

ПРИЧИНЫ СНИЖЕНИЯ КАЧЕСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РОССИИ

Дмитренко М. А. – студент, Данильчик Т. Л. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Возрастание доли человеческого капитала в структуре национального богатства требует более полного учета физических, духовно-нравственных и социальных потребностей людей, обеспечения возможностей для каждого человека вести здоровую, полноценную, творческую, активную жизнь. Это ведет к необходимости формирования принципиально новой стратегии государственной политики, направленной на социальное развитие, на воспроизводство человеческого капитала и рост человеческого потенциала нации. Только повышая качество жизни, меняя требования к личностным характеристикам человека, государство и общество могут повысить качество человеческого капитала, от которого в современных условиях в первую очередь зависит уровень социально-экономического развития страны.

Проблема воспроизводства и повышения качества человеческого капитала становится крайне актуальной на всех уровнях управления: государственном, региональном и муниципальном.

Теория человеческого капитала сформировалась на рубеже 1950 – 1960-х годов, в основном благодаря усилиям американских экономистов из Чикагского университета – Г. Беккер, Т. Шульц и других. С тех пор понятие человеческого капитала стало общеупотребительным и прочно вошло в лексикон не только экономистов, но и политиков. В экономической теории под «человеческим капиталом» принято понимать запас знаний, навыков и способностей, которые есть у каждого человека и которые могут использоваться им либо в производственных, либо в потребительских целях. Капитал «человеческий», потому что воплощен в личности человека, «капитал», потому что является источником будущих доходов.

Основными видами инвестиций в человека считаются образование, производственная подготовка, охрана здоровья, миграция, поиск информации на рынке труда, рождение и воспитание детей. Образование и подготовка на производстве увеличивают объем человеческого капитала, охрана здоровья продлевает срок его «службы», миграция и поиск информации на рынке труда способствуют повышению цен за его услуги, рождение и воспитание детей воспроизводят его в следующем поколении. Однако в более узком, практическом смысле под инвестициями в человеческий капитал чаще всего понимаются затраты на образование и производственную подготовку, поскольку именно они представляют собой специализированный вид деятельности по формированию знаний, навыков и умений.

Отдачу от человеческого капитала можно рассматривать в различных аспектах. Во-первых, она может выступать как в денежной, так и в неденежной формах. Во-вторых, в ней можно выделить потребительскую и инвестиционную составляющие. Образование будет представлять непосредственную потребительскую ценность, если человек извлекает полезность из самого процесса обучения. В отличие от этого инвестиционная ценность образования определяется теми выгодами, которые оно способно приносить уже после окончания учебы. Можно также говорить о внутренних (частных) и внешних (экстернальных) эффектах, связанных с инвестициями в человека. Внутренние выгоды достаются ему самому, внешние – третьим лицам (например, повышенная склонность к благотворительности, присущая более образованным людям).

Анализ данных о запасе человеческого капитала показывает, что по формальным признакам Россия является одной из самых высокообразованных стран в мире. Так, среди россиян в возрасте 25 - 64 лет 89% имеют, по крайней мере, полное среднее образование – лучший показатель среди всех стран, вошедших в выборку ОЭСР. Для сравнения: в Бразилии аналогичный показатель составляет лишь 30%. Еще более поразительно, что в стране с таким сравнительно невысоким уровнем душевого ВВП как Россия свыше половины населения –

57% – имеют третичное образование. Это больше, чем у следующей за ней Канады, и в несколько раз выше, чем у других постсоциалистических стран. Еще благоприятнее выглядит образовательная структура занятого населения: и по доле работников с образованием не ниже верхнего уровня вторичного образования (94%), и по доле работников с третичным образованием (64%) Россия удерживает первое место в мире. Так, занятых с третичным образованием насчитывается в ней (в относительном выражении) примерно вдвое больше, чем в Великобритании, Германии или Франции.

В значительной мере это неожиданное «первенство» России обеспечивается сверхвысокой пропорцией лиц, имеющих третичное образование типа В (ССУЗы). Однако и по доле лиц с третичным образованием типа А (ВУЗы) Россия входит в десятку мировых лидеров. Так, среди стран, охватываемых статистикой ОЭСР, с результатом 21% она делит девятое-десятое место с Японией. По количеству исследователей на 1 млн. (взрослого) населения Россия также относится к числу стран-лидеров. Она оставляет далеко позади не только страны BRIC, но и другие страны с переходной экономикой. Многочисленный контингент исследователей Россия сохранила, несмотря на резкое сокращение занятости в сфере науки.

Если по уровню образования Россию можно отнести к числу стран-лидеров, то о качестве образования этого сказать нельзя. Нехватка финансовых ресурсов и многочисленные институциональные перемены привели к тому, что качество российского образования ухудшалось. Снижению академических стандартов обучения в системе высшего образования могло способствовать резкое - в два с половиной раза - увеличение численности студентов. О серьезном неблагополучии в этой области свидетельствуют как показатели затрат на образование, так и результаты стандартных международных тестовых испытаний.

По доле затрат на образование в ВВП (3,5 – 3,7% в последние годы) Россия заметно отстает не только от развитых, но и от большинства переходных стран. В относительном выражении она тратит на образование примерно столько же, сколько другие страны BRIC - Бразилия, Китай и Индия. Однако если выделить из всего третичного образования высшее образование (тип А), то окажется, что по относительным расходам на него Россия выглядит вполне достойно: с показателем 35% она опережает такие развитые страны, как Франция, Италия или Испания. Это явно указывает на то, что финансирование системы образования в России деформировано и смещено в пользу высшего образования (третичное типа А) в ущерб среднему. Естественно, это не может не оказывать отрицательного влияния на качество последнего. [3]

В воспроизводстве человеческого капитала сочетаются как позитивные, так и явно негативные тенденции. К числу последних, например, относится и формирование значительных социальных контингентов и выделение территорий, для которых характерна деградация человеческого капитала. Это понятие означает многослойный социальный феномен, складывающийся из целого ряда взаимосвязанных процессов, к числу которых относятся: депопуляция, и прежде всего сокращение численности населения в трудоспособном возрасте; ухудшение здоровья населения, саморазрушительное поведение (алкоголизм, курение, наркомания); нарастающая инвалидизация; падение трудовой морали и этики; утрата или "моральный износ" квалификации и образования; отсутствие возможностей или желания получить современное образование, повысить квалификацию или пройти переподготовку.

Деградация человеческого капитала имеет под собой и вполне определенную экономическую основу - бедность населения, т. е. состояние, когда совокупные доходы домохозяйств не обеспечивают даже простого воспроизводства рабочей силы. В большинстве регионов России основной причиной бедности была не только и даже не столько безработица, сколько низкая заработная плата.

Застойная бедность значительных по масштабам групп населения представляет наибольшую опасность. Для семей, длительное время живущих в бедности, характерны: вынужденный отказ от рождения детей, невозможность дать им нормальное образование,

скудное и нездоровое питание, недоступность современной медицинской помощи, психологические стрессы, ранние смерти в трудоспособном возрасте. [2]

На процесс воспроизводства трудоспособного населения оказывает влияние также социологический фактор «нового поколения». В условиях рыночной экономики произошли значительные перемены в системе жизненных ценностей молодежи, сформировавшие особый характер ее экономического поведения. Рост материальных запросов и экономических устремлений повышает требования к уровню образования, приводит к увеличению времени, затрачиваемого на обучение. Для улучшения материального положения молодые люди должны наращивать свой человеческий капитал, что ограничивает их экономическую активность. В то же время система социальной защиты не предоставляет гарантии трудоустройства, не обеспечивает адекватный уровень заработной платы и нормированный рабочий день квалифицированным специалистам. [1]

Таким образом, проблема воспроизводства человеческого капитала является довольно острой для РФ, прежде всего, она заключается в резком сокращении населения, которое обусловлено «демографическими волнами», высокой смертностью, низкой рождаемостью, а также нежеланием работать на низкооплачиваемых местах. Все это обуславливает дефицит работников, который в будущем будет только нарастать, в связи с этим, главными задачами государства являются, во-первых, повышение заработной платы, во-вторых, предоставление социальных гарантий населению, повышение социальных пособий, в-третьих, более активная поддержка молодежи и молодых специалистов. В настоящее время этим проблемам уделяется достаточно большое внимание, эти проблемы решаются с помощью национальных проектов, однако имеется много вопросов, которые остаются нерешенными.

Литература

1. Иванова Е. Воспроизводство трудоспособного населения как объект демографической политики// Федерализм. – 2007. – № 4. – С. 103–116.
2. Чернейко Д. Прогноз воспроизводства человеческого капитала – необходимый элемент экономической стратегии. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.chelt.ru/2001/3/cherneiko_3.html.
3. Эволюция человеческого капитала в России// Новости гуманитарных технологий. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/2007/807>.

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА БЕЗРАБОТИЦЫ В СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Дудникова А.Б. – студент, Бессонов Е.Н. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В условиях мирового кризиса проблема занятости стоит в разряде самых актуальных и в теоретическом, и в практическом плане, так как безработица представляет собой макроэкономическую проблему, оказывающую наиболее прямое и сильное воздействие на каждого человека. Потеря работы для большинства людей означает снижение жизненного уровня и наносит серьезную психологическую травму. Поэтому неудивительно, что проблема безработицы часто является предметом политических дискуссий и часто рассматривается неразрывно с трудовой занятостью населения.

Для снижения безработицы, регулирования и организации занятости населения на территории Российской Федерации создана Федеральная государственная служба занятости населения, деятельность которой направлена на:

- оценку состояния и прогноз развития занятости населения, информирование о положении на рынке труда;
- разработку и реализацию федеральной, территориальных и других целевых программ содействия занятости населения.

Целью данного исследования являлось изучение теорий безработицы, а так же проблем и путей регулирования безработицы и занятости в России в современных условиях.

В России существуют определенные критерии, которые четко представлены в ФЗ «О занятости населения в Российской Федерации» [1] и по которым человека официально относят к категории безработных: он должен проживать на территории РФ более 6 мес., не иметь заработка, быть зарегистрированным в службе занятости, быть готовым приступить к подходящей работе. Безработный имеет право на пособие и бесплатное обучение профессии. Статус безработного может получить и выпускник вуза.

Безработица – это незанятость в сфере народного хозяйства трудоспособного населения, желающего иметь работу. Трудоспособным считают тех, кто по возрасту и состоянию здоровья способен работать в народном хозяйстве (мужчины в возрасте 14 – 59 лет и женщины в возрасте 14 – 54 года).

Безработица является результатом несоответствия между спросом на рабочую силу и её предложением. Потерять работу и не найти возможности для применения своего труда – это бедствие не только для наемного работника, но и для общества в целом.

Безработица стала непременным спутником рыночной экономики. Уровень её непостоянен и меняется по ряду причин, но никогда не снижается до нуля.

На основе определения безработицы можно составить формулу, по которой вычисляется уровень безработицы:

Уровень безработицы = безработные/рабочая сила × 100% [2, С. 123].

При этом безработных подсчитывают на основе тех данных, которые предоставляют соответствующие органы и институты (например, во многих странах используется статистика бирж труда), а рабочая сила определяется как разница общего показателя численности населения страны и отдельных групп населения, которые составляют:

- лица, не достигшие трудоспособного возраста;
- лица, находящиеся в специальных учреждениях (местах заключения, психиатрических клиниках);
- лица, выбывшие из состава рабочей силы (пенсионеры, потерявшие трудоспособность).

При этом важно, что полученный показатель уровня безработицы носит чисто арифметический характер. Оценивая социально-экономические последствия безработицы, необходимо рассмотреть ее различные виды, которые оказывают разное влияние, как на экономику страны, так и на ее социальный климат. Классификация безработицы представлена основными видами безработицы:

- фрикционной;
- структурной;
- циклической.

Можно выделить следующие основные причины безработицы:

- избыток населения (в целом мировая экономика трудоизбыточна, и стремительный рост народонаселения способствует этому);
- установление ставок заработной платы выше равновесного уровня под давлением действий профсоюзов и социально-экономической активности населения;
- вытеснение труда капиталом в эпоху научно-технической революции;
- наличие монополии на рынке труда (предприятия-монополисты диктуют условия оплаты труда и занижают объем занятости);
- низкий платежеспособный спрос (отсутствие спроса на товары и услуги снижает спрос на труд, поскольку спрос на труд носит производный характер, а в результате этого возникает безработица)

В настоящее время эксперты сходятся во мнении, что рынок труда в 2009/2010 году претерпевает и будет претерпевать существенные изменения. Как отмечали аналитики, к концу 2009 года рынок кандидата снова должен был превратиться в рынок работодателя. Компании и предприятия начали избавляться от «балласта» в виде высокооплачиваемых сотрудников, которые работали, не так уж и хорошо, а так же работников, не имеющих

прямого отношения к производству и получению прибыли. Это административный персонал, маркетологи, пиарщики. Рост зарплат, который можно было наблюдать последние два года, остановился.

Пока кризис затронул не все сферы. В числе первых пострадавших оказались такие отрасли как: рынок финансовых услуг, в том числе страховщики, инвестиционные и лизинговые компании; строительство; металлургия; телекоммуникации; автомобильная отрасль; услуги (маркетинг, реклама, обучение - тренинги, поиск персонала).

К сожалению, простого пути сокращения безработицы не существует. Правительство не в состоянии ни сделать так, чтобы процесс поиска работы совершался мгновенно, ни существенно приблизить заработную плату к равновесному уровню. «Нулевая» безработица недостижима в рыночной экономике. Тем не менее, правительственная политика не является совершенно бессильной в борьбе за снижение уровня безработицы. Предполагается, что выбор той или иной политики способен существенно повлиять на уровень безработицы.

В рамках прогноза макроэкономического развития страны замминистра экономики Андрей Клепач приводит следующие прогнозируемые данные: рост безработицы в России приблизился во втором полугодии 2009 г. к 7,4 %, а общее число людей, потерявших работу в связи с кризисом, достигло 5,4 млн. человек.

Уровень регистрируемой безработицы к общему количеству граждан в трудоспособном возрасте в Алтайском крае на 15 апреля 2009 г. составил 3,7%. За период кризиса - с 1 октября 2008 г. по 15 апреля 2009 г. было зафиксировано, что 1154 организации края осуществляли процедуры по сокращению персонала (это 2% от общего количества организаций региона).

Из них более 36% осуществляют плановые мероприятия по оптимизации численности персонала и не связывают их с финансовым кризисом. Всего за период кризиса в этих организациях уволено в связи с сокращением численности лишь 5.686 человек (0,5% от общей численности работников, занятых в экономике края). Из них 204 человека уволено в период с 1 по 15 апреля.

Почти половина уволенных по сокращению численности, приходится на предприятия обрабатывающих производств (2584 человека). На 15 апреля трудоустроен каждый четвертый работник, попавший под официально регистрируемое сокращение (1425 человек).

Анализ показывает, что наиболее острой проблемой в настоящее время является обеспечение занятости граждан, потерявших работу или находящихся под риском увольнения.

По предварительной оценке, численность занятых в организациях края может сократиться до 40 тыс. человек. Наиболее крупное высвобождение прогнозируется в строительстве и стройиндустрии, машиностроительном комплексе, в сфере транспорта и связи. Увольнения работников в связи с проведением мероприятий по сокращению численности или штата работников в январе-феврале 2009 года были заявлены в объеме 3 тыс. человек. В крае принимаются дополнительные меры по стабилизации ситуации на рынке труда. Проводится работа по обеспечению соблюдения трудового законодательства в отношении работающих граждан, высвобождаемых работников, а также работников, находящихся под риском увольнения.

В условиях финансового кризиса во исполнение плана антикризисных мер, проводимых Администрацией края, принято решение об усилении мер поддержки малого и среднего бизнеса. Администрация края вошла с предложением в Минэкономразвития России о поддержке начинающих предпринимателей путем предоставления грантов для открытия собственного дела. Центр занятости населения г. Барнаул приобрел и планирует в ближайшее время установить в нескольких крупных торговых центрах города сенсорные информационные киоски.

Следует отметить, что безработица и занятость представляют собой макроэкономическую проблему, которая является одной из проблем существования рыночной экономики. Безработица представляет собой растрату трудовых ресурсов.

Потенциально безработные могли бы внести вклад в увеличение национального дохода, но не делают этого. Те, кто ищет работу, соответствующую их квалификации, радуются, когда они ее находят, а те, кто ждет рабочих мест на фирмах с зарплатой выше равновесного уровня, рады, когда там открывается вакансия. Ясно, что безработный предпочел бы быть работающим.

Литература:

1. Закон РФ от 19 апреля 1991 года № 1032-1 (ред. от 03.06.2009) «О занятости населения в Российской Федерации»//Собрание законодательства РФ. - № 17. 22.04.1996, ст. 1915.
2. Рофе А.И. Рынок труда: Учебник для вузов. – М.: Изд-во «МИК», 2006. – 272с.

ВИДЫ ДОХОДА НА КАПИТАЛ:ПРОЦЕНТНЫЙ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ

Дюков А.В. – студент, Рогач З.В. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Реальный капитал является одним из основных элементов общественного богатства. Сегодняшняя ценность капитала зависит от того, какие блага в будущем может принести его использование.

Капитал-весь производственно-технический аппарат, который люди создали для увеличения своих способностей и расширения возможностей изготовления необходимых благ.

Целью нашего исследования является дать точное разделение как на процентный и предпринимательский доход . В условиях рыночной экономики особую актуальность приобретает предпринимательская деятельность.

Для практического применения поставленных целей необходимо решить следующие задачи:

- Дать определение дохода на капитал.
- Определить что лежит в основе процентного дохода на капитал.
- Обозначить круг проблем, определить предпринимательский доход особо обратив внимание на финансовые риски.
- Обозначить соотношение мотивов в поведении предпринимателя.

По Фишеру: капитал есть не что иное, как дисконтированный доход (текущая стоимость будущих доходов (разности поступлений и затрат) за минусом затрат текущего периода. Суть критерия состоит в сравнении текущей стоимости будущих денежных поступлений от реализации проекта с инвестиционными расходами, необходимыми для его реализации)состоит из:

- зданий и сооружений производственного назначения;
- станков и оборудования; железных дорог и портов;
- складов и трубопроводов

процент - доход каждого фактора производства, которым вознаграждается его владелец.

Доход на капитал будет получен лишь в том случае, если собственник капитала передаст его предпринимателю для использования (или сам станет предпринимателем).

Доход это денежная сумма регулярно и законно поступающая в непосредственное распоряжение субъекта рыночных отношений. При этом необходимо подчеркнуть следующие моменты:

1. Доход как правило представлен деньгами;
2. регулярность получения;
3. критерий законности.

При этом капитал, ссужаемый на время, должен вернуться с приращением. Этот прирост возвращается собственнику и называется процент.

Доход бывает:

А) Процентный — это доход на вложенный в бизнес капитал. В основе этого дохода лежат издержки альтернативного использования капитала.

Размер процентного дохода определяется ставкой процента, т. е. ценой, которую банк или другой заемщик должен заплатить кредитору за пользование деньгами в течение какого-то периода времени.

Экономической основой процента является относительная неудовлетворенность текущих потребностей и проистекающая из этого более высокая оценка "сегодняшних благ" по сравнению с "благами будущими".

Тот, кто получает любые ресурсы сегодня, вместо того чтобы ждать до тех пор, пока он заработает деньги, на которые можно будет купить эти ресурсы, должен уплатить определенную цену за такую возможность. Эта цена и называется процентом. Поэтому люди платят процент тогда, когда занимают деньги. Они обещают кредитору вернуть через определенный период сумму большую, чем одалживаемая. Соотношение того, что будет возвращено, и того, что получено сейчас, определяет ставку процента.

Использование в настоящий момент недостающих человеку благ повышает степень удовлетворения его потребностей, расширяет спектр его возможностей. Если речь идет о ресурсах, то распоряжение ими в настоящий момент позволяет людям предпринять действия, которые с течением времени могут привести к получению ими дополнительного дохода. Именно эта возможность побуждает людей занимать деньги и платить за кредит некоторую цену, называемую процентом.

Тот, кто предоставляет блага (ресурсы) в кредит, отказываясь от текущего потребления, вправе рассчитывать на определенную компенсацию в уплату за воздержание. В свою очередь, заемщик, получая возможность использовать ресурсы сегодня, должен за это заплатить. В конечном счете процент является платой за время, за "пользованием временем".

Б) предпринимательский доход (прибыль).

Под предпринимательским доходом понимается прибыль, приравненные к ней доходы или смешанный доход, определяемые за вычетом уплаченных предприятиями процентов и ренты и с добавлением полученных предприятием доходов от собственности.

Это дополнительный доход, доход от управления, излишек, получаемый предпринимателем, благодаря его природным качествам или особому умению анализировать и по-новому комбинировать факторы производства в зависимости от внешних условий.

Активным фактором в получении предпринимательского дохода является финансовый риск, возникающий в среде отношений предприятия с банками и другими финансовыми институтами. Финансовый риск предприятия определяется отношением величины заемных средств к величине собственных средств. Чем выше это отношение, тем в большей степени предприятие зависит от кредиторов, и, как следствие, больше финансовый риск, ибо прекращение кредитования или ужесточение условий кредита может привести к остановке производства.

Величина (степень) риска измеряется двумя критериями:

1. Среднее ожидаемое значение – то значение, величины события, которое связано с неопределенной ситуацией и измеряет результат, который ожидается в среднем.

2. Колеблемость (изменчивость) возможного результата, представляющая степень отклонения ожидаемого значения от средней величины. Для этого на практике применяются два критерия: «дисперсию» и «среднее квадратическое отклонение».

Финансовые риски уменьшают с помощью различных способов: избежание риска, удержание риска, передача риска, снижение степени риска.

К способам снижения степени финансового риска относят:

- Диверсификацию
- Страхование
- Приобретение дополнительной информации о выборе и результатах
- Лимитирование

Таким образом, предпринимательский доход складывается как бы из двух элементов:

1. Обычная прибыль делового человека
2. Излишек над обычной прибылью как форма общественного вознаграждения за проявленный инновационный доход, новаторство в производстве.

Всякий предприниматель выступает в качестве делового человека, но не всякий деловой человек может быть отнесен к категории предпринимателя.

Экономической основой процента является относительная неудовлетворенность текущих потребностей и проистекающая из этого более высокая оценка "сегодняшних благ" по сравнению с "благами будущими".

мотивы, в связи с которыми появляется процент:

а) психологический мотив - индивид недооценивает будущее и предпочитает удовлетворить свои потребности сегодня

б) экономический мотив - согласно которому текущие потребности кажутся более насущными, а ресурсы более редкими, чем будущие

в) технологический мотив - сегодняшние блага стоят больше, чем будущие, поскольку они могут быть использованы в производственных процессах

Все это и объясняет существование процента на капитал как цены за воздержание индивида от потребления благ сегодня была выдвинута общая теория процентной ставки, которая учитывает все факторы, оказывающие влияние на ее формирование. Таких факторов четыре:

1) предпочтение во времени, которое выражает нежелание хозяйственных субъектов откладывать на будущее потребности, которые можно удовлетворить в настоящем;

2) предельная производительность капитала, т. е. отдача, которую хозяйственный субъект надеется получить от использования дополнительного капитала;

3) предложение денег, связанное с кредитно-денежной политикой центрального банка;

4) предпочтение ликвидности, т. е. желание хозяйственных субъектов сохранить в своих руках ликвидные средства, которые можно превратить в любой момент в другие виды имущества.

Кроме рассмотренных четырех факторов, оказывающих влияние на формирование процентной ставки, некоторые экономисты предлагают учитывать фактор риска. Кредитор, предоставляя капитал, всегда рискует, и за этот риск он требует вознаграждения.

В современной экономике границы понятия капитала распространяются на физически осязаемые и неосязаемые объекты. Рынок факторов производства, специфика действующих здесь законов спроса и предложения устанавливают цену любой разновидности капитальных активов. Их ценой выступает тот доход, который они способны принести в результате использования, производственного применения. Обобщающим выражением дохода на капитал, капитальные активы выступает годовая процентная ставка, т.е. такая величина дохода, которая исчисляется за определенный период времени, чаще всего за год, в процентном отношении к величине применяемого капитала. Размер получаемого дохода выступает ценой капитала и капитальных активов, вплоть до таких форм, как наличные деньги, предоставляемые в ссуду, ценные бумаги и т.д. Формы капитала и капитальных активов разнообразны, однако рынок требует их единообразной оценки и соизмерения.

Общим знаменателем, к которому сводят стоимость капитала в форме любого актива, выступает их денежная оценка. По существу, все экономические блага производственного назначения, будучи выраженными в денежной форме, приобретают вид капитального актива, обращающегося на рынке.

Своими исследованиями дохода на капитал пришел к следующим выводам:

1. Процент как доход на капитальные активы будет тем выше, чем выше производительность реальных экономических благ, представленных капитальными активами как факторами производства.

2. Для сложных производственных процессов в текущий момент или для осуществления их в будущем требуется накопление денежных средств, которые по мере превращения их в реальный капитал будут высокопроизводительными, а следовательно принесут более высокий доход в будущем. С этой целью осуществляется накопление капитала и его инвестирование.

3. Оценка прибыльности осуществляется на основе чистой производительности капитала, исчисляемой, во-первых, после всех платежей от прибыли, и, во-вторых, в сопоставлении с осуществленными затратами. Эффективный инвестиционный проект – это проект, годовой доход от которого не ниже рыночной нормы процента по любому другому капитальному активу, включая банковскую процентную ставку.

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МАЛЫХ ФИРМ

Котова Н. В. – студент, Данильчик Т.Л. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Малый бизнес вносит большой вклад в формирование материальной основы благосостояния и социальной стабильности всех индустриально развитых стран мира. Развитие малого бизнеса имеет большое значение для превращения экономики России в конкурентоспособную, использующую достижения научно-технического прогресса.

Ключ к экономической, социальной и политической мощи современного государства дают высокие технологии. Но дело не столько в самих технологиях, не столько в способности общества непрерывно их генерировать, сколько в умении передавать их на рынок, быстро превращать в нужную потребителям продукцию и услуги. Например, Япония существенно потеснила США на глобальных рынках и быстро превратилась в одну из ведущих мировых держав именно благодаря наличию эффективного механизма коммерциализации технологий, благодаря своей более совершенной инновационной способности. Суть современной концепции механизма коммерциализации технологий заключается в том, что передача технологий из науки в промышленность может быть эффективной лишь при активном сотрудничестве всех субъектов инновационной деятельности (ученых, разработчиков, инвесторов, предпринимателей, государственной власти и потребителей) и полной реализации разработчиком и изобретателем права интеллектуальной собственности.

Одной из форм реализации данного механизма можно считать создание и функционирование малого наукоемкого бизнеса. Предприятия малого бизнеса, будучи важнейшим субъектом инноваций, могут внести существенный вклад в развитие производства в технически передовых областях. В условиях «новой экономики», важнейшей составляющей которой наряду с информатизацией являются инновации, происходит расширенное вовлечение в инновационный процесс малого бизнеса при помощи венчурного капитала. Инновационная деятельность малых фирм создает базу для структурной перестройки всего хозяйства на наукоемкой основе. МИБ служит основным источником нововведений, генератором новых решений, и само его присутствие создает предпосылки к инновационному развитию экономики. При оценке инновационного потенциала малого бизнеса следует исходить из того, что малый бизнес инновационен по своей природе.

Этому способствуют следующие характеристики организаций малого бизнеса:

- большая гибкость малой фирмы при прочих равных условиях, мобильность и адаптивность, поскольку во главе фирмы часто стоит автор нововведения. Оба эти фактора дают преимущества прежде всего в быстро меняющихся условиях (будь то технологические изменения или экономическая среда в целом);
- многоплановый характер мотивации к инновационной деятельности, обусловленный экономическими и неэкономическими факторами;
- узкая специализация творческого поиска;
- немногочисленный персонал;

- ориентация на конечный результат;
- возможность идти на риск, что абсолютно неприемлемо для большинства крупных организаций;
- малые фирмы, работающие по аутсорсингу с крупными, оперативно реагируют на спрос к изменениям со стороны крупного бизнеса и становятся источниками инноваций в экономике;
- динамическая роль малого бизнеса как источника развития, значительно превышающая его относительно низкую эффективность;
- высокая производительность труда и малые издержки производства;
- высокая отдача на единицу денежных средств, вложенных в НИОКР. [1]

Многие товары, определяющие ныне лицо современного общества, появились благодаря именно малому наукоемкому бизнесу.

Основное преимущество малого бизнеса заключается в повышенной творческой инициативности, способности к быстрым переменам, самостоятельности в принятии главных решений, что позволяет получать выгоды от изменений во внешней среде, способствует созданию и внедрению новшеств. Характерна легкость, с которой вводят новшества многие небольшие компании. Они разрабатывают новые изделия, процессы и услуги со скоростью и эффективностью, которая не доступна крупным компаниям. В небольшой фирме обычно хорошо налажены коммуникации. Сотрудники постоянно находятся в контакте друг с другом, быстро приходят к общему мнению в оценке трудностей. Им приходится менять характер работы или дублировать друг друга, чтобы избавиться от критических «узких мест». Часто один и тот же человек выполняет многочисленные функции. Пересечение обязанностей помогает преодолению организационных барьеров, препятствующих инновационным процессам. Руководство малых компаний, как правило, терпимее относится к неудачам в работе своих сотрудников, понимая, что создавать новое нелегко. Успешно действующие компании предоставляют своим сотрудникам оплачиваемое время для проведения поисковых работ по рисковому проекту. [2]

Роль сектора малого предпринимательства в инновациях многогранна: с одной стороны, он обеспечивает инновационные процессы в экономике, способствуя совершенствованию производства и управления, с другой – будучи непосредственно вовлеченным в производство наукоемкой продукции (услуг), порождает спрос на новые разработки, обеспечивая непрерывный прогресс.

Приоритетное поле деятельности малых фирм – наукоемкие отрасли. К характерным особенностям наукоемких отраслей, определяющим их роль в экономике в целом, относятся: высокие темпы роста, в 3–4 раза превышающие темпы роста прочих отраслей хозяйства, что во многом обусловлено большей долей добавленной стоимости в конечной продукции; повышенная заработная плата работающих; крупные объемы экспорта и, что особенно важно, высокий инновационный потенциал, обслуживающий не только обладающую им отрасль, но и другие отрасли экономики, порождающий «цепную реакцию» нововведений в национальном и мировом хозяйстве. Наукоемкие отрасли, как правило, основаны на высоких технологиях; это требует, чтобы технологический уклад, формирующий основные технико-технологические решения отрасли, ее производственный потенциал относились к технологическим укладам высокого уровня.

К сожалению, в экономике современной России сформировались неблагоприятные тенденции развития малого инновационного бизнеса. Прежде всего, это касается проблемы деиндустриализации на уровне малого бизнеса: доля промышленных малых предприятий неуклонно снижается, опережающими темпами растет число торговых малых предприятий. Если учитывать то обстоятельство, что промышленность – это основная отрасль, воспринимающая нововведения, то за этой тенденцией просматривается возможный сценарий будущего страны, когда будут окончательно утрачены многие позиции, которые еще позволяют поддерживать наукоемкие производства.

Российская экономика и сфера научных и прикладных разработок подошли к рубежу, за которым простое сохранение существующей ситуации и сдерживание накопившихся диспропорций становится невозможным. Требуются кардинальные преобразования, прежде всего в инновационном секторе, которые позволят обеспечить перелив инвестиций в сферы наиболее эффективного приложения ресурсов и тем самым соединить процессы структурной политики и формирования конкурентного российского рынка.

Литература

1. Дынкин А.А. Мировой кризис – импульс для развития инноваций // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 4
2. Шулятьева Н.А. Малый бизнес в условиях рынка // Деньги и кредит. – 2007. – №1

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЫНКА ТРУДА

Пинус А.А.- студент, Рогач З.В. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Основой деятельности рынка труда является экономический интерес, как побудительный мотив к действию со стороны работодателя и со стороны наемного рабочего. Отметим основные обстоятельства, послужившие факторами осложнения проблемы:

- первый фактор состоит в том, что существенно расширились группы интересов.
- второй фактор связан с неупорядоченностью системы интересов и отсутствием устойчивой доминанты, которая выражала бы общезначимую для страны перспективу социально-экономического развития.
- третий фактор специфичен, поскольку все социальные интересы, от государственных до институциональных и частных, обусловлены личным или персональным интересом.

К сожалению, сейчас не столь редки факты, когда государственные служащие или руководители организации ставят личные интересы выше социальных. Корруптированность в экономическом аспекте есть следствие именно нарушения первичного и вторичного между различными интересами. Едва ли подобный феномен приобрел бы такой размах, если бы государственные интересы были первичны для государственных служащих не только формально, но и реально.

Вторым направлением является обеспечение распределения рабочей силы в соответствии со сложившимся общественным разделением. Концентрация спроса и предложения рабочей силы в центральных районах страны. В организации субъектов Российской Федерации Центрального федерального округа в I квартале 2008 г. были приняты на работу свыше 730 тыс. человек, или 26,8 процента общей численности вновь принятых работников в Российской Федерации. При этом около 380 тыс. рабочих мест в организациях оставались вакантными (3,7 процента списочной численности работников). В 2007 году миграционный прирост населения в округе составил 162 тыс. человек, из них почти 70 тыс. человек в Московской обл. и более 50 тыс. человек в г. Москве;

Отток трудоспособного населения из районов Сибири и Дальнего Востока. За 2002 - 2007 годы из этих районов выбыло свыше 740 тыс. человек, из которых около 75 процентов составляли граждане трудоспособного возраста;

Значительное превышение предложения рабочей силы над спросом на нее в республиках Северного Кавказа. В 2007 году в Республике Дагестан, Республике Ингушетия и Чеченской Республике не имели работу от 20 до 50 процентов трудоспособного населения. Доля длительно безработных в указанных республиках составляет свыше 60 процентов.

Поддержание динамического равновесия между спросом и предложением рабочей силы необходимо для модернизации производства, расширения применения новых наукоемких технологий и их развитие, что приводит к изменению профессионально-квалификационной

структуры спроса на рынке труда, повышению требований работодателей к качеству рабочей силы.

Несоответствие структуры профессионального образования актуальным и перспективным потребностям рынка труда по квалификационному уровню и профессиональной структуре привели к нехватке квалифицированных кадров по ряду профессий и специальностей.

Структура профессионального образования смещена в пользу высшей школы. Из 1,7 млн. студентов, поступивших в вузы в 2007 году, лишь 569 тыс. человек (33,5 процента) проходят обучение за счет бюджетных средств, с преимуществом трудоустройства после окончания обучения. В настоящее время около 834 тыс. человек (37,9 процента), окончивших образовательные учреждения, из числа молодежи в возрасте до 29 лет являются безработными.

Низкий уровень оплаты труда в ряде отраслей приводит к оттоку квалифицированных кадров в другие сектора экономики, снижению спроса на профессиональное образование по низкооплачиваемым специальностям и невозможности восполнить кадровый дефицит в перспективе.

На рынке России наиболее популярна работа менеджера. Устойчив спрос также на секретарей-референтов, главных бухгалтеров, программистов. Что касается структуры спроса, то наиболее активно привлекают новые кадры фирмы, работающие в торговле (40% запросов на специалистов), сфере услуг (35%), а также банки (11%). Формирование кадрового резерва – одно из условий поддержания рыночного равновесия; это достаточно трудоемкий процесс. Если сейчас вы активно займетесь развитием, то вам необходимо будет создать возможность для реализации полученных знаний и потенциала. Также один из очевидных рисков – это реакция работающих в компании сотрудников на резервистов. "Часто у руководителей различных уровней существует трудно преодолимый страх за свое место в компании, за свою компетентность, ведь для замещения занимаемой ими должности готовят более профессиональных кандидатов. Немного о внешнем кадровом резерве. По сути, внешний кадровый резерв представляет собой базу данных, где хранится информация о кандидатах, которые могли бы заинтересовать компанию при условии наличия подходящих вакансий. Из двадцати резюме через два года можно будет найти координаты примерно 12-15 человек. Из них только трое или четверо согласятся прийти на встречу, чтобы выслушать предложение. Еще одного-двух кандидатов смогут порекомендовать те, кто отказался прийти на собеседование. Вся эта процедура, включая поиски устаревших контактов, телефонные переговоры и собеседования, займет не менее 25 часов рабочего времени без гарантии положительного результата. В то же время наиболее благодарными резервистами были, есть и будут студенты вузов, которых время от времени можно привлекать к выполнению несложных поручений. Их основной плюс: во время учебы они не находятся в активном поиске работы.

Дефицит кадров в более-менее значительных масштабах носит локальный характер, и затрагивает в первую очередь две категории работников – высококвалифицированных специалистов линейных подразделений и квалифицированных рабочих. Около 40% предприятий промышленности, строительства и транспорта испытывают недостаток квалифицированных рабочих, а в сфере деловых услуг, торговли и связи преобладает дефицит специалистов с высшим образованием, занятых основной производственной деятельностью (около 20%).

При наличии рациональной занятости уровень так называемой *естественной безработицы*, измеряемой долей безработных в трудоспособном населении, постоянно меняется. Американские экономисты считают, что в 40-е годы она составляла 2%, в 60-е – 4%, в настоящее время – 5-6%. При таком, можно сказать, нормальном уровне безработицы полная занятость составляет 94-95% трудоспособного населения.

Эффективная занятость означает ее соответствие определенным рыночным ожиданиям, нормативам, стандартам.

Если эти соотношения "примерить" к Самарской области, где за десять пореформенных лет уровень занятости населения снизился до 72%, то приходится констатировать, что он ниже эффективного на 22 процентных пункта. Что касается уровня оплаты труда, то он явно занижен. Другого, собственно, ждать не приходится, если учесть масштабы сокращения численности занятых, которое произошло в сфере материального производства. Если же сопоставить динамику этих показателей, то в среднем по области при падении производства на 43,6% занятость уменьшилась только на 30,9%.

Следующее направление – доход работников. Установление уровня заработной платы под воздействием изменяющейся конъюнктуры на рынке труда стимулирует работников к освоению тех профессий, на которые возрастает спрос под воздействием структурной перестройки и требований научно-технического прогресса. При этом наличие свободного рыночного выбора той или иной профессии разрешает противоречие между общественной целесообразностью и личным интересом работников в использовании своих способностей. Если цена труда на конкурентном рынке окажется выше равновесного значения, то возникнет избыток предложения данного вида труда, что приведет к снижению уровня его цены. И, наоборот, при занижении цены труда по сравнению с конкурентной возникнет недостаток наемных работников под намеченные работодателем объемы производства, в результате чего будет повышаться уровень цены труда до рыночного равновесия. На рынке существуют гарантии по заработной плате, установленные государством или соглашениями между работодателями и профсоюзами, которые не позволяют устанавливать заработную плату ниже определенного уровня.

Стоимость воспроизводства рабочей силы определяется фондом жизненных средств, который дифференцирован и зависит от потребностей работника, определяемых затратами физического и умственного труда в процессе его деятельности. В свою очередь, стоимость воспроизводства рабочей силы зависит не только от потребностей работника, но и уровня валового национального продукта.

В условиях сокращения производства актуальным является повышение квалификации и переподготовка персонала. В большинстве обследованных отраслей около 70% работодателей заявили об этом. Аутсайдерами являются предприятия торговли, где только 56% опрошенных предприятий указали, что занимались повышением квалификации, переподготовкой сотрудников.

В промышленности, в строительстве, как и предполагалось, большая часть предприятий организовывали переподготовку квалифицированных рабочих (около 50% предприятий), а также специалистов (54% предприятий). Переподготовкой специалистов активнее всего занимались в сфере деловых услуг (62% предприятий и в связи (68%).

Особое место в проблеме переподготовки и повышения квалификации кадров занимает **работа с вновь принятым персоналом**. Опрос показал, что ежегодно около 70% опрошенных руководителей принимают на работу квалифицированных рабочих, около 40% - служащих, примерно 35-40% - руководителей и исполнителей высшей квалификации. Наибольший спрос на выпускников предъявляют промышленные предприятия (на 76% предприятий промышленности в 2005 году были приняты выпускники), а наименьшей - предприятия торговли (58%). Наиболее активным «потребителем» только что закончивших обучение работников является крупный бизнес - 90% предприятий с численностью занятых свыше 1500 человек принимали на работу выпускников ВУЗов (в среднем - 54%).

В заключении формулируем требования к наемным работникам, которые предъявляет средний российский работодатель.

1. **Запись в трудовой книжке, как рекомендация и характеристики работника.**

2. Накопленный трудовой опыт – это самая ценная и информативная характеристика потенциального работника.

3. Свидетельство о профессиональном образовании также является, по мнению всех работодателей, обязательным условием для современного наемного работника. Кроме того, любой дополнительный сертификат о профессиональном образовании, в том числе и диплом

о втором высшем образовании, ценится работодателем, поскольку является косвенным свидетельством активности работника, его нацеленности на карьерный рост, умения приобретать знания.

4. Репутация, известность учебного заведения, выдавшего диплом, только для четверти работодателей имеет первостепенное значение при оценке работника, в то время как для каждого десятого вообще не имеет значения. Набор курсов, дисциплин, которые прослушал выпускник в ходе обучения в ВУЗе, имеет первостепенное значение для 10% работодателей; оценки, указанные в дипломе - для 8% (четверть работодателей вообще не принимают эту информацию во внимание). Для сравнения: записи в трудовой книжке имеют первостепенное значение для 54% опрошенных работодателей, отзывы и рекомендации с прошлых мест работы - для 38%, сертификаты прохождения учебных курсов/стажировок в ведущих компаниях отрасли - 25%.

ЦЕНА НА РЫНКЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ И ЕЕ СТРУКТУРА

Пунина М.А. – студент, Рогач З.В. – к.э.н., доцент

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

На рынке в обменные отношения вступают два лица - продавец и покупатель. Каждый из них приходит на рынок с диаметрально противоположными интересами. Продавец желает продать товар подороже, покупатель - купить товар подешевле. Следовательно, рынок - это всегда борьба интересов, цена является безличностным сигналом, с одной стороны, а с другой, для покупателя она является материальной основой реализации интереса, а для продавца – получение выгоды в форме прибыли от реализации своей продукции. В результате этой борьбы и продавец, и покупатель приходят к единому интересу, т.е. обмениваются товарами по единому эквиваленту, в основе которого лежат общественно необходимые затраты труда по их производству – а именно, стоимость. В этом и заключается новизна поставленной нами проблемы, и она особо актуальна в условиях рынка.

Целью нашего исследования является сравнение цен на продовольственные товары, установленные программой «Контрольная закупка» и местными товаропроизводителями.

Для решения поставленной цели необходимо определить:

1. структуру цены и ее ценообразующие факторы
2. сформулировать порядок ценообразования на продовольственные товары
3. рассмотреть цены «Контрольной закупки» и местных товаропроизводителей на молочную продукцию

В процессе управления финансовой системой предприятия решаются вопросы получения финансовых ресурсов, их управления и использования. Основой деятельности предприятия является производство, и соответственно движение денежных средств, которое обусловлено материальными ресурсами: закупкой материалов, топлива, выдачей заработной платы работникам, что и составляет себестоимость продукта. Деньги, затраченные предприятием, возвращаются туда в форме выручки от реализации продукции, то есть посредством цены, которую готовы заплатить покупатели.

Ценообразование включает различные стадии формирования цен при продвижении продукции от предприятия-изготовителя к конечному потребителю. И в данной работе мы рассмотрим механизм ценообразования на продукцию, виды цен на рынке, а также систему и структуру цены на продовольственные товары.

Закон стоимости (закон цен) - это объективный закон, регулирующий связи между товаропроизводителями, распределение и стимулирование общественного труда в условиях товарного производства, согласно которому товары на рынке обмениваются в соответствии с количеством и качеством затраченного на их производство труда.

Величина стоимости определяется временем, общественно необходимым для производства данного товара.

Производство (ед.)	Потребление (ед.)	Колебание цен	Реакция производства
50	100	Повышение	Расширяется
100	50	Снижение	Сокращается

Следует заметить, что отклонение цен от стоимости не нарушает самого закона стоимости, ибо, во-первых, эти отклонения незначительны, а, во-вторых, отклонения в сторону «плюс» уравниваются отклонениями в сторону «минус».

Маркс вывел следующую математическую зависимость: величина стоимости товара прямо пропорциональна количеству и обратно пропорционально производительной силе труда, находящего себе осуществление в товаре.

Из этого следует, что более производительный труд за данный промежуток времени всегда создаёт большую стоимость, чем менее производительный.

Цена – это фундаментальная экономическая категория, означающая количество денег, за которое продавец согласен продать, а покупатель готов купить единицу товара. Цена определенного количества товара составляет его стоимость, поэтому правомерно говорить о цене как денежной стоимости единицы товара.

Ценообразующие факторы в современных условиях рынка:

1. Затраты;
2. Ценность товара;
3. Спрос и его эластичность;
4. Конкуренция;
5. Государственное влияние.

Ценообразование - сложный и многоэтапный процесс, который можно представить в следующем виде.

1. Выбор цели.

Любая фирма должна прежде всего определить какую цель она преследует, выпуская конкретный товар. Если четко определены цели и положение товара на рынке, то проще и легче установить цену. Существует три основные цели ценовой политики предприятия: обеспечение сбыта, максимизация прибыли, удержание рынка.

2. Определение спроса.

Нельзя устранить этот важный этап, так как невозможно рассчитать цену, не изучив спрос на данный товар. Определяя величину спроса на свой товар, фирма должна провести его оценку при разных ценах и попытаться выяснить причины его изменения.

3. Анализ издержек.

Спрос на товар очерчивает верхний уровень цены, которую фирма может установить. Валовые издержки производства определяют минимальную ее величину.

4. Анализ цен конкурентов.

Каждая фирма должна знать цены на продукцию конкурентов и отличительные черты их товаров. С этой целью делаются сравнительные покупки, в результате которых проводится анализ цен, товаров и качества.

5. Выбор метода ценообразования.

Возможны три направления установления уровня цены: минимальный уровень цены, определяемый затратами; максимальный уровень цены, сформированный спросом; оптимально возможный уровень цены. Существует несколько основных методик расчета цены и в каждой фирма стремится учесть хотя бы одно из направлений установления цены.

6. Установление окончательной цены.

Это заключительный этап ценообразования. Остановив свой выбор на одной из перечисленных выше методик, фирма может приступить к расчету окончательной цены. При этом следует помнить, что цена должна учитывать психологическое восприятие покупателем товара фирмы. Например, для многих потребителей единственная информация о качестве товара заключена в цене, т.е. цена выступает показателем качества. Известно немало случаев, когда с ростом цен увеличивается объем сбыта. Назначаемую цену надо также проверить на соответствии ценового образа фирмы, проводимой ценовой политике.

И, наконец, необходимо прогнозировать реакцию конкурентов на предлагаемую цену, которая имеет следующие виды:

- Розничная цена

Розничной называется цена, которая устанавливается на товар, продаваемый в личное потребление в малых количествах. В соответствии с ГОСТ Р 51303-99 розничная цена определена как цена товара, реализуемого непосредственно населению для личного, семейного, домашнего использования по договору розничной купли-продажи. Розничные цены включают издержки производства и обращения, прибыль предприятий, налоги и складываются с учётом ситуации на рынке.

- Оптовая цена

Оптовой (или отпускной) называется цена, которая устанавливается на товар, продаваемый крупными партиями (оптом). В соответствии с ГОСТ Р 51303-99 оптовая цена определена как цена товара, реализуемого продавцом или поставщиком покупателю с целью его последующей перепродажи или профессионального использования.

- Закупочная цена

Закупочная цена — вид оптовой цены, применяемый при закупках сельскохозяйственной продукции государством на внутреннем рынке. Закупочные цены дифференцируются в зависимости от качества продукции и с учётом географической сегментации рынка. В соответствии с ГОСТ Р 51303-99 закупочная цена определена как цена сельскохозяйственной продукции, закупаемой заготовителями у производителей по договорам контрактации.

Структура цены:

Цена = себестоимость + прибыль + торговая скидка + торговая наценка + торговая надбавка

Себестоимость – все издержки (затраты), понесённые предприятием на производство и реализацию (продажу) продукции или услуги.

Прибыль – превышение в денежном выражении доходов (выручки от товаров) над затратами на производство и сбыт этих товаров и услуг.

Торговая скидка – скидка с цены товара, предоставляемая продавцом покупателю в связи с условиями сделки и в зависимости от текущей конъюнктуры рынка.

Торговая наценка – часть договорной продажной цены, предназначенная на покрытие издержек обращения и получения прибыли.

Торговая надбавка – элемент цены продавца, обеспечивающий ему возмещение затрат по продаже товаров и получение прибыли.

Розничные цены на молочную продукцию города Барнаула

Молочный продукт	Розничные цены		Среднерозничная цена
	ОАО «Лакт»	ООО «Молочная сказка»	
Пакет молока 2,5 %	21,80	21,05	21,425
Пакет молока 3,2%	23,65	23,50	23,575
Пакет кефира 2,5%	17,90	16,00	16,950
Упаковка сметаны 20%	18,63	16,98	17,805

И теперь, подводя итоги, можно сказать, что в условиях рыночной экономики успех любого предприятия зависит от того, как правильно оно будет устанавливать цены на свои товары и услуги. Но это не так то просто сделать, потому что на цены оказывает существенное влияние комплекс политических, экономических, психологических и социальных факторов. Сегодня цена может определяться количеством затрат на производство товара, а завтра ее уровень может зависеть от психологии поведения покупателей. Следовательно, предприниматель при выборе цены на товар должен учитывать все факторы, влияющие на ее уровень, и устанавливать цену таким образом, чтобы она была доступна и удовлетворяла потребностям покупателя, и в тоже время, приносила прибыль товаропроизводителю.

Ценообразование – это достаточно сложный механизм, поэтому не имея необходимых теоретических и практических знаний зачастую допускаются серьезные просчеты при установлении цен, что ведет в ряде случаев к существенным убыткам, а иногда и к банкротству предприятия.

РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Рудникова Д.В. – студент, Данильчик Т.Л. – к. э. н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

На протяжении всей истории цивилизованного общества актуальной является проблема социального баланса, достижение которого возможно лишь при осуществлении продуманной социальной политики.

Социальная политика как явление сложное и многогранное опирается на целый ряд важнейших принципов:

- ✓ принцип социальной справедливости (обеспечение справедливого распределения доходов между членами общества);
- ✓ принцип социальной солидарности;
- ✓ принцип субсидиарности (обязывает государство создавать материальные условия для развития личности);
- ✓ принцип личной ответственности;
- ✓ принцип социального партнерства – является важным механизмом взаимосвязи социальной политики и рыночной экономики.
- ✓ принцип социального самоуправления – самостоятельность социальной общности в управлении собственными делами (примером социального самоуправления может служить создание Общественной палаты в 2005 году);
- ✓ принцип социального конформизма (согласованность, связь между социальной политикой и экономической политикой);
- ✓ принцип экономической самостоятельности местных органов управления (разграничение экономических полномочий субъектов федерального и местного уровней);
- ✓ принцип доверия. [1]

Социальная политика реализуется в таких областях экономики, как экономика труда и занятости, экономика образования и здравоохранения и т. п. [2]

В сфере труда социальная политика реализуется органами государственной власти, работодателями и профессиональными союзами, которые, представляя интересы наемных работников, являются самостоятельными субъектами социальных отношений. Сегодня в силу снижения уровня жизни большинства населения основными целями социальной политики на всех уровнях реализации являются защита трудовых и социально-экономических прав работников, прежде всего, увеличение заработной платы. Социальная политика профсоюзов является частью государственной социальной политики и играет в ней значительную роль. [3]

В 90-е годы была сформирована правовая база основных секторов социальной сферы, заложены основы законодательного регулирования социально-экономического положения основных слоев населения. Одновременно с этим происходило формирование новых элементов в социальной инфраструктуре, возникали неизвестные прежде учреждения социального обслуживания граждан, появлялись современные социальные технологии. Получили развитие новые отрасли знаний и деятельности: социальный менеджмент, социальная работа, социальная психология; появлялись новые профессии (социальный работник, социальный психолог, специалист социальной работы), по которым в ряде учебных заведений была организована профессиональная подготовка специалистов. [4]

Произошедшие изменения в социальной сфере позволили в определенной мере уменьшить негативные последствия экономических преобразований 90-х годов, снизить

накал социальных проблем, но не преодолеть их окончательно. Многие социальные обязательства, которые в это время государство приняло на себя, ввиду их финансовой необеспеченности оказались невыполненными. Предоставляемые льготы и гарантии отдельным категориям населения, предусмотренные в законодательстве о социальной защите ветеранов, инвалидов, жителей Крайнего Севера, военнослужащих, семей с детьми, не выполнялись в полном объеме, так как не соответствовали экономическим возможностям страны. В первой половине 1990-х гг. экономические преобразования происходили на фоне ухудшения демографической ситуации в стране, увеличения официально зарегистрированной и общей безработицы. Нарастала скрытая безработица на предприятиях, так как выбранная хозяйствующими субъектами модель приватизации сдерживала высвобождение работников. Расширение масштабов неполной занятости работников на предприятии, выразившееся в переводе их на неполное рабочее время, было тактическим шагом, позволившим не допустить массового выхода людей на открытый рынок труда, который был не готов к этому. В то же время проблема «загонялась внутрь», сохранение на предприятии излишней численности работников не позволяло проводить модернизацию экономики и интенсивно переводить производство на рыночные рельсы. [5]

В этой связи встал вопрос о реформировании отраслей социальной сферы. В частности, отработывались новые подходы к трудовым отношениям, развитию практики социального партнерства, было положено начало пенсионной реформе, основанной на переходе к радикально новым принципам пенсионной системы. [4]

Улучшение экономической ситуации в 2000-е годы позволило вновь вернуться к проведению реформ в социальной политике и деятельности социальных учреждений. В этот период происходит отработка подходов к кредитованию семей для приобретения жилья, предоставлению жилищных пособий, организации адресной социальной поддержки. Создается необходимая нормативная база для реализации федеральных законов «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» и «О государственной социальной помощи», заложивших правовую основу для использования прожиточного минимума при осуществлении мер социальной защиты населения. Установление величины прожиточного минимума в регионах предусматривает вступление в силу норм ряда федеральных законов, реализация которых непосредственно связана с социальной поддержкой и оказанием социальной помощи населению.

В самом начале 2000-х годов было положено начало кардинальному решению проблем эффективного использования бюджетных средств в социальной сфере, созданию рынка социальных услуг. Формирование тенденций к росту российской экономики позволило усилить социальный вектор в государственной политике. Была поставлена задача обеспечения эффективности социальной помощи малоимущим семьям и социального обслуживания населения, повышения качества предоставляемых социальных услуг, обеспечения свободы выбора граждан, пользующихся бесплатными или субсидируемыми социальными услугами. [4]

Определена демографическая стратегия развития российского общества. В 2001 году была разработана и одобрена Правительством РФ Концепция демографического развития РФ на период до 2015 года, в которой сформулированы важнейшие направления государственной политики РФ в области народонаселения, и План первоочередных мероприятий по ее реализации. В Концепции особое значение придается укреплению института семьи как базового элемента государства, в котором, по сути, обеспечивается и сохраняется потенциал развития общества. Важными составляющими этой деятельности являются:

- ✓ оказание социальных услуг семье;
- ✓ обеспеченность жильем, особенно молодых семей;
- ✓ государственная поддержка семей с детьми;
- ✓ охрана репродуктивного здоровья населения.

Для создания дееспособного российского государства требуется нормальное функционирование судебных органов, улучшение и доработка законодательных основ предпринимательской деятельности, защита собственности и прав акционеров, рациональное налоговое законодательство, становление гражданского общества и глубоких изменений в его взаимоотношениях с государством и многое другое. Переходное состояние российской экономики открывает благоприятные возможности для использования наиболее удачных и продуктивных решений и создания набора социально-экономических институтов, направленных на соблюдение всех принципов социальной политики, перечисленных выше.

Литература:

1. Худавердян В.Ц. Еще раз о принципах социальной политики//СОТИС. – 2005. – №6. – С.12-17.
2. Сидорина Т. Социальная политика – между экономикой и социологией. // Общественные науки и современность. – 2005. – № 6. – С. 111 – 120.
3. Гончарова Н.П. Социальная политика профсоюзов – новое направление в социально-трудовой сфере российского общества в условиях рыночных реформ.//Сибирский социологический вестник. – 2002. – № 2. – С. 84 – 87.
4. Григорьянц Г.Н. Социальная политика в контексте рыночных преобразований.// Социальная политика и социология. – 2007. – № 2. – С. 126 – 133.
5. Афанасьев С.В. Инновации подходов к механизму госрегулирования социально-экономических процессов в современной России. // Социальная политика и социология. – 2007. – № 2. – С. 121 – 125.

РОЛЬ РИСКОВ В ПРИНЯТИИ ИННОВАЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ

Серман Н. Б. – студент, Данильчик Т.Л. - к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Риск является неременным элементом реализации любого хозяйственного решения в силу того, что неопределенность – неизбежное условие ведения бизнеса. Предпринимательская деятельность всегда сопряжена с риском, который обусловлен наличием ряда факторов, воздействие которых на результаты деятельности нельзя заранее точно определить.

Для современной экономики России характерен неустойчивый экономический рост. Это состояние обусловлено недостаточным вниманием к процессу обновления производства, где инновационная составляющая, в силу ряда факторов, оказывается невысокой. Это неблагоприятно сказывается на всем воспроизводственном цикле. Нарастающий кризис инновационной деятельности и критическое положение в инвестиционной сфере лишней раз заставляют обращаться к проблеме инновационной активности как к важнейшему источнику нового качества экономического роста. Необходимость инновационного развития экономики и повышенная подверженность различным рискам инновационной деятельности делают особо актуальным исследование возможностей минимизации вероятных убытков предприятий, внедряющих нововведения.

Общеизвестно, что уровень современного экономического развития определяется не столько масштабами производства, сколько его инновационной направленностью и гибкостью управления. Инновационная направленность особенно важна в условиях перехода к рынку, ибо она наполняет экономический процесс реальной динамикой и эффективностью. В ходе структурной реформы в Российской Федерации остро стоит проблема стимулирования системных нововведений, начиная от фундаментальных исследований, стадий внедрения новых технологий, товаров и услуг и кончая коммерческим освоением подобных новшеств.

Высокий уровень издержек на научные исследования, повышение неопределенности и риска, связанных с выбором приоритетных технологий и продуктов, требуют единства действий промышленных, академических, правительственных и финансовых кругов. Для воплощения в жизнь стратегии научно-технического развития России необходима продуманная система финансирования и государственной поддержки нововведений.

Государство в условиях рынка не столь «всесильно», как при господстве плановой системы, поэтому очевидно, что при экономическом спаде риск инвестирования инновационных мероприятий, особенно в теоретические и фундаментальные исследования, может быть столь велик, что ставит под сомнение его финансовую целесообразность. Для предотвращения полного прекращения инвестирования следует четко определить доход, способный компенсировать данную степень риска, и использовать при этом дополнительные организационные, финансовые, а также законодательные и другие меры для оживления инновационной активности. Рыночные силы сами по себе не могут автоматически обеспечить согласование текущих и долгосрочных приоритетов в удовлетворении потребностей общества в нововведениях.

На современном этапе экономического развития России проблемы инновационной деятельности имеют первостепенное значение. За последнее время предпринято множество попыток укрепления государственной поддержки научных исследований, а также создания значительного числа инновационных фондов, в том числе и Российского фонда фундаментальных исследований. Однако, несмотря на большое количество принятых постановлений и организационных перемен, инновационный климат в России оставляет желать лучшего. [1]

Государственное, региональное и ведомственное финансирование и внимание к инновационным процессам играет важную роль. Но для стимулирования текущих и отраслевых научно-технических нововведений следует шире применять активно развивающиеся внебюджетные (в том числе пенсионные, страховые) фонды, а также частные и смешанные инновационные фонды и корпорации. Значительная часть инвестиций должна поступать через систему коммерческого кредитования и привлечения частных и институциональных инвесторов. Насыщенность же этого рынка финансовыми ресурсами непосредственно зависит от степени риска инвестора.

Инновационные проекты характеризуются высокой неопределенностью на всех стадиях инновационного цикла (и при первичной стадии проработки идеи, и при отборе проекта, и при реализации инновации).

Наряду с крупными в инновационной деятельности всегда существенную роль играют малые фирмы. В развитых странах они находятся на острие научно-технического прогресса. Даже в тех отраслях, где риск и неопределенность получения результатов максимальны, малый инновационный бизнес, потребляя от 2 до 5 % общего объема затрачиваемых на НИОКР средств, обеспечивает примерно половину всех крупнейших технологических нововведений. [2]

В отличие от крупных малые предприятия более подвержены риску, поэтому обычно их называют «рисковыми». Такое положение кроме всего прочего обусловлено высокой зависимостью малых предприятий от изменения внешней среды. Об уровне риска инновационной деятельности свидетельствует тот факт, что в среднем из каждых десяти фирм успеха добиваются лишь одна – две. Успешные ранние стадии инновационной деятельности вовсе не гарантируют успеха более поздних, и наоборот. В научно-технических проектах чаще можно столкнуться с неадекватностью полученной информации и мнения независимых экспертов. Нередки случаи, когда отвергнутые на первых этапах экспертизы инновационные проекты затем приносили разработчикам небывалый успех (например, компаниям «Бритиш Эйр-Лайнс», «Мицубиси», «Эпл» и многим другим). Вместе с тем, наиболее успешные проекты также не гарантированы от неудач, т. к. в любой момент их жизненного цикла они могут оказаться не защищенными от появления у конкурента более перспективной новинки. Не менее специфично для инновационного проекта, по сравнению с

традиционным, наличие вариантов модификации проекта на всех стадиях жизненного цикла. Если после отбора инвестиционного проекта «отрабатывается» лишь одно единственное решение, то инновационный проект требует новой переоценки и пересмотра со следующих фаз и в многочисленных контрольных точках.

Таким образом, инновация в своей основе характеризуется альтернативностью, неопределенностью и многовариантностью на всех стадиях. Нововведения могут давать обнадеживающие результаты на первой стадии разработки, но затем, при неясной ресурсной или технико-технологической перспективе, должны быть прекращены. Однако, инновационные проекты имеют то преимущество, что они могут быть прекращены при относительно меньших финансовых потерях на ранних стадиях разработки, а в случае удачи принести значительный доход. В этой ситуации предприниматель остается в выигрыше, и его риски полностью оправданы.

Литература

1. Глисин Ф.Ф., Лосев О.Н. Тенденции инновационной деятельности промышленных предприятий России // Инновации. – 2006. - № 2. – С.53–57
2. Оболенский В.П. Россия на пути к инновационному развитию/ В.П. Оболенский // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. № 9. – С.31–39

СОБСТВЕННОСТЬ КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ (НА ПРИМЕРЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА)

Соловьёв В.А. –студент, Рогач З.В. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Понятие «институт» широко вошло в экономическую теорию, однако в трактовке его содержания до сих пор сохраняются существенные разногласия. Главный «водораздел» проходит между теми, кто под институтами понимает устойчивый нормы и правила, определяющие поведение людей, и теми, кто считает, что институты – это организации (фирмы, учреждения, государство).

Мы полагаем, что по существу две данные позиции дополняют друг друга. Нормы и правила можно рассматривать как простые институты по отношению к организациям – сложным институтам. Собственность является экономическим институтом.

Когда одно лицо или коллектив приобретает те или иные предметы, создает новые вещи, он присваивает их как «свое имущество», «свою вещь». Поэтому все другие лица должны относиться к этим объектам как к чужим, им не принадлежащим. Разделение вещей на «свои» и «чужие» возможно только между людьми. Таким образом, собственность можно охарактеризовать как принадлежность материальных благ. Это составляет сущность складывающихся отношений собственности между людьми и коллективами.

Различают понятие «собственность» в экономическом и юридическом смысле: внутренний (экономический) и внешний (юридический), которые неразрывны и взаимообусловлены [1].

Собственность, как экономическая категория - это отношения индивидов, либо сообщества индивидов к принадлежащей им вещи, как к своей, которая выражается во владении, пользовании и распоряжении ею, а также в устранении воздействия всех иных субъектов в ту сферу хозяйственного господства, на которую распространяется власть собственника, т.е. происходит процесс перехода определенного предмета (земли, товара, капитала, рабочей силы) в собственность одного лица и его отчуждение от другого.

В обществе все основные отношения урегулированы правом. Это позволяет говорить о собственности не только как о социально-экономической, но и как о правовой категории. Права собственности определяются как нормативно-поведенческие отношения по поводу осуществления разнообразных процедур с собственностью, закреплены

законодательно и охватывают полномочия, как над материальными объектами, так и над правами человека [1].

С юридической стороны, собственность – это отношения субъектов собственности к ее объектам. Они детально определены частным правом Российской Федерации – Гражданским кодексом.

В результате навязывания государственным предприятиям некоммерческих операций, наличия гарантированной финансовой поддержки такие предприятия зачастую становятся менее эффективными в технико-экономическом и финансовом отношении, что выражается в относительно низкой производительности труда, высокой капиталоемкости, малой прибыльности, слабой восприимчивости к инновациям, содержании раздутого управленческого аппарата и в бюрократизме. Поэтому периодически к государству предъявляются претензии, решение которых требует разгосударствления. Обязанность государства в смешанной рыночной экономике – защита свободы личности, собственности и предпринимательства, что и пытается определить приватизация. Её волна, захлестнувшая мир в 80-е годы, к началу 90-х годов докатилась до берегов России. Уже в середине 1995г. количество приватизированных предприятий превысило количество неприватизированных, составив соответственно 50,5 и 49,5% их общего числа. Государственная и муниципальная собственность сократилась вдвое - с 91% в 1992 г. до 40% в 1999 г. В 1986-1991 гг. частная собственность утверждалась стихийно, полуполюгально, снизу. В 1992-1993 гг. власти максимально раскрыли шлюзы для массовой приватизации. Ежегодно получаемая государством сумма денег от приватизации предприятий была в несколько раз меньшей расходов бюджета на обслуживание внешнего долга. Можно считать, что все деньги, полученные государством за продажу предприятий в частные руки, ушли за рубеж в уплату процентов по внешнему долгу. В 90-х от приватизации более 133 тысяч предприятий доходы государства составили 65 млрд. рублей. За период 2000 – 2008 гг. приватизировано 9,55 тысяч предприятий, доход был почти в 10 раз больше.

Приватизация – по закону РФ «О приватизации государственных и муниципальных предприятий» - это приобретение у государства и муниципальных органов в частную собственность предприятий, цехов, производств, выделенных в самостоятельные предприятия, оборудования, зданий, других материальных активов предприятий, долей (паев, акций) государства и местных органов.

Цель приватизации заключалась в обеспечении условий для нормального функционирования будущей рыночной системы, формирование новых мотиваций и предпосылок для рационального изменения структуры производства как базовых условий повышения эффективности производства и роста национального дохода.

С переходом к денежной форме приватизации начался процесс концентрации прав собственности, что находит выражение в создании рыночных институтов, увеличилось количество фондовых и товарных бирж, банков, происходят изменения в структуре денежных доходов населения, увеличивается доля доходов от предпринимательской деятельности [2].

К сожалению, отмеченные позитивные сдвиги в экономике происходили на фоне глубоких негативных результатов проводимой приватизации. Основными из них являются: обвальный спад производства, резкое снижение жизненного уровня населения, усиление сырьевой ориентации экономики и рост зависимости от внешнего рынка, сокращение отечественного рынка для собственных товаропроизводителей [2].

Важнейшей частью экономических преобразований стала земельная реформа в сельском хозяйстве, воплотившая идею приватизации земель, отказа от исключительной государственной собственности и перехода к множеству форм собственности. Развитие процесса приватизации земель занимало и продолжает занимать ключевое место в развитии аграрного сектора экономики. Ее идея заключалась в реализации политики расформирования колхозов и совхозов России и передачи их земель на праве частной собственности сотням тысяч мелких крестьянских хозяйств. Считалось, что индивидуальная форма ведения

сельского хозяйства создаст конкурентную среду, способную обеспечить рост сельскохозяйственного производства. Право частной собственности в этом случае выступает в качестве гаранта стабильности и способно стимулировать заинтересованность сельскохозяйственного производителя бережно относиться к земле и рационально ее использовать.

Ожидания высокой эффективности крестьянских хозяйств не оправдались. Вся система жизненных условий в сельской местности не приспособлена к быстрому преобразованию колхозов и совхозов в частные крестьянские хозяйства: жилье, снабжение, коммуникации рассчитаны на крупные сельскохозяйственные предприятия. Не была разработана в достаточной степени и правовая основа реформ, необходимая для юридического оформления права частной собственности на земельную долю. Действовавшим на тот момент законодательством не предусматривалось существование такого организационного образования, как колхоз или совхоз. В результате все они оказались вне закона, треть земель, находящихся в распоряжении фермеров, пустует, брошена, заросла сорняками.

Сохраняется и потребительское отношение к использованию земли. Таким стало состояние нашего сельскохозяйственного производства в последние девять лет. В результате чего деревня, сельское хозяйство оказалось на грани разрушения, вымирания. Старые колхозы и совхозы были повсеместно разрушены, а нового ничего взамен не создано. Появились бросовые земли, то есть безнадзорные, никому “ненужные”, никак необрабатываемые, незасеваемые, пустующие.

Земельная реформа дала толчок и создала условия для интенсивного развития не столь значимого прежде института права собственности на землю. Главной причиной такого развития стало появление нескольких форм права собственности, заменивших исключительную государственную собственность на землю. Институт права собственности приобретает особое значение как в теории, так и в практике земельного права. Важным моментом в развитии данного института стало юридическое признание земли, собственно как и других природных объектов, недвижимым имуществом. В результате земля была включена в категорию объектов гражданских правоотношений по её использованию.

Содержание права частной, государственной, муниципальной и иных форм собственности на землю и иные природные объекты выражается в трех правомочиях:

- праве владения;
- праве пользования;
- праве распоряжения.

По данным Федеральной службы земельного кадастра России на долю сельскохозяйственных угодий приходится 12,9% всего земельного фонда страны. Но происходит сокращение площади с/х угодий, что напрямую связано с их исключением из с/х оборота. Народ продолжает покидать деревни и села. Этот процесс происходит более чем в шестидесяти субъектах РФ. Доля земель застройки, напротив, остается чрезвычайно малой. В собственности же граждан и юридических лиц находится 7,6% земельного фонда страны.

Право владения природными ресурсами предполагает обладание, удержание, господство над ними. Владение землей и природными объектами может быть полным и частичным. Полное владение бывает во всех случаях, когда природный объект находится на территории данного автономного образования. Если же объект географически расположен на территории нескольких субъектов РФ, то порядок владения осуществляется между ними по достигнутому соглашению, а при необходимости – с участием РФ. Право владения землей и иными природными объектами является абсолютным, т.е. распространяется на все земельные участки и природные объекты, находящиеся на территории соответствующих субъектов Федерации. Право выражается в хозяйственной и иной их эксплуатации, извлечении из них полезных свойств и использовании для иных целей удовлетворения потребностей общества. Право пользования осуществляется с соблюдением определенных правил, основополагающая конструкция которых введена Законом РФ “Об охране окружающей природной среды”, и которые конкретизируются в кодексах субъектов

Федерации и законах РФ об использовании и охране природных объектов; о животном мире; об охране атмосферного воздуха [3].

Таким образом, земля приобрела сложный правовой статус, став недвижимым имуществом особого рода, в котором сочетаются черты природного объекта и товарно-материальной ценности. Это означает, что земля теперь является объектом не только земельных отношений, но и гражданских. Признание земель недвижимым имуществом является формальным основанием для включения права собственности на землю в категорию вещных прав и распространения на данную область подходов, принципов и решений, применяемых к отношениям собственности на имущество в целом.

Литература

- 1 Экономическая теория: Учебник для ВУЗов / З.К. Океанова. - 5-е изд., перераб.и доп. - Дашков и К, 2009г., (с. 56-83).
2. Андреев В. Российская приватизация: подходы и последствия.// Вопросы экономики.- 2004.-№6.-С.57-79.
3. Экологическое право: Учебник / Б.В. Ерофеев. - 4-е изд. - ФОРУМ, 2009. - 400 с.

ТОВАРНОЕ ПРОИЗВОДСТВО – ИСХОДНЫЙ ПУНКТ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ОСНОВНОЙ ФОРМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ

Татаринцева С.В. - студентка, Рогач З. В. - к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Предпосылки для товарного производства формировались в процессе развития простого натурального хозяйства.

Продукт частного труда с конкретными затратами на его создание приравнивался к общественному труду через рынок и тем самым находил общественное признание. Тот, кому удавалось снизить индивидуальную стоимость своей продукции оказывался в выгодном положении и по сравнению с другими получал добавочную стоимость.

Другой, менее искусный, менее расторопный оказывался в худшем положении и, в конечном счете разорялся. Процесс расслоения товаропроизводителей является объективной реальностью, он закономерен. И эта закономерность проявляется в наших сегодняшних рыночных отношениях.

Целью нашего исследования является выявление товарного производства как основы формирования современной экономики. В этой связи мы должны решить следующие задачи:

1. Определить исторические условия, создавшие рынок и условия возникновения и развития рыночной экономики.
2. Показать этапы развития рынка.
3. Товарное производство как основа современной экономической жизни.

Исторические условия, создавшие рынок и его причины возникновения формируются в ходе длительного исторического процесса перехода от традиционной к рыночной экономике.

Важнейшими из них являются:

- Общественное разделение труда и специализация,
- развитие частной собственности на средства производства,
- личная заинтересованность производителей и собственников,
- свобода выбора и свобода передвижения факторов производства,
- государственное вмешательство в экономику,
- нравственные нормы.

Первое: общественное разделение труда, возникшее в глубокой древности. История знает ряд крупных ступеней общественного разделения труда:

1. отделение скотоводства от земледелия,

2. выделение ремесла как самостоятельной отрасли,
3. выделение машинного производства

Разделение труда с неизбежностью требует обмена. Уже древние скотоводы нуждались в продуктах земледелия, а земледельцы отнюдь не были вегетарианцами. Обмен все более расширялся. Сначала он шел лишь внутри общины, затем возник межобщинный обмен. Первоначально он имел примитивные формы.

Начался обмен. Один продукт обменивался на другой без учета затрат необходимого рабочего времени. Здесь проявляются первые признаки бартера - одной из простейших форм обмена. Конечно, ему еще далеко до подлинного рынка.

Бартерный обмен приводит к высоким издержкам, связанным с поиском, и транзакционным издержкам. Другими словами, при натуральном обмене людям приходится тратить много времени на поиск, ведение переговоров и брать на себя другие значительные расходы в торговой деятельности.

Развитие обмена привело к появлению денег, которое расширило стимулы к производству тех или иных товаров специально для продажи. Только тогда и смогло появиться товарное производство в подлинном смысле слова, т.е. производство таких изделий, которые нужны их производителю не для собственного потребления, а в качестве носителя стоимости, позволяющего получить взамен десятки других нужных для него предметов. Иными словами, появилось производство на рынок, для удовлетворения потребностей других людей.

Никто не хочет проиграть, т.е. хочет получить взамен своего товара эквивалентное количество другого. А такое стремление возникает на основе экономической обособленности интересов. Эта обособленность исторически возникает на базе частной собственности.

Для эффективного функционирования рыночного хозяйства необходима самостоятельность производителя, свобода предпринимательства.

Внерыночное регулирование хозяйства неизбежно в любой системе, однако чем меньше скован товаропроизводитель, тем больше простора для развития рыночных отношений.

В ходе развития товарно-денежных отношений шло первоначальное накопление капитала. С одной стороны накапливается капитал в руках определенных групп людей, с другой - в лице обездоленных формировался класс людей, работающих по найму. Основу капитализма и составляют частная собственность на средства производства и труд юридически независимых, свободных работников, которые, не имея в своем распоряжении средств производства, вынуждены продавать на рынке труда единственный товар - свою способность к труду.

Товарное хозяйство при капитализме, таким образом, расширяется, становится основной формой экономической жизни. Товарные отношения здесь пронизывают все сферы и функции общественного хозяйства, а товар превращается, как писал К. Маркс, в его элементарную "клеточку".

Свойственные натуральному хозяйству прямые экономические связи между производством и потреблением: "производство - распределение - потребление" сменяется при капитализме всеобщей опосредованной связью: "производство – обмен (купля / продажа) -потребление".

При развитом товарном производстве товарами становятся не только все продукты труда, но и факторы производства, в том числе и рабочая сила.

Основные экономические вопросы товарного производства:

1. Что производить
2. Как производить
3. Для кого производить (кто получит результат)

Рыночные отношения приобретают всеобщий характер. Происходит овеществление всей системы экономических отношений, возникает товарный фетишизм.

Мы живем в мире товаров и денег. Лишь очень незначительная часть наших потребностей удовлетворяется, минуя рынок без вхождения в отношения с другими людьми. Для приобретения товаров нужны деньги.

Продукт труда превращается в товар, а товар воплощает блага с силу того, что их объединяет полезность как способность вещи удовлетворить человеческую потребность.

Основой рыночной экономики является товарное производство. Рыночная организация экономики оказалась наиболее эффективной. Она требует от общества наименьших издержек при решении кардинальных экономических проблем. Производители и потребители товаров находят друг друга без всякого вмешательства извне, общаясь между собой на языке цен. Благодаря такому свободному поведению обеспечивается пропорциональность в хозяйственной деятельности: все ненужное, утратившее свою полезность отбрасывается не находя спроса, а нужное, прогрессивное получает простор и развитие.

Деньги - это особый специфический товар, с помощью которого осуществляется обмен. Люди принимают деньги в обмен на товары и услуги, которые они предоставляют в ожидании, что смогут затем обменять деньги на те товары и услуги, которые они хотят приобрести. В примитивных обществах, преобладал натуральный обмен, т.е. один товар обменивался на другой без посредства денег (Т-Т). По мере расширения обмена, особенно с возникновением общественного разделения труда между производителями продуктов в меновых операциях нарастали трудности. Наш продавец хотел бы обменять выловленную рыбу на тару для хранения

Развитие ремесел и особенно плавки металлов несколько упростило дело.

Обмен осуществляется уже по формуле Т- Д -Т.

Д-Т-Д' – всеобщая формула капитала

Самодвижущуюся, самовозрастающую стоимость К.Маркс и называл капиталом. Марксом дано и такое яркое определение капитала: "Превращая деньги в товары, которые служат вещественными элементами нового продукта, или факторами процесса труда, присоединяя к их мёртвой предметности живую рабочую силу, капиталист превращает стоимость – прошлый, овеществлённый, мёртвый труд – в капитал, в самовозрастающую стоимость...". Маркс дал такое определение капитала: "Обращающиеся деньги, употреблённые с производительной целью". Деньги, счёл Маркс, это одна из форм капитала. Именно они определяют его величину в численном выражении и потому они являются исходным и конечным пунктом процесса возрастания стоимости.

Современная рыночная система полностью основывается на товарно – денежных отношениях и предполагает, что рыночная экономика является формой экономической организации, единое рыночное пространство, которое обусловлено межотраслевыми и межрегиональными связями.

Роль основного регулятора экономических отношений играет рынок. В этой системе распределение ресурсов и формирование пропорций, удовлетворяющих общественные потребности, осуществляется через движение спроса и предложения, через систему цен и прибылей.

Нашими исследованиями подтверждается мысль, что товарное производство – исходный пункт возникновения рыночной экономики и определяет экономическое поведение субъектов рынка.

Товар – как первичная «клеточка» рыночного механизма определяет не только экономические отношения, но и все остальные, включая социально – психологические. Рыночная среда объединила в единый организм не только экономику нашей страны, но и других стран – мировую экономику.

Выбор модели рыночной экономики – это выбор системы методов государственного регулирования и воздействия на экономику страны.