

Министерство образования и науки Российской Федерации
Тамбовский государственный технический университет

**А.Я. Алеева, Б.И. Герасимов, Н.В. Злобина,
С.П. Спиридонов, О.В. Дьякова**

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ:
ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ**

Учебное пособие

Тамбов
Издательство ТГТУ
2004

ББК У010я73-2
Э40

Рецензент

Доктор экономических наук, профессор
Т.Н. Толстых,

Кандидат экономических наук, профессор
В.В. Быковский

Э40 **Экономическая теория:** введение в экономический анализ: Учеб. пособие / А.Я. Алеева, Б.И. Герасимов, Н.В. Злобина, С.П. Спиридонов, О.В. Дьякова Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2004. 80 с.

Приведен необходимый объем учебной информации, обеспечивающий овладение основами курса экономической теории.

Предназначено для иностранных слушателей подготовительного факультета, может быть использовано иностранными студентами, обучающимися на 1 курсе вуза по экономическим специальностям.

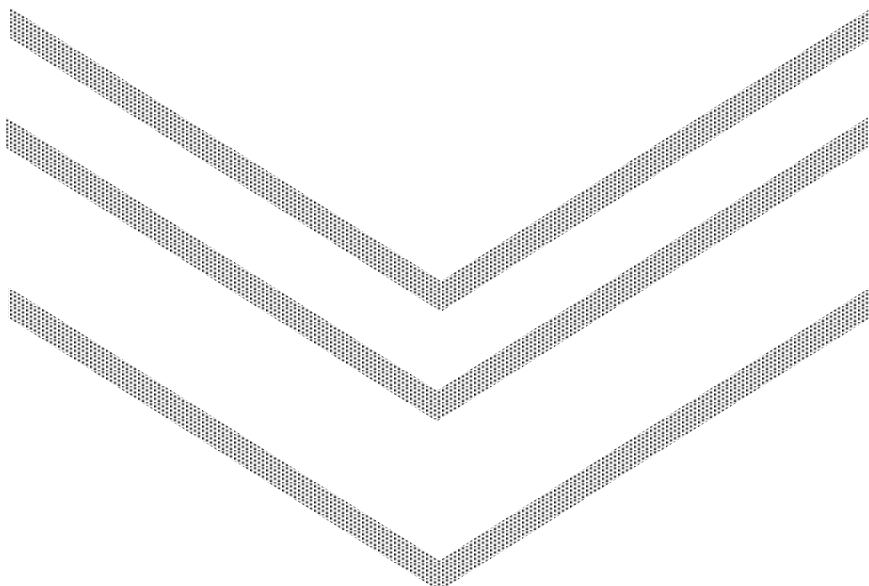
ББК У010я73-2

ISBN 5-8265-0323-8

© Алеева А.Я., Герасимов Б.И., Злобина Н.В., Спиридонов С.П., Дьякова О.В., 2004
© Тамбовский государственный технический университет (ТГТУ), 2004

**А.Я. Алеева, Б.И. Герасимов, Н.В. Злобина,
С.П. Спиридонов, О.В. Дьякова**

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ:
ВВЕДЕНИЕ
В ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ**



◆Издательство ТГТУ◆

Учебное издание

**Алеева Анна Яковлевна, Герасимов Борис Иванович,
Злобина Наталья Васильевна,
Спиридонов Сергей Павлович, Дьякова Ольга Владимировна**

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ:
ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ**

Учебное пособие

Редактор З.Г. Чернова
Компьютерное макетирование М.А. Филатовой

Подписано в печать 18.10.04
Формат 60 × 84 / 16. Бумага офсетная. Печать офсетная.
Гарнитура Times New Roman. Объем: 4,65 усл. печ. л.; 4,88 уч.-изд. л.
Тираж 100 экз. С. 675

Издательско-полиграфический центр
Тамбовского государственного технического университета,
392000, Тамбов, Советская, 106, к. 14

ВВЕДЕНИЕ

Экономика – это особая сфера общественной жизни, в которой формируется экономический потенциал общества, производятся блага для удовлетворения потребностей людей.

Великий английский экономист конца XIX и первой половины XX вв. А. Маршалл образно сравнивал экономику с театром, где актерами являются сами зрители, а эффект спектакля зависит от населения.

Сегодня интерес образованных людей к экономической науке все более возрастает. Объясняется это теми глобальными переменами, которые происходят в мире. Экономическая наука все чаще объектом своего исследования выбирает не процессы и явления, а человека, его поведение и потребности. В современном обществе вопросы экономического развития имеют первостепенное значение, так как экономика оказывает непосредственное влияние на все сферы жизнедеятельности человека.

В условиях перехода от планового хозяйства к рыночным отношениям необходимо своевременно и четко реагировать на возникающие изменения в экономических системах. В этой ситуации становится важной подготовка высококвалифицированных специалистов, владеющих экономическими знаниями и умеющих принимать эффективные экономические решения.

Основы экономики являются теоретической базой экономического анализа. Познания сущности экономической науки позволит специалистам выделять аспекты и проводить грамотный и рациональный экономический анализ.

В разделе "Основы экономической теории" рассмотрены основные понятия и определения экономической теории, эволюция экономической мысли, современные проблемы и направления развития экономической теории.

В разделе "Микроэкономика" представлены сущность и виды фирм, спрос, предложение и равновесие на рынке, анализ издержек производства, виды и характеристики функционирования рынка, типы и особенности конкуренции.

В разделе "Макроэкономика" изучены основные макроэкономические показатели, государственное регулирование экономики, денежно-кредитная и бюджетно-налоговая политики, инфляция и безработица в условиях макроэкономической нестабильности и их последствия, экономические циклы развития.

В разделе "Международная экономика" рассмотрены основные категории международной экономики, формы международных экономических отношений, в частности международная торговля и мировой рынок, международное движение капитала.

В разделе "Менеджмент качества – стратегия экономического развития" обоснованы многоаспектность категории "качество" и основные направления развития менеджмента качества.

Учебное пособие позволит читателю освоить теоретические основы экономической науки и применять их в своей практической деятельности, а также предназначается в качестве теоретического и практического материала при изучении курса "Экономика" для студентов неэкономических специальностей, преподавателей, аспирантов, слушателей.

1 ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

1.1 ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЕ ПОНЯТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Экономика – 1) хозяйство, совокупность средств, объектов, процессов, используемых людьми для обеспечения жизни, удовлетворения потребностей путем создания необходимых человеку благ, условий и средств существования с применением труда; 2) наука о хозяйстве, способах его ведения, отношениях между людьми, складывающихся в процессе производства и обмена товаров, закономерностях протекания хозяйственных процессов.

Конечной целью функционирования любой экономической системы является удовлетворение потребностей общества и индивидов, т.е. организация процесса производства, неразрывно связанного с потреблением товаров и услуг, расходованием имеющихся в распоряжении общества ресурсов для их производства. С расходованием ресурсов для удовлетворения потребностей связаны все проблемы эко-

номического развития. Решение этих проблем базируется на двух фундаментальных экономических аксиомах:

- 1) потребности общества безграничны, полностью неудовлетворимы;
- 2) ресурсы общества, необходимые для производства товаров и услуг, ограничены и редки. Ограниченность ресурсов имеет относительный характер. Она заключается в принципиальной невозможности одновременного и полного удовлетворения всех потребностей всех людей.

Отмеченное противоречие решается путем выбора.

Потребность – это нужда в чем-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности, развития личности и общества в целом. В процессе экономической эволюции человечества формируются новые в количественном и качественном отношении потребности и изменяется их структура. Потребности подразделяются на первичные (одежда, питание, жилье) и вторичные (потребности досуга: кино, спорт).

Способность удовлетворять человеческие потребности называется полезностью.

Средства, удовлетворяющие потребность, называются благами. Различают блага, имеющиеся в неограниченных масштабах (воздух) и в ограниченном размере – экономические блага (товары и услуги).

Экономические блага делятся на долговременные, неоднократно используемые (автомобиль, бытовая техника, книги и т.д.) и недолговременные, используемые однократно (пища, спички и т.д.). Среди благ выделяют взаимозаменяемые (субституты – чай и кофе) и взаимодополняемые (комплементы – фотоаппарат и фотопленка).

Для получения потребительских благ, как правило, нужны косвенные экономические блага – ресурсы.

Под экономическими ресурсами понимаются все природные, людские и произведенные человеком ресурсы, которые могут использоваться для производства товаров и услуг, т.е. благ.

Выделяют две группы факторов производства:

- 1) материальные ресурсы – земля (пахотные земли, леса, месторождения полезных ископаемых, водные ресурсы) и капитал (средства, используемые в производстве товаров и услуг: здания, оборудование);
- 2) людские ресурсы – труд (все физические и умственные способности людей, используемые в производстве товаров и услуг) и предпринимательская способность (способность человека наиболее эффективно использовать факторы производства).

Предметом экономической теории является изучение того, как общество использует ограниченные ресурсы для производства, распределения и потребления материальных благ и услуг.

Поскольку наши потребности безграничны, а ресурсы ограничены, мы не можем удовлетворить все потребности. Приходится решать, какие товары и услуги необходимо производить, а от каких в определенных условиях следует отказаться.

Безграничность потребностей людей и ограниченность ресурсов порождает проблему выбора.

Любая экономика решает три вопроса:

- 1) Что из товаров и услуг должно быть произведено?
- 2) Как эти товары и услуги надо производить?
- 3) Кто купит и сможет потребить эти товары и услуги?

Экономическая теория описывает то, что есть, а не то, что должно быть. Существует огромное количество научных методов, используемых при изучении каких-либо вопросов.

Основные традиционные методы, применительно к экономике (сформулированы в XIX в.):

- 1) анализ – мысленное разложение исследуемого объекта на части с изучением каждой части;
- 2) синтез – соединение отдельных частей явления в целое;
- 3) индукция – перенесение результатов исследования частных объектов на общее, "от частного к общему";
- 4) дедукция – распространение общих выводов на частное, "от общего к частному".

Широко используется, начиная с XX в., системный метод исследования. Его распространение сопровождалось развитием экономико-математического моделирования.

Экономическая модель – это формализованное описание экономического процесса или явления, структура которого определяется как его объективными свойствами, так и субъективным целевым характером исследования.

Таким образом, экономическая теория изучает человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление.

1.2 ЭВОЛЮЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Первые экономические идеи по праву принадлежат древнегреческим мыслителям IV в. до н.э. Великий философ античности Аристотель (IV в. до н.э.) называл экономикой рациональное ведение хозяйства, заслуживающее подражания и похвалы. Ксенофонт создал трактат "Экономикос", переведенный на русский язык как "Домострой". Эти термины обозначили появление науки о домашнем хозяйстве.

Большое влияние на развитие экономической мысли оказала религия, которая была первоосновой всех сфер жизнедеятельности человека. В дальнейшем экономическая мысль получила свое развитие в трудах западных религиозных деятелей. Фома Аквинский (1224 – 1265 гг.) определял труд как справедливое и богоугодное дело, обосновывал частную собственность, которая, по его мнению, являлась естественной и удовлетворяла необходимые нужды человека. Ф. Аквинский считается создателем теории "справедливой цены", где учтены равные права и интересы участников обмена товарами.

Основоположителем классической экономической теории XVIII – XIX вв. является Адам Смит (1723 – 1790 гг.), впервые рассмотревший экономику как систему, в которой действуют стихийные законы, явления, конкуренция и рынок, благодаря чему и достигается естественный порядок. А. Смит ввел в экономику понятие "невидимая рука рынка", которая представляет собой механизм саморегулирования экономики. Согласно утверждению А. Смита в экономике свободного рынка отдельные индивиды, руководствуясь собственными интересами, направляются как бы невидимой рукой рынка и их действия обеспечивают осуществление интересов других людей и общества в целом.

Классическую теорию А. Смита развил Рикардо (1772 – 1823 гг.) и К. Маркс (1818 – 1883 гг.). Рикардо развил вопросы, составляющие элементы классической теории: учения о благе, стоимости, издержках производства, ценообразовании, создал теорию затрат и преимуществ международного разделения труда. В отличие от него К. Маркс, изучая противоречия товарно-денежных отношений и капитализма, разработал теорию стоимости, эксплуатации труда капиталом.

В конце XIX – начале XX вв. получило развитие новое классическое направление экономической теории. Основоположителем данного направления является английский экономист А. Маршалл (1842 – 1924 гг.). Труды и учения Маршалла оказали большое влияние на развитие экономической теории XX в. Маршалл акцентировал внимание на индивиде и свободе выбора хозяйствования. По Маршаллу необходим синтез теории стоимости, предельной полезности и издержек производства, который позволит комплексно исследовать экономические процессы и явления.

Математическое направление в экономической теории создал Леон Вальрас и развили его последователи Я. Тинберген, Дж. Хикс, М. Алле, К. Эрроу, Ж. Дебре и др. Они превратили математику в способ изложения экономических взаимосвязей. Вальрас разработал математическую модель общего экономического равновесия, в основе которой лежит анализ спроса и предложения.

В конце XIX – начале XX вв. появилось новое направление – институционализм. Институционализм – экономическое учение, уделяющее основное значение роли, которую играют институты в области принятия и направленности экономических решений, их эффективности и экономической деятельности в целом. Основоположителями этого учения считаются Т. Веблен, У. Митчелл, Дж. Гелбрейт. Они ввели в экономику новое понятие "институт". По их мнению, к институтам относятся государство, право, организации и семья. Таким образом, институционалисты значительно расширили объекты экономической теории. По их мнению, государство и право играют не меньшую роль в удовлетворении потребностей и использовании ресурсов, чем рынок. Государство выступает куратором таких сфер хозяйства как медицина, образование и культура.

Значительная роль в формировании экономической науки начала XX в. принадлежит исследованию монополии. Монополия – исключительное право на осуществление

какого-либо вида деятельности, предоставляемое только определенному лицу, группе лиц, государству. Одними из первых исследователей развития монополий были Дж. Гобсон, Р. Гильфердинг и В.И. Ленин, который установил связь монополий с финансовым капиталом, концентрацией производства и показал их формы и соответствующее ценообразование.

Позднее, в середине XX в., появились теории монополий Э. Чемберлина (1899 – 1967 гг.) и Дж. Робинсона (1903 – 1983 гг.), изучавшие поведение различных монополий на рынке и соответствующие ему формы конкуренции. Данные теории изменили картину мировой экономики: было выявлено, что экономическое развитие приняло новую форму, названную В.И. Лениным, Э. Чемберлином, Дж. Гобсоном и другими учеными, империализмом.

Экономические проблемы XX в. опровергли классические взгляды на рынок как единственный могучий регулятор экономики. Новые экономические идеи отразил известный экономист Дж. М. Кейнс в своей книге "Общая теория занятости, процента и денег" (1936). Дж. М. Кейнс основал новое влиятельное направление экономической теории – кейнсианство, где главный акцент был направлен на роль государства в экономическом развитии и преодолении экономических проблем и кризисов. Реализация теоретических предложений Дж. М. Кейнса позволили США выйти из Великой Депрессии 1923 г. и осуществить научно-техническую революцию.

Во второй половине XX в. одним из влиятельных направлений экономической теории становится монетаризм, направленный против планового хозяйства. Монетаризм – это практическая концепция экономического управления государством, согласно которой определяющую роль в экономических процессах играет количество денег в обращении и связь между денежной и товарной массами. Лидером этой концепции является Милтон Фридмен. По мнению последователей монетаризма, главным механизмом функционирования экономики служит рынок и свобода предпринимательства, а государство призвано создавать условия для эффективного действия этого механизма. Важнейшим средством достижения цели является кредитно-денежная политика. Последователи монетаризма в России – Е. Гайдар, А. Чубайс, А. Илларионов и др.

С монетаризмом схожи основные положения экономического либерализма, получившего свое развитие во второй половине XX в. Главные его идеологи – Л. Мизес, Ф. Хайек развили положение о том, что только предоставление полной свободы производителям является единственно правильной экономической политикой и соответственно экономический либерализм единственно правильной экономической теорией XX в.

Во второй половине XX в. получило развитие новое движение – неоклассический синтез. Его основоположники – П. Самуэльсон, Р. Лукас сконцентрировали главный акцент на соединении государственных и рыночных методов регулирования экономики. Теоретической базой служили математические модели. С точки зрения практики представители неоклассического синтеза опирались на положения близкие монетаризму, дополняя их более широким спектром методов государственного регулирования экономики. П. Самуэльсон, автор первого учебника "Экономикс", как ученый впервые исследовал систему рыночного хозяйства как двухуровневую. Первый уровень – рынки спроса и предложения, где изменения цен решают триаду экономического выбора: что? как? для кого производить? Второй уровень – макроэкономическая денежно-кредитная и финансовая политика. Для эффективного развития экономики необходимо равновесие между двумя уровнями. На микроэкономическом уровне (первом) оно достигается посредством рыночных механизмов, а на макроэкономическом (втором) уровне с помощью различных методов государственного регулирования экономики. Таким образом, осуществляется неоклассический синтез рынка и государства.

К началу XXI в. экономические знания и идеи образовали большую и сложную систему экономических наук. В связи с этим определилось новое место и содержание экономической теории. Так, с одной стороны, ее элементы стали развиваться в функциональных и отраслевых науках; с другой – это позволило по-новому взглянуть на предмет, задачи и структуру экономической теории. В настоящее время экономическая теория старается уйти от узкоклассовых и идеологизированных подходов и взглядов. Следует иметь в виду, что границы между направлениями экономической теории подвижны и условны. В последнее время получили развитие глобализация и консолидация экономической теории, позволяющие тесно сотрудничать всемирному сообществу ученых и экономическому образованию.

ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Экономическая теория в настоящее время не всегда способна помочь предвидеть и решать актуальные проблемы современности. Большинство зарубежных экономических теорий в России оказались неэффективными для решения практических задач. Проведенная приватизация не привела к увеличению роста производства. Теория спонтанного, самопроизвольного развития рынка оказалась неприемлемой для России. Экономическая теория в России сегодня переживает кризис, который заключается в следующем:

- 1) экономическая конъюнктура в настоящее время очень изменчива и скорость ее изменения опережает темп ее изучения;
- 2) многочисленное применение математики в экономической теории привело к таким результатам, которые не дают ответы на актуальные вопросы современности;
- 3) экономическая наука в настоящее время характеризуется своеобразным раздвоением экономической теории на классическую политическую экономию и экономикс;
- 4) Экономическая теория должна учитывать духовную составляющую экономических потребностей и реализовывать их в интересах реального человека, а не акцентировать внимание только на производительном труде и прибавочном продукте.

СУТЬ ПРОИСХОДЯЩИХ В НАШЕЙ ЭКОНОМИКЕ ИЗМЕНЕНИЙ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ПЕРЕХОДЕ ОТ "МАТЕРИАЛЬНОГО" К ИНФОРМАЦИОННОМУ ОБЩЕСТВУ, ОСНОВАННОМУ НА ПРОИЗВОДСТВЕ, РАСПРОСТРАНЕНИИ И ПОТРЕБЛЕНИИ ИНФОРМАЦИИ. В ЭТОМ ОБЩЕСТВЕ СУЩЕСТВЕННО ПРЕОБРАЗУЮТСЯ ВСЕ ПРОТЕКАЮЩИЕ В НЕМ ПРОЦЕССЫ, В КОТОРЫХ ОПРЕДЕЛЕННУЮ РОЛЬ НАЧИНАЕТ ИГРАТЬ ИНФОРМАЦИЯ. НАПРИМЕР, ЧТОБЫ ОБЕСПЕЧИТЬ ВОЕННО-СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПОРАЖЕНИЕ ПРОТИВНИКА, НАДО В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ УДАРИТЬ НЕ ПО ЕГО ЖИВОЙ СИЛЕ, ДАЖЕ НЕ ПО АРСЕНАЛАМ И ПРОМЫШЛЕННЫМ ЦЕНТРАМ, А ВЫВЕСТИ ИЗ СТРОЯ ЕГО ИНФОРМАЦИОННО-УПРАВЛЯЮЩУЮ СЕТЬ.

Информация определяющим образом воздействует на процессы в экономике. Качество обучения, т.е. объем усвоенной человеком необходимой информации, становится важнейшей характеристикой работника – недаром все чаще квалификацию измеряют числом лет обучения.

Экономика предстает как гигантская информационная сеть со своими узлами – фирмами, где производится, циркулирует и потребляется информация. В этих узлах вырастают иерархии для более эффективного "овладения" информацией. Подобной же сетью становится и все современное общество, где в качестве узлов выступают многочисленные и разнородные информационные центры – экономические, научные, учебные, культурные, административные, военные.

Современное постиндустриальное общество характеризуется следующими чертами:

- центральное место в постиндустриальном обществе принадлежит теоретическому знанию как основе инноваций;
- создаются новые интеллектуальные технологии;
- растет класс людей, обладающих фундаментальными знаниями;
- происходит переход от потребления благ к потреблению услуг и в первую очередь интеллектуальных;
- наблюдаются аналогичные изменения в характере труда, увеличивается роль женщин в сфере занятости;
- наука приобретает харизматический ореол;
- власть принадлежит образованным профессионалам;
- нехватку благ заменяет нехватка информации и времени;
- современная экономика характеризуется как экономика информации.

Если вдуматься в этот перечень, нетрудно убедиться, что в его основе лежит ведущая роль информации в признании значения науки и интеллектуальных услуг.

Суммируя вышесказанное, можно попытаться выделить некоторые направления формирования новой парадигмы экономической теории:

– признание первостепенного значения информационной составляющей экономики; последняя соответственно предстает как информационная сеть, а не как совокупность независимых "атомов", связанных рынком;

– признание многовариантности социально-экономического развития и соответственно альтернативности будущего, из чего вытекает возможность разработки не единой, универсальной для всех, а вариантных моделей экономики.

