

ДВУХУРОВНЕВЫЙ АНАЛИЗ СУЩНОСТИ ДОМОХОЗЯЙСТВА

Глебова О.В. – студент, Рогач З.В. – к.э.н., доцент

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Методологические проблемы при проведении двухуровневого анализа сущности домохозяйства весьма серьезны, так как наши способности, измерить величину человеческого капитала и его возможности, ограничены.

Благодаря своему сложному строению макроэкономика использует механизм взаимодействия. С одной стороны, речь идет о взаимодействии в рамках кооперации субъекта домохозяйства, с другой макроэкономика отражает взаимодействие множеств, представленных массовыми рынками. Это означает, что в пространстве субъектов макроэкономики его невозможно свести к традиционному государственному управлению, когда домохозяйство утверждает себя в качестве единственного или лидирующего субъекта, которому противостоят рынок и все общественные институты. Нерв макроэкономики взаимодействия – внутренняя конвергенция макросубъектов экономики, которая диверсифицируется на уровне общественной коммуникативной практики.

Задачи нашего исследования являются:

- рассмотреть эволюцию домохозяйства;
- место домохозяйства в движении ресурсов;
- выделить социально-демографические типы домохозяйств.

Домохозяйство активно включено в систему экономических отношений на макро- и микроэкономическом уровне. На микроэкономическом уровне домохозяйства рассматриваются, прежде всего, как потребители, которые, исходя из своих потребительских предпочтений, осуществляют покупку товаров (потребительских благ). При этом домохозяйства (потребители) максимизируют свою целевую функцию, т.е. максимизируют полезность (от потребления благ) при своем заданном бюджетном ограничении (доходе). Также они являются собственниками ресурсов, включая и рабочую силу.

В качестве домохозяйства можно рассматривать индивида, если он живет один и ведет домашнее хозяйство, семью, общину... Здесь главный признак – ведение общего хозяйства. В современном обществе основной вид домохозяйства – семья, которая способна производить ресурсы, покупать их, а также выносить на рынок труда основной фактор производства – такой экономический ресурс, как рабочая сила.

На I уровне имеют место эффекты, главным из которых является распределение времени между различными видами деятельности обусловлено соотношениями соответствующих величин маржинального дохода. Эффект замены при определении набора обязательных домашних работ. Если глава семьи («первичный» работник) обеспечивает получение зарплаты на уровне «выживания» и выше, то супруга может, например, отказаться от услуг детского сада и воспитывать ребенка сама. Эффект инноваций, когда членам домохозяйства удается рационализировать процессы выполнения различных видов необходимой деятельности. Эффект соглашения, в этом случае члены домохозяйств могут договориться о смене домашних рутин и привычек. Например, семья может отказаться от выращивания картофеля на собственном огороде, решив, что дешевле купить его на рынке.

Макроэкономика имеет дело с агрегированными показателями, поэтому рассматривает не отдельного индивида, а все население страны, выделяемое как по территориальному, так и по национальному признаку. На макроэкономическом уровне домохозяйства рассматриваются как «потребители», которые приобретают конечную продукцию, а значит, «инвестируют» экономику, национальное производство своим «совокупным доходом». Кроме того, домохозяйства выступают и в роли «сберегателей», то есть лиц, сберегающих денежные средства, временно выводящих их из экономического кругооборота, хранящих эти средства «на черный день», а значит, оказывающие непосредственное влияние на размер финансовых потоков в стране.

Необходимо добавить несколько слов об эволюционном понимании домохозяйств.

Эволюционное понимание домохозяйств исходит из учета его предшественников.

Стая Стадо (орда) Племя Община Домохозяйство

Стая не имеет вожаков, и она является временным образованием животных. Стадо - постоянное объединение животных. В стаде обычно появляется лидер, вожак. Такой гипотетический образ жизни людей иногда называют первобытной ордой. На их основе возникли племена. Первобытные племена жили присвоением даров природы и вели коллективный образ жизни.

В последующем первобытное племя распалось на отдельные роды имущественно обособленные патриархальные семьи, которые жили отдельно в форме соседской общины. Нормой образа жизни стали домохозяйства.

Формирование современных домохозяйств прошло ряд стадий, основные из которых связаны с развитием землевладения.

Домохозяйство отдельный человек или семья или группа семей, постоянно проживающих в данном месте и совместно обеспечивающих себя всем необходимым для жизни.

