматривается как негативное явление, но не настолько, чтобы проводить финансовое оздоровление экономики в ущерб экономическому, особенно в фазе кризиса и депрессии.

Согласно концепции "функциональных финансов" решение проблемы дефицита бюджета в долгосрочном периоде невозможно без кардинального решения вопроса экономической стабильности.

Тенденции и противоречия бюджетной политики. В рамках задач, которые решает бюджетная политика, можно говорить о ее эффективности. Если бюджетная политика решает финансовые проблемы, то показателями оценки ее эффективности являются бюджетный дефицит и государственный долг, отражающие состояние государственных финансов. Если бюджетная политика направлена на решение экономической задачи — макроэкономической сбалансированности, то используются такие показатели, как рост ВВП и совокупных частных инвестиций, уровень безработицы и инфляции. Финансовые показатели дополняют характеристику эффективности бюджетной политики.

Как отмечает американский экономист А. Ладдер, "дефицит сам по себе не является проблемой. Он барометр того, что происходит". При определенных условиях бюджетный дефицит может превратиться в катализатор ухудшения экономического положения. Не менее важно также, как финансируется дефицит. Существует два способа его финансирования: выпуск и размещение государственных ценных бумаг среди населения и продажа облигаций частным банкам. В этом случае государство получает заем у населения, что вызывает дополнительный спрос, а следовательно, и стимулирование производства. Во втором случае продаваемые государством облигации на чистом рынке создает Центральный банк. Появляется дополнительный стимул для роста государственных расходов. Таким образом, заем государства за счет банковской системы оборачивается дополнительными деньгами — монетизацией части государственного долга. Отсюда инфляция и падение процентных ставок.

44. Налог: содержание и виды. Основные направления налоговой политики

Налог — это обязательные платежи физических и юридических лиц, взимаемые государством.

Две функции: *Фискальная функция* налогов означает, что с их помощью образуются государственные денежные фонды, создающие условия для функционирования государства. *Экономическая функция* налогов означает их использование для воздействия на экономику, прежде всего через перераспределение национального дохода. Обе функции выступают в единстве, но каждая из них отражает определенную сторону налоговых отношений. Фискальная функция показывает обязанности налогоплательщиков перед государством, а экономическая — обязанности государства перед налогоплательщиками.

Совокупность организационно-правовых норм и методов управления налогообложением образует налоговый механизм. Государство придает налоговому механизму юридическую форму посредством существующего в каждой стране налогового законодательства.

В общих чертах налоговая система в странах с развитой рыночной экономикой характеризуется прогрессивным характером налогообложения (при этом каждая более высокая ставка налога применяется лишь к строго определенной части налогооблагаемой суммы), частыми изменениями ставок налогообложения в зависимости от экономической конъюнктуры в стране; наличием разнообразных налоговых льгот и скидок; определением начальных сумм, не облагаемых налогом. Это делает налоговую систему гибкой, способствует ее дифференцированному использованию.

В современной рыночной экономике основными налогами считаются: подоходный налог, налог на прибыль предприятий, косвенные налоги и взносы на социальное страхование (обособленные от системы общего подоходного налогообложения).

Подоходный налог и налог на прибыль взимаются, как правило, по декларации о доходах и имеют прогрессивные ставки. Налог на прибыль предприятий зависит от размеров прибыли. Им облагается чистая прибыль до ее распределения (до выплаты дивидендов). Для распределяемой и нераспределяемой прибыли могут существовать различные ставки налогообложения.

Взносы на социальное страхование являются прямым личным налогом, но имеют строго целевой характер. Они складываются из взносов предпринимателей и наемных работников. Ставки этого налога устанавливаются к фонду заработной платы, поэтому для лиц наемного труда — это прямой вычет из их доходов, а для предпринимателей — одна из статей издержек производства.

Косвенные налоги — это надбавка к ценам и тарифам. Они распространяются на ограниченный круг товаров и производственных предприятий. Главная цель косвенных налогов — увеличение доходов государственного бюджета.

Начиная с 60-х годов в развитых странах налоговая система становится важнейшим средством государственного воздействия на экономику. И это не случайно, ибо налоговые мероприятия позволяют перераспределить в государственной бюджет возрастающую долю национального дохода и тем самым использовать их как средство стимулирования экономических процессов.