– признание того, что в экономике действует не одномерный "экономический человек", а полноценный живой человек, руководствующийся в своем экономическом поведении многими и не всегда одними и теми же критериями и располагающий всегда неполной, ограниченной информацией.

Если попытаться свести эти направления к единому методологическому знаменателю, то им, по мнению Майминаса, должен стать методологический плюрализм. Такой подход напрямую связан с центральным для современной экономики понятием информации, точнее, с исходной для нее категорией многообразия или разнообразия, под которой понимается число различных состояний некоторой системы. Информация обусловлена разнообразием объекта и уменьшает именно его. Вне исходного разнообразия нет информации.

2 МИКРОЭКОНОМИКА

2.1 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ФИРМЫ

ПОД ФИРМОЙ ПОНИМАЕТСЯ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СУБЪЕКТ, КОТОРЫЙ ЗАНИМАЕТСЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ И ОБЛАДАЕТ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬЮ В ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЙ О ТОМ, КАК И В КАКИХ РАЗМЕРАХ ПРОИЗВОДИТЬ, ГДЕ, КОМУ И ПО КАКОЙ ЦЕНЕ ПРОДАВАТЬ СВОЮ ПРОДУКЦИЮ.

Часто понятия "фирма" и "предприятие" рассматриваются как синонимы. Тем не менее, понятием "фирма", как правило, обозначается самое общее название хозяйственного учреждения производственного и непроизводственного профиля. Чаще всего имеется в виду крупная многопрофильная организация, признанная юридическим лицом, со многими входящими в нее обособленными предприятиями, филиалами, учреждениями, имеющими статус юридического лица (типа концернов, холдингов и др.). Фирма объединяет ресурсы для производства определенных экономических благ с целью максимизации прибыли. В случае, когда фирма состоит из одного производственного предприятия, понятия "фирма" и "предприятие" совпадают.

К предприятиям относят коммерческие организации прежде всего производственного и торгово-посреднического профиля, которые в качестве основной задачи деятельности стремятся к извлечению дохода. Предприятие, являясь юридическим лицом, отвечает имеющимся в его собственности и хозяйственном ведении имуществом по всем обязательствам.

Основными типами фирмы являются единоличное владение (частное предпринимательство), партнерства и корпорации. Каждая из данных форм предпринимательства имеет свои достоинства и недостатки, которые и определяют их роль в развитии экономики.

Частнопредпринимательская фирма представляет собой фирму, владелец которой самостоятельно ведет дела в собственных интересах; управляет ею, получает всю прибыль (остаточный доход) и несет персональную ответственность по всем ее обязательствам (т.е. является субъектом неограниченной ответственности).

Таким образом, при единоличном владении предприниматель сочетает в себе функции собственника, управляющего и работника, что снимает возможные конфликты внутрифирменных интересов, делает бизнес простым, гибким и легко контролируемым. Для мелкого бизнеса это весьма ценные качества.

Среди очевидных недостатков частнопредпринимательской фирмы следует выделить:

1) ограниченность финансовых ресурсов единоличных предпринимателей, что может служить серьезным препятствием не только для расширения и развития, но и для преодоления временных затруднений из-за ошибок в ведении дела или независящих от предпринимателя внешних условий;

2) высокая степень предпринимательского риска в мелких единоличных владениях обусловлена неограниченной ответственностью перед кредиторами, когда предприниматель рискует не только активами своей фирмы, но и всем личным имуществом;

3) отсутствие развитой системы внутренней специализации производственных и управленческих функций (особенно в условиях мелкого и среднего производства, наиболее типичного для данной формы собственности).

Партнерства – фирмы, организованные рядом лиц, совместно владеющих и управляющих предприятием. Из факта объединения определенных размеров ресурсов вытекает право на соответствующую долю в прибыли и обязанность принятия на себя ответственности по убыткам фирмы. Совместная ответственность партнеров является неограниченной. Управленческие функции могут быть поручены кому-либо одному.

Партнерства разделяют большинство достоинств частнопредпринимательской фирмы (в частности, их легко организовать и ими несложно управлять). В то же время они обладают рядом преимуществ по сравнению с частнопредпринимательской фирмой. Здесь уже в большей мере можно использовать разделение труда и специализацию в производстве и управлении, легче преодолеть финансовые барьеры для начала и продолжения деятельности.

Партнерское соглашение как основа партнерской фирмы является документом, фиксирующим права и обязанности на конкретный момент. Если ситуация меняется, например, в случае выхода из дела кого-либо из партнеров или, напротив, намерения привлечь нового партнера, то соглашение должно быть составлено заново. Такая практика неудобна для тех предпринимателей, которые намерены привлечь значительные дополнительные капиталы в целях развития дела. Получение банковских кредитов или ссуд от других лиц связано со сложностями возложения полной ответственности на имущество партнеров. В случае банкротства одного из партнеров, например, ответственность за долги фирмы переносится на имущество остальных. Другая проблема партнеров, которой нет у единоличных владельцев, – возможность конфликтов в сфере внутрифирменных интересов.

Корпорация – фирма, имеющая форму юридического лица, где ответственность каждого собственника ограничена его вкладом в данное предприятие. Личные активы владельцев отделены от активов фирмы. Предпринимательский риск, таким образом, распространяется на капиталы корпорации, но не на личное имущество владельцев, причем, даже в тех случаях, когда активы корпораций не покрывают ее обязательств.

Собственность корпорации разделена на части между ее владельцами в виде акций или паев. Это создает уникальную возможность привлечения средств: после своего учреждения корпорация может распространять ценные бумаги, позволяющие увеличивать ресурсы за счет привлечения сбережений населения или свободных ресурсов других фирм. Держатели акций получают часть дохода (дивиденд) и рискуют только той суммой, которую они заплатили при покупке ценных бумаг. Кредиторы предъявляют иск к корпорации в целом, но не к акционерам как частным лицам.

Более глубокая специализация, широкое привлечение высококвалифицированных кадров способствует росту эффективности корпорации. Благодаря корпорациям, стало возможным внедрение достижений научно-технического прогресса, постоянное обновление ассортимента выпускаемой продукции, освоение технологий массового производства.

Среди недостатков корпорации как формы предпринимательства следует отметить ее зависимость от бюрократизма и коррумпированности чиновников, связанную с процедурами регистрации и юридического обслуживания. Разделение активов корпорации и личных активов владельцев создает возможность недобросовестности в бизнесе, когда ответственность за результаты таких действий перекладывается на фирму.

Другим недостатком деятельности корпораций является двойное налогообложение: часть дохода, выплачиваемая акционерам в виде дивидендов, сначала облагается налогом как прибыль корпорации, а потом как часть дохода держателя акций. В результате большая часть прибыли превращается в налоги, уплачиваемые государству.

Традиционный микроэкономический анализ обычно исходит из того, что фундаментальная задача фирмы заключается в максимизации прибыли в долговременном периоде. Однако данное положение зависит от рыночного поведения различных типов фирм.

В небольших фирмах, где функции руководства исполняет, как правило, сам владелец, прибыль действительно является доминирующей целью. Однако в крупных фирмах, где функции собственности

отделены от функций контроля, расстановка приоритетов может быть другой. У менеджеров появляется возможность подмены целей корпорации иными целями: развития и роста фирмы, краткосрочной прибыли.

В хозяйственной практике рассмотренные виды предпринимательства – индивидуальное, партнерское и корпоративное – имеют множество конкретных организационно-правовых форм.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВАЯ ФОРМА ЛЮБОЙ ФИРМЫ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ РЯДОМ ФАКТОРОВ, ВАЖНЕЙШИМИ ИЗ КОТОРЫХ ЯВЛЯЮТСЯ:

- 1) СПОСОБ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ИНДИВИДУАЛЬНАЯ ИЛИ КОЛЛЕКТИВНАЯ);
- 2) СТАТУС ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ (ЮРИДИЧЕСКОЕ ИЛИ ФИЗИЧЕСКОЕ ЛИЦО);
- 3) ХАРАКТЕР ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ (КОММЕРЧЕСКАЯ ИЛИ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ);
- 4) ФОРМА ВЕДЕНИЯ ХОЗЯЙСТВА (ДЛЯ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ): ХОЗЯЙСТВЕННОЕ, ХОЗЯЙСТВЕННОЕ ТОВАРИЩЕСТВО, ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КООПЕРАТИВ.

ОСОБАЯ ПРОБЛЕМА – ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО, КОТОРОЕ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ЛИБО ПОЛНОСТЬЮ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ЛИБО ОРГАНИЗАЦИЯМИ СО ЗНАЧИТЕЛЬНОЙ СТЕПЕНЬЮ ГОСУДАРСТВЕННОГО УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ И УПРАВЛЕНИИ.

ОСНОВНЫЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ТОТ ИЛИ ИНОЙ СТАТУС ФИРМЫ, ПРЕДСТАВЛЕНЫ В ТАБЛ. 2.1.

ТАКИМ ОБРАЗОМ, СОВРЕМЕННЫЙ БИЗНЕС ВКЛЮЧАЕТ МНОЖЕСТВО ВИДОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, БОЛЬШИНСТВО ИЗ КОТОРЫХ ОРГАНИЗОВАНО В ВИДЕ ФИРМ. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ФИРМ РАЗНООБРАЗНЫ, СПЕЦИФИКА ОТДЕЛЬНЫХ ФОРМ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ СПОСОБОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, КОНКРЕТНЫМ ХАРАКТЕРОМ И СФЕРОЙ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ДРУГИМИ ФАКТОРАМИ.

2.1 ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Форма	Характеристика
1 Хозяйственное товарищество	Форма предпринимательства, осуществляемого совместными усилиями двух или более лиц (физических или юридических), каждое из которых имеет права и несет ответственность в зависимости от вложенной доли в уставный фонд, а также места, занимаемого в структуре управления
1.1 Полное товарищество	Создается учредителями, которые несут полную ответственность своим имуществом по всем обязательствам фирмы – в случае наступления имущественной ответственности, превышающей размер уставного капитала, кредитор вправе предъявить требование сначала к основному должнику, а при недостаточности его имущества или невозможности полностью удовлетворить требования кредитор предъявляет требования и к другим товарищам. Полное товарищество не является юридическим лицом, создается на основе договора
1.2 Товарищество на вере	Объединение нескольких физических или юридических лиц для совместной хозяйственной деятельности на основе договора. Участники, внесшие доли уставного капитала, яв-

	<p>ляются полными товарищами и несут полную имущественную ответственность. Члены товарищества, внесшие вклады, не принимают участия в предпринимательской деятельности и несут ответственность в пределах сумм своего вклада. Цель создания – реализация крупного проекта</p>
2 Хозяйственные общества	<p>Коммерческие организации, учреждаемые одним или несколькими физическими или юридическими лицами с внесением долей (или полной величины) уставного капитала</p>
2.1 Общество с ограниченной ответственностью (ООО)	<p>Учреждается одним или несколькими физическими или юридическими лицами (но не более, чем пятьюдесятью), несущими ответственность по обязательствам и риск убытков только в пределах внесенных вкладов. Общество является юридическим лицом, имеет свои органы управления – общее собрание участников (высший орган) и исполнительный орган для текущего руководства деятельностью общества</p>
2.2 Общество с дополнительной ответственностью (ОДО)	<p>Учреждается одним или несколькими лицами и имеет уставный капитал, разделенный на доли, определяемые в учредительных документах. Ответственность по обязательствам общества распространяется не только на вклады, но и на остальное имущество членов. Ответственность обанкротившегося члена общества распределяется между остальными участниками пропорционально вкладам</p>
2.3 Акционерное общество (АО):	<p>Уставный капитал общества разделен на определенное число акций. Акционеры отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Орган управления – совет директоров, избираемый общим собранием</p>

Продолжение табл. 2.1

Форма	Характеристика
– закрытое	<p>Акции распределяются только среди учредителей, и общество не имеет права проводить открытую подписку на свои акции</p>
– открытое	<p>Общество имеет право проводить открытую подпуск на выпускаемые акции и осуществлять их продажу на условиях, предусмотренных законодательством</p>
– холдинги	<p>Являются разновидностью акционерных обществ с более сложной организационной структурой. Холдинговая компания "держит" крупные, часто контрольные, пакеты акций дочерних акционерных обществ. Такая организация преследует цель осуществления контрольных, управленческих, финансовых и</p>

2.4 Производственные кооперативы (артели)

иных функций холдинговой компании по отношению к тем АО, акциями которых располагает

Добровольные объединения граждан для совместной производственной и хозяйственной деятельности путем создания коммерческой организации с правом юридического лица. Членство в производственном кооперативе основывается на личном трудовом или ином участии, а также на объединении имущественных паевых взносов. Число членов не может быть менее пяти. Решения принимаются по принципу "один член – один голос"

2.2 СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ И РАВНОВЕСИЕ НА РЫНКЕ

Процессу обмена товаров на конкурентном рынке присущи свои законы. Они обнаруживаются в особенностях экономического реагирования участников рынка на соотношения количества обмениваемых товаров и их цен. Одним из важнейших законов, регулирующих процесс товарообмена и ценообразования на конкурентном рынке, является закон спроса.

В экономической литературе спросом называют количество товара, которое будет куплено за приемлемую цену в определенный промежуток времени. В экономической теории обычно имеют в виду платежеспособный спрос, т.е. представленную на рынке потребность в определенном количестве тех или иных товаров при сложившихся ценах, обеспеченную денежными средствами покупателя.

Величина спроса находится в обратной зависимости от цены: чем выше цена товара, тем меньшее его количество люди готовы купить, и наоборот: чем ниже цена, тем больше величина спроса. Данное соотношение называется **законом спроса**.

Закон спроса выявляет и другую важную особенность: постепенное убывание спроса покупателей. Это означает, что снижение количества покупок данного товара происходит не только в результате роста цены, но и в результате насыщения потребностей. Увеличение покупок одного и того же товара, как правило, осуществляется потребителями, благодаря снижению его цены. Однако данный процесс имеет известный предел, когда даже при снижении цен покупки товара сокращаются. Эта особенность закона спроса находит выражение в убывающей полезности каждой дополнительной покупки данного товара.

Кривая спроса – это кривая, точки которой показывают, по каким ценам (P) в течение определенного промежутка времени покупатели могли бы приобрести различные количества товара (Q) (рис. 2.1).

Кривая DD на графике – это кривая с отрицательным наклоном, характерным при обратной зависимости определяющих ее переменных цены и количества покупаемого товара. Пологий, ниспадающий вид кривой иллюстрирует описанное выше постепенное убывание спроса и снижающуюся полезность каждой дополнительной покупки одного и того же товара. Движение по кривой спроса из одной точки в любую другую показывает, как изменение одной переменной вызывает обратные изменения другой переменной.

Следует различать изменение величины спроса и изменение характера спроса. Величина спроса меняется тогда, когда переменна только цена данного товара. Характер же спроса меняется тогда, когда меняются факторы, имевшие ранее постоянные величины. Такие факторы называются "неценовыми".

К числу таких факторов следует отнести денежные доходы покупателей. Если денежные доходы покупателей возросли, то количество покупаемых товаров возрастет, хотя цены этих товаров не изменились и до повышения доходов могли служить одной из главных причин их ограниченных покупок потребителями. В случае, когда денежные доходы покупателей снизились, то при тех же ценах товаров возможный объем покупок снизится.

Кроме того, изменения количества купли-продажи товаров по тем же ценам может произойти под воздействием фактора так называемых покупательских ожиданий. Причины изменения ожиданий могут быть самые разные: экономические (инфляция), неэкономические (погодные, предпраздничные, сезонные условия). Под их воздействием количество покупок может как возрасти, так и снизиться вне прямой зависимости от уровня цен покупаемых товаров.

Объем многих товаров, покупаемых потребителями вне зависимости от цены, может измениться, например, от наличия или отсутствия на рынках взаимозаменяемых и взаимодополняемых товаров.

НАПРИМЕР, СПРОС НА ГОВЯДИНУ МОЖЕТ ВОЗРАСТИ, ЕСЛИ ОТСУТСТВУЮТ ДРУГИЕ ВИДЫ МЯСНОЙ ПРОДУКЦИИ (СВИНИНЫ, БАРАНИНЫ, ПТИЦЫ). И НАОБОРОТ, ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ МЯСНОЙ ПРОДУКЦИИ РАССРЕДОТОЧИТ СПРОС В СООТВЕТСТВИИ С ПРЕДПОЧТЕНИЯМИ ПОКУПАТЕЛЕЙ, СНИЖАЯ ЕГО ПО КАЖДОЙ ОТДЕЛЬНОЙ ГРУППЕ ЭТОГО ТОВАРА.

НА ХАРАКТЕР СПРОСА СПОСОБНЫ ВЛИЯТЬ И ТАКИЕ НЕЦЕНОВЫЕ ФАКТОРЫ, КАК СУБЪЕКТИВНЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ И ВКУСЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ, ИХ ОТНОШЕНИЕ К МОДЕ, ДИЗАЙНУ ТОВАРОВ. СУЩЕСТВЕННУЮ РОЛЬ МОЖЕТ СЫГРАТЬ КОНКУРЕНЦИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ, А ТАКЖЕ СПЕЦИФИКА ПОКУПАТЕЛЬСКОЙ ПСИХОЛОГИИ (НАПРИМЕР, ЭФФЕКТ ТОЛПЫ: МНОГИЕ УСТРЕМЯТСЯ ПОКУПАТЬ ТОТ ТОВАР, КОТОРЫЙ ПОЧЕМУ-ТО ПОКУПАЮТ ВСЕ И Т.Д.).

Различные товары отличаются друг от друга по степени изменения спроса под воздействием того или иного фактора. Степень реакции спроса на эти факторы поддается количественному измерению с помощью коэффициента **эластичности спроса**. Понятие эластичности спроса раскрывает процесс адаптации рынка к изменениям в основных факторах, определяющих спрос.

Коэффициент эластичности спроса по цене – показатель чувствительности объема спроса к изменению его цены. Он определяется как отношение процентного изменения объема спроса к процентному изменению цены.

Предложение товаров, как и спрос, – это неотъемлемая и не менее существенная часть процесса ценообразования на рынке. Под предложением западные экономисты понимают чье-либо желание продать товар. Таким образом, предложение – это количество товара, которое продавцы готовы продать покупателю в конкретном месте и в конкретное время по данной цене. Предложение – это товары, которые находятся на рынке или могут быть туда доставлены.

Объем и структура предложения характеризуют экономическую ситуацию на рынке со стороны продавцов (производителей) и определяются размерами и возможностями производства, а также той долей товаров, которая направляется на рынок, так как часть производимой продукции потребляется в производстве.

Суть закона изменения предложения состоит в том, что объем предложения товара увеличивается при росте цены и уменьшается при ее снижении. Цена и количество товара здесь изменяются и взаимодействуют однонаправленно.

Рыночное предложение имеет смысл только тогда, когда это подтверждают удовлетворяющие его цены. При неудовлетворительных ценах или тенденции к их снижению потребуются сложная предпринимательская деятельность по экономии или переориентации ресурсов, изменению технологий, корректировке объемов выпуска товаров.

Кривая предложения – это кривая, показывающая, какое количество продукции готовы продать производители по разным ценам в данный момент времени.

Общий вид кривой предложения показывает реагирование фирм по выпуску товаров в строгом соответствии с экономической целесообразностью, подтверждаемой или опровергаемой фактором рыночной цены.

Прямую зависимость между ценой товаров и количеством их поставок на рынки, которую описывает кривая предложения, можно рассматривать как альтернативы фирм по ресурсовложению.

Каждое ресурсовложение фирмы – это выбор альтернативы, которая означает отвлечение ограниченных ресурсов в пользу выпуска именно этих, а не других товаров. Отказ от выпуска одних товаров ради выпуска других имеет конкретную цену, уплачиваемую за отвлекаемые в производство ресурсы. Это так называемые альтернативные издержки, которые будут оплачены покупателем в цене готового товара только в том случае, если окажется, что данный товар вообще пользуется спросом.

Аналогично спросу необходимо различать изменение характера предложения и изменение объема предложения. Объем предложения меняется тогда, когда изменяется только цена товара. Факторами изменения характера предложения следует считать изменение совокупности ситуационных условий, затрагивающих сферу производства товаров. Рассмотрим некоторые из них.

Уровень технологии производства товаров оказывает огромное влияние на характер предложения. Это и квалификация применяемого труда, и качественное сырье, и эффективная организация производства, которые в совокупности способствуют снижению себестоимости выпускаемой продукции.

Существенным условием изменения характера предложения выступает государственная налоговая политика, политика поддержки субсидиями предпринимательства, льготная кредитная политика и т.п. Перечисленные факторы способны существенно повлиять на уровень издержек производства, способствуя расширению или ограничению выпуска продукции данного вида.

Кроме того, характер предложения товаров во многом зависит от наличия или отсутствия на рынках взаимозаменяемых и взаимодополняемых ресурсов и факторов производства.

Степень изменения объема предложения в зависимости от изменения цены характеризует эластичность предложения по цене. Мерой этого изменения служит коэффициент эластичности предложения, который рассчитывается как отношение объема предложения к росту цен.

Эластичность предложения служит показателем относительного изменения предложения в соответствии с относительным изменением рыночной цены. Если предлагаемое количество товара остается неизменным для перепродажи по любой цене, то имеет место неэластичное предложение. Когда же малейшее уменьшение цены товара вызывает сокращение предложения до нуля, а малейшее увеличение цены обуславливает увеличение предложения, то имеем дело с абсолютно эластичным предложением.

Равновесие – закон для каждого конкурентного товарного рынка. Именно благодаря равновесию на каждом товарном рынке устанавливается равновесие экономической системы в целом.

Равновесие – это ситуация на рынке, когда предложение и спрос совпадают при приемлемой для потребителя и производителя цене. Возникает рыночное равновесие в результате взаимодействия спроса и предложения.

Равновесная рыночная цена – это цена, при которой по каждому данному товару нет ни излишка, ни дефицита. Она устанавливается в результате уравнивания спроса и предложения как денежный эквивалент строго определенного количества товара. Спрос и предложение уравниваются под влиянием конкурентной среды рынка, вследствие чего цена и количество товара, продаваемое по этой цене, выступают как результат равновесия спроса и предложения.

График равновесия показывает, что любой избыток товара, доставленный на рынок, "теснит" цену товара вниз, к точке равновесия. И наоборот, если на рынке ощущается дефицит каких-либо товаров, то возникает тенденция увеличения, которая "теснит" цену недостающих товаров вверх, по направлению к той же точке равновесия. В конечном итоге установится равновесная цена.

2.3 АНАЛИЗ ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА

На рынках готовой продукции фирма выступает как производитель-поставщик, а ее поведение характеризует предложение товаров и услуг. Одним из наиболее важных факторов, определяющих предложение, являются **издержки** производства. Существует ряд методологически разных подходов к определению сущности, классификации и величины издержек.

Издержки составляют неотъемлемый элемент любой системы учета, сопровождающей производство, поэтому в бухгалтерии издержки определяются как совокупность затрат на приобретение ресурсов на рынке факторов производства. При этом рыночная цена ресурсов составляет величину издержек.

Понимание экономистами издержек основывается на факте редкости ресурсов и возможности их альтернативного использования. Поэтому выбор определенных ресурсов для производства какого-то товара означает невозможность производства какого-то альтернативного товара. Издержки в экономике непосредственно связаны с отказом от возможности производства альтернативных товаров и услуг. Иначе говоря, экономические, или вмененные издержки любого ресурса, выбранного для производства товара, равны его стоимости или ценности при наилучшем из всех возможных вариантов использования. Такая концепция издержек получила яркое воплощение в кривой производственных возможностей.

Опираясь на понятие вмененных издержек можно сказать, что экономические издержки – это те выплаты, которые фирма обязана сделать, или те доходы, которые фирма обязана обеспечить поставщику ресурсов для того, чтобы отвлечь эти ресурсы от использования в альтернативных производствах. Эти выплаты могут быть либо внешними, либо внутренними. Денежные выплаты, которые фирма несет "из своего кармана" в пользу "аутсайдеров", поставляющих трудовые услуги, сырье, топливо, транспортные услуги, энергию и т.д., – называются внешними издержками или бухгалтерскими. Иными сло-

вами, внешние издержки представляют собой плату за ресурсы поставщикам, не принадлежащим к числу владельцев данной фирмы. Однако, кроме того, фирма может использовать определенные ресурсы, принадлежащие ей самой. Из концепции вмененных издержек известно, что независимо от того, является ли ресурс собственностью предприятия или получен им внаем, определенный способ использования этого ресурса связан с некоторыми издержками. Издержки на собственный и самостоятельно используемый ресурс представляют собой неоплачиваемые или внутренние издержки. С точки зрения фирмы, эти внутренние издержки равны денежным платежам, которые могли бы быть получены за самостоятельно используемый ресурс при наилучшем из возможных способов его применении.

Минимальная плата, необходимая, чтобы удержать предпринимателя в рамках предприятия, называется нормальной прибылью. Нормальное вознаграждение за выполнение предпринимательских функций является элементом внутренних издержек наряду с внутренней рентой и внутренней заработной платой. Если это минимальное или нормальное вознаграждение не обеспечивается, предприниматель переориентирует свои усилия с данного направления деятельности на другое, более привлекательное, или даже откажется от роли предпринимателя ради получения зарплаты.

Экономисты считают издержками все платежи – внешние и внутренние, включая в последние и нормальную прибыль, необходимые для того, чтобы привлечь и удержать ресурсы в пределах данного направления деятельности.

Следует также отметить, что экономисты и бухгалтеры по-разному понимают значение термина "прибыль". Бухгалтерская прибыль представляет собой общую выручку фирмы за вычетом внешних издержек. Экономисты определяют прибыль иначе. Экономическая прибыль – это общая выручка за вычетом всех издержек (внешних и внутренних включая и нормальную прибыль предпринимателя). Поэтому если экономист говорит, что фирма едва покрывает издержки, это значит, что все внешние и внутренние издержки возмещаются, а предприниматель получает такой доход, которого едва хватает, чтобы удержать его в рамках данного направления деятельности. Если сумма денежных поступлений превышает экономические издержки фирмы, то остаток накапливается в руках предпринимателя. Этот остаток называется экономической или чистой прибылью. Экономическая прибыль не входит в издержки, так как по определению – это доход, полученный сверх нормальной прибыли, необходимой для сохранения заинтересованности предпринимателя в данном направлении деятельности.

Существует множество классификационных признаков, по которым проводится разделение издержек производства на различные виды. Выделим некоторые из них, употребляемые в отечественной и зарубежной практике (табл. 2.2).

2.2 Классификация издержек

Признаки	Виды
Способ отнесения на себестоимость продукта	Прямые, косвенные
Роль в процессе производства	Производственные, внепроизводственные
Возможность охвата планом	Планируемые, непланируемые
Отношение к объему производства	Постоянные, переменные
Периодичность возникновения	Текущие, единовременные

2.4 ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ РЫНКА

Каждая экономическая система (традиционная, командно-административная, рыночная, смешанная) опирается на некоторые механизмы и нормы для решения задачи координации распределения ресурсов.

Главным инструментом координации функционирования рынка выступают цены. Они выполняют сигнальную функцию, информируя экономических субъектов о нехватке или избытке товаров.

Любая форма взаимодействия экономических субъектов (домохозяйства, фирмы, государство) представляет собой сделки, соглашения, договоренности или, пользуясь экономической терминологией, контракты. Контрактная природа экономических отношений широко распространена.

Между субъектами рынка существует конкурентная борьба. В широком смысле конкуренция – это соперничество за обладание экономическими благами. Кроме того, экономические субъекты имеют определенные права собственности.

Таким образом, рынок – совокупность механизмов координации выбора посредством ценовых сигналов, протекающей в условиях спецификации прав собственности, свободных контрактов и конкуренции.

В более узком смысле рынок представляет собой совокупность покупателей и продавцов, взаимодействие которых приводит в итоге к возможности обмена.

Условиями и причинами возникновения рынка являются:

• **ОБЩЕСТВЕННОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА – СОВОКУПНОСТЬ ВСЕХ СУЩЕСТВУЮЩИХ В ДАННЫЙ МОМЕНТ ВИДОВ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ;**

- специализация труда;
- естественная ограниченность производственных возможностей человека (человек способен производить небольшое количество благ) и других факторов (земля, техника, сырье);
- экономическая обособленность товаропроизводителей, которые самостоятельно решают, какую продукцию выпустить, как ее производить, кому и где продавать;
- свобода хозяйственной деятельности производителя.

Рынок оказывает огромное воздействие на все стороны хозяйственной жизни, выполняя ряд существенных функций:

- **регулирующая** – через механизм спроса и предложения рынок устанавливает необходимые воспроизводственные пропорции в экономике;
- **стимулирующая** – посредством цен рынок стимулирует освоение достижений научно-технического прогресса, снижение затрат, повышение качества товаров и услуг, расширение их ассортимента;
- **информационная** – предоставление объективной информации, необходимой хозяйствующим субъектам;
- **посредническая** – возможность оптимального взаимного выбора потребителей и поставщиков;
- **санирующая** – вытеснение экономически слабых хозяйственных единиц и поддержка эффективных;
- **социальная** – дифференцируя производителей, рынок предоставляет государству лучшие возможности для достижения социальной справедливости в национальной экономике.

Выделяют и такие функции рынка как активизация экономических интересов, стимулирование эффективности экономической деятельности, сведение потребностей с производством, создание условий для эффективной кооперации труда.

Рынок охватывает как элементы производственной, так и непроизводственной сферы. В соответствии с этим рынок имеет многообразную структуру (рис. 2.1).

Различают следующие основные формы рынков:

- личный контакт и безличный контакт;
- свободный, монополизированный, государственно-регулируемый;
- локальный, национальный, региональный и мировой;
- легальный и нелегальный;
- равновесный, дефицитный, избыточный.

Рыночная инфраструктура – обеспечивающая система учреждений и организаций, сопровождающая рыночные процессы. Характеристика основных элементов рыночной инфраструктуры представлена в табл. 2.3.

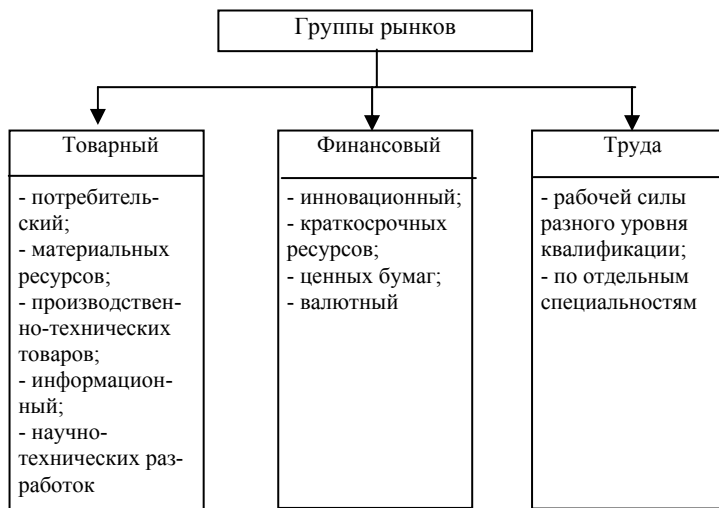


Рис. 2.7 Структура рынка

2.3 Характеристика основных элементов рыночной инфраструктуры

Элементы	Характеристика
ярмарка	<ul style="list-style-type: none"> • Регулярный рынок, который организуется в определенном месте; • место периодической торговли; • сезонная распродажа товаров одного или многих видов
аукцион	способ продажи отдельных видов товаров в виде публичного торга, проводимого в заранее установленном месте и в заранее обозначенное время
оптовая ярмарка	регулярно функционирующий, организационно определенный оптовый рынок однородных товаров, на котором заключаются сделки купли-продажи крупных партий товара

Положительные стороны рынка:

- 1) решает проблему производства необходимых потребителю благ;
- 2) способствует рациональному использованию ресурсов;
- 3) способствует развитию научно-технического прогресса;
- 4) обеспечивает экономическую свободу субъектам рынка;
- 5) гарантирует общественную оценку результатов труда обособленных производителей;

Негативные стороны:

- 1) рынок стихийен;
- 2) не обеспечивает эффективного решения стратегических задач экономики, социальных проблем.

Таким образом, с одной стороны, рынок – это эффективный способ хозяйственной организации, а с другой – у него есть весьма существенные недостатки, которые могут и должны быть нейтрализованы или смягчены с помощью разных форм вмешательства государства:

- 1) создание правовой базы и благоприятной общественной атмосферы, способствующих эффективному функционированию рыночной экономики;
- 2) защита конкуренции;
- 3) перераспределение дохода и богатства;
- 4) корректирование распределения расходов с целью изменения структуры национального продукта;
- 5) стабилизация экономики.

2.5 КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИИ

Рыночная структура – сложное понятие, имеющее множество аспектов. Она может определяться характером объектов рыночных сделок. Существуют рынки факторов производства, рынки продуктов и услуг, рынки товаров длительного и недлительного пользования и т.д. Попытаемся рассмотреть структуру рынков с точки зрения характера конкурентных отношений и степени их развитости. Классификация структуры рынка базируется на определении количества продавцов и природы продукта.

Модель совершенно конкурентного рынка – чистая абстракция, отражающая наиболее типичные черты любой рыночной структуры, позволяющая понять рыночный механизм саморегуляции и оценить его объективные возможности и внутренние границы. Рынок считается совершенно конкурентным, когда выполняются следующие условия:

1 На рынке функционирует множество независимых друг от друга фирм-производителей, которым противостоит такое же множество потребителей.

2 Существует ничем не ограниченная свобода вхождения фирм в рынок и выхода из нее.

3 Ввиду многочисленности производителей индивидуальный объем производства каждого незначителен. Поэтому отдельно взятая фирма не может повлиять на предложение, а значит, и на рыночную цену. Также и отдельный потребитель не может изменить спрос, а следовательно, не имеет никакого контроля над ценой. И производители, и потребители являются ценополучателями. Они принимают рыночную цену как данность.

4 Продукт отрасли не дифференцирован, однороден, как, например, морковь, зерно, картофель. Отсутствуют какие-либо торговые марки.

Поскольку предлагаемый отдельной фирмой объем продукции составляет ничтожную часть от предложения, рынок готов принять всю его продукцию по текущей рыночной цене. Это значит, что кривая спроса на продукцию фирмы представляет собой горизонтальную линию, отстоящую от начала координат на величину равную рыночной цене продукта.

Легко заметить, что в реальной жизни такая рыночная структура вряд ли возможна, поскольку многие из названных условий полностью не соблюдаются. Так, всегда действуют какие-либо бюрократические или экономические ограничения на вхождение в отрасль и открытие бизнеса; существует множество торговых марок, дифференцирующих товары; даже при наличии в отрасли множества продавцов параллельно с ними зачастую есть доминирующая фирма, обладающая рыночной властью и диктующая цены. Таким образом, перечисленные условия являются в значительной степени допущениями. Тем не менее, эти допущения необходимы для того, чтобы понять поведение конкурентной фирмы и действие рыночного механизма в чистом виде.

Противоположностью совершенной конкуренции выступает чистая монополия. В современной экономической теории под чистой монополией принято понимать такую конкурентную рыночную ситуацию, которая отвечает следующим классификационным признакам.

1 В отрасли функционирует только одна фирма, поэтому понятия "фирма" и отрасль равнозначны.

2 Поскольку произведенная фирмой продукция представляет собой все предложение товаров отрасли, фирма обладает полным и абсолютным контролем над ценами, или рыночной властью. Это означает, что фирма может поднять цены на свою продукцию и не потерять при этом спроса на нее. Такая фирма может считаться ценодателем в отличие от фирмы-ценополучателя при совершенной конкуренции.

3 Доступ в отрасль для всех прочих фирм блокирован. Это достигается как административно-правовыми, так и экономическими методами. Например, барьерами на пути "чужих" капиталов могут служить:

- патенты, дающие исключительное право одному производителю выпускать данный продукт или применять некоторую технологию;
- государственные лицензии, разрешающие данный вид деятельности лишь одной фирме;
- владение редким сырьевым ресурсом;

– большая капиталоемкость и экономия масштаба. Некоторые виды производства требуют для их начала крупных первоначальных инвестиций и рентабельны только при значительных объемах выпуска продукции. Далеко не каждый потенциальный конкурент располагает такими капиталами и может освоить крупномасштабное производство.

4 Продукт фирмы не имеет близких заменителей и в некотором роде уникален.

Монополия представляет собой крайний случай несовершенной конкуренции. Чаще встречается олигополия – рыночная структура, в которой действуют немногочисленные продавцы. Олигополию характеризуют следующие признаки:

1 Высокий уровень концентрации капитала и производства, способность влиять на объемы производства и уровень цен в отрасли.

2 Существуют весьма существенные барьеры проникновению в отрасль новых фирм.

3 На рынке реализуются как стандартизированные, так и дифференцированные продукты.

4 Отношения между олигополистическими фирмами характеризуются как взаимозависимость.

Ключевым в характеристике олигополии является наличие барьеров на вхождение в отрасль и взаимозависимость фирм, действующих в отрасли. Ввиду малочисленности фирм поведение одной из них может вызвать самую различную реакцию у фирм-конкурентов. Более того, такая реакция самым непосредственным образом скажется на рыночной позиции данной фирмы. Поэтому олигополист должен строить свое поведение на рынке, опираясь не только на собственные цели, на данные рыночной конъюнктуры, но и на результаты прогноза ответного поведения конкурентов.

Олигополистические фирмы используют в основном методы неценовой конкуренции.

Неценовая конкуренция проводится, главным образом, посредством совершенствования качества продукции и условий ее продажи, "сервизации" сбыта. Повышение качества может осуществляться по двум основным направлениям: первое – совершенствование технических характеристик товара; второе – улучшение приспособляемости товара к нуждам потребителя. Неценовая конкуренция посредством совершенствования качества продукции получила название конкуренции по продукту. Этот вид конкуренции основывается на стремлении захватить часть отраслевого рынка путем выпуска новых товаров, которые либо принципиально отличаются от старой модели, либо представляют ее модернизированный вариант. Конкуренция, основанная на совершенствовании качества, носит противоречивый характер. С одной стороны, повышение качества служит способом скрытого снижения цен и расширения сбыта; с другой, "качество" – это субъективная оценка, которая открывает возможности фальсификации качества путем рекламы, красивой упаковки.

Неценовая конкуренция путем совершенствования сбыта продукции получила название конкуренции по условиям продаж. Этот вид конкуренции основывается на улучшении сервиса обслуживания покупателя. Сюда входит воздействие на потребителя через рекламу, совершенствование торговли, установление льгот по обслуживанию покупателей после приобретения товара, т.е. в процессе его эксплуатации.

В отличие от других рыночных структур, не существует универсальной теории олигополии. Вместо этого теория олигополии состоит из довольно значительного количества различных моделей, каждая из которых описывает специальный случай, который имеет место только при определенных обстоятельствах.

Теория монополистической конкуренции основывается на следующих характеристиках:

- существует большое количество продавцов;
- вход фирм и ресурсов в отрасль и выход из нее свободный;
- наличие товарной дифференциации.

Производители стремятся сделать свои продукты отличными от других, чтобы привлечь покупателей, которые готовы платить более высокую цену за продукт, отличающийся от других. Зубная паста представляет собой классический пример дифференциации продукта.

Монополистическая конкуренция имеет общие черты с совершенной конкуренцией: обе рыночные структуры характеризуются большим количеством фирм, свободным входом и выходом из отрасли. Отличие ее от чистой конкуренции состоит в том, что на рынке несовершенной конкуренции фирмы имеют возможность влиять на цену. Далее, в отличие от совершенной конкуренции, монополистическая конкурентная структура имеет дело с дифференцированными продуктами. Отсюда возникает монополистический элемент. Поскольку ни одна из фирм не продает точно такой же продукт, она имеет определенную власть над ценой. В то же время присутствие на рынке близких по характеру заменителей ог-

раничивает способность фирмы повышать цены. При наличии на рынке сходных продуктов потребители весьма чутко реагируют на их цену.

Модель монополистической конкуренции характеризует роль рекламы в мире бизнеса. Цель последней заключается в том, чтобы увеличить долю фирмы в общем объеме продаж на рынке и привлечь покупателей дифференцированного продукта данной фирмы. Вместе с тем реклама увеличивает издержки фирмы и ведет к удорожанию товара.

Рынок является единственной реальной силой, которая препятствует монополизации экономики. Государство создает среду, где поощряется конкуренция, а не монополизм. В такой ситуации особое значение приобретает антимонопольная политика государства. Она представляет собой инструмент административного регулирования экономики с целью предотвращения нарушений экономического равновесия или социально нежелательных изменений. Ее основными моментами являются:

- охрана и поощрение конкуренции;
- контроль над фирмами, занимающими господствующее положение на рынке;
- контроль над ценами;
- защита интересов и содействие развитию мелкого и среднего бизнеса.

Можно выделить два направления антимонопольной политики. К первому направлению относятся формы и методы регулирования, назначение которых состоит в либерализации рынков. Не затрагивая монополию как таковую, они нацелены на то, чтобы сделать монополистическое поведение невыгодным. Сюда относятся меры по снижению таможенных тарифов, количественных ограничений, улучшение инвестиционного климата, поддержка малого бизнеса. Второе направление объединяет меры непосредственного воздействия на монополию. В частности, это финансовые санкции в случае нарушения антимонопольного законодательства, вплоть до раздела компании на части. Антимонопольное регулирование не ограничивается какими-то временными рамками, а является постоянной политикой государства.

3 МАКРОЭКОНОМИКА

3.1 ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Возникновение макроэкономики как самостоятельного раздела экономической теории относится к тридцатым годам XX в.

Первые макроэкономические модели общественного производства стали рассматриваться в трудах классиков экономической теории, таких как "Объяснение экономической таблицы", "Анализ экономической таблицы" Ф. Кенэ (1694 – 1774), "Исследование о природе и причинах богатства народов" А. Смита (1723 – 1790), "Капитал" К. Маркса (1818 – 1883).

Выделение же макроэкономики как самостоятельного раздела связано с именем Дж.М. Кейнса. В своей работе "Общая теория занятости, процента и денег" (1936 г.) он доказал связь между ростом потребления и ростом производства, величиной инвестиций и объемом производства. Дж. Кейнс считал основным рычагом экономического развития методы государственного регулирования.

Предметом макроэкономического анализа считаются следующие вопросы:

- объем и структура производимого в стране национального дохода и уровень занятости;
- цикличность и соответствующие ей изменения в экономике;
- природа инфляции;
- факторы экономического роста;
- внешнеэкономическое взаимодействие национальных экономик.

Объектом исследования является национальная экономика, представленная показателями, характеризующими ее состояние и развитие. К таковым относятся валовой национальный продукт (ВНП), валовой внутренний продукт (ВВП), чистый национальный продукт (ЧНП), национальный доход и т.д.

Одним из основных показателей национальной экономики страны является ВНП. Он представляет собой совокупную рыночную стоимость всего объема конечных товаров и услуг, произведенных и потребленных нацией за определенный промежуток времени (обычно в год). ВНП рассчитывается как сумма добавленной стоимости всех предприятий и отраслей. ВНП учитывает все произведенные товары

и услуги, созданные с помощью национальных ресурсов как внутри страны, так и за рубежом, включая товары и услуги, произведенные с помощью иностранных ресурсов на территории данной страны. При расчете ВВП не учитываются промежуточные продукты, предназначенные для дальнейшей обработки или перепродажи во избежание двойного счета, который завышает объемы производства. В отличие от ВВП ВВП включает товары и услуги, произведенные на территории данной страны, в том числе и иностранными предприятиями. В то же время ВВП включает товары и услуги иностранных предприятий, созданные с использованием национальных ресурсов. Структурные различия между ВВП и ВВП представлены на рис. 3.1.

Связь между ВВП и ВВП выглядит следующим образом

$$\text{ВВП} = \text{ВВП} + \text{чистые факторные доходы из-за рубежа.}$$

ВВП может рассчитываться двумя способами: суммированием всех расходов общества на приобретение товаров и услуг за определенный промежуток времени, либо посредством сложения денежных доходов, полученных в результате производства ВВП за этот период.

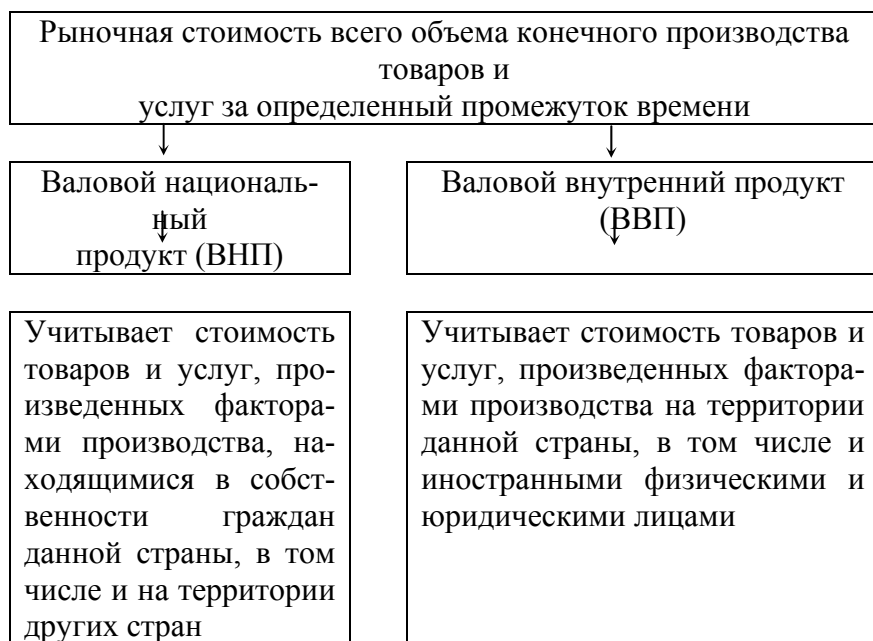


Рис. 3.1 Различия между ВВП и ВВП

К основным компонентам расходов общества относятся личные потребительские расходы, валовые внутренние инвестиции, государственные закупки товаров и услуг и чистый экспорт. К денежным доходам относятся доходы, полученные от производства товаров и услуг, амортизация, косвенные налоги на бизнес, заработная плата, рента, банковский процент, прибыль. Расчет валового национального продукта представлен на рис. 3.2.

ВВП отражает стоимость только конечных товаров и услуг, но имеет место двойной счет, так как включаются валовые инвестиции, а значит амортизационные отчисления. Поэтому для точного измерения национального производства используется показатель чистого национального продукта (ЧНП). ВВП отличается от ЧНП на величину амортизации, т.е. включает только чистые инвестиции.

Чистый доход (ЧД) общества, заработанный поставщиками ресурсов, показывает национальный доход (НД) страны. Он рассчитывается суммированием заработной платы, банковского процента и прибыли, рентных платежей, либо путем вычета из ЧНП косвенных налогов на бизнес. Национальный доход показывает, во что обходится ЧНП с точки зрения расходов экономических ресурсов. Он отражает уровень рыночных цен на ресурсы, использованные в процессе создания текущего объема производства.

Чистый факторный доход (ЧФД) – это разница между суммой дохода, полученной в ходе деятельности отечественных физических и юридических лиц за рубежом, и суммой дохода, заработанной иностранными физическими и юридическими лицами внутри данной страны.

Для анализа макроэкономической динамики и учета уровня инфляции определяют номинальный и реальный ВВП. Номинальный ВВП – это его величина, выраженная в текущих рыночных ценах. Рас-

смотренный в динамике он отражает как его реальную величину, так и уровень рыночных цен. Реальный ВВП – это его величина, представленная в неизменных ценах соответствующего года. Реальный ВВП отражает развитие национальной экономики в динамике.

Одним из макроэкономических показателей национальной экономики является также дефлятор. Он равен отношению номинального ВВП к реальному ВВП

$$\text{Дефлятор}_{\text{ВВП}} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Реальный ВВП}}. \quad (3.1)$$

Дефлятор показывает изменение цен. Значение дефлятора в условиях инфляции всегда больше единицы, что характеризует рост рыночных цен.

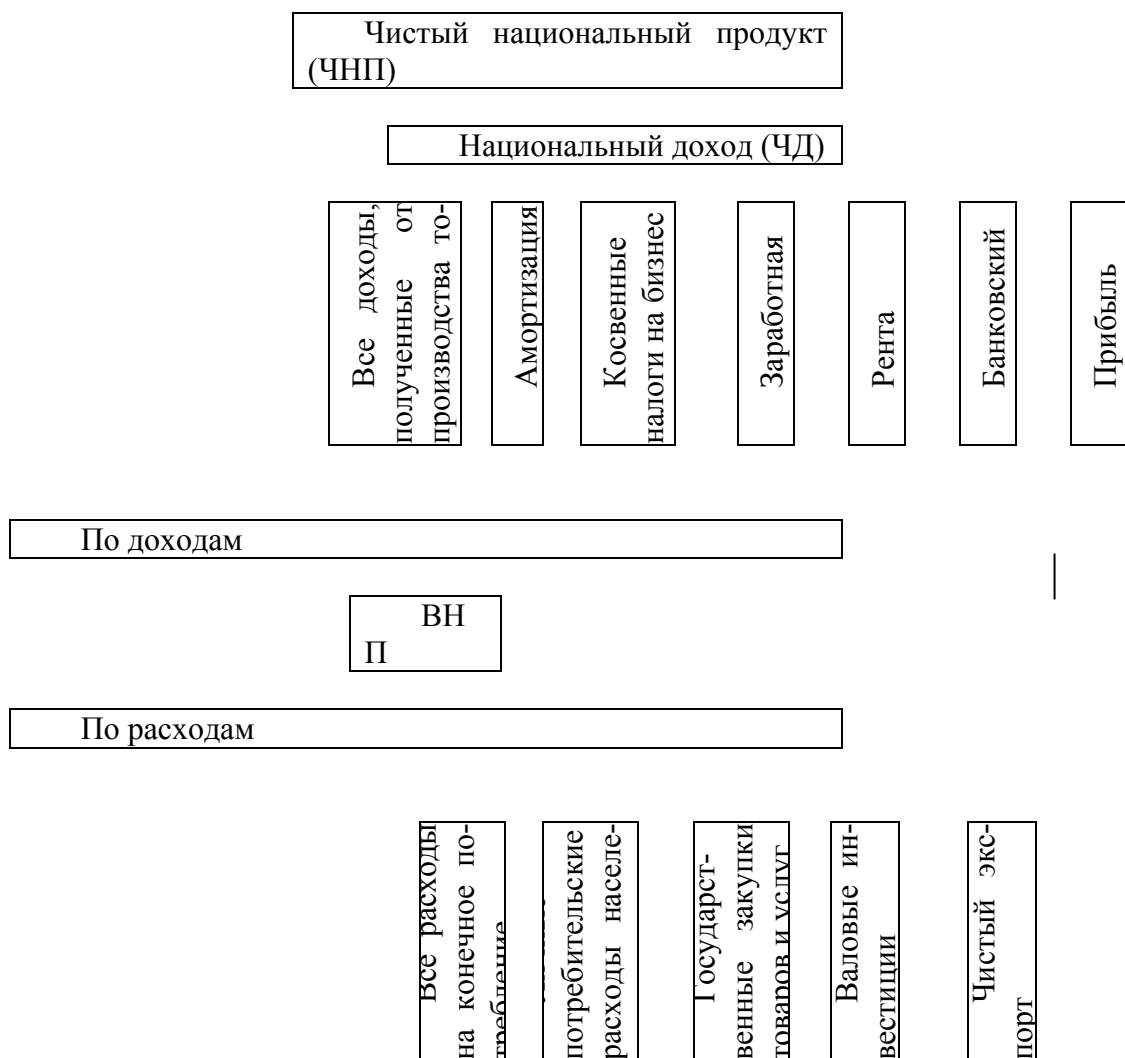


Рис. 4.2 Расчет валового национального продукта

Движение ВВП завершается образованием личного и располагаемого доходов. Объем личного дохода равен национальному доходу с вычетом выплат на социальное страхование, налогов на прибыль организаций, нераспределенные прибыли и плюс трансферты. Но владельцы личного дохода должны заплатить налоги государству. После выплаты налогов у них остается располагаемый доход. Этот доход направляется на потребление и сбережение.

Если макроэкономические показатели измеряются в текущих ценах (ценах текущего года), то их величина имеет номинальное выражение, а если в постоянных ценах, то реальное выражение.

Показатели ВВП, ВВП, ЧНП и т.д. не дают полного представления об экономическом положении страны, так как при расчете данных показателей не учитывается уровень загрязнения окружающей среды, качественные характеристики выпускаемой продукции и т.д. Для емкого представления экономиче-

ского состояния страны необходимо учитывать факторы, оказывающие непосредственное влияние на благосостояние.

4.2 ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

Современная рыночная система представляет собой смешанную экономику, которая базируется на многообразии форм собственности и представляет единство двух сил: саморегулирования, заключенного в сущности рыночного механизма, и государственного регулирования. Необходимость государственного вмешательства в экономику обусловлена несовершенством самого рынка, т.е. его неспособностью решить все экономические проблемы, стоящие перед обществом, а также отличием этого рынка от системы совершенной конкуренции. Современному рынку присущи такие отрицательные явления как инфляция, безработица, монополизм, которые в принципе невозможны в системе совершенной конкуренции.

Цели государственного регулирования, находясь в тесной взаимосвязи, неравнозначны по значению, масштабам воздействия и последствиям. Среди целей государственного регулирования экономики можно выделить цели генеральные и конкретные. Среди генеральных целей приоритетными являются достижение экономической и социальной стабильности, обеспечение национальных конкурентных преимуществ, экономической безопасности, адаптации рыночного механизма к различным ситуациям.

Конкретные цели различаются по объектам государственного регулирования, но всегда исходят из необходимости увязки общественных и частных интересов.

К объектам регулирования следует отнести наднациональный уровень межгосударственных союзов национальной экономики, отдельных секторов и регионов, где возникают проблемы, неразрешимые посредством рыночных регуляторов.

Субъектами государственного регулирования выступают федеральные, региональные, муниципальные или коммунальные органы управления.

Эффективность государственного регулирования предопределяется наличием сильной законодательной, исполнительной и судебной государственной власти.

Существуют две главные модели государственного регулирования экономики:

- реактивная модель, характерная для США. Она позволяет четко реагировать на изменения рынка. Это обеспечивается подвижностью структур и функций регулирующих органов, варьированием рычагов прямого и косвенного регулирования на макро- и микроуровне, сочетанием разных форм совместной деятельности государства и частного бизнеса;

- проактивная модель, присущая Японии, которая предполагает предупреждение возможных негативных изменений в рыночном механизме путем точной дозировки объемов государственного вмешательства, использования планирования, координирующих или корректирующих рекомендаций в переговорах государства и предпринимателей.

Осуществляя государственное регулирование экономики, правительство выполняет следующие функции:

- Создание правовой базы экономики. Сюда относятся определение и защита прав собственности, гарантии соблюдения контрактов, регулирование взаимоотношений между потребителями, производителями, поставщиками ресурсов, а также между наемными работниками и предпринимателями.

- Перераспределение доходов. С помощью налогов и системы трансфертных платежей государство перераспределяет доходы, оказывая помощь нетрудоспособным, престарелым, малоимущим гражданам и многодетным семьям. Таким образом государство стремится ослабить степень социально-экономического неравенства.

- Предоставление общественных благ и услуг. Общественные блага неделимы, потребляются совместно и неисключаемы из потребления всех членов общества. Это оборона, охрана общественного порядка, освещение улиц и т.п.

- Защита конкуренции. Для стимулирования и развития отношений конкуренции государство поддерживает малый бизнес, снижает таможенные пошлины, создавая таким образом конкуренцию национальным производителям.

- Обеспечение экономического роста и стабильности в экономике. В рамках этой функции государство осуществляет борьбу с инфляцией, регулирует занятость, а также "сглаживает" спады и подъе-

мы деловой активности, обеспечивая умеренный экономический рост.

Государство, осуществляя регулирование социально-экономических процессов, использует систему методов и инструментов, которые меняются в зависимости от экономических задач, материальных возможностей государства, накопленного опыта регулирования. Общепринято деление методов государственного регулирования на правовые, административные и экономические.

Правовое регулирование состоит в установлении государством системы законодательных норм и правил, определяющей формы и права собственности, условия заключения контрактов и функционирования фирм, взаимные обязательства в области трудовых отношений профсоюзов и работодателей и др.

Административное регулирование включают в себя меры по регулированию, лицензированию, квотированию и т.д. С помощью системы административных мер осуществляется государственный контроль над ценами, доходами, учетной ставкой, валютным курсом.

Экономические методы являются основными в регулировании рыночной экономики. Здесь нет прямого вмешательства государства в деятельность субъектов рынка. Цели, которые ставит перед собой государство, достигаются не принуждением, а созданием такой экономической среды, которая заставляет предпринимателей действовать в необходимом для государства направлении.

Экономические методы делятся на меры прямого воздействия на экономику и косвенные регуляторы. Под мерами прямого воздействия на экономику понимается система государственных закупок или заказов и целевое финансирование. В рыночной экономике существует сильнейшая конкуренция предприятий за получение государственных заказов, так как госзаказ подразумевает гарантированный сбыт продукции и выгодную цену.

Косвенные регуляторы представляют собой проведение государством определенной экономической политики: бюджетно-налоговой, денежно-кредитной, валютной, таможенной и т.д.

Особое место среди направлений экономической деятельности занимает экономическое планирование, прогнозирование и программирование. Их применение связано с усложнением хозяйственных связей и необходимостью применения комплексных методов в достижении кратко-, средне- и долгосрочных целей. Объектами таких целевых программ являются отрасли, регионы, социальные условия, направления научных исследований и т.д.

Рассмотренные методы государственного регулирования нуждаются в их комплексном использовании. Взаимосвязь и обусловленность рынков требуют использования взаимосвязанного инструментария при воздействии на экономический рост.

Весь опыт современного экономического развития показывает, что рыночная экономика немыслима без разумного вмешательства государства.

Среди методов государственного регулирования не существует совершенно непригодных и абсолютно неэффективных. Нужны все, и вопрос лишь в том, чтобы определить для каждой ситуации, где его применение наиболее целесообразно. Хозяйственные потери начинаются тогда, когда власти выходят за границы разумного регулирования, отдавая чрезмерное предпочтение либо экономическим, либо административным методам.

Комплексное использование методов и инструментов правительственного регулирования образует макромаркетинг национальной экономики. Он является комплексным методом, охватывающим одновременно все фазы воспроизводства и экономического роста, территории и региональные подсистемы. Макромаркетинг динамичен по своему содержанию: изменение в экономической конъюнктуре меняет и маркетинговую деятельность.

Рассматривая опыт государственного регулирования в экономически развитых государствах, можно выделить регулирующие тенденции в экономике.

Государственное регулирование направлено на достижение и сохранение национальных конкурентных преимуществ экономики. Страна достигает конкурентного преимущества благодаря экономическим факторам, наличию уникальных механизмов, способных непрерывно повышать уровень использования экономических ресурсов.

Широкое распространение в экономике получает контрактная система – совокупность разных форм в организации системы государственных заказов и закупок с целью вовлечения частного бизнеса в решение приоритетных проблем общества, в реализацию государственных программ.

В области социальной стратегии и реализующей ее социальной политики сферой государственного регулирования становятся доходы, цены, занятость, трудовые отношения, охрана труда, качество товаров и услуг. Этим достигается смягчение социального неравенства, поддержание баланса интересов,

достижение общего консенсуса, стимулирование экономической активности различных групп населения.

В переходной экономике России необходим сложный баланс экономической политики, исключая как бесперспективный возврат к методам тоталитарной экономики, так и уход государства с экономической арены в надежде, что сам рынок решит все проблемы.

4.3 ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ И БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКИ

Деньги – это специфический товар, служащий всеобщим эквивалентом. Большинство экономистов констатирует, что деньгами может быть все, что признается людьми за деньги и выполняет их функции.

В современной экономической литературе деньгам присваивается несколько выполняемых ими функций:

- мера стоимости;
- средство обращения;
- средство платежа;
- средство накопления;
- мировые деньги.

Средством обращения могут быть только реальные деньги, но поскольку эту функцию они выполняют мимоходом, переходя из рук в руки, реальный денежный материал в этой функции может быть заменен денежным знаком или символом, для чего требуется лишь гарантия, что этот символ признается обществом как представитель определенного количества денежного материала.

Деньги в функции меры стоимости позволяют выразить стоимость товаров и услуг в терминах, известных каждому участнику товарооборота, – в национальных денежных единицах. Деньги используются как масштаб для измерения стоимости отдельных товаров и услуг, позволяя тем самым сориентироваться для принятия разумных решений.

В качестве сбережения деньги выступают как особый актив, сохраняемый после продажи товара и обеспечивающий его владельцу покупательную способность в будущем. Поскольку деньги наиболее ликвидное средство, они являются наиболее удобной формой хранения богатства.

Деньги как средство платежа используются для погашения разных денежных обязательств, для контроля за распределением валового национального продукта. Особенностью выполнения деньгами данной функции является самостоятельное движение стоимости, непосредственно не связанное с движением товара. Происходит несовпадение по времени движения денег и движения товаров.

Обслуживая международную торговлю и международные экономические отношения, деньги выполняют функцию мировых денег. Так называемые "резервные валюты" могут быть признаны всеобщим средством выражения стоимости товаров, всеобщим средством обращения, накопления и платежа.

В экономике роль денег могут выполнять не только собственно деньги, но и все то, что может быть принято продавцом в уплату за проданный товар или услугу, то есть любое платежное средство. Эти платежные средства группируются в денежные агрегаты. Один денежный агрегат от другого отличается степенью ликвидности. А ликвидность характеризует скорость превращения любого вида имущества непосредственно в деньги.

Различают следующие денежные агрегаты:

M1 – наличные деньги, остатки средств на расчетных, текущих счетах, счета до востребования, другие чековые вклады, дорожные чеки;

M2 – M1 плюс срочные вклады небольших размеров и другие легколиквидные сбережения;

M3 – M2 плюс срочные вклады крупных размеров;

M4 – M3 плюс депозитные сертификаты крупных коммерческих банков.

Кредит – это передача в ссуду имущества или денежных средств на условиях платности, срочности, возвратности и гарантированности обеспечения.

Платность означает уплату кредитору заемщиком ссудного процента за право использовать в своих интересах полученные средства. Эта плата называется процентом потому, что она обычно исчисляется в процентном отношении к сумме кредита.

Возвратность выражает временный характер использования ссуды заемщиком и обязательный возврат средств кредитору. Это основное свойство кредита.

Кредит, как правило, предоставляется на определенный срок и имеет такое свойство, как срочность, хотя договор кредитования может не устанавливать определенного срока. В этом случае ссуда должна быть возвращена по первому требованию кредитора. Обычно кредиты выдаются под гарантию обеспечения, т.е. то или иное подтверждение способности заемщика вовремя выполнять свои обязательства.

Существуют различные формы кредита.

Коммерческий кредит – кредит, предоставляемый одними функционирующими предпринимателями другим в виде продажи товаров с отсрочкой платежа. Он оформляется векселем. Его объект – товарный капитал. Цель – ускорение реализации товаров и заключенной в них прибыли.

Банковский кредит предоставляется банками, специальными кредитно-финансовыми учреждениями функционирующим предпринимателям в виде денежных ссуд. Это основной вид кредита в современных условиях. Объектом банковского кредита является денежный капитал. Банковский кредит преодолевает границы коммерческого кредита, так как он не ограничен направлением, сроком и суммами кредитных сделок, т.е. он делает кредит более эластичным, расширяет его масштабы, повышает обеспеченность.

Ипотечный кредит – долгосрочные ссуды под залог недвижимости: земли, производственных и жилых зданий.

Международный кредит – движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений, связанное с предоставлением валютных и товарных ресурсов на условиях возвратности, срочности и платности. В качестве кредиторов и заемщиков выступают банки, предприятия, государства, международные и региональные организации.

Денежно-кредитная политика – это особая деятельность государства, совокупность мероприятий, регулирующих объем денежной массы, денежное обращение и условия кредитования.

Денежно-кредитное регулирование занимает одно из важнейших мест в теории государственного регулирования экономики. В экономической теории существуют различные концепции денежно-кредитного регулирования. Наиболее значительными являются кейнсианская и монетаристская.

В основе кейнсианской теории денежно-кредитного регулирования лежит капиталотворческая теория кредита. Принцип "кредитного регулирования", выдвинутый Кейнсом, непосредственно вытекает и органически связан с основной предпосылкой этой теории, т.е. зависимостью процесса производства от кредита. При высоком проценте на ссудный капитал у предпринимателей возникает "предпочтение ликвидности", т.е. желание держать свой капитал в денежной форме. Поэтому нужен низкий ссудный процент, который повысит у предпринимателей стимул к инвестициям.

Монетаристы исходят из того, что экономика капитализма внутренне устойчива, способна к саморегулированию и самонастройке. При этом необходимым условием для проявления механизмов саморегулирования является стабильность денежного обращения цен. Главным ориентиром денежно-кредитной политики, по мнению монетаристов, становится объем предложения денег – денежная масса. Плавный рост денежной массы определяет устойчивое развитие экономики.

Представители монетарной концепции отмечают, что существует определенная взаимосвязь между количеством денег в обращении и общим объемом проданных товаров и услуг в рамках национальной экономики. Эта связь выражается уравнением обмена Фишера или иначе уравнением количественной теории денег (4.2):

$$MV = PQ, \quad (4.2)$$

где M – количество денег в обращении; V – скорость обращения денег; P – средняя цена товаров и услуг; Q – количество товаров и услуг, произведенных в рамках национальной экономики определенного периода времени (обычно за год).

В настоящее время монетаристская концепция денежно-кредитного регулирования нашла широкое распространение в странах с рыночной экономикой, что свидетельствует об ее адекватности этой системе хозяйства и способности решать экономические проблемы.

Денежно-кредитная политика государства традиционно рассматривается как важнейшее направление государственного регулирования экономики.

Высшая цель денежно-кредитной политики государства заключается в обеспечении стабильности цен, эффективной занятости и росте реального объема ВВП. Эта цель достигается с помощью мероприятий в рамках денежно-кредитной политики, которые осуществляются довольно медленно, рассчитаны на годы и не являются быстрой реакцией на изменение рыночной конъюнктуры. В связи с этим текущая денежно-кредитная политика ориентируется на более конкретные и доступные цели, например,

фиксацию количества денег, находящихся в обращении, определение уровня обязательных резервов, изменение ставок рефинансирования коммерческих банков и т.п.

В любом случае проводником денежно-кредитной политики государства выступает Центральный банк в соответствии с присущими ему функциями, а объектами политики являются спрос и предложение на денежном рынке. Центральный банк среди инструментов денежно-кредитной политики использует следующие:

- денежную эмиссию;
- регулирование учетной ставки (ставки рефинансирования);
- изменение нормы обязательного резервирования;
- операции на открытом рынке.

Эмиссия денег – это выпуск денег в обращение. Известно, что денежная масса зависит от суммы цен произведенных и реализуемых товаров, а также от скорости обращения денег. Поэтому данный инструмент имеет ограниченное применение и используется в основном для предотвращения инфляции.

Ставка рефинансирования – это процент, под который Центральный банк предоставляет кредиты коммерческим банкам, выступая как кредитор в последней инстанции. Учетная ставка – это процент или дисконт, по которому Центральный банк учитывает (покупает) банковские векселя равнозначного кредитованию коммерческих банков. Центральный банк предоставляет этот кредит не всем желающим коммерческим банкам, а лишь тем, кто имеет прочное финансовое положение, но терпит временные трудности. Учетную ставку (ставку рефинансирования) устанавливает Центральный банк. Среди инструментов монетарной политики политика учетных ставок занимает второе по значению место после политики Центрального банка на открытом рынке и проводится обычно в сочетании с деятельностью Центрального банка на открытом рынке.

В основе изменения нормы обязательных резервов лежит механизм влияния банковской системы на денежную массу. Если Центральный банк увеличивает норму обязательных резервов, то это приводит к сокращению избыточных резервов банков и к уменьшению денежной массы, в противном случае происходит расширение предложения денег. Этот инструмент монетарной политики является наиболее мощным, но достаточно грубым, поскольку затрагивает основы всей банковской системы. Даже незначительное изменение нормы обязательных резервов способно вызвать значительные изменения в объеме банковских депозитов и кредита.

В настоящее время в мировой экономической практике основным инструментом являются операции на открытом рынке. Путем покупки или продажи на открытом рынке государственных ценных бумаг Центральный банк может осуществлять либо вливание ресурсов в кредитную систему государства, либо изымать их оттуда. Операции на открытом рынке проводятся Центральным банком обычно совместно с группой крупных банков и других финансово-кредитных учреждений.

Главным звеном финансовой системы является государственный бюджет. Государственный бюджет представляет собой централизованный фонд финансовых ресурсов, которыми располагает правительство страны. Это своеобразный план доходов и расходов государства на определенный период, утвержденный в законодательном порядке. Совокупность входящих в государственный бюджет организационных структур образует бюджетную систему.

Через бюджетную систему реализуются контрольная и распределительная функции бюджета.

Распределительная функция предполагает аккумуляцию финансовых средств в государстве через различные каналы поступления и их использование для выполнения государственных целей и функций.

Контрольная функция проявляется в проведении контролирующих мер за процессом формирования и использования финансовых средств в различных структурных звеньях экономики. Осуществляют ее налоговые инспекции и государственные казначейства, Центральный банк и другие органы.

Государственный бюджет образует централизованный фонд финансовых ресурсов правительства для содержания государственного аппарата, вооруженных сил, здравоохранения, образования, выплаты социальных пособий. Бюджет является мощным рычагом государственного регулирования экономики, воздействия на хозяйственную конъюнктуру, осуществления мер по ее стабилизации.

Основными источниками доходной части государственного бюджета являются налоги и платежи предприятий и организаций, а также налоги с населения, поступления от приватизации собственности и др. Расходная часть бюджета характеризует направление и цели бюджетных ассигнований для развития

и регулирования экономических процессов. Они всегда носят целевой и, как правило, безвозвратный характер. Безвозвратное представление государственных средств из бюджета на целевое развитие называется бюджетным финансированием. Общая сумма доходов в идеале должна покрывать запрограммированные расходные статьи бюджета. В случае если расходы превышают доходную часть в общей структуре, то образуется бюджетный дефицит.

К бюджетной системе относятся также различные внебюджетные фонды или денежные средства, имеющие целевое назначение. По своему количественному составу они не всегда включаются в состав бюджета. Но по принципу распределения и использования они равнозначны государственным бюджетным расходам. Находятся они в распоряжении центральных и местных органов власти, концентрируясь в определенные целевые фонды. Это пенсионные фонды, внебюджетные и другие, которые создаются за счет специальных налогов, займов и субсидий из бюджета.

Большое воздействие на экономическое развитие оказывают не только расходные, но и доходные механизмы бюджета. Налоги образуют основную часть доходной части бюджетов всех уровней. Поэтому следует уделять приоритетное внимание формированию налоговой системы и налоговой политики.

Налог представляет собой изъятие в пользу государства части дохода самостоятельно хозяйствующего субъекта в порядке и на условиях, заранее определенных и установленных законодательством.

В современных условиях налоги выполняют две основные функции: фискальную и экономическую. Фискальная функция – основная, используя ее, государство формирует денежные фонды для своего функционирования. Эта экономическая функция предполагает использование налогов в качестве инструмента перераспределения национального дохода, заинтересованности производителей и предпринимателей в развитии разнообразных видов деятельности по производству товаров и услуг. Используя эту функцию налогов, государство оказывает влияние на реальный процесс производства и инвестирования капитальных вложений.

Законодательство устанавливает конкретные методы построения и взимания налогов, т.е. определяются конкретные элементы налогов. К элементам налогов относятся: субъект налога – лицо, которое по закону обязано платить налог; объект налогообложения – доход или имущество, с которого начисляется налог; ставка налога – величина налоговых отчислений на единицу объекта налогообложения.

По платежеспособности и методу взимания налоги подразделяются на прямые и косвенные.

Прямые налоги непосредственно уплачиваются конкретным плательщиком. Как правило, они прямо пропорциональны платежеспособности. Косвенные налоги – это обязательные платежи, включенные в цену товара или услуги. Значительную часть их образуют акцизы.

Государство, регулируя правительственные расходы и налоги, осуществляет фискальную политику. Фискальная политика, проводимая государством, направлена на повышение темпов экономического роста, достижение высокого уровня занятости, сглаживание колебаний экономического цикла. Фискально государство воздействует на увеличение или уменьшение национального объема производства путем варьирования налоговых ставок и осуществления государственных расходов. Теоретическим обоснованием этих действий стали расчеты А. Лаффера, доказавшего, что результатом снижения налогов является экономический подъем и рост доходов государства (кривая Лаффера рис. 4.3).

Кривая Лаффера показывает, что если ставки налогообложения завышены, то подрываются стимулы к нововведениям, снижается экономическая активность, часть предпринимателей уходит в "теневую экономику". В противном случае при ослаблении налогового пресса субъекты производства начинают работать более интенсивно, максимизируя свой доход.

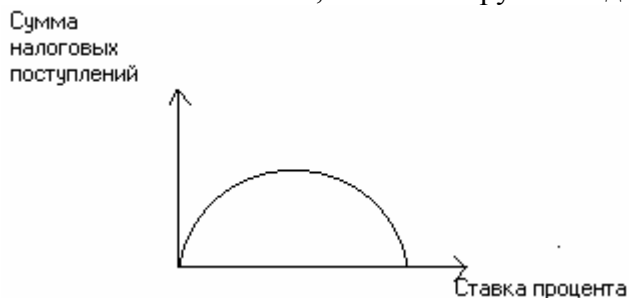


Рис. 4.3 Кривая Лаффера

Налоговая политика является неразрывной частью общей экономической политики государства. Налоги призваны всемерно стимулировать развитие малого бизнеса, предпринимательства, учитывать экономические интересы регионов. Налогообложение должно быть стабильно в течение достаточно продолжительного времени, чтобы предприниматели могли прогнозировать доходы и их распределение на перспективу. Необходимо четкое согласование налоговой политики государства с ценовой, а также с политикой в области доходов.

При обосновании налоговой политики необходимо четко определить границы налогообложения. История развития человечества убедительно показывает, что налогообложение имеет пределы. основополагающим принципом при определении границ налогообложения является принцип способности физических и юридических лиц осуществлять налоговый платеж.

4.4 МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ: БЕЗРАБОТИЦА И ИНФЛЯЦИЯ

Одной из форм социальной нестабильности в обществе является безработица. Безработица представляет собой спутник рыночной экономики, в рамках которой формируется рынок рабочей силы. Развитие рыночных отношений увеличивает масштабы безработицы. В прошлом она рассматривалась как временное явление, обусловленное чрезмерной рождаемостью, добровольным нежеланием отдельной части населения трудиться из-за низкой заработной платы.

Безработица – это сложное социально-экономическое явление, обусловленное тем, что часть трудоспособного населения не находит себе работу. Некоторый уровень безработицы в любой экономической системе считается нормальным и оправданным. Полная занятость трудоспособного населения невозможна в силу того, что определенная часть населения, имея работу, занимается поисками лучших условий труда и его оплаты, меняет место работы в связи с переездом, повышением квалификации, а также по семейным обстоятельствам. Помимо этого существует слой населения, который пассивно относится к поиску работы (домохозяйки) или не желает искать работу (хронические безработные).

Причин безработицы очень много. К таковым можно отнести профессиональные изменения в составе рабочей силы, структурные изменения в экономике, вовлечение более дешевого женского и детского труда, миграция населения, чрезвычайные ситуации (катастрофы и т.д.), а также просчеты и ошибки направлений политики занятости.

В структуре безработицы необходимо выделить два уровня: естественный и фактический. Например, по подсчетам западных экономистов, естественный уровень безработицы повысился с 4% в 1960-е гг. до 6% в настоящее время. Фактический или реальный уровень безработицы определяется численностью официально зарегистрированных безработных.

Фрикционная безработица связана с поисками или ожиданием работы в ближайшем будущем. Увольнения по собственному желанию представляют основу фрикционной безработицы.

Структурная безработица вызывается изменениями в структуре спроса. Так, потребительский спрос изменяется под влиянием изменений в структуре производства, моды, вкусов, предпочтений и других факторов. То есть отдельные профессии отмирают, так как остаются невостребованными. Люди, потерявшие рабочие места, вынуждены переqualificироваться, приобретать новые профессии.

Фрикционная безработица носит краткосрочный характер, так как "фрикционные" безработные могут продавать свои навыки на рынке рабочей силы. Структурная безработица носит долгосрочный характер, так как безработные не могут сразу получить работу без переподготовки или дополнительного обучения. Поэтому структурная безработица считается серьезной проблемой. Фрикционная и структурная безработицы – неизбежные составные части естественного уровня безработицы. Норма соответствующей безработицы рассчитывается как отношение количества безработных к численности трудоспособного населения. Естественный уровень безработицы меняется под влиянием множества факторов. В настоящее время в стране он составляет от 5 до 7 % от общего числа трудоспособного населения.

Фактический уровень безработицы характеризует циклическая безработица. Циклическая безработица – это безработица, вызванная спадом производства, экономическими кризисами. Занятость считается полной, если циклическая безработица отсутствует. Фактический уровень безработицы всегда превышает естественный уровень безработицы, характеризующий полную занятость.

По характеру проявления различают явную, скрытую, текучую, частичную и застойную безработицы.

Явная безработица представлена официально зарегистрированными безработными и зафиксирована статистическими органами.

Скрытая безработица характерна для тех сфер народного хозяйства, где работники имеют крайне нерегулярные занятия. К таковым сферам относятся сельское хозяйство, малый бизнес, ремесленное производство. В современных российских условиях хозяйствования к скрытым безработным относятся работники, находящиеся в длительных отпусках, связанных с приостановкой производства.

Текущая безработица формируется потерей работниками своей работы в связи с ликвидацией предприятий, сокращением объемов производства. При расширении производства работники вновь привлекаются к работе.

Частичная безработица характерна для неполной занятости (неполный рабочий день, неполная рабочая неделя). Это прежде всего касается учащихся, студентов, пенсионеров, женщин, занятых воспитанием детей. В то же время частичная безработица характерна для условий, когда предприятия при сокращении производства вынуждены использовать неполную занятость своих работников.

Застойная безработица формируется значительным слоем безработных, потерявших надежду и желание начать трудовую деятельность. К таковому слою относятся бродяги, бомжи и другие деградированные личности.

Безработица неизбежно приводит к существенным экономическим потерям. Для расчета потерь в мировой практике применяется закон А. Оукена. Закон гласит, что если фактический уровень безработицы превышает естественный, то каждый процентный пункт превышения означает снижение реального ВВП на 2,5 % (коэффициент Оукена).

Безработица связана не только с реальными социально-экономическими потерями, но и с серьезными для общества проблемами. Так безработица отчуждает человека от общественно-полезного труда, снижает доходы, в связи с чем растет уровень преступности и число психических заболеваний и расстройств у людей, которые напрямую связаны с потрясениями и моральными травмами.

Теперь рассмотрим еще один аспект макроэкономической нестабильности – инфляцию. Инфляция существует со времен возникновения денег. Под инфляцией понимается дисбаланс спроса и предложения, проявляющийся в давлении на цены в сторону их повышения. Иначе инфляция – процесс обесценивания денежных купюр. Обесценивание денег является одним из важнейших показателей наличия инфляции. Одно из основных свойств инфляции – неравномерное повышение цен.

Рост уровня рыночных цен имеет место, во-первых, в результате увеличения денежной массы в обращении (инфляции спроса) и, во-вторых, при снижении объема национального производства (инфляция предложения).

Инфляция спроса означает, что денежные доходы населения, организаций и государства увеличиваются гораздо быстрее, чем увеличивается фактический объем товаров и услуг. Основные причины инфляции спроса: увеличение государственных заказов (военных и социальных); увеличение спроса в условиях полной занятости населения; рост заработной платы работников. Инфляция спроса, как правило, имеет место в условиях полной занятости населения. При полной занятости возрастание спроса не сопровождается необходимым увеличением предложения. Неизбежным в данных условиях и будет увеличение цен.

Инфляция предложения определяется уменьшением предложения под влиянием роста издержек производства. Основными причинами инфляции, обусловленной ростом издержек, являются: увеличение цен на сырье и топливо; увеличение заработной платы как одной из составляющей издержек (до 2/3 общего объема издержек); неверная налоговая политика государства. Преодоление инфляции предложения возможно на основе роста производительности труда, регулирования темпов роста заработной платы, ускорения научно-технического прогресса.

С точки зрения темпов прироста инфляции выделяют три ее типа: умеренную, когда цены растут менее чем на 10 % в год; галопирующую – рост цен от 10 до 20 % в год; гиперинфляцию – с ростом цен в астрономических размерах.

По формам различают открытую и подавленную инфляцию. Открытая инфляция определяется в условиях фиксированных цен, установленных государством. Она находит свое отражение в массовом дефиците товаров и услуг, росте спекуляции. Подавленная (скрытая) инфляция характеризуется хроническим дефицитом товаров и услуг, ростом вынужденных денежных сбережений, развитием теневой экономики.

В зависимости от роста цен по разным товарным группам различают сбалансированную и несбалансированную инфляцию. При несбалансированной инфляции цены одних товаров по отношению к ценам других товаров меняются в разных пропорциях, а при сбалансированной – в одних.

Экономисты также различают ожидаемую и неожиданную инфляцию. Ожидаемая инфляция может быть спрогнозирована, то есть можно предпринять меры, смягчающие ее последствия. При неожиданной инфляции все происходит неожиданно и последствия ее непредсказуемы.

Уровень инфляции является одной из самых важных характеристик состояния экономики любой страны. Для наиболее полной характеристики уровня инфляции в мировой практике используются два показателя: индекс потребительских цен и индекс валового национального продукта (дефлятор ВВП). Дефлятор ВВП подробно рассмотрен в параграфе 4.1. Индекс потребительских цен рассчитывается как отношение цены потребительской корзины в текущем периоде к цене потребительской корзины в базовом (прошлом) периоде.

Рост уровня инфляции неизбежно приводит к значительным социально-экономическим последствиям. Одним из важнейших последствий инфляции является перераспределение доходов и богатства в пользу тех, кто использует ссудный капитал, получает кредиты. Инфляция сокращает базу для кредитных вложений в реальный сектор экономики, подрывая стимулы экономического роста и тормозя научно-технический прогресс. Инфляция обесценивает амортизационные фонды, и поэтому на замену изношенного оборудования не хватает средств. Сильная инфляция побуждает к перемещению значительной части капитала из сферы производства в сферу обращения для спекулятивных операций. Очень негативным последствием инфляции является перераспределение национального дохода. В конечном итоге инфляция приводит к падению жизненного уровня населения, к социальной и экономической нестабильности в обществе. Поэтому государственным органам необходимо проводить грамотную антиинфляционную политику и реализовывать эффективную стратегию.

4.5 ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ЦИКЛИЧНОСТЬ РАЗВИТИЯ

ОГРАНИЧЕННОСТЬ РЕСУРСОВ, ЦИКЛИЧНОСТЬ РАЗВИТИЯ ОКАЗЫВАЮТ НЕПОСРЕДСТВЕННОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ СТРАНЫ, ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОТОРОГО ЯВЛЯЕТСЯ ВАЖНЕЙШЕЙ ЦЕЛЬЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ – ТЕНДЕНЦИЯ ИЗМЕНЕНИЯ СОВОКУПНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ЗА ОПРЕДЕЛЕННЫЙ ПРОМЕЖУТОК ВРЕМЕНИ, ОБЫЧНО ЗА ГОД. ОБЩИМ ПОКАЗАТЕЛЕМ ДИНАМИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ОБЫЧНО СЧИТАЕТСЯ УВЕЛИЧЕНИЕ ВАЛОВОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА, ЧИСТОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА ИЛИ НАЦИОНАЛЬНОГО ДОХОДА ЗА ОПРЕДЕЛЕННЫЙ ПЕРИОД ВРЕМЕНИ ИЛИ ИХ УВЕЛИЧЕНИЕ НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ. В КАЧЕСТВЕ ЧАСТНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИСПОЛЬЗУЮТ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА, ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА И Т.Д. ОДНАКО ДАННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ НЕ ВСЕГДА ПОЗВОЛЯЮТ СУДИТЬ О КАЧЕСТВЕННОЙ СТОРОНЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА. ДЛЯ ЭТОГО НЕОБХОДИМО СОПОСТАВИТЬ ТЕМПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ С ТЕМПАМИ ПРИРОСТА НАСЕЛЕНИЯ.

Развитие и расширение общественного производства может осуществляться двумя типами – экстенсивным и интенсивным.

При экстенсивном типе экономического роста объем производства возрастает за счет количественных факторов, т.е. за счет дополнительного привлечения ресурсов. При этом технический базис производства если и изменяется, то очень медленно.

При интенсивном – объем производства возрастает за счет применения все более эффективных средств труда, более совершенных технологий и форм организации производства, быстрого ускорения научно-технического прогресса, значительных социально-экономических преобразований в обществе.

Экономический рост складывается под воздействием факторов предложения и факторов спроса. Факторы, приводящие к физическому росту объема производства (обеспечение экономики природными ресурсами, размер основного капитала и др.), называются факторами предложения.

Экономический рост возможен лишь в случае повышения уровня совокупных расходов населения, т.е. в условиях развития спроса на продукцию. Спрос обеспечивает наиболее полное вовлечение ресурсов в экономический оборот.

Для экономики страны и социальной жизни общества важен не экономический рост, а его темпы. Данный показатель можно рассчитать по следующей формуле (4.3)

$$M = \frac{\text{ВВП}_n - \text{ВВП}_{n-1}}{\text{ВВП}_{n-1}} \cdot 100\% \quad (4.3)$$

M – темп экономического роста; ВВП – валовой национальный продукт; n – базовый год.

Выделяют три основных направления моделирования экономического роста:

1) кейнсианское; 2) неоклассическое; 3) универсальное.

Кейнсианские модели роста возникли в качестве развития и переработки кейнсианской теории макроэкономического равновесия.

Модель Домара – в отличие от родоначальников кейнсианского направления Домар рассматривал инвестиции как фактор создания не только дохода, но и новых производственных мощностей. Эта модель – однофакторная, так как в ней оказались учтенными лишь инвестиции и один продукт производства. Она решалась посредством составления трех уравнений: предложения, спроса и макроэкономического равновесия. Все они были нацелены на решение равенства между ростом доходов и приростом производства.

Модель Харрода представляет собой развитие модели Домара. Отличие ее состоит в том, что в основе модели Домара лежит теория мультипликатора, а Харрод исходил из теории акселератора, которая утверждает, что если спрос и доходы стабильные, инвестиции необходимы только для обновления капитала. При росте же потребительского спроса для расширения производства необходимы чистые капитальные вложения, которые должны расти быстрее спроса. Задача инвестиций состоит в том, чтобы предвосхитить динамику потребительского спроса. Равновесие в этих условиях весьма неустойчиво, поэтому в экономическую жизнь необходимо активное вмешательство государства.

Неоклассики при анализе экономического роста исходят из того, что:

- стоимость продукции создается всеми производственными факторами;
- существует количественная зависимость между выпуском продукции и ресурсами, необходимыми для ее производства, а также зависимость между самими ресурсами;
- существует независимость факторов производства, их взаимозаменяемость.

Модель неоклассиков, в отличие от однофакторной некейнсианской, является многофакторной (например, влияние на показатель производственной деятельности таких факторов, как труд, капитал, возникновение вследствие применения последнего технического прогресса и новой технологии производства).

Универсальные модели охватывают все стороны экономического, социального и политического развития.

"Экономическая таблица" Ф. Кенэ. Впервые в экономической науке национальное хозяйство было представлено как единая система со своим балансом. К. Маркс усовершенствовал универсальную экономическую таблицу, однако по ряду причин его исследования не нашли практической реализации.

Действительно практически значимую универсальную таблицу удалось создать В. Леонтьеву. За разработку межотраслевого баланса США в 1973 г. он был удостоен Нобелевской премии по экономике. В. Леонтьев представил межотраслевой баланс народного хозяйства в виде шахматной доски. Все производство и распределение общественного продукта было разбито на несколько сотен отраслей и определена система взаимосвязей между ними. По методике В. Леонтьева в настоящее время составляются межотраслевые балансы многих развитых стран.

Среди аналитических моделей главное место принадлежит производственной функции (модель Кобба-Дугласа). Она построена на основе обработки трех временных рядов американской обрабатывающей промышленности за 1899 – 1933 гг., рассмотрев рост основного капитала, количество отработанных часов и объем производства. Модель применима лишь для экстенсивного экономического роста. Предполагает постоянство прибыли, отсутствие накопления, сумма эластичности производства (труд и капитал) равна единице, теоретически возможна безграничная замена труда капиталом.

Экономический цикл – промежуток времени между двумя одинаковыми состояниями экономики (экономической конъюнктуры).

Причины, вызывающие изменения экономической активности общества во времени, исследует *теория экономических циклов (теория экономической конъюнктуры)*. Изменения совокупности показателей, характеризующих развитие народного хозяйства, называются экономической конъюнктурой.

Причины циклов:

– развитие диспропорций в структуре народного хозяйства. Естественное старение одних отраслей, развитие других, особенности размещения производительных сил по регионам обуславливают нарастание диспропорций и в результате – спад производства;

– характер движения основного капитала. Необходимость замены капитала из-за физического и морального износа оборудования обуславливает цикличность производства в отраслях, создающих средства производства. Возникает также цикличность осуществления инвестиций в отраслях, производящих предметы потребления;

– характер движения стоимости основного капитала. Рост производительности труда в результате НТП приводит к снижению издержек производства и, соответственно, цен на продукцию. В результате возникают диспропорции между производствами, оснащенными однотипным оборудованием, имеющим различные цены.

В структуре цикла выделяют следующие фазы: кризис, депрессия, оживление, подъем, бум (рис. 4.4).

Фазы экономического цикла:

– **КРИЗИС** – РЕЗКОЕ НАРУШЕНИЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ НАРАСТАВШИХ ДИСПРОПОРЦИЙ СУЩЕСТВОВАВШЕГО РАВНОВЕСИЯ. ПРОИСХОДИТ СОКРАЩЕНИЕ СПРОСА И ИЗБЫТОК ПРЕДЛОЖЕНИЯ. ТРУДНОСТИ СО СБЫТОМ ПРИВОДЯТ К СОКРАЩЕНИЮ ПРОИЗВОДСТВА И РОСТУ БЕЗРАБОТИЦЫ. СНИЖЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ ЕЩЕ БОЛЬШЕ ОСЛОЖНЯЕТ СБЫТ. СОКРАЩАЮТСЯ ВСЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ. ПАДАЕТ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА, ПРИБЫЛЬ, ИНВЕСТИЦИИ, ЦЕНЫ. РАСТЕТ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА. КРИЗИС ЗАВЕРШАЕТСЯ С НАСТУПЛЕНИЕМ ДЕПРЕССИИ. ФАЗА КРИЗИСА НАЧИНАЕТ И ЗАВЕРШАЕТ ЦИКЛ;

– *депрессия* или застой – на этой фазе наступает определенная стабилизация. Останавливается падение макроэкономических показателей. Стабилизируются на определенном уровне заработная плата, безработица, понижается ставка ссудного процента из-за невысокой деловой активности;

– *оживление* – период медленного роста после некоторой стабилизации. Все экономические показатели, отражающие состояние экономики, получают тенденцию положительного роста;

– *подъем* – происходит рост всех макроэкономических показателей. Растущие цены компенсируются ростом заработной платы и прибыли, весь объем выпущенной продукции поглощается растущим спросом, занятость увеличивается и трудовые ресурсы становятся фактором дальнейшего развития. Фаза подъема через некоторое время достигает высшей точки, которая называется процветанием или бумом. Экономика вовлекает в производство дополнительные ресурсы, вызывая повышение издержек и рост цен. Нарастают диспропорции между спросом и предложением. Бум обрывается кризисом.

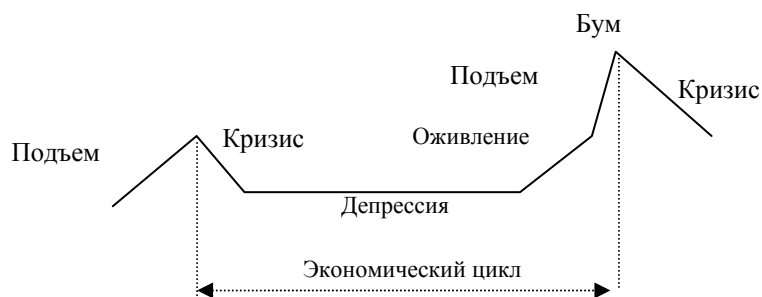


Рис. 4.4 Фазы экономического цикла

Существуют следующие типы кризисов: циклический, промежуточный, частичный, отраслевой, структурный.

Циклический кризис перепроизводства охватывает все сферы и отрасли экономики, вытесняет морально устарелое оборудование. Нарушает существующее равновесие, приводит к созданию нового

равновесия при более эффективном производстве. В результате следующий цикл начинается на качественно новой основе.

Промежуточный кризис, в отличие от циклического, не является продолжительным и глубоким, носит локальный характер. Он является временной реакцией на возникающие противоречия и диспропорции в экономике, прерывая на некоторое время фазы оживления или подъема.

Частичный кризис может произойти как на фазе подъема, так и в период депрессии или оживления. Он затрагивает определенную сферу экономики.

Отраслевой кризис возникает в результате действия как внешних причин (рост цен на сырье, энергию, дешевый импорт и др.), так и внутренних (старение отраслей, появление новых, изменение отраслевой структуры). Он охватывает смежные отрасли экономики.

Структурный кризис охватывает, как правило, несколько экономических циклов. Его причиной становится необходимость коренных преобразований структуры производства на новой технологической основе.

В зависимости от причин и продолжительности выделяют кратко-, средне- и долгосрочные циклы.

Краткосрочные циклы (3 – 4 года) – это колебания рыночной конъюнктуры, изменения соотношения "спрос – предложение" под влиянием сезонных и тому подобных факторов (сельскохозяйственное производство, гостиничный и туристический бизнес). Их причины экономисты связывают с закономерностями денежного обращения.

Среднесрочные циклы (10 – 20 лет) – в их основе лежит периодичность обновления основных фондов и жилья.

Долгосрочные циклы (48 – 55 лет) – их связывают с накоплением и распределением капитала. Русский ученый Н.Д. Кондратьев на основе исследования длинных волн и обобщения статистического материала в ряде стран (Франции, Англии, США) по нескольким показателям пришел к выводу, что существуют "большие волны" продолжительностью 48 – 55 лет. Волна состоит из двух фаз: повышательной (характеризуется инвестиционной активностью, вложением капитала в наращивание объема производства, что сопровождается ростом занятости и повышением ссудного процента) и понижательной (образующийся избыточный капитал, не находящий применения ни в одной из отраслей, порождает сокращение объема производства, рост безработицы, снижение ссудного процента).

Современной науке известно более тысячи типов цикличности. Основные из них представлены в табл. 4.1.

Предотвращение кризисов осуществляется посредством антициклического регулирования с использованием кредитно-денежного и бюджетно-налоговых механизмов.

4.1 Типология экономических циклов

<i>Тип</i>	<i>Длительность цикла</i>	<i>Особенности цикла</i>
1 Китчина	2 – 4 года	Величина запасов вызывает колебания ВВП, инфляции, занятости
2 Жуглара	7 – 12 лет	Инвестиционный цикл (промышленный) вызывает колебания ВВП, инфляции, занятости
3 Кузнеца	16 – 25 лет	Рост ВВП порождает усиление иммиграционных процессов, растут инвестиции в жилищное строительство, увеличивается совокупный спрос, растет доход
4 Кондратьева	40 – 55 лет	Технический прогресс вызывает структурные изменения (изучил развитие

		нескольких стран за 150 лет)
5 Фор-рестера	200 лет	Использование энергии и ресурсов
6 Тоф-флера	1000 – 2000 лет	Развитие цивилизации

Как правило, чем выше темпы развития экономики, чем больше ее "перегрев" на стадии подъема, тем сильнее будет надвигающийся кризис. Поэтому правительство в определенный момент начинает препятствовать высоким темпам роста посредством увеличения ставки рефинансирования и резервных отчислений, делает деньги дороже и уменьшает поток инвестиций, увеличивает налоги. Иногда правительство провоцирует кризис, чтобы избежать более тяжелые последствия.

В период кризиса или депрессии для того, чтобы стимулировать производство, государство увеличивает свои расходы, снижает налоги, удешевляет кредит и предоставляет фирмам налоговые льготы на инвестиции и ускоренную амортизацию. В некоторых случаях государство прибегает к политике протекционизма, стимулируя национальных производителей и защищая внутренний рынок от иностранных конкурентов с помощью таможенных пошлин и ограничений на импорт товаров. Стимулирующую роль играет также изменение валютных курсов, повышающее эффективность экспорта и ограничивающее импорт.

Особенностью экономического кризиса 1980 – 90-х гг. в России является то, что он "не вписывается" в обычные теории цикла в связи с длительным существованием командно-административной системы в нашей стране.

Глава 5 МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА

5.1 ОСНОВНЫЕ КАТЕГОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

Международные экономические отношения являются одной из наиболее динамично развивающихся сфер экономической жизни. Экономические связи между государствами имеют многовековую историю. Как целостная система мировое хозяйство сформировалось на рубеже XIX и XX веков. Эта система включала разнородные части, существенно различавшиеся по социально-экономическому уровню и структуре хозяйства. Вместе с тем развитие этих разнородных частей находилось под воздействием общемировых процессов развертывания промышленной революции, кардинальных изменений в производительных силах.

Объективной основой формирования мирового хозяйства является общественное разделение труда, перешагнувшее рамки национальных хозяйств и превратившее страны в звенья единого мирового производственного процесса.

На протяжении прошлого столетия экономическое взаимодействие стран в мировом масштабе активизировалось и охватывало все больший спектр экономических отношений. Другими словами, происходила интернационализация хозяйственной жизни.

В современных условиях, когда взаимная зависимость усилена углубляющейся интернационализацией хозяйственных связей, всеохватывающим характером научно-технической революции, принципиально новой ролью средств информации и коммуникаций, невозможно эффективное функционирование экономики в условиях национальной экономической самообеспеченности. В этих условиях тенденции к изоляционизму, какими бы благородными политическими лозунгами ни прикрывались, бесперспективны.

Уровень открытости национальной промышленности для внешнего рынка характеризует экспортная квота, определяемая отношением стоимости экспорта к стоимости валового внутреннего продукта

$$\text{Экспортная квота} = \frac{\text{Стоимость экспорта}}{\text{Стоимость валового внутреннего продукта}} \cdot (5.1)$$

Увеличение экспортной квоты свидетельствует как о возрастающем участии страны в международном разделении труда, так и о росте конкурентоспособности продукции.

В результате интернационализации всех экономических процессов сформировалась следующая структура мирового хозяйства:

- международная торговля товарами и услугами;
- движение капиталов и зарубежных инвестиций;
- миграция рабочей силы;
- межстрановая кооперация производства;
- обмен в области науки и техники;
- валютно-кредитные отношения.

Различные формы международных экономических связей развиваются во взаимодействии, в реализации каждой из них есть своя специфика, что позволяет говорить о них как о составных частях структуры мирового хозяйства. В структуру мирового хозяйства входят мировые рынки товаров и услуг, капиталов, рабочей силы, международная валютная система, международная кредитно-финансовая система, сфера обмена в области науки, техники и информации, международный туризм и др.

Национальные экономики, оставаясь вполне самостоятельными экономическими субъектами, во все большей степени унифицируют формы и правила международного взаимодействия в сфере экономики. Причем подобная унификация проявляется во взаимодействии всех субъектов мирового хозяйства, к числу которых относятся:

- национальные хозяйства;
- региональные объединения и союзы государств;
- международные торговые, финансовые и др. организации;
- международные и транснациональные корпорации.

Непрерывно возрастающее передвижение товаров, рабочей силы, финансовых средств через национальные границы ускоряет развитие и совершенствование всемирной инфраструктуры. Наряду с крайне важной транспортной системой (морской, речной, воздушный, железнодорожный транспорт) все большее значение для развития мировой экономики приобретает мировая сеть информационных коммуникаций. Переоценить значение информационной инфраструктуры вряд ли возможно уже потому, что одной из первопричин радикальных преобразований в мировом сообществе, которые несет с собой научно-технический прогресс, послужило появление автоматизированных систем обработки, хранения и передачи информации. Сочетание микропроцессоров, электроники, компьютерных систем с использованием спутников связи и сложного программного обеспечения привело к революционным изменениям в экономической и социальной жизни общества: от торговых вычислительных сетей, которые, будучи подключенными к компьютерам, позволяют клиентам пользоваться кредитными карточками, осуществлять безналичные покупки и вести банковские операции на расстоянии, до межконтинентальных сетей телекоммуникаций. Все более значимым становится процесс формирования единого научно-информационного пространства.

Развитие информационной инфраструктуры зависит от уровня развития промышленности. Но и конкурентоспособность самой промышленности во все большей мере определяется информационной составляющей. Информационная ситуация в стране, подключенность к каналам мировых сетей информационных коммуникаций стала во многом определять роль и место страны в международном разделении труда и во всемирном хозяйстве.

Внешнеэкономическая политика государства представляет собой деятельность, направленную на развитие и регулирование экономических отношений с другими странами. Реализация внешнеэкономической политики предполагает определение стратегических целей государства во внешнеэкономических отношениях в целом и с отдельными странами, а также выработку методов и средств, обеспечивающих достижение поставленных целей, сохранение стабильности и устойчивости взаимосвязей.

Внешнеэкономическая политика любого государства неразрывно связана с его внутренней политикой. Поэтому ее содержание определяется конкретными общественными отношениями в данной стране, уровнем развития производительных сил, задачами расширения воспроизводства, решаемыми в рамках национального хозяйства.

Главной задачей внешнеэкономической политики является создание благоприятных внешних условий для расширенного воспроизводства внутри страны. Это основная задача для подавляющего боль-

шинства государств мира. Во внешнеэкономической политике постоянно взаимодействуют две тенденции: либерализация и протекционизм.

Протекционизм представляет собой политику государства, направленную на защиту внутреннего рынка от конкурентов, а иногда – и на захват внешних рынков. В противоположность этому политика либерализации имеет целью открыть внутренний рынок для иностранных капиталов, товаров или рабочей силы, усилив тем самым конкуренцию на внутреннем рынке. И протекционизм, и либерализация отражают прежде всего реакцию тех или иных государств на изменения в международном разделении труда, на события, происходящие в международных экономических отношениях. Как правило, в своей внешнеэкономической политике государства используют оба инструмента регулирования в зависимости от определенного рынка, вида товаров или услуг.

Классическим инструментом регулирования внешней торговли являются таможенные тарифы, которые по характеру действия относятся к экономическим регуляторам. Таможенный тариф – это систематизированный перечень таможенных пошлин, которыми облагаются товары при импорте, а в отдельных случаях – при экспорте из данной страны. Таможенная пошлина выполняет функцию налога, взимаемого при пересечении товаром таможенной границы. Он повышает цену импортируемых (или экспортируемых) товаров и оказывает тем самым влияние на объем и структуру внешнеторгового оборота. Таможенные тарифы позволяют осуществить защиту национальных производителей от иностранной конкуренции. Одновременно таможенные тарифы выполняют и другие функции. Например, таможенная пошлина служит во многих странах важным источником поступления средств в государственный бюджет.

К общим для всех стран формам регулирования внешнеэкономической деятельности можно отнести и нетарифные меры. Согласно принятой классификации, они делятся на три категории. Первая – внешнеторговые меры, направленные на прямое ограничение импорта с целью защиты определенных отраслей национального производства (лицензирование и контингентирование импорта, антидемпинговые и компенсационные пошлины, импортные депозиты, так называемые "добровольные ограничения экспорта", компенсационные сборы, система минимальных импортных цен и т.п.). Вторая включает меры административного характера (таможенные формальности, технические стандарты и нормы, санитарные и ветеринарные формы, требования к упаковке, маркировке и т.д.). К третьей категории относятся меры косвенного воздействия на внешнюю торговлю, лицензии и контингенты (квоты). Эти меры применяются практически всеми странами и направлены на ограничение импорта или стимулирование экспорта.

Неотъемлемым элементом современной системы мирового хозяйства является мировой рынок труда. Эффективное развитие национальных экономических комплексов становится возможным только при активном использовании преимуществ всемирного разделения труда и свободного перелива рабочей силы из одной страны в другую.

В настоящее время при резком возрастании общих масштабов миграции главенствующую роль приобрела трудовая миграция или миграция рабочей силы. Это значит, что при сохранении прочих факторов, предопределяющих переселение, доминировать стали экономические причины. Целью миграции стали поиски работы, новой сферы приложения труда, что отражает или отсутствие возможностей трудоустройства на прежнем месте жительства, или недостаточную эффективность труда у себя на родине.

Миграция в значительных масштабах вряд ли была бы возможна, если бы не существовало экономической целесообразности, и необходимости использования иностранной рабочей силы. Здесь действует ряд объективных причин:

- стремление снизить издержки производства за счет более дешевой по сравнению с национальной иностранной рабочей силой;
- "погоня за головами", т.е. привлечение квалифицированных работников, от рабочего до ученого-исследователя, что порождает такое явление, как "утечка мозгов";
- деятельность транснациональных корпораций, которая не только повышает географическую мобильность рабочей силы, но и выравнивает условия ее применения в мировом масштабе;
- развитие средств транспорта и связи, что стимулирует географическую мобильность населения;
- информатизация производства и общественной жизни, растущее взаимодействие науки и культуры разных стран, что ведет к унификации критериев образования и квалификации.

Характерной чертой современного мирового рынка труда является миграция интеллектуального

труда, известная как "утечка мозгов", а также миграция высококвалифицированных рабочих и технического персонала. "Погоня за умами" стала одним из определяющих факторов экономического процветания в условиях международной суперконкуренции. Безусловное лидерство в этой области принадлежит США. Активно привлекают иностранных специалистов и западноевропейские страны.

Миграция специалистов обусловлена факторами, среди которых в первую очередь надо отметить различный уровень экономического и социального развития стран. Ученые и специалисты покидают свою страну, если находят в другом государстве более высокое материальное вознаграждение, широкие возможности для творчества и саморазвития, лучшее лабораторное оборудование, более комфортные бытовые условия, больше гражданских прав и демократических свобод.

Центральное звено интернационализации хозяйственной жизни – международное производство под контролем транснациональных корпораций (ТНК), т.е. таких, которые занимаются предпринимательской деятельностью на территории более чем одной страны. ТНК существенно модифицируют как структуру мирохозяйственных связей, так и механизм функционирования национальных воспроизводственных комплексов. Все большие объемы международной торговли товарами, обмена научно-техническими знаниями, производственных кооперационных связей и миграции капитала сосредотачиваются внутри гигантских транснациональных компаний.

Можно выделить отрасли, в которых ТНК наиболее активны. Прежде всего это ведущие отрасли индустрии, формирующие базу для дальнейшего технического прогресса. К их числу обычно относят общее машиностроение, электронику и электротехнику, приборостроение и химическую промышленность. Именно в этих отраслях в настоящее время прежде всего разворачивается новый этап НТР, связанный с быстрым развитием микроэлектронной и лазерной техники, биотехнологии, промышленных роботов и т.д. Особенно больших масштабов "иностранцы секторы" достигли в нефте- и газопереработке, традиционно контролируемых крупнейшим энергетическими ТНК.

Социальное значение транснационализации прежде всего состоит в том, что этот процесс обеспечивает рабочими местами незанятое население, способствует росту квалификации работников в целом, способствует нормализации жизненного уровня.

5.2 ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И МИРОВОЙ РЫНОК

В условиях глобализации экономики происходит международное обобществление производства, т.е. формируются и развиваются хозяйственные связи между странами, основанные на международном разделении труда. Формами международных экономических отношений являются международная торговля, международная кооперация производства, международное научно-техническое сотрудничество, вывоз капитала и международная миграция рабочей силы и др.

Международная интеграция производства – это соединение труда субъектов разных стран в одном или различных процессах производства. Одним из направлений является международная межотраслевая интеграция, которая объединяет страны в международный межотраслевой комплекс. Примером может служить нефтедобыча, агропромышленный комплекс и т.п.

Международное научно-техническое сотрудничество осуществляется в рамках совместных программ научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ путем объединения научных, финансовых и других ресурсов, необходимых для проведения совместных работ. Данная форма международных экономических отношений реализуется в виде создания совместных научно-технических и научно-исследовательских центров, центров проведения совместных экспериментов по совершенствованию реальной техники и технологии и т.п.

Вывоз капитала – это размещение и использование капитала за рубежом. Капитал вывозится в денежной и товарной формах, в форме государственного или частного капитала на краткосрочный и долгосрочный период. Ссудный капитал вывозится в виде займов, кредитов, приносящих процент. Предпринимательский капитал вывозится в виде прямых инвестиций. Прямые инвестиции – это вложение капитала или покупка акций местной компании с целью создания производства. Произошли коренные изменения в направлении экспорта капитала. Так, если до второй мировой войны 70 % всех долгосрочных инвестиций направлялось в развивающиеся страны, то в начале 90-х годов XX века 70 % экспорта капитала приходилось на развитые страны. Так как исчезло четкое деление на страны-экспортеры и

страны-импортеры, возникло новое явление в вывозе капитала, которое получило название миграция капитала.

Миграция капитала – взаимопроникновение капитала стран с развитой рыночной экономикой. Одной из основных причин возникновения миграции капитала является переориентация экспорта капитала с развивающихся стран на развитые. Переориентация связана с переходом развитых стран к ресурсосберегающим технологиям, связанным с развитием автоматизации. Такая технология требует высококвалифицированного труда, который развивающиеся страны не могут обеспечить. В данном направлении Россия является привлекательным субъектом для иностранных инвесторов. Россия за счет богатого человеческого капитала является развитой страной. Образование, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы в области точных наук в условиях плановой экономики всегда были приоритетными. Образование в области физики и математики во времена СССР было одним из лучших в мире. В настоящее время Россия, имея богатый человеческий потенциал, должна дать возможность своим высококвалифицированным кадрам пройти переподготовку для овладения новейшими методами производства и реализации продукции.

В последнее десятилетие широкое распространение получила миграция рабочей силы. Миграция рабочей силы – это перемещение трудоспособного населения из одной страны в другую. Одной из причин миграции рабочей силы является образование избытка трудовых ресурсов и недостаток их в других странах вследствие неравномерности их инвестирования, различия в заработной плате и т.п. Масштабы международной миграции рабочей силы возрастают. Так, по оценкам специалистов, в начале 1980-х годов во всем мире количество мигрантов составляло около 20 – 22 млн. человек, а в начале 90-х годов только в развитых странах насчитывалось около 25 млн. человек. В большинстве стран, принимающих мигрантов, имеется спрос на рабочую силу из России. Причины: относительная дешевизна российской рабочей силы и высокий уровень образовательной и профессиональной подготовки специалистов. Естественно миграция рабочей силы из страны ослабляет ее образовательный и научный потенциал, увеличивая одновременно человеческий капитал в странах, принимающих квалифицированную рабочую силу.

Международная торговля занимает важное место в сложной системе народного хозяйства. Международная торговля возникла в древнем мире, и тогда же стал развиваться процесс объединения различных стран. Международная торговля по своим масштабам имеет исключительно большое значение. Она включает практически все виды международного сотрудничества: совместную производственную деятельность субъектов, международный обмен технологиями и т.п. Международная торговля – это сфера международных товарно-денежных отношений, представляющая собой совокупность внешней торговли всех стран.

Развитие международных отношений отразилось в эволюции экономической теории. Теория международной торговли берет начало от А. Смита и Д. Рикардо. Согласно теории абсолютных преимуществ А. Смита страны экспортируют те товары, которые они производят с наименьшими затратами или в производстве которых они имеют явные преимущества. Импортируют те товары, которые производятся производителями других стран с меньшими затратами и в производстве которых эти страны выступают явными лидерами. Идеи А. Смита были продолжены и развиты Д. Рикардо. Данное развитие получило название – теория сравнительных издержек. Если страны производят товары с меньшими издержками по сравнению с другими странами, то торговля будет взаимовыгодной для обеих сторон. В данном случае не будет играть роль, в какой стране производство этих товаров более эффективное. Современной интерпретацией теории сравнительных издержек является теория экономистов из Швеции Э. Хекшера и Б. Олина. Суть данной теории заключается в следующем: каждая страна экспортирует те товары, на производство которых она имеет избыточное количество факторов производства и импортирует те товары, для производства которых страна не имеет достаточного количества факторов производства. Международная торговля выступает как результат международного разделения труда, специализации различных стран на производстве отдельных видов товаров, соответствующих уровню технико-экономического развития страны и ее природно-географическим условиям.

К факторам, определяющим необходимость международной торговли, относятся:

- Особенность занимаемой страной территории. То есть небольшая страна не может иметь ту же самую структуру производства (независимо от объема выпускаемой продукции), что и большая страна.

- Различия в природно-климатических условиях стран (месторождения полезных ископаемых, водные ресурсы, пахотные земли, лесные массивы и т.п.). Располагая достаточным количеством тех или иных природных ресурсов, страна выходит на высокий уровень производства продукции, где одним из факторов производства выступает данный ресурс. Например, качество вин зависит от винограда. Количество солнечных дней, наличие необходимых земель, среднегодовая температура, количество осадков позволяют выращивать виноград в южных странах. Можно пытаться производить вино и в северных странах, но эффективность производства вин в этих странах не может сравниться с эффективностью такого производства в южных странах. Таким образом, наличие тех или иных природных ресурсов создает определенную ориентацию в структуре экономики страны, особенно если это небольшая страна.

- Необходимость внешней торговли. Она может быть связана с неравномерностью развития различных отраслей народного хозяйства. То есть продукция наиболее динамично развивающихся отраслей, которую невозможно реализовать на внутреннем рынке, выводится на мировой рынок.

- Безграничное расширение размеров производства. Емкость внутренних рынков ограничена платежеспособностью населения, поэтому производство перерастает границы внутреннего спроса, и предприниматели стран ведут борьбу за внешние рынки сбыта.

В результате реализации перечисленных факторов у большинства стран возникает потребность в сбыте лишней продукции на внешних рынках и необходимость получения определенных товаров и услуг из-за рубежа. Расширение международных связей позволяет странам получить высокую прибыль посредством использования дешевой рабочей силы и сырья развивающихся стран.

Расширение международных экономических связей явилось причиной формирования и развития мирового рынка. Интенсивное развитие мирового рынка повышает единство экономики всех стран мира. Глобализация мировой экономики означает контроль над мировым хозяйством со стороны финансового капитала транснациональных корпораций развитых стран мира.

Условием интеграции мирового рынка является его производственная и социальная инфраструктура. В настоящее время создана глобальная система связи, коммуникаций, транспорта, которая помогает исключать различия в организации дел предприятий, расположенных в разных городах и даже странах.

Мировой рынок характеризуется следующими чертами:

- является понятием товарного производства, вышедшего в поисках сбыта своей продукции за национальные рамки;

- позволяет рационально использовать факторы производства, подсказывая производителю, в каких отраслях можно их применять эффективно;

- проявляется в межгосударственном перемещении товаров, находящихся под воздействием внешнего и внутреннего спроса и предложения;

- выполняет роль "браковщика", выбраковывая из международного обмена товары, которые не соответствуют требованиям международных стандартов по качеству.

Таким образом, интеграция экономических отношений, развитие мирового рынка являются важными аспектами развития всеобщего экономического пространства. Развитие мирового рынка, международная торговля должны способствовать прогрессивному развитию социально-экономического положения стран и соответственно повышению качества жизненного уровня населения. Ведь человеческий фактор является важнейшим ресурсом любой страны.

5.3 ДВИЖЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО КАПИТАЛА

ОДНОЙ ИЗ ОСНОВНЫХ ФОРМ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ ВЫСТУПАЕТ МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ (ВЫВОЗ) КАПИТАЛА.

Капитал является фактором производства, который необходимо затратить, чтобы произвести какой-либо продукт. Движение же этого ресурса основано на его международном разделении, т.е. исторически сложившемся или приобретенном сосредоточении капитала в различных государствах, которое является предпосылкой производства товаров, причем более эффективного, чем в иных государствах. Проблема различной обеспеченности стран капиталом выражается не только в его количественных запасах, необходимых для осуществления процесса производства, но и в различных традициях и опыте, навыках и обычаях, уровне развития и степени господства рыночных механизмов, наличии денежных и других финансовых ресурсов.

Движение капитала между странами - это изъятие его части из процесса национального оборота в одном государстве и включение в производство других государств.

Капитал будет перемещаться из той национальной экономики, в которой он является относительно избыточным, в ту национальную экономику, где он является относительно небольшим фактором производства.

Международное движение капиталов может происходить в различных формах. В зависимости от того, кто предоставляет инвестиции, можно выделить государственный и частный капитал. Первый – это средства государственного бюджета, которые движутся в иное государство или принимаются из-за рубежа по решению правительств или межправительственных организаций. Сюда можно отнести ссуды, займы, помощь и т.п. Так как источником государственного капитала является государственный бюджет, формируемый за счет налогоплательщиков, то решения о движении этой формы капитала принимаются совместно законодательным и исполнительным органами власти.

Частный капитал представляет собой средства негосударственных фирм, банков и организаций, перемещаемые за рубеж или принимаемые из-за границы по решению руководящих органов этих образований. Сюда могут быть отнесены торговые кредиты, межбанковское кредитование и т.п. Источником частного капитала являются собственные средства негосударственных институтов, однако, несмотря на их относительную автономность, государство оставляет за собой право на их регулирование и контроль. Иногда по источнику происхождения выделяют и третью форму движения капитала – капитал международных организаций, в частности кредиты МВФ, Мирового банка и т.д.

Капитал вывозится в двух формах – предпринимательского и ссудного (денежного) капитала. Предпринимательский капитал представляет собой средства, которые вкладываются в процесс производства с целью получения прибыли. Под ссудным капиталом понимают выдачу и получение средств взаймы на срок с выплатой процента за их использование. Таким образом, в случае движения ссудного капитала основной целью является получение платы за пользование денежным ресурсом. Основными инструментами этого движения являются торговые кредиты и займы. Торговые кредиты – это требования, возникающие в результате прямого предоставления кредита поставщиками и покупателями по сделкам с товарами и услугами. Под займами понимаются финансовые активы, которые возникают вследствие прямого одолживания средств кредитором заемщику. В качестве предпринимательского чаще используется частный капитал, а в качестве ссудного – официальный капитал из государственных источников или международное кредитование, хотя бывают исключения.

В зависимости от степени реально осуществляемого контроля за деятельностью таких предприятий различают прямые и портфельные инвестиции.

Прямые инвестиции обеспечивают полный контроль над объектами зарубежных капиталовложений вследствие полной собственности на затраченный капитал, а также обладание контрольным пакетом акций. Данное определение позволяет сделать вывод о том, что основополагающим признаком иностранных инвестиций является то, что на их основе возникают длительные деловые связи между предприятиями. Инвестор получает значительное влияние на принятие решения предприятием, куда вложены его средства. В состав прямых инвестиций включаются:

во-первых, вложение собственного капитала за рубеж – это капитал филиалов и доля акций в компаниях;

во-вторых, реинвестирование прибыли – это доля прямого инвестора в доходах предприятия с иностранными инвестициями, не распределенная в качестве дивидендов и не переведенная прямому инвестору;

в-третьих, внутрикорпорационные переводы капитала – это движение кредитов и займов между прямым инвестором и дочерними компаниями или филиалами.

Главной причиной размещения прямых инвестиций является получение максимально возможной прибыли при минимальном риске. Однако в основе международного движения капитала может лежать стремление фирм сократить транспортные издержки за счет создания производства в непосредственной близости от потребителя, а также преодолеть торговые барьеры принимающей страны путем создания на территории последней собственного производства.

При рассмотрении прямых зарубежных инвестиций следует учитывать трудности, с которыми могут сталкиваться владельцы капитала. Очевидно, что, принимая решение о капитальных вложениях за рубежом, прежде всего необходимо оценить инвестиционные условия принимающего государства. В основу оценки необходимо положить политические, социальные, финансовые, экономические факторы.

Определяющими критериями все же являются экономическая и политическая стабильность. Однако даже в случае полного учета внешних факторов принимающего государства инвестор не застрахован от неопределенности и риска, которые несет в себе сама предпринимательская деятельность. Возникает необходимость как в создании системы институтов, призванных сгладить эту проблему, так и возможности предоставления государственных гарантий. Они могут предоставляться страной-экспортером или импортером в зависимости от того, какие при этом преследуются цели. Например, государство, заинтересованное в привлечении капитала, может дать гарантии возврата полной суммы инвестированного капитала или какой-либо его части в случае стихийных бедствий, национализации или иных непредвиденных обстоятельств. Кроме государственных гарантий смягчить риск зарубежной деятельности поможет система страхования зарубежных инвестиций. Прямой инвестор приобретает страховку от страховых рисков. Если наступает предусмотренный в договоре страховой случай, то прямой инвестор получит возмещение всех потерь.

Портфельные инвестиции образуются приобретением акций иностранных предприятий в размерах, не обеспечивающих право собственности или контроля над ними. Такие капиталовложения их собственники осуществляют тогда, когда стремятся разместить свои капиталы в разных отраслях хозяйства, либо в случае, если законодательство страны, куда они направляются, делает прямые инвестиции невыгодными.

Выделяют следующие виды портфельных инвестиций:

- акционерные ценные бумаги – денежный документ, удостоверяющий имущественное право владельца документа по отношению к лицу, выпустившему этот документ;
- долговые ценные бумаги – денежный документ, удостоверяющий отношение займа владельца документа по отношению к лицу, выпустившему этот документ. Наиболее распространенной формой долговых ценных бумаг являются облигации. Они дают право их держателю на фиксированный гарантированный денежный доход или на определяемый по договору денежный доход.

Для привлечения иностранных инвестиций необходимо разработать специальную экономическую политику. Определяющим фактором ее выбора выступает начальное состояние баланса ввоза и вывоза иностранных инвестиций. В соответствии с этим выделяются три группы стран:

- преимущественно вывозящие капитал или международные нетто-инвесторы (Япония);
- принимающие (Ирландия, Португалия, Испания, Турция, большинство развивающихся стран и недавнего времени США);
- те, для которых характерно приблизительное равновесие ввоза и вывоза (ФРГ, Франция).

Безусловно, данное деление не лишено условности, так как любая страна одновременно и предоставляет инвестиции за рубеж, и принимает их. Тем не менее приведенная градация позволяет выявить определенные закономерности формирования и проведения государственной политики в области иностранных капиталовложений.

В мировой практике существует определенная система мер по привлечению иностранного капитала:

1 Налоговые стимулы – установление прямых налоговых льгот; отсрочки уплаты налогов за инвестирование капитала; амортизационная политика; "налоговые каникулы"; освобождение от таможенных платежей импорта оборудования, сырья, комплектующих изделий; манипулирование уровнем налога.

2 Финансовые методы стимулирования иностранных инвестиций – субсидии, займы, кредиты и гарантии их предоставления. Предоставление финансовых льгот ставится в зависимость от выполнения инвестором поставленных задач.

3 Нефинансовые методы – создание специальных экономических зон, направленное на обеспечение определенной территории необходимыми факторами производства, информацией, развитие транспортной и других видов коммуникаций.

Международный оборот ссудного капитала и способствование непрерывности кругооборота инвестиций различных государств осуществляется посредством международного рынка ссудных капиталов. С функциональной точки зрения международный рынок ссудных капиталов представляет собой систему рыночных отношений, обеспечивающих аккумуляцию и перераспределение ссудного капитала между территориями. Институциональный подход к определению сущности данной категории позволяет представить его как совокупность кредитно-финансовых учреждений, через которые и осуществляется движение ссудного капитала.

Таким образом, международные инвестиции, опосредующие вывоз капитала, представляют собой финансовые и материальные средства, а также права на имущественную или интеллектуальную собственность, вывезенные из одного государства и вложенные в предприятие на территории другого государства с целью получения прибыли или социального эффекта.

Глава 6 МЕНЕДЖМЕНТ КАЧЕСТВА – СТРАТЕГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

6.1 МНОГОАСПЕКТНОСТЬ КАТЕГОРИИ "КАЧЕСТВО"

Становление новой информационной экономики и глобализация экономических связей значительно повысили требования, предъявляемые к качеству благ и услуг. Более того, качество становится главной составляющей конкурентоспособности продукта. Чем качественнее товар, тем быстрее он будет реализован.

В настоящее время качество обеспечивает авторитет производственно-социальных структур и престиж национальной экономики.

В экономической теории существует целый спектр модификаций понятия "качество". Он формировался в процессе общественно-трудовой деятельности человека, объединив в себе элементы, отражающие уровень технической оснащенности производства, трудолюбие человека, его интеллектуальные и нравственные качества, эстетические представления.

Впервые предметная теория качества была представлена еще Аристотелем, который отмечал такие свойства, как видовая сущность, внешний вид, работоспособность, полезность и т.д.

С того времени над проблемами качества трудились многие экономисты, пытаясь сформулировать целостную систему качества товара, труда, проекта и т.д. Обобщая множественные взгляды различных исследователей, можно отметить, что качество представляет собой специфическую историческую форму общественных отношений между производителями и потребителями и характеризует экономические интересы удовлетворения как индивидуальных, так и общественных потребностей. Производство качественной продукции преумножает национальное богатство общества, улучшает условия жизни, здоровье и образованность нации. Будучи сложной категорией, оно отражает многоаспектность производства и жизни человека. Рассмотрим лишь некоторые из этих аспектов.

Качество продукции. В научной и специальной литературе можно встретить самые различные понятия качества продукции. Большинство авторов отмечают, что качество продукции – это совокупность свойств, обуславливающих пригодность продукции удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением.

Известный американский специалист в области качества продукции А.Д. Фейгенбаум под качеством изделия и услуги понимает "общую совокупность технических, технологических и эксплуатационных характеристик изделия и услуги, посредством которых изделие или услуга будут отвечать требованиям потребителя при их эксплуатации". Далее он подчеркивает, что качество определяется не инженером, не с помощью методов общего управления, а потребителем. В основу качества заложен опыт потребителя, накопленный им при эксплуатации изделия или пользовании услугой.

Некоторые отечественные специалисты называют качество продукции зеркалом научно-технического прогресса, в котором отражается уровень применяемой техники, технологии и управления.

Качество продукции тесно связано и в значительной степени формирует такие экономические показатели, как себестоимость, цена, прибыль, рентабельность и др.

Значение повышения качества продукции необходимо рассматривать как на макро-, так и на микроуровне.

Повышение качества на макроуровне позволяет:

- увеличить экспорт товаров и услуг;
- улучшить структуру экспорта;
- осуществить на практике ускорение НТП;
- повысить эффективность производства, так как улучшение качества продукции в конечном итоге есть результат улучшения использования средств и предметов труда, рабочей силы и финансовых ресурсов;
- повысить заработную плату.

Качество продукции относится к важнейшим показателям, определяющим эффективность деятельности предприятий любой формы собственности.

Для предприятия в условиях рыночных отношений постоянный выпуск качественной продукции формирует его известность и популярность, устойчивое позитивное отношение покупателей к фирме, ее товарам, услугам и атрибутам фирменного стиля: товарному знаку. В условиях рынка и конкуренции, если фирма имеет товар высокого качества, пользующийся устойчивым спросом, она конкурентоспособна и рентабельна.

На каждом предприятии на качество продукции влияют внутренние и внешние факторы.

Внутренние факторы:

- Технические факторы. Внедрение технических и технологических новаций составляет материальную основу для выпуска конкурентоспособной продукции.

- Организационные факторы. Связаны с совершенствованием организации производства и труда, повышением производственной дисциплины и ответственности, обеспечением культуры производства и соответствующего уровня квалификации персонала, внедрением системы сертификации, улучшением работы службы ОТК и другими организационными мерами.

- Экономические факторы. Обусловлены затратами на выпуск и реализацию продукции, политикой ценообразования и системой экономического стимулирования персонала на производство качественной продукции.

- Социально-психологические факторы. Влияют на создание здорового социально-психологического условий в коллективе, нормальных условий работы, воспитание у персонала духа гордости за марку своего предприятия, моральное стимулирование работников за добросовестное отношение к работе.

К внешним факторам относятся в первую очередь: требования покупателей; конкуренция; нормативные документы в области качества продукции; обеспечение имиджа фирмы в среде покупателей, деловых людей и т.д.

В основном все факторы, как внутренние, так и внешние, тесно связаны между собой и влияют на качество продукции.

Необходимо отметить, что на каждом этапе развития предприятия степень влияния этих факторов неодинакова. Соответствующие службы фирмы должны их ранжировать по степени влияния и отдавать предпочтение тем из них, которые в наибольшей степени влияют на качество продукции.

Известно, что неотъемлемой частью рыночной экономики является конкуренция, которая представляет собой значительную побудительную силу для ускорения НТП и выпуска конкурентоспособной продукции. Она заставляет не только внедрять новые технологии, но и наиболее рационально использовать имеющиеся ресурсы.

Качество услуги.

Разработка систем обязательной сертификации идет с учетом данной классификации услуг:

- техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств;
- ремонт и техническое обслуживание радиоэлектронной аппаратуры, бытовых машин и приборов;

- химическая чистка и крашение;

- туристические и гостиничные услуги;

- общественное питание;

- перевозки пассажиров автомобильным транспортом.

Для наиболее полной и достоверной оценки качества услуги необходимо:

- выявить свойства и показатели услуги, характеризующие ее качество;

- определить объективность и качество отражения выявленных свойств и показателей в нормативных документах на услуги;

- оценить факторы, влияющие на качество услуги на различных этапах ее оказания;

- разработать систему оперативного получения всех необходимых объективных данных о качестве услуги и ее конкурентоспособности на любом этапе процесса оказания услуги.

При подготовке обязательной и добровольной сертификации предъявляются особые требования к методическим подходам оценки качества услуг, которые должны обеспечивать:

- возможность комплексного анализа и достоверной оценки всей совокупности потребительских свойств, безопасности и экологичности услуги;

- создание механизма защиты потребителя от недостоверной информации об услуге.

При выборе и установлении требований и показателей учитываются:

- непосредственный контакт исполнителя и потребителя в процессе оказания услуги;
- многообразие требований клиентов, усложняющее стандартизацию требований и методов обслуживания;
- высокий процент ручного труда, качество которого зависит от индивидуального характера работника.

Определяющим фактором формирования и оценки необходимого качества услуги является взаимодействие исполнителя и потребителя. Оно прослеживается на всех стадиях процесса оказания услуги – от формирования качества при создании и реализации услуги потребителю до ее потребления.

При определении состава свойств и показателей качества услуги, как объекта оценки, необходимо учитывать технические, экономические и социальные аспекты его проявления. При взаимодействии исполнителя и потребителя первостепенное внимание уделяется степени удовлетворения услугой определенных потребностей. По этому основополагающему признаку всю совокупность свойств, образующих качество услуги, по аналогии с продукцией следует разделить на три множества свойств услуги, определяющих:

- полезный эффект при ее потреблении (функциональная пригодность, эргономичность, эстетичность);
- затраты на ее создание и организацию потребления (технологичность);
- воздействие услуги на человека и окружающую среду (безопасность, экологичность).

Для оценки перечисленных свойств в ряду других используют и такой показатель качества услуги, как назначение (социальное и функциональное). Оно характеризует свойства услуги, определяющие ее социальную значимость и основные функции, для выполнения которых она предназначена.

Социальные показатели характеризуют соответствие услуги потребностям и обуславливают целесообразность ее предоставления и потребления. Функциональные показатели качества характеризуют соответствие услуги целевому назначению, ее способность служить средством удовлетворения определенной потребности – материальной, духовной и др. Этические характеризуют свойства услуги, проявляющиеся в процессе непосредственного общения потребителя услуги и исполнителя (профессиональная этика персонала, вежливость, тактичность и др.).

Качество менеджмента

Модель управления включает в себя следующие процессы (рис. 6.1):

- выработку решений, отбор и реализацию лучших из них;
- постановку реально достижимых целей;
- планирование взаимосвязанных мероприятий по достижению цели;
- корректировку принятых решений в связи с изменением условий;
- систематический контроль состояния хозяйственной деятельности;
- прогнозирование последствий решений и изменений условий деятельности, своевременную реакцию на ожидаемые последствия путем изменения планов и перераспределения имеющихся ресурсов.

Многие из указанных процессов управления могут быть формализованы и представлены в виде простых аналитических формул, графиков, которые достаточно точно отражают экономические связи между такими основными элементами производства, как объем выпуска продукции, финансовые ресурсы, затраты, цена, прибыль.

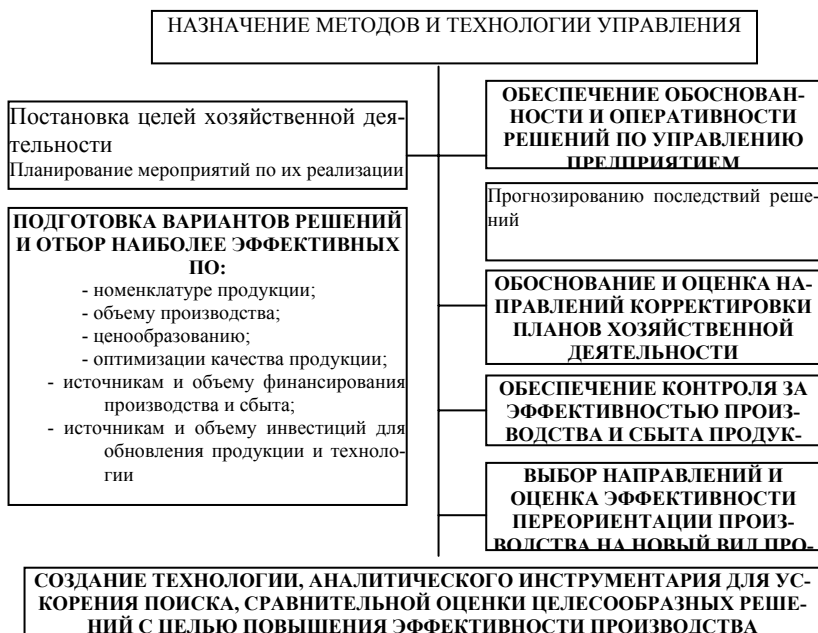


Рис. 6.1 Основные задачи методов и технологии управления предприятием

Уровень и качество управления предприятием могут быть измерены способностью персонала своевременно принимать рациональные решения, организовывать их выполнение в необходимые сроки, а результативность работы управленческого персонала должна определяться прибылью, экономическим эффектом использования производственных фондов предприятия.

Рациональность подготовки и принятия решений зависит от способа отбора и принятия решений, их обоснованности. Очевидно, что без применения аналитических моделей или их графических изображений трудно принять обоснованно решение для управления предприятием.

В состав методов и моделей для обеспечения принятия решений по управлению предприятиями необходимо включить типовые модели, отражающие долговременные закономерности взаимосвязей между основными экономическими элементами хозяйственного механизма предприятия:

- модели финансового функционирования и обеспеченности планируемого объекта производства и его связь с себестоимостью продукции, оптовой ценой, темпами реализации продукции, динамикой поступления выручки, прибылью, заработной платой, привлекаемыми кредитами, собственными резервными финансовыми средствами, платежами и т.д.;
- модели производства продукции (преобразования ресурсов в продукцию), обеспечения безубыточности и прибыльности производства;
- модели ценообразования выпускаемой продукции, формирования выручки в рассматриваемый период времени и оценки прибыли;
- методы распределения прибыли для обеспечения самофинансирования развития производства и обновления продукции;
- методы оптимизации качества продукции и оценки экономического эффекта от производства высококачественной продукции;
- рекомендации по применению технологий управления предприятиями и особенностями принятия решений в условиях стабильного производства и в условиях неравномерного производства и сбыта.

Сложные условия экономики предъявляют особые требования к технологии принятия решений, которая должна строиться на более гибких принципах с более частыми, чем в плановой экономике, пересмотрами, корректировками целей хозяйственной деятельности, номенклатуры, объема, цены продукции в зависимости от изменяющихся условий.

Качество жизнедеятельности. Проблемы качества жизни обсуждают как ученые и философы, так и политики. И это не случайно, так как качество жизни становится целью развития стран мирового сообщества в целом.

Исходные представления об уровнях благосостояния как определенных стандартах жизни формировались уже в работах экономистов А. Смита, Д. Рикардо. В современных условиях в содержание ка-

тегории "уровень жизни" включают не только потребительские блага (так называемая "корзина потребления"), но и условия труда, а также степень развития сферы обслуживания.

Уровень жизни воплощается в количестве и качестве потребляемых людьми благ и услуг – от потребности в пище, жилище, одежде, средствах передвижения до культуры быта, духовных потребностей. Все это и определяет условия жизнеобеспечения общества.

Качество жизни имеет довольно сложную структуру. Сюда включаются качество здоровья граждан, качество образования, качество природной среды. Для человека существенное значение имеет не только определенный уровень благосостояния, но и состояние природной среды, состояние здоровья, наличие свободного времени, духовности жизни. Если рост материального благополучия достигается ценой ухудшения экологических условий жизни, а иногда и потерями здоровья населения, то такая ориентированность развития общества противоречит качеству жизни.

Развитые страны стремятся не только включить в законодательные акты ориентированность на качество жизни, но и реально обеспечить условия для осуществления этой достойной цели. У людей существует законное стремление к достижению качества жизни во всех его проявлениях, и высшая цель политики состоит в учете этого стремления.

Современное человечество обеспокоено ростом заболеваний нервной системы, аллергических, сердечно-сосудистых, инфекционных и др. В этих условиях чрезвычайно важно правильно выработать качественные и количественные оценки состояния здоровья населения.

Среди множества факторов, воздействующих на здоровье людей, можно выделить факторы:

- природного характера, диапазон которых колеблется от космического до сугубо земного происхождения. Среди этих факторов выделяются геомагнитные, климатические и другие воздействия природы на организм человека;

- антропогенного характера, вызванные промышленной и сельскохозяйственной деятельностью людей. Они также по своему составу многообразны: от выбросов и загрязнений природной среды до вибраций и шумов;

- обусловленные стилем жизни, среди которых выделяются: малоподвижный образ жизни, избыток информационного воздействия и др.

Особо опасны для человеческого организма факторы, вызывающие в нем генетические изменения.

Медицина, как фундаментальная наука о здоровье человека, призвана обеспечивать процесс сохранения здоровья как основного показателя качества жизни, разрабатывать научно обоснованные модели систем жизнеобеспечения, направленные на формирование способности воспроизводства качества здоровья. Существует более ста определений важнейших компонентов человеческого здоровья. В преамбуле Устава Всемирной организации здравоохранения здоровье трактуется как полное физическое, духовное и социальное благополучие.

Образование – ключевой аспект качественной оценки жизнедеятельности и жизнеспособности общества. Будущее того или иного народа в первую очередь зависит от того, как решены вопросы образования. В последние десятилетия практически во всех странах мира широко развиваются сети образовательных учреждений.

Рост вложений в сферу образования – важнейший показатель уровня развития страны. Основная задача политики в сфере образования – увеличить интеллектуальные способности нации.

Качество образования основано на следующих ведущих принципах его организации:

- образование должно дать человеку, вступающему в активную социальную жизнь, определенный объем знаний нужного качества, сформировать у него интеллект определенного уровня, а также необходимые для активной деятельности навыки и умения;

- приоритетное значение в организации образования имеет принцип фундаментальности, ориентирующий на глубокое усвоение фундаментальных законов бытия, что позволяет специалисту быстрее и качественнее адаптироваться к новым условиям и новым формам деятельности;

- принцип гуманизации образования определяет значимость для системы образования формирования личности и ее социальных качеств;

- принцип непрерывности образования позволяет как обеспечить преемственность в системе образования, так и создать условия для постоянного совершенствования знания и навыков.

Данные принципы в их системной взаимосвязи выражают качественные стороны процесса образования, его ведущие приоритеты.

Функциональные качества природной среды раскрываются через принципы экологической деятельности человечества.

Принцип восстановления производительных сил окружающей среды и ее систем. Долгое время человек учился брать у природы – настало время платить долги. Ведущее значение в этих условиях имеет переориентация экологической деятельности человечества на восстановление природных сил, для чего созданы предпосылки.

Принцип комплексности предполагает сбалансированность всех звеньев экологической деятельности, учета всех факторов и интересов. Промышленность и сельское хозяйство, сельское хозяйство и строительство и т.п. – все они звенья единого процесса экологической деятельности человечества, который должен быть поставлен под контроль и стать регулируемым.

Этический принцип определяет нравственные основы экологической деятельности.

Необходимо действовать таким образом, чтобы окружающая среда составляла цель, а не только средство деятельности.

Таким образом, постоянное совершенствование многочисленных аспектов качества будет способствовать формированию более высокого интеллектуального и профессионального уровней человека, положительной тенденции экономического роста и как следствие – повышению жизненного уровня населения.

6.2 ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА

Для России последнее десятилетие XX века можно с уверенностью охарактеризовать как период весьма противоречивых преобразований. Объективная потребность интеграции страны в мировое экономическое пространство обострила внутренние противоречия в способах хозяйствования и привела к заметным последствиям не только в производственной, но и в образовательной сферах.

Наметилась тенденция увеличения отставания России от уровня передовых промышленно развитых стран мира. Для выравнивания необходимы взаимодействующие усилия граждан, предпринимателей, органов государственного управления, а также комплексный и координационный подход к проблемам.

Рост в промышленном секторе российской экономики одновременно обострил ряд проблем, важнейшими из которых являются:

- кадровая проблема – экономика испытывает дефицит в специалистах, владеющих теорией и практикой современного менеджмента, в особенности менеджмента качества, который является концептуальной основой современного менеджмента;

- проблема эффективности деятельности предприятий, тесно связанная с первой проблемой; низкая эффективность большинства предприятий в значительной степени обусловлена устаревшей организацией труда, организационно-управленческими технологиями, слабой ориентацией на удовлетворение запросов потребителей, что объясняется незначительными знаниями или неправильным внедрением технологий современного менеджмента качества;

- проблема развития высоких технологий, прежде всего информационных и инновационной деятельности; эта проблема во многом связана с доиндустриальным характером производства в данной сфере.

Перечисленные проблемы во многом связаны с недостаточным развитием методологии и технологий современного менеджмента качества. Фактически в настоящее время для России необходима разработка менеджмента качества, обслуживающая как промышленность, так и другие сферы экономики и обеспечивающая консультационные, инновационные, информационные образовательные услуги. Для создания системы менеджмента качества необходимы согласованные действия организаций, способных на развитие методологии и конкретных технологий менеджмента качества в промышленности и других сферах народного хозяйства. Основополагающее значение в этом процессе имеет высшая школа России, где сосредоточены основные кадры ученых и специалистов в данной сфере. Так, Министерством образования и науки Российской Федерации разрабатывается ряд программ в области управления и обеспечения качества товаров и услуг. В ходе реализации этих программ были созданы условия для решения проблемы настоящего периода – создания научно-методических разработок для промышленности страны.

В настоящее время осуществляются разработки в области методологии и технологии менеджмента качества в промышленности и образовании, а объектом применения полученных результатов стали передовые промышленные предприятия, научные организации, организации и учреждения системы образования. На первом этапе формирования индустрии менеджмента качества необходимо создать нормативное, научно-методическое обеспечение и инфраструктуру для эффективного выполнения других отраслевых программ в области менеджмента качества, экологического менеджмента и безопасности.

Важнейшим ресурсом любого хозяйствующего субъекта выступает человек. Основой человеческого потенциала выступает интеллектуальный уровень или уровень образования населения, который представляет основную составляющую социально-экономического развития любого государства.

Значительную роль в формировании интеллектуального и профессионального потенциалов человека играет высшая школа.

Качество образовательной деятельности высшего учебного заведения определяет конкурентоспособность образовательных услуг. Однако при внедрении системы менеджмента качества в вузе необходимо учитывать его специфику как типа организации и высшего образования как вида услуг:

- система менеджмента качества должна создаваться не только для образовательной деятельности, но и для воспитательной, научно-исследовательской, учебно-методической, так как они находятся в тесном взаимодействии и взаимопроникновении;

- необходимо четко определить, что является конечной продукцией вуза (профессиональные знания, навыки и умения специалистов, сами специалисты или др.);

- каковы параметры качества каждого вида продукции и параметры несоответствующей продукции;

- необходимо выяснить, кто является потребителем продукции (рынок рабочей силы, работодатели, общество в целом или др.);

- система менеджмента качества должна быть составной частью государственных требований к образовательной деятельности;

- при внедрении системы менеджмента качества необходимо учитывать специфику всего множества происходящих в вузе процессов и явлений;

- система менеджмента качества должна учитывать изменения в окружающем мире и адаптироваться к ним;

- в связи с развитием научно-технического прогресса необходимо предусматривать актуализацию содержания образования, требований к специалистам;

- система менеджмента качества должна охватывать этап распределения выпускников после окончания вуза, выделив его самостоятельным процессом, что позволит сделать подготовку выпускников более адресной, усилить сотрудничество специалистов, работодателей и вуза, повысить мотивацию студентов к обучению, привлечь дополнительные финансовые средства, реально воздействовать на экономику региона.

Решение актуальных проблем управления качеством образовательной деятельности требует формирования концептуальных подходов к совершенствованию его оценки на всех уровнях управления системой высшего образования – государственном, региональном и муниципальном.

На государственном уровне необходимо совершенствование системы показателей лицензирования, аттестации и аккредитации по ряду направлений:

- наряду с оценкой уровня развития ресурсного потенциала и реализации требований государственных образовательных стандартов Министерства образования и науки РФ целесообразным является проведение оценки организации и осуществления работ по обеспечению качества образовательной деятельности в вузе;

- основой для пересмотра и обновления государственных образовательных стандартов должны служить мониторинг ожиданий и запросов потребителей образовательных услуг, анализ и прогнозирование развития рынка труда и экономики в целом, изучение современных мировых тенденций изменения высшего образования.

Сбор, оценка и анализ информации о том, какими ресурсами обладает каждый вуз, каким образом осуществляется планирование и организация его деятельности, каковы ее результаты, какие условия предпринимаются вузом для непрерывного совершенствования своей деятельности – все это может

стать действенным инструментом государственной образовательной политики, обладающим также общественной значимостью.

На региональном уровне оценка качества образовательной деятельности заключается в определении эффективности проводимых мероприятий по поддержке высшей школы в регионе.

На уровне вуза должна быть сформулирована система оценки качества образовательной деятельности.

На рубеже веков качество стало единственной силой, способной привести хозяйствующие субъекты к успеху как на внутреннем, так и на международном рынках. Как было представлено в предыдущем параграфе категория "качество" имеет множество аспектов. Но все подходы к качеству нацелены на конечный продукт или товар. Когда рынки оказались насыщены, компании-производители осознали, что потребители оценивают не только качество товаров, но и прилагаемые к нему услуги. Реакция зарубежных производителей последовала незамедлительно – появилась концепция TQM (Total Quality Management – Всеобщее управление качеством).

В последнее время внедрение TQM в компаниях набирает обороты и принимает масштабный характер. Использование TQM помогает компаниям, что они делают плохо и как можно сделать это лучше. Компании, поддерживающие TQM, ставят перед собой цель непрерывного совершенствования через отслеживание и непрерывное использование достижений как конкурентов, так и мировой практики бизнеса.

TQM – система комплексного управления качеством, в основе которой лежит анализ деловых процессов.

К основным элементам TQM можно отнести: формирование стратегии компании; определение показателей качества деятельности; приемы улучшения принятия решений; механизмы контроля качества.

В качестве основных принципов TQM выделяют:

- постоянное отслеживание изменений во внешней и внутренней среде компании. Компаниям должно быть присуще умение прогнозировать изменения как во внешней, так и во внутренней ее среде;
- наличие эффективной работоспособной схемы процесса постоянного и непрерывного совершенствования как компании, так и ее конечной продукции посредством непрерывного улучшения ее деятельности;
- ориентированность на клиента или потребителя. Компании зависят от своих потребителей и поэтому должны понимать их текущие и будущие потребности и стремиться превзойти их ожидания;
- лидерство руководителя. Руководители обеспечивают единство целей и направления деятельности компании. Они должны создавать и поддерживать среду, в которой работники могут быть полностью вовлечены в решение задач организации;
- заинтересованность всего персонала компании в реализации мероприятий по достижению поставленных целей. Работники всех уровней составляют основу компании, и их полное вовлечение дает возможность компании с выгодой использовать их способности;
- использование процессного подхода при управлении качеством. Желаемый результат будет эффективнее, если деятельностью и соответствующими ресурсами управляют как процессом;
- использование системного подхода посредством выявления, понимания и управления системой взаимосвязанных процессов, направленных на достижение поставленной цели, повышают результативность и эффективность компании;
- определение издержек, связанных с поддержанием необходимого уровня качества;
- взаимовыгодные отношения с поставщиками. Организация и поставщики взаимозависимы. Выгодные отношения между ними способствуют расширению возможностей каждого из них создавать ценности;
- постоянная поддержка системы управления качеством.

Можно выделить следующие характерные аспекты концепции TQM:

- во-первых, первостепенной основой качества является человек, со своим поведением и потребностями. Человек рассматривается не как необходимый ресурс, а как личность, от гармонического развития которой, от заинтересованности ее в своей деятельности и деятельности организации зависит благосостояние компании;

– во-вторых, управление качеством – это не ограниченная предметными рамками узкая специфическая деятельность, а управление всей компанией, всеми аспектами ее жизнедеятельности в самом глобальном, существенном для ее жизнеспособности смысле;

– в-третьих, успеха добивается та организация, которая основывается на деятельности команд;

– в-четвертых, в основе управления качеством находится устранение не самих дефектов, а их глубинных причин.

Внедрение этих положений в практическую деятельность, безусловно, требует создания в организации особой среды и активного участия высшего руководства.

Важным представляется разработка документации качества. Это непременное условие внедрения принципов TQM. Конечная продукция компаний должна соответствовать установленным стандартам, но процесс должна контролировать сама компания. Каждая единица продукции должна проходить через жесткую систему контроля качества. Все записи результатов тестирования качества продукции должны подлежать архивации.

По оценке западных менеджеров, в качестве основных причин неудачной реализации системы TQM можно выделить:

- отсутствие обратной связи с потребителями;
- отсутствие у руководства компании ясных стратегических целей компании и недостаточная проработка направлений ее развития;
- отсутствие внимания к издержкам, связанным с поддержанием необходимого уровня качества;
- недостаточно уважительное отношение руководства к персоналу компании;
- отсутствие реальных измерителей эффективности деятельности персонала;
- отсутствие или непроработанность документации системы менеджмента качества.

Подготовка к внедрению TQM предполагает прежде всего осознание руководством компании необходимости объединения всего персонала для достижения целей компании. Возможно проведение анонимных опросов как управленческого, так и производственного персонала компании, цель которых - выявление нерешенных проблем, связанных с управлением компанией, в частности, возникающих у персонала при выполнении им своих обязанностей.

Таким образом, рассмотренные аспекты качества товаров и услуг являются основополагающими для экономики, и непрерывная ориентация на их совершенствование, улучшение качества профессиональной деятельности хозяйствующих субъектов позволит России выйти на новый, более перспективный уровень развития.