Хозяйствование □ труд □ потребление

В экономическом кругообороте домохозяйство является одним из основных субъектов рыночной экономики, что отражено на рисунке 1. Домохозяйства, поставляя необходимые ресурсы (труд, земля, капитал, предпринимательские способности), получают денежные доходы (заработную плату, ренту, процент, прибыль). Таким образом, реальный поток экономических благ дополняется встречным денежным потоком доходов и расходов.

На II уровне анализа кругооборота денежных, товарных и финансовых потоках, домохозяйства связаны с государством через налоги, с другой стороны они получают от него трансфертные платежи и субсидии. Кроме этого, правительство осуществляет на всех рынках крупные закупки как потребительского, так и производственного характера.

Основой домохозяйства является его бюджет. Комбинации различных источников доходов в домохозяйстве зависят от его состава и прежде всего от иждивенческой нагрузки работающих членов семьи, которая меняется на разных этапах жизненного цикла семьи. Поэтому были выделены следующие социально-демографические типы домохозяйств:

- 1) молодая семья без детей: непенсионеры без детей и все 30 лет и моложе;
- 2) молодая семья с детьми: непенсионеры с детьми и все взрослые 30 лет и моложе;
- 3) домохозяйства непенсионеров с детьми и есть взрослые старше 30 лет;
- 4) домохозяйства непенсионеров без детей и есть взрослые старше 30 лет;
- 5) смешанные домохозяйства непенсионеров и пенсионеров без детей;
- 6) смешанные домохозяйства непенсионеров и пенсионеров с детьми;
- 7) домохозяйства пенсионеров.

Число источников доходов и их сочетания меняются в домохозяйствах разного типа (таблица). Для домохозяйств, состоящих только из пенсионеров, основными источниками дохода закономерно выступают пенсии и ЕДВ вкуче с различными льготами. Третий по распространенности вид дохода — заработная плата — встречается примерно в каждом четвертом «чистом» домохозяйстве пенсионеров и характерен преимущественно для тех из них, в которых пенсионеры не достигли 65.

Смешанные домохозяйства пенсионеров и непенсионеров сочетают зарплаты и пенсии, дополняемые льготами либо ЕДВ. В тех из них, где есть также дети, набор источников наиболее разнообразен: к зарплате, пенсиям и льготам добавляются выплаты на детей, а также, хотя и в меньшей степени, стипендии; при этом среднее число источников достигает 3,1. Тем не менее, средний размер душевых доходов домохозяйства в этой группе самый низкий.

В семьях без пенсионеров основной источник доходов — заработная плата и иные доходы от трудовой деятельности. Льготы и ЕДВ, напротив, встречаются намного реже, чем в домохозяйствах с пенсионерами.

Различия в размере и сочетаниях источников доходов в разных типах домохозяйств без пенсионеров связаны, прежде всего, с наличием или отсутствием детей. В семьях с детьми размеры среднедушевых доходов ниже, а наиболее распространенными, после заработной

платы, источниками доходов становятся выплаты на детей (доля получателей выплат достигает 38% домохозяйств со взрослыми старше 30 лет и больше половины домохозяйств молодых семей).

Важным фактор, влияющим на комбинацию источников доходов в домохозяйстве без пенсионеров, является также возраст его членов. В молодых семьях, где нет ни одного взрослого старше 30 лет, выше доля тех, кто получает помощь родственников, очевидно, родителей. Почти все молодые семьи имеют доходы от занятости. Половина молодых семей с детьми также получает различные выплаты на детей, четверть — материальную помощь от родственников. У молодых семей без детей вторым по распространенности источником дохода выступает стипендия, а третьим — возврат долга (11%, или 40 семей), что может показаться странным, учитывая, что молодые семьи обычно сами выступают реципиентами помощи родственников. Однако, выдача денег в долг является элементом стратегии рантье, которая характерна и для обеспеченных молодых семей без детей, имеющих в среднем самые высокие душевые доходы.

Таким образом, если в пространстве микроэкономики четко разделены обязанности членов домохозяйств, то в макроэкономике оно — экономический субъект с социально-политическими функциями и только в этом смысле социальное, в отличие от других экономических субъектов.

Уровень благосостояния домохозяйства в первую очередь зависит от иждивенческой нагрузки на работающих членов семьи, которая меняется на разных этапах жизненного цикла. Наиболее сильными факторами, увеличивающими риски бедности домохозяйств, являются рождение ребенка и потеря занятости, которые часто сочетаются в семьях с детьми.

ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ И ПРОБЛЕМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Лелетко В.В. – студент, Шендрик М.В. – студент, Коврижных И.В. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Изучение проблемы повышения эффективности и используемых производительных сил реализуемых в современных условиях в форме человеческого капитала, выдвигается в разряд первоочередных задач в структуре социально-экономических исследований.