Инструменты воздействия налоговой системы на экономику. Важнейшим инструментом воздействия налоговой системы на экономику выступают налоговые льготы. В США их насчитывается более 100, в Великобритании — около 80.

Налоговые льготы носят обычно региональный характер (если предприятие функционирует в отсталом районе) или селективный (если они касаются приоритетных — научных или экспортных производств). Налоговые льготы выражаются прежде всего в пониженных ставках налогообложения для некоторых предприятий, в основном связанных с научно-техническим прогрессом. Кроме того, они могут быть в виде налоговых кредитов — вычетов из величины начальных налогов. Например, от налогообложения освобождается определенная доля прироста затрат на развитие той или иной сферы научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Налоговой льготой является отсрочка уплаты налога и полное освобождение от налогов. Такой льготой пользуются в основном малые и вновь образованные предприятия. Например, во Франции акционерные компании полностью освобождаются от налогов на прибыль в течение первых двух лет существования, в третий год налог облагается 25 % прибыли, а вся прибыль облагается налогом лишь с шестого года деятельности компании.

Разновидность налоговых льгот можно считать политику ускоренной амортизации. Ускоренная амортизация впервые стала применяться в США в 1942 г. Затем ее стали использовать и другие страны: в 1948 г. — ФРГ, в 1960 г. — Франция, в 1962 г. — Великобритания. Норма амортизации устанавливается в законодательном порядке. До 50-х годов основным методом исчисления нормы амортизации был метод равномерных по годам отчислений от первоначальной стоимости основного капитала. В дальнейшем основными методами стали: метод убывающих отчислений и ускоренный метод уменьшения остатка. В первом случае норма амортизации устанавливается постоянной от восстановительной (остаточной) стоимости, что обеспечивает постепенность списания затрат. Во втором случае отчисления рассчитываются по более высоким нормам, что позволяет списать основную долю стоимости капитала в течение нескольких первых лет эксплуатации оборудования.

Манупулирование ставками налогов — обязательный элемент налоговой политики развитых стран. В 80-е годы во многих странах они были значительно снижены. В чрезвычайных условиях в некоторых странах вводится дополнительный налог на сверхприбыль предприятий. Он не считается как превышение над средним уровнем прибыли за ряд лет.

Разнообразные налоговые мероприятия государства имеют противоречивые последствия. С одной стороны, они стимулируют научно-технический прогресс, структурные сдвиги и экономический рост в развитых странах. С другой стороны, государственные бюджеты недополучают огромные средства.

Кроме того, высокие ставки налогов и прогрессивная система налогообложения отрицательно сказываются на уровне сбережений и инвестиций, и следовательно, эффективности экономической системы, ибо сбережения и инвестиции — это функции прежде всего более высоких по доходам групп населения.

43. Бюджетная политика государства. Бюджетный дефицит и проблемы регулирования государственного долга.

45. Кредитно-денежная политика государства.

Еще одним инструментом косвенного воздействия государства на экономику является кредитно-денежная политика. Она основана на деятельности банков.

Государственная кредитно-денежная политика осуществляется центральным банком. Его основная функция - создание таких условий, при которых кредитная система была бы устойчивой и эффективно функционировала в интересах экономического роста.

Основными направлениями государственной кредитно-денежной политики являются:

- изменение учетной ставки центрального банка;
- изменение норм обязательных резервов;
- операции на открытом рынке.

Изменение учетной ставки направлена на изменение объема ссуд частных банков и центрального банка. Ее смысл состоит в том, что, меняя уровень ставки процента по кредитам, выдаваемым частным банкам, центральный банк тем самым ограничивает кредитную экспансию частных банков, так как если ограничиваются возможности получения ссуд частными банками, то ограничиваются и кредиты самих частных банков.

Государство повышает процентную ставку в период бурного экономического роста с целью ослабления "перегрева" экономики. Удорожание кредита и ограничение притока денег в кредитную систему изменяет политику "дорогих денег".

Изменение норм обязательных резервов. Частные банки держат свои резервы на счетах центрального банка. Объем обязательных резервов устанавливается в процентном соотношении к видам вкладов. Чем более краткосрочным и наиболее ликвидным является вклад, тем больше общая норма обязательных резервов. Установление нормы обязательных резервов основывается на периодических отчетах частных банков центральному о среднемесячных рамках их вкладов. Нормы пересматриваются 2 раза в год. Смысл регулирования норм обязательных резервов состоит в урегулировании объемов банковских кредитов. Увеличивая норму обязательных резервов, центральный банк ограничивает использование средств, хранящихся на его счетах в виде кредитных ресурсов. При уменьшении - высвобождаются средства для расширения кредитов.

Операции на открытом рынке являются более гибкой системой регулирования норм банковских резервов. Они сводятся к купле-продажам за наличные деньги ценных бумаг и уменьшению или увеличению банковских резервов

46. Безработица и ее виды. Социально-экономические последствия безработицы.

Безработица - это граждане, способные и желающие трудиться, иметь рабочее место, однако право на получение дохода. К безработным не относятся лица, не способные трудиться. Трудоспособные, но не претендующие на рабочее место не учитываются. Бывает полная или частичная безработица.

Безработица измеряется нормой безработицы. Норма рассчитывается так: (количество безработных / (рабочая сила) или (количество безработных) / (самостоятельное население).

Причины безработицы:

Субъективная причина безработицы - человек не хочет работать за данную заработную плату.

Объективно - спрос на рабочую силу меньше предложения. В соответствии с классической теорией - рост населения в геометрической прогрессии а рост богатства -- в арифметической.

В соответствии с неоклассической теорией - неумелое вмешательство государства

Формы безработицы: фрикционная (вызывается несовершенством в техническом функционировании труда, отсутствием информации о наличии рабочих мест. Во время поиска работы); структурная (связана с нехваткой того или иного материального ресурса, с невозможностью найти работу вследствие каких-либо особенностей например - с целью повышения квалификации); технологическая (возникает в результате замены людей машинами); скрытая (характерна для сельского хозяйства, где излишние работники используются производитель, в действительности требующем меньшего количества рабочей силы); сезонная (обусловлена колебаниями в объеме производства определенных отраслей в зависимости от времени года); циклическая (связана с колебаниями объема ВНП).

Фрикционная и структурная безработица называются естественной безработицей, она неизбежна.

Полная занятость - это состояние, при котором совокупная занятость является неэластичной, то есть не реагирует на увеличение эффективного спроса.

Социально-экономические последствия безработицы. В результате безработицы растет уровень преступности

Закон Онкена: если фактический уровень безработицы повысился на 1% общество недобирает 2-3% ВНП

47. Инфляция: причины, формы, социально-экономические последствия.

Инфляция - это обесценение денег, снижение их покупательной способности, дисбаланс спроса и предложения. В буквальном переводе термин "инфляция" (от лат. inflatio) означает "раздутие", т.е. переполнение каналов обращения избыточными бумажными деньгами, не обеспеченными соответствующим ростом товарной массы. Обычно инфляция имеет в своей основе не одну, а несколько взаимосвязанных причин, и проявляется она не только в повышении цен - наряду с открытой, ценовой имеет место скрытая, или подавленная, инфляция, проявляющаяся прежде всего в дефиците, ухудшении качества товаров.

Причины инфляции. Резкое обострение дефицита госбюджета в нашей стране произошло во второй половине 80-х гг. С 1985 г. по 1989 г. разрыв между доходной и расходной частями госбюджета вырос с 18 до 120 млрд руб., или с 3,5 до 19% к национальному доходу страны. Возросший дефицит нанес огромный вред денежному обращению, подстегнул инфляцию.

Причины возникновения инфляции могут быть как внутренними, так и внешними. К внешним причинам относятся, в частности, сокращение поступлений от внешней торговли, отрицательное saldo внешнеторгового и платежного балансов. Инфляционный процесс у нас усиливалось падение цен на мировом рынке на топливо и цветные металлы, составляющие важную статью нашего экспорта, а также неблагоприятная конъюнктура на зерновом рынке в условиях значительного импорта зерновых.

Внутренние причины рассмотрим их на примере России.

Во-первых, как правило, одним из истоков инфляционных процессов служит деформация народнохозяйственной структуры, выражающаяся в существенном отставании отраслей потребительского сектора при явно гипертрофированном развитии отраслей тяжелой индустрии, и особенно военного машиностроения.

Во-вторых, неспособность преодолеть инфляцию порождается недостатками хозяйственного механизма. В условиях централизованной экономики практически отсутствовала обратная связь, не было эффективных экономических рычагов, которые были способны регулировать соотношение между денежной и товарной массой; что касается административных ограничений, то они «работали» недостаточно эффективно. В системе финансового планирования определяющую роль играл Госплан, а не Минфин и не Госбанк, которые «работали» под него, подкрепляя плановые задания финансовыми и денежными ресурсами без каких-либо ограничений.

Одно из главных больных мест инфляции - это то, что цены имеют тенденцию подниматься очень неравномерно.

Индексы - это относительные показатели, характеризующие соотношение цен во времени. Они рассчитываются по отношению к базовому периоду.

Темп инфляции для данного года можно вычислить следующим образом: вычисть индекс цен прошедшего года из индекса этого года, разделить эту разницу на индекс прошедшего года, а затем умножить на 100. Например, если в 1994 г. индекс цен на потребительские товары был равен 113,6, а в 1995 г. - 118,3. Следовательно, уровень инфляции для 1995 г. вычисляется следующим образом:

$$\text{темп инфляции} = 118,3 - 113,6 / 113,3 * 100 = 4,1\%$$

Так называемое «правило величин 70» дает нам другую возможность количественно измерить инфляцию. Точнее говоря, оно позволяет быстро подсчитать количество лет, необходимых для удвоения уровня цен. Надо только разделить число 70 на ежегодный уровень инфляции: приблизительное количество лет, необходимых для освоения темпов инфляции = (70 / темп ежегодного увеличения уровня цен (%)) год.

Существует несколько индексов цен. **Индекс потребительских цен** - первый из них. Он измеряет стоимость «корзины» потребительских товаров и услуг, в том числе на отдельные виды товаров (по 70 наименованиям) в различных городах (132 города);

индекс розничных цен набора из 25 важнейших видов продуктов питания;

индексы количества наличных денег в обращении и выпуск денег в обращение;

индекс стоимости жизни - показатель, характеризующий динамику стоимости набора потребительских товаров и услуг (в соответствии с фактической структурой потребительских расходов населения).

Выделяют и другие, менее известные индексы цен:

индекс оптовых цен производителя;
дефлятор валового национального продукта (ВНП), т. е. отношение номинального ВНП к реальному, или показатель падения реального ВНП, накручивания денежного вала (этот индекс более универсален по сравнению с индексом потребительских цен, ибо измеряет рост не только потребительских, но и всех других цен.

В качестве косвенного показателя уровня инфляции используются данные об отношении товарных запасов к сумме денежных вкладов населения (сокращение запасов и рост вкладов свидетельствуют о повышении степени инфляционного напряжения.) Данные о превышении доходов населения над расходами в процентах к доходам также могут характеризовать уровень инфляции. Если доходы растут быстрее или даже одинаково с ценами, это свидетельствует об опасности раскручивания инфляционной спирали.

Основные виды инфляции. Количественный критерий:

1. **Ползучая (умеренная) инфляция**, для которой характерны относительно невысокие темпы роста цен, примерно до 10% или несколько больше процентов в год. Такого рода инфляция присуща большинству стран с развитой рыночной экономикой, и она не представляется чем-то необычным. Данные за 70-е, 80-е и начало 90-х гг. по США, Японии и западноевропейским странам, как раз и говорят о наличии ползучей инфляции. Средний уровень инфляции по странам Европейского сообщества

составил за последние годы около 3-3,5%;

1. **Галопирующая инфляция** (рост цен на 20 -2000% в год). Такие высокие темпы в 80-х гг. наблюдались, к примеру, во многих странах Латинской Америки, некоторых странах Южной Азии. По подсчетам Центрального банка России, индекс потребительских цен в нашей стране в 1992 г. поднялся до 2200%. Потребительские цены опережали рост денежных доходов населения. Ниже приведены индексы потребительских цен и темпы роста номинальных денежных доходов в странах СНГ (1992 г. к 1991 г., в количестве раз):

3. **Гиперинфляция** - цены растут астрономически, расхождение цен и заработной платы становится катастрофическим, разрушается благосостояние даже наиболее обеспеченных слоев общества, бесприбыльными и убыточными становятся крупнейшие предприятия (МВФ за гиперинфляцию сейчас принимает 50%-й рост цен в месяц).

Теперь рассмотрим виды инфляции с точки зрения второго критерия -- соотносительности роста цен по различным товарным группам, т. е. по степени сбалансированности их роста:

- а) сбалансированная инфляция;
- б) несбалансированная инфляция.

При сбалансированной инфляции цены различных товаров неизменны относительно друг друга, а при несбалансированной - цены различных товаров постоянно изменяются по отношению к друг другу, причем в различных пропорциях.

В России и СНГ преобладает несбалансированная инфляция. Рост цен на сырье опережает рост цен на конечную продукцию, стоимость комплектующего компонента превышает цену всего сложного прибора и т. п. Например, завод «Русский дизель» (Санкт-Петербург) выпускает промышленные насосы. На насосах устанавливается манометр. Несбалансированная инфляция привела к тому, что цена манометра (внешняя поставка) чуть ли не дороже самого насоса. Если же просто включить возросшую цену манометра в цену изделия, то насосы будет трудно продать. Варианты выхода из ситуации: производить манометры самостоятельно, переходить на другой вид продукции или ждать очередного витка дефицитной инфляции, когда товар все же удастся реализовать.

С точки зрения третьего критерия (ожидаемости или предсказуемости инфляции) выделяют:

- а) ожидаемую;
- б) неогидаемую.

Ожидаемая инфляция может предсказываться и прогнозироваться заранее, с достаточной степенью надежности; неогидаемая -- возникает стихийно, спорадически, прогноз невозможен.

Фактор ожидаемости, предсказуемости по-новому освещает нам вопрос влияния инфляции на стратегию бизнеса, а именно: если все фирмы и все население знает наверняка, что в следующем году цены возрастут, скажем в 100 раз, то в условиях идеального свободного рынка имеется целый год на заблаговременную адаптацию к спрогнозированному скачку цен. Все предприятия и население также повысят в 100 раз цену на свой товар (станки, оборудование, услуги, рабочая сила и т. д.). Никто, таким образом, не пострадает существенно даже от гиперинфляции, а в случае непредсказуемости, неогидаемости роста цен даже на 10% (умеренная инфляция, по нашему определению) может произойти существенное снижение доходности соответствующих предприятий.

Комбинация сбалансированной и ожидаемой инфляции не наносит экономического вреда, а несбалансированной и неогидаемой - особо опасна, чревата большими издержками адаптационного плана.

Различные виды инфляции схематически можно изобразить следующим образом:

| | Ожидаемая | Неожидаемая |
|--------------------|-----------|-------------|
| Сбалансированная | № 1 | № 2 |
| Несбалансированная | № 3 | № 4 |

№ 4 Комбинация №1 в схеме (ожидаемая + сбалансированная инфляция) наименее опасна. Комбинация № 2 более опасна (неожидаемая, но сбалансированная). Комбинация № 3 означает нарастание отрицательных последствий инфляции для вашего бизнеса. И, наконец, комбинация №4 (несбалансированная + неогидаемая) - наихудшая из всех. Нарастание номера комбинации означает нарастание трудностей адаптации к ней. К этому добавим, что чем быстрее растут цены (вспомним критерий темпов роста), тем сильнее негативные последствия любой из четырех комбинаций.

Положительным воздействием отличается, пожалуй, лишь комбинация №1 в сочетании с умеренным ростом цен (до 10% в год). Она тонизирует реальное инвестирование, т. е. слегка подгоняет предприятия по пути ускорения замены и модернизации производственных мощностей, разработки новых видов продукции, ибо от денег надо побыстрее переходить к производственным вложениям.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ИНФЛЯЦИИ

перераспределение доходов и богатства. Предположим, что некий господин А взял ссуду у господина Б на 5 месяцев и за эти пять месяцев инфляция обесценила рубль в 2 раза. Это означает, что через положенный срок А вернет Б формально, по номиналу всю сумму кредита, а реально - только 50%. Обиднее всего то, что полностью избавиться от подобного негативного эффекта нельзя в силу непредсказуемости и несбалансированности инфляции. При инфляции, следовательно, невыгодно давать в долг надолго не только по фиксированной ставке, но зачастую даже по нарастающей. Если же давать в долг под слишком высокой процент нарастания, то подобные ссуды вряд ли кто возьмет по той же причине - непредсказуемость инфляции. Например, в США бум индивидуального жилищного строительства 70-х гг. (период сильной непредсказуемой инфляции) финансировался за счет кредиторов.

Понятно, что чем неожиданнее, быстрее а несбалансированнее по отношению друг к другу растут цены, тем лучше для одних и хуже для других. К примеру, если коллективный договор уже заключен на 5 лет вперед и, причем, без должного учета возможности резкого роста цен (а такое случается), то рабочие могут проиграть, если цены вдруг резко,

неожиданно и несбалансированно возрастает. Пострадает и предприниматель, если, в свою очередь, цены именно на его товар возрастут меньше по сравнению с ценами других, т. е. несбалансированно. Другой же предприниматель выигрывает при условии, что его цены выросли относительно быстрее и т. д.

отставание цен государственных предприятий от рыночных цен. В государственном (регулируемом) секторе рыночной экономики цены издержек производства и товаров пересматриваются реже и дольше, чем в частном секторе. В условиях инфляции каждое повышение своих цен госпредприятия вынуждены обосновывать, получать на это разрешение всех вышестоящих организаций. Это долго и неэффективно. В условиях ежемесячного резкого, неожиданного и скачкообразного роста инфляции подобный механизм даже технически трудно-осуществим. В итоге нарастает дисбаланс частного и общественного секторов, государство утрачивает свой экономический потенциал воздействия на рынок. Данный эффект особенно опасен.

Третье последствие несбалансированной, пусть даже и ожидаемой инфляции сказывается через налоговую систему. В такой ситуации прогрессивное налогообложение по мере роста инфляции автоматически все чаще зачисляет различные социальные группы и виды бизнеса во все более состоятельные или доходные, не разбирая: возрос ли доход реально или только номинально. Это позволяет правительству собирать возрастающую сумму налогов даже без принятия новых налоговых законов и ставок. Отношение бизнеса и населения к правительству, естественно, ухудшается. Об опасности подобной скрытой государственной конфискации денежных средств писал еще Дж. Койне в 30-х годах XX века.

Еще одно последствие несбалансированной инфляции -- население и корпорации стремятся материализовать свои быстро обесценивающиеся денежные запасы. Фирмы разрабатывают планы по активизации использования денежных ресурсов. Отрицательное здесь заключается в том, что стимулируется слабопродуманный, поспешный и чрезмерный темп накопления материальных запасов впрок. Пример тому -- паническая материализация денежных средств на всей территории СНГ. Дефицит нарастает параллельно с «затовариванием» складских помещений предприятий и организаций, захлаплением квартир населения.

нестабильность и недостаточность экономической информации, мешающие составлению бизнес-планов. Цены есть главный индикатор рыночной экономики. Ценовая информация -- главная для бизнеса. В ходе же инфляции цены постоянно меняются, продавцы и покупатели товаров все чаще ошибаются в выборе оптимальной цены. Падает уверенность в будущих доходах, население утрачивает экономические стимулы, снижается активность бизнеса.

реальная денежная процентная ставка уменьшается на величину ежегодного процента роста инфляции. Так, если в 1990 г. темп инфляции в США был 4%, то обладатели денег в этом же году получили реальный доход на валюту на эти же 4% ниже.

48. Мировой рынок. Международная торговля и эффективность национальной экономики.

Мировой рынок характеризуется отношениями купли-продажи, складывающимися между национальными хозяйствами. При этом продаваться и покупаться могут товары и услуги, рабочая сила, капиталы, технологии, валюта. Мировой рынок товаров и услуг представляет собой совокупность национальных рынков. Однако объемы товарооборота на мировом рынке меньше, чем сумма товарооборотов всех национальных рынков. Каждый национальный рынок является составной частью мирового рынка только в той мере, в какой товарные потоки связаны с международным разделением труда, валютными отношениями.

Прирост мирового ВВП (валовой внутренний продукт) неизменно уступает приросту мирового экспорта. Это свидетельствует о том, что объем мирового экспорта увеличивается более интенсивно, чем оборот товаров в национальных границах. Из этого следует, что степень интернационализации производства все более повышается; растущий спрос на товары, предъявляемый мировым рынком, существенным образом стимулирует рост национального производства.

К числу важнейших форм мировых экономических отношений относятся: 1) международная торговля товарами и услугами; 2) движение капиталов и зарубежных инвестиций; 3) миграция рабочей силы; 4) межстрановая кооперация производства; 5) обмен в области науки и техники; 6) валютно-кредитные отношения.

Мирохозяйственные связи берут свое начало в мировой торговле, которая прошла путь от единичных внешнеторговых сделок до долготочечного крупномасштабного торгово-экономического сотрудничества, когда поставки осуществляются в рамках производственной кооперации международными корпорациями. Внешнеторговый обмен товарами -- важнейшая составная часть мировых эконом. отношений. Показатели, характеризующие внешнеторговые оборот, такие, как экспортная квота (отношение стоимости экспорта к стоимости ВВП), объем экспорта на душу населения и др.

Мировой рынок на основе острой конкурентной борьбы определяет в конечном счете структуру и объем производства и экспорта, степень развития международного разделения труда, то есть экономические отношения во всемирном сообществе складываются во многом именно под воздействием рынка.

Бурный рост мирохозяйственных связей приходится на период, когда возрастает мобильность факторов производства -- капитал перерастает национальные границы, усиливается миграция рабочей силы, ускоряются процессы формирования международного разделения труда.

Следует заметить, что со второй половины 20го века потоки капитала направляются из одних развитых стран в другие развитые страны. Если сделка заключается между странами с разным уровнем развития экономики, прибыль распределяется неоднородно, в основном уходит более развитой стране. Пример - Германия, экспорт 400млрд \$, импорт 400млрд \$ -- двойная выгода. Таким образом 1 млрд - 80% мирового ВВП, тогда как 2 млрд на грани вымирания. Развитые страны выкачивают из развивающихся и так низкий доход. В частности Россия превратилась в сырьевый придаток запада, торговля сырьем не

имеет стратегического смысла, так как ставит в сильную зависимость.

49. ТНК и зарубежные инвестиции. Формы участия иностранного капитала в экономике.

В соответствии с документами ООН к транснациональным корпорациям относятся следующие корпорации:

Имеющие дочерние фирмы в двух и более странах независимо от юридической формы или сферы деятельности; Осуществляющие координацию деятельности своих зарубежных фирм.

ТНК создают интернациональную производственную систему под своим управлением. Объем товаров и услуг, реализуемых зарубежными дочерними фирмами, во много раз превосходит объем мирового экспорта товаров и услуг.

Традиционно торговля считалась главной движущей силой международных экономических отношений, но по мере развития ТНК главной движущей силой стали прямые зарубежные инвестиции ТНК. ТНК все подчиняют себе экономически.

50. Инвестиции. Валовые и чистые инвестиции. Функциональный рынок и инвестиционный процесс.

Вывоз капитала и его ввоз в различных формах порождают потребности современного производства. Использование иностранных инвестиций диктуется необходимостью обеспечить надежность поставок и сбыта, последующего обслуживания.

Существует два варианта получения ресурсов из-за границы. Первый -- ресурсы, необходимые для организации производства, можно получить по отдельности, приобретая их на разных рынках. Второй -- ресурсы поставляются в («связанном») варианте в виде прямых инвестиций. Каждый вариант имеет свои преимущества и недостатки. При первом варианте собственность и контроль принадлежит фирмам принимающей страны. Недостаток же состоит в том, что не всегда хватает умения объединить ресурсы и довести до рабочего состояния. Типичная ситуация для административно-командной системы -- закупка за границей оборудования, которое злит длительное время не устанавливалось. Когда выявлялись дефекты, зарубежные фирмы не несли ответственности так как истек гарантийный срок. Если даже удавалось довести; ресурсы до рабочего, состояния, то, как правило, не достигались, ни уровень производительности труда, ни стандарты качества, сравнимые с западными.

Прямые инвестиции приносят комплекс ресурсов и, что особенно важно, такой дефицитный в России ресурс, как менеджмент. Недостатком этого варианта считаются собственность и контроль инвестора. Правда, в условиях развитой рыночной экономики никто особенно не тревожится по поводу национальной принадлежности инвестора. В России же десятилетиями воспринималось неприятие иностранного капитала. Поэтому одним из позитивных результатов экономических реформ в России является принципиальное признание допустимости частных иностранных инвестиций. В 80-е годы государство признало возможным смешанные предприятия, а в 90-е годы ограничения на долю капитала, принадлежащего иностранному инвестору, и национальные менеджеры были сняты. Государственной думой были приняты законы «Об иностранных инвестициях в РСФСР», «О свободных экономических зонах», «О соглашениях о разделе продукции» и др. Это создало правовые основы для прямых инвестиций.

С 1991 по 1996 г. международное сообщество выделило для российской экономики 41,2 млрд. долл., в том числе на поддержание платежного баланса и бюджетную поддержку 15,8 млрд., на инвестиции -- 5,3 млрд., на экспортные кредиты -- 15,1 млрд., на техническое содействие -- 2,6 млрд., на гуманитарную и продовольственную помощь -- 2,5 млрд. долл.

Статистика показывает, что объем сотрудничества с западными странами достаточно велик. Наибольшую долю в притоке ресурсов занимают финансовые и экспортные кредиты. Они важны для экономического развития, но в то же время увеличивают внешнюю задолженность страны. При этом необходимо отметить, что зарубежные кредиты не всегда эффективно используются. Они в значительной мере расплачиваются и не создают источники своего погашения. Чтобы выплатить, взятые кредиты, Россия должна продавать товары на мировом рынке. Но западные страны зачастую создают препятствия для российских товаров.

Прямые инвестиции самокупаемы. Выплата прибыли и амортизации капитала происходит за счет доходов, созданных самими иностранными предприятиями. Но объем прямых иностранных капиталовложений в Россию относительно невелик как по отношению к потребностям страны в капиталовложениях, так и в сравнении с другими странами мирового сообщества (5,3 млрд. долл. по сравнению с примерно 60 млрд. долл. в КНР). Что отлучает иностранных инвесторов? Прежде всего постоянно меняющееся законодательство, которое к тому же слабо соблюдается. Недоработки в законодательной базе и отсутствие судебных прецедентов не дают гарантий достаточной безопасности. Среди проблем экономического характера на первом месте стоит высокое налогообложение. Политические риски и нестабильность также являются серьезными препятствиями для зарубежных инвестиций.

Российские фирмы начали экспортировать капиталы за границу. К сожалению, статистика вывоза капитала из России ненадежна. Основная масса капитала вывозится нелегально. По приблизительным подсчетам, общий объем зарубежных капиталовложений составляет 150--300 млрд. долл. Бесконтрольный отлив капитала за границу ухудшает состояние платежного баланса и фирм на мировой рынок имеет не только положительные, но и негативные последствия. Однако противоречивые последствия вхождения российских фирм в мировое Экономическое сообщество отнюдь не могут служить основанием для возврата к временам автаркии, изоляции от отношений мирового рынка. Движение может быть только вперед -- к нормальным цивилизованным отношениям мирового рынка.

51. Государственный долг и экономические инструменты управления им.

Государственный долг -- определенное количество денег, которое государство занимает у населения или у другого государства из-за того, что средства, потраченные на новые проекты в бюджете, не приносят прибыль сразу, а возвращаются через год или более долгий срок.

Государственный долг бывает внутренним и внешним. Чтобы изменить объем внутреннего государственного долга государство продает или покупает государственные контрольные обязательства, получая таким образом деньги от населения или передавая их ему.

Чтобы изменить внешний долг государство отдает или берет кредит.