Человеческий капитал – это специфическая форма капитала, воплощенного в самом человеке. Это имеющийся у человека запас знаний, навыков, способностей, здоровья, мотиваций, которые содействуют росту его производительности труда и приносят ему доход в форме заработной платы или ренты.

Вложение в человеческий капитал становится важным активом обеспечивающим более высокий поток доходов на протяжении всей жизни. Именно поэтому исследование проблемы инвестиций в человеческий капитал интересно для молодежи. Причем размер человеческого капитала будет определяться не столько наличием соответствующего диплома, сколько теми знаниями, умениями и навыками, которые будут получены за годы обучения и в будущем.

Актуальность рассматриваемой проблемы связана с существующими проблемами функционирования рынка образовательных услуг в условиях внедрения инновационных технологий.

Новизна подхода к проблеме заключается в анализе и оценке выгодности инвестиций в человеческий капитал с точки зрения воспроизводственного процесса, при этом учитывается закон снижающейся предельной отдачи и стоимостной эффект вложений.

Авторы исследования при рассмотрении проблемы ставят перед собой задачу показать, что инвестиции в человеческий капитал и в высшее образование выгодны, если текущая стоимость будущих доходов превышает инвестиции в образование.

Человеческий капитал рассматривается как долговременный ресурс, прибыльность использования которого с течением времени, по мере накопления знаний и опыта, возрастают. Вложение в образование обеспечивает от 30% прироста национального дохода, что делает

выгодным увеличение государственной и частных инвестиций в развитие сфер, формирующих новые качества рабочей силы – особенно интеллектуальный потенциал и творческую активность.

Следует подчеркнуть, что человеческий капитал во второй половине XXв. рос более быстрыми темпами, чем вещественный. Развертывание научно-технического прогресса в индустриально развитых странах в центре данного процесса поставило человека. Все это стимулировало развитие отраслей, связанных с развитием способностей человека, а также исследование эффективных капиталовложений в эти отрасли.

Формирование теории человеческого капитала связано с работами Т. Шульца, Г. Беккера, Э. Денисона, Д. Минцера и других. Г. Беккер затрагивал проблему экономической эффективности образования, издержек упущенной выгоды. Т. Шульц на примере экономики США доказал, что доход от инвестиций в человеческий капитал больше, чем от инвестиций в физический капитал. Поэтому важно осуществлять инвестиции в образование, науку, здравоохранение в нашей стране. С. Струмилин дал количественную оценку факторов образования и вклад образования в бюджет государства и работника.

Сегодня роль человеческого капитала понимается по-новому. Он выступает главным фактором повышения конкурентоспособности и является самым ценным видом капитала. Резко вырос интерес экономической наук к человеческим способностям и креативности личности.

В развитие человеческого капитала россиян прямо или косвенно инвестируются средства государства, работодателей и самих работников. Рынок труда предъявляет новые требования к качеству рабочей силы, поэтому накопление человеческого капитала – это сложный процесс, часто приходится начинать заново. В период радикальных экономических реформ в России резко были обесценены знания, опыт, полученные в системе советского образования.

Человеческий капитал в широком смысле слова – это специфическая форма капитала, воплощенного в самом человеке. Человеческий капитал в узком смысле включает только общие и специальные знания, навыки, опыт и умение применить их в нужный момент. В реальной жизни отделить одно от другого сложно.

Структура вложений в человеческий капитал включает в себя следующие виды инвестиций: образование, подготовка на производстве, здравоохранение, мотивация, поиск информации, миграция, экология, здоровый образ жизни, культура и досуг.

Человеческий капитал по характеру содействия экономическому благосостоянию различается на потребительский (товары и образовательная деятельность) и производительный (создание технологий, средств производства и т.д.)

В литературе человеческий капитал имеет деление на специальный и общий. А также деление инвестиций в человеческий капитал на вещественный и невещественный.

Из всех видов инвестиций в человеческий капитал наиболее важным являются вложения в образование и здоровье, инвестиции в высшее образование способствует формированию высококвалифицированных специалистов. Источником вложения в человеческий капитал может выступать государство, регионы, отдельные фирмы, домохозяйство (индивиды), общественные фонды, образовательные учреждения. Многие фирмы считают инвестиции в человеческий капитал риском, так как специалист может уйти в другую сферу.

Отличительной чертой России является то, что еще многие люди живут на достаточно низком уровне, поэтому сложно говорить об инвестициях на поддержание здоровья, духовности. Ученые-демографы отличают закономерность, что продление жизни напрямую зависит от уровня образования и интеллекта человека.

Поэтому инвестиции в человеческий капитал – это инвестиции в дополнение качество жизни. При этом до 30 лет это должны быть инвестиции в качественное образование. Студентам и выпускникам ВУЗов это важно знать. В любом обучающем проекте до 80% знаний приходится на самостоятельное обучение. Это особенно касается профессии специалистов – исследователей, инженеров, учителей, экспертов по компьютерам. Так как в будущем придется непрерывно обновлять квалификацию.

С экономической точки зрения инвестиции в человеческий капитал – это затраты, произведённые в социальной сфере в целях будущего увеличения производительности труда и способности к росту будущего дохода как для носителей капитала, так и общества. Поэтому при анализе эффективности инвестиций в человеческий капитал общепринято использовать показатели социально-экономического развития страны или региона.

Экономическая теория разграничивает труд и капитал как факторы производства. Человеческому капиталу присущи черты обоих. При этом труд является непосредственным процессом использования человеческого капитала. Человеческий капитал, как и основной, изнашивается, амортизируется. Для него характерен закон снижающейся предельной отдачи: по мере роста знаний и навыков каждое следующее приращение делает всё меньший вклад в увеличение производительности.

Совокупный потенциальный эффект от наращивания человеческого капитала в процессе образования сокращается с уменьшением предстоящего периода трудовой деятельности, а альтернативные издержки растут по мере роста доходов. В отличие от основного капитала на эффективность человеческого капитала влияют субъективные факторы: психологические свойства и личностные мотивации.

Теория человеческого капитала объясняет, почему заработная плата работников должна расти с возрастом. В развитых странах, средняя максимальная зарплата достигается в возрасте 50-60 лет, после она снижается (фактор «износа капитала» – проблемы здоровья, устаревшие знания и навыки, пассивность и т.д.). В России средний максимальный доход приходится на возраст 31 - 37 лет после снижается. Это особенно характерно для людей с высшим образованием. В России одни накопили «свой человеческий капитал» в советское время, другие в период рыночных реформ. Людям из первой группы сегодня сложно, так как знания обесценились (опыт, образ жизни, менталитет, ценности, привычки взятые из другой системы). И приходится начинать все заново. Если в развитых странах самыми «капитализированными» на рынке труда являются люди старшего поколения, у нас наоборот.

Таким образом, процесс воспроизводства человеческого капитала как части национального богатства невозможен без соответствующих инвестиций. На микро уровне – это повышение квалификации, затраты домохозяйств на сохранение и восстановление человеческого капитала, государственные, социальные трансферы, социальные налоговые льготы.

Именно отрасли социальной сферы являются механизмом воспроизводства и амортизации человеческого капитала. Следует учитывать, что в цивилизованном мире человеческий капитал признаётся частью национального богатства и важным фактором экономического роста.

Инвестиции в человеческий капитал всегда предполагают стоимостной эффект для лица их осуществляющего. Для работника мотивацией к поддержанию здоровья и образования. Формированию профессиональных навыков является дифференциация доходов. Для фирмы вкладывающей деньги в развитие персонала, речь идет о производительности труда. Для общества в целом эффект выражается в поддержании конкурентоспособности национальной экономики.

Величина рентабельности вложений человека в создание научного капитала должна быть не ниже банковского процента по депозиту и тем более она не должна быть отрицательной. Наиболее благоприятными для студентов и молодых специалистов отраслями сегодня являются менеджмент и информационные технологии (ИТ). Именно в них студенты могут попытаться найти постоянную работу, причем на неполный рабочий день, даже на первом курсе обучения

Сегодня важно учитывать креативность будущих молодых специалистов. Это своего рода способность генерировать идеи из других идей. Отличительными признаками креативного человека являются мотивация, технические умения, постоянная работа, умение и желание жить в своем сообществе или культурной группе.

В России цена получения высшего образования в государственном ВУЗе с именем в настоящее время находится в пределах 1,2 – 5,0 тыс. дол. США в год, что соответствует «вил-

ке» от 6 до 25 тысяч дол. за весь период обучения.

В целом, существует зависимость между рентабельностью затрат на получение научной квалификации и разрывом в оплате труда «образованного» и «необразованного» работника. Данный вопрос в России один из актуальных. Получение высшего образования не ведет к автоматическому росту доходов человека. Поэтому возникает вопрос о целесообразности осуществления акций по повышению своего квалификационного статуса. В условиях платного образования, которое становится все более распространенным, данная проблема все более обостряется.

В условиях неэффективной системы хозяйствования не произошло полного развала сферы образования. Наоборот, склонность населения к получению образования сильно выросла. Именно начало 90-х годов явилось хорошим периодом для учебных заведений, работающих на платной основе, позже проявились негативы этого явления.

Таким образом, можно сделать вывод, что человеческий капитал – важный ресурс постиндустриального общества. При этом у человека есть два главных свойства: способности и потребности. Труд – это проявление способностей. Поэтому надо создавать условия для проявления и реализации способностей. С учетом внедрения инновационных технологий, если для бизнеса стимулом является прибыль, то для работника, инженера или ученого – это оплата труда. Только в условиях уверенности в завтрашнем дне человек сможет развить свой творческий потенциал. В центре внимания общества должен быть человек, с его интересами, потребностями и возможностями.

МЕТОДЫ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ

Маскалев И. О. - студент, Рогач З. В. - к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В настоящее время отечественная экономическая наука только формирует свой взгляд на теорию конкуренции и конкурентных преимуществ, поэтому некоторые её аспекты исследованы недостаточно полно и не систематизированы. Единого определения, раскрывающего сущность конкуренции, как термина, нет. Данное понятие применимо как для объектов конкурентных отношений (товар, услуга, продукт), так и для субъектов (фирмы, отрасли, страны и сам человек), между которыми происходит конкурентная борьба, ведущаяся за ограниченные ресурсы. Поскольку наукой, которая даёт ответ на вопрос о закономерностях поведения экономических субъектов в условиях конкурентной борьбы является экономическая теория, то мы будем рассматривать методы конкурентной борьбы в рамках рыночной конкуренции. Именно постановкой этой проблемы определяется актуальность и новизна нашего исследования.

Перед нами стоят следующие задачи:

дать определение рыночной конкуренции;
охарактеризовать методы конкурентной борьбы.

Рыночная конкуренция – это борьба за ограниченный объём платежеспособного спроса потребителя, которая ведется фирмами на доступных им сегментах рынка.

Из определения рыночной конкуренции можно вывести методы конкуренции.

Добросовестная или «честная» конкуренция. Под добросовестными методами конкурентной борьбы понимаются официально утверждённые и широко распространённые приёмы, которые предполагают цивилизованные взаимоотношения и обмен информацией между конкурентами, поиск совместных форм существования, выработку соглашений по спорным вопросам.

Добросовестные методы конкурентной борьбы включают ценовую и неценовую конкуренции. Они носят "законный" характер и ведут к выигрышу потребителя (он получает больше разнообразной продукции, более высокого качества, по более низким ценам).

Недобросовестные методы конкурентной борьбы. Под недобросовестной или «нечестной» конкуренцией понимаются способы укрепления рыночного положения фирмы, свя-

занные не с повышением качества и эффективности производства, а с использованием таких методов как:

- продажа по цене ниже себестоимости;
- установление дискриминационных цен или коммерческих условий;
- ложная информация и реклама, вводящая в заблуждение;
- недобросовестное копирование товаров конкурентов;
- нарушение качества, стандартов и условий поставок товаров;
- промышленный шпионаж и др.

От недобросовестной конкуренции выигрывают производители (продавцы), но не покупатели. Недобросовестная конкуренция запрещается законодательством (гражданскими и уголовными кодексами) большинства стран с рыночной экономикой.

Ценовая конкуренция. Кейнс выделял сферу ценовой конкуренции как пространство регулирующего действия переменных общей и первичной занятости, функционально сопряженной с оплатой и её динамикой. При этом единую систему представляют не только переменные, регулирующие рынок в макроэкономике, но и их параметры – мультипликаторы при переменных: предельной производительности капитала, процентной ставки (стоимости денег), стоимостного потенциала, занятости. Кейнс указывает на стремление мультипликатора к 1, а переменных – к устойчивости.

При ценовой конкуренции производитель в целях создания на рынке для своей продукции более благоприятных условий и подрыва позиций конкурента снижает цену на свою продукцию.

При этом снижение цены может происходить как на основе уменьшения издержек производства, так и без изменения издержек производства путем установления монопольно низкой цены на продукцию.

Неценовая конкуренция. Неценовая конкуренция – это метод конкурентной борьбы, в основу которого положено не ценовое превосходство над конкурентами, а достижение более высокого качества, технического уровня, технологического совершенства.

Она включает: изменение свойств продукции; придание продукции качественно новых свойств; создание новой продукции для удовлетворения тех же потребностей; создание новой продукции для удовлетворения потребностей, не существовавших ранее; обновление свойств товаров; придание товарам свойств, являющихся символом моды; совершенствование услуг дополнительного характера, связанных с гарантийным обслуживанием, демонстрацией, установкой, и др.

Выделяют и такие методы конкурентной борьбы:

завоевание ценового или качественного преимущества – скупка патентов, сбивание цен, выпуск на рынок новых марок и видов изделий, лишение конкурентов сырья, рынков сбыта и кредитов;

мониторинг действий конкурентов;

аналитическая деятельность – глубокое и всестороннее изучение экономической информации о функционировании анализируемого хозяйствующего субъекта в целях принятия оптимальных управленческих решений;

прогнозирование – распространение установленных в прошлом тенденций на будущий период, в основном используется для перспективных расчетов динамики рынка и оценок возможных изменений структуры конкурентной среды.

Вывод: Исходя из вышесказанного, методы конкурентной борьбы в рамках экономической теории можно определить как экономические отношения, проявляющиеся в какой-либо сфере деятельности, в создании ценности для потребителя в определенный момент времени относительно прямого конкурента.

ОЛИГОПОЛИЯ – РЕАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ РЫНКА
Забровская А.В. – студент, Рогач З.В. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Олигополия отличается от других моделей рынка не количеством агентов, а типом их поведения. Основным элементом – учет возможностей реакции конкурентов на свои действия. Универсальной теории олигополии не существует. Дело в том, что реакция конкурентов на то или иное действие олигополиста может быть очень различной. Каждому предложению этой реакции соответствует своя модель олигополии. Это обстоятельство и определило, что олигополия – реальная модель рынка. Новизна нашего исследования и состоит в рассмотрении этой реальной модели.

Нами ставятся следующие задачи:

дать определение олигополии;

охарактеризовать ее отличительные признаки;

рассмотреть некоторые модели олигополии и ее виды: жесткую, расплывчатую.

Олигополия – немногочисленность участников конкуренции, когда относительно малое число известных фирм господствует на рынке товаров (или услуг), удовлетворяя основную долю спроса множества потребителей конкретного товара (услуги).

Отличительными признаками олигополии являются следующие:

в отрасли доминирует несколько крупных фирм (обычно от 3 до 5);

эти фирмы настолько велики, что объем производства каждой из них может влиять на отраслевое предложение. Тем самым фирма может влиять на рыночную цену;

продукт олигополии может быть как однородным (например, алюминий), так и дифференцированным (например, легковые автомобили);

вход в отрасль крайне ограничен различными барьерами.

На сегодняшний день существует достаточно большое количество моделей, объясняющих олигополию. Рассмотрим основные из них.

Модель сговора: несколько фирм-олигополистов могут напрямую договориться о совместной стратегии и тактике, установить выгодные каждому партнеру цены и поделить рынок между собой, определив оптимальный размер отраслевого предложения и долю каждого участника в отраслевом производстве.

В этом случае рынок превращается в подобие чисто монополистического, при котором общий объем отраслевой прибыли увеличивается за счет сокращения объемов производства и завышения цены.

В современных условиях сговор по поводу цен и определения квот производства законодательно запрещен в большинстве стран антимонопольными актами.

Тайный сговор: олигополисты настолько хорошо знают состояние дел, потенциальные возможности, цели и интересы друг друга, что могут, не встречаясь, не переговариваясь выработать некоторую молчаливую стратегию, в равной степени выгодную всем. Форм подобного скрытого сговора существует несколько.

Это, к примеру, модель ценового лидера: в этом случае одной фирме (ценовому лидеру) отводится ведущая роль в установлении отраслевой цены. Доминирующая фирма устанавливает цену, максимизирующую ее собственную прибыль, а остальные фирмы производят столько, сколько хотят производить по этой цене.

Правило большого пальца: когда отсутствует явный лидер, фирмы могут следовать при ценообразовании каким-либо простым общепринятым правилам. Именно в силу простоты, общеизвестности и доступности эти правила получили свое название.

Отсутствие сговора: во многих случаях на олигополистическом рынке сговор отсутствует. Рассмотрим основные модели такого типа.

Модель ломаной кривой спроса: она предполагает, что в случае повышения цены одной из фирм ее конкуренты не последуют ее примеру. Если же она понизит цену, то конкуренты вынуждены будут сделать то же самое. Теория исходит из посылки, что эластичность спроса

в ответ на повышение цены и в ответ на понижение цены будет разной.

В результате кривая спроса будет состоять из двух разных кривых, в итоге образуется излом.

Модель ломаной кривой спроса обосновывает тезис об относительной стабильности цены в условиях олигополии.

Модель Курно: она основывается на трех посылах:

в отрасли существует лишь две фирмы;

каждая фирма воспринимает объем производства другой как данность;

Обе фирмы максимизируют прибыль.

В начальный момент в отрасли есть только одна фирма, производящая весь отраслевой объем продукции. Появляется новая фирма и начинает функционировать, считая, что цена и производство «старой» фирмы остаются прежними. Чтобы пробиться на рынок, новая фирма понижает цену на свой товар и отнимает некоторый сегмент рынка у старой фирмы. Старая фирма воспринимает сложившуюся ситуацию как данность и сокращает выпуск продукции соответственно снизившемуся на нее спросу. Новая фирма принимает ситуацию как данность и, чтобы еще более укрепиться на рынке, вновь снижает цену на свой товар и отвоевывает новый сегмент рынка. Старая фирма мирится с возросшим объемом производства и ценой новой фирмы и снова сокращает объем производства и свое присутствие на рынке. Так постепенно фирмы приходят к такому разделу рынка, который соответствует отношению их сил.

Игровая модель: поведение на рынке рассматривается как игра, в которой есть свои правила, в ней участвуют игроки, и в результате игры начисляются штрафы или призы. Аналогом игровой ситуации на рынке служит так называемая «дилемма заключенного». В ней различают такие стратегии поведения, как *maximin* и *maximax*.

Кроме различных моделей олигополий существует и несколько видов олигополий:

жесткая, при которой 2-3 фирмы господствуют на всем рынке;

расплывчатая, при которой несколько фирм делят 60-80% рынка, в то время как множество мелких фирм обслуживают оставшийся сегмент рынка.

Олигополистические фирмы должны принимать целый ряд решений, в частности: сколько продукта производить, какую цену установить, вводить ли и когда именно новый продукт на рынок и др. Не более легким представляется и теоретический анализ поведения фирмы в условиях олигополии.

ПРОБЛЕМА НЕСПРАВЕДЛИВОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ В РОССИИ

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

Уровень благосостояния людей характеризуют, прежде всего, получаемые ими доходы. Именно доходы определяют наши возможности в питании и одежде, в получении образования и медицинских услуг; возможности посещать театры и приобретать книги, активно путешествовать по миру и т. д. Понятие дохода шире понятия заработной платы, поскольку доход может содержать и другие денежные поступления.

Надо отметить, что в России главными статьями доходов большинства населения являются заработная плата и трансфертные платежи. Соотношение между ними заметно влияет на экономическое поведение людей. В частности, когда в структуре доходов преобладают заработки, это стимулирует трудовую активность человека, его усердие, инициативу, предприимчивость. Когда же повышается роль трансфертов, люди становятся пассивнее по отношению к производственной деятельности и заражаются психологией иждивенчества. Поэтому направления и размеры государственной социальной помощи должны быть продуманными, взвешенными и строго адресными.

Ни для кого не секрет, что в России велика разница между богатыми и бедными. Но почему она возникла? Действительно ли она так велика? Нужно ли с ней бороться? Если да, то

как?

Итак, за годы проведения рыночных реформ реальные доходы населения снизились более чем в два раза, ухудшились практически все показатели уровня и качества жизни населения России. Первая волна этого падения пришлась на 1992–1995 годы, когда в условиях товарного дефицита были «отпущены» цены, что привело к появлению товаров в магазинах при массе голодающих людей [1]. Второй удар по уровню жизни нанес финансовый кризис 1998 года, после которого даже экономическое оживление, начавшееся в 1999 году, не дало возможности восстановить предкризисный уровень реальных доходов населения.

Необходимо отметить, что именно в этот период началось наиболее ярко выраженное несправедливое распределение доходов. Это признают как российские, так и международные аналитики. Пропасть между 20% обеспеченных граждан и 20% бедных в СССР была больше, чем у граждан, живших при перестройке в 1990-х. Дифференциация денежных доходов населения резко усилилась в 1992–1994 годах. В это же время, в 1993–1994 годах, Росстат фиксирует рекордную долю доходов от предпринимательской деятельности – 16–19% удельного веса от совокупных денежных доходов населения. Однако, с 1993 по 2007 годы их доля снизилась до 10%. А соотношение доходов 20% самых богатых и 20% самых бедных россиян увеличилось с 3,3 раза в 1980-х годах до 8,5 раза в 1995 году [2].

В условиях оживления экономической деятельности в стране в целом за 2000 год реальные располагаемые денежные доходы населения составили 110%, а реальная заработная плата – 120% к уровню 1999 года [3]. Однако это увеличение не позволило достигнуть уровня жизни предкризисного 1997г.

По явно заниженным официальным данным на 2003 г., соотношение доходов 10% наиболее богатой части населения и 10% наиболее бедной (децильный коэффициент) составляло 14:1; позднее дифференциация возросла. Учет скрываемых доходов дает еще более дифференцированное соотношение доходов – 38:1, что говорит об усиливающейся дифференциации.

Реальные располагаемые денежные доходы – доходы за вычетом обязательных платежей и взносов в реальном выражении – увеличились в 2004 году на 7,8% по сравнению с 2003 годом и превысили уровень всех предшествующих лет, начиная с 1992 года. В первом квартале 2005 года реальные располагаемые денежные доходы были на 3,1% больше, чем за тот же период предшествующего года. Но в целом сложилась тенденция замедления темпов роста реальных располагаемых денежных доходов (рост в 2003 по сравнению с 2002 годом составлял 14,9%, а I квартал 2004 года по сравнению с тем же периодом 2003 года – на 12,0%) [4].

Если брать более поздние годы, то согласно данным Росстата, в I квартале 2008 года доходы выше 15 тыс. руб. были у 26,6% россиян (37,6 млн. человек). Средний доход в I квартале составил 12,5 тыс. руб., средняя зарплата – 15,4 тыс. руб., то есть фактически речь идет о численности населения с доходами выше среднего. У 13,9%, или 9,8 млн. человек были доходы выше 25 тыс. руб. В 2007 году в группу самых обеспеченных, по Росстату, входило 7,4 млн. (5,2% населения). На фоне увеличивающегося класса россиян с доходами выше средних заметно сократилась численность беднейшей группы – с доходами на уровне прожиточного минимума. Доходы менее чем 4 тыс. руб. в месяц имели 13,4% населения, или 18,9 млн. человек (21,2 %, или 29,9 млн. в I квартале 2007 года) [5].

Сокращение численности бедных и рост сравнительно обеспеченных – результат сдвига в структуре доходов, связанного с их ростом. Среднедушевые доходы в I квартале 2008 года, по данным Росстата, выросли на 26,2% по сравнению аналогичным периодом прошлого года. Более подробное изучение расслоения россиян по доходам приводит к выводу о позитивной динамике: сокращение численности групп с доходами 4–8 тыс. руб. и рост в диапазоне выше 15 тыс. руб. Несмотря на это, эксперты указывали как на неравномерный рост доходов, так и на их растущую дифференциацию.

В 2009–2010 гг. разница в доходах осталась все такой же очевидной. Есть иждивенцы, есть доходы, не являющиеся зарплатой, – пенсии, социальные выплаты, доходы от собст-

венности и предпринимательской деятельности. В России все эти виды доходов на протяжении последнего десятилетия бурно росли – в какой-то мере благодаря росту цен на нефть, в какой-то – благодаря экономическому росту. В январе 2011 года, по данным Росстата, средняя зарплата составила 21,9 тыс. руб., среднедушевой доход – 14 тыс. руб.

Публикуемые тем же Росстатом данные о распределении доходов по квинтилям демонстрируют исключительное постоянство: с 1992 года доля денежных доходов, приходящаяся на каждую из этих групп, практически не изменилась. В 2009 году на долю наиболее обеспеченных 20% жителей в РФ приходилось 47,8% всех доходов, наименее обеспеченных – 5,1% [6].

Можно сказать, что за прошедшее десятилетие доходы населения в нашей стране увеличились, это видно из данных Росстата. Однако расслоение общества сохранилось. Распределение доходов в стране благодаря существенному (на четверть) росту средств, выделенных государством на соцподдержку, практически не изменилось.

Большую пропасть между богатыми и бедными в России можно объяснить в первую очередь результатом особенностей приватизации начала 90-х годов, когда приоритет был отдан скорости, собственность была фактически захвачена узким кругом, а интересами среднего класса пришлось пожертвовать. Дополнительную остроту это приобрело из-за крайне высокой концентрации активов в советской экономике.

Второй фактор – глубина и продолжительность кризиса 90-х годов, когда ВВП упал на 43% менее чем за десятилетие. Людям просто не удалось приспособиться к новым реалиям. Шок выражался не только экономическими показателями, но и ростом самоубийств и насильственных смертей.

Третий – фактическое исчезновение целых отраслей советской экономики и сопутствующее этому обнищание и массовая эмиграция квалифицированных и прежде высокооплачиваемых работников.

Можно было бы добавить, например, еще и четвертый фактор – высокая инфляция, традиционно перераспределяющая ресурсы от бедных к богатым, предприимчивым и имеющим доступ к финансовой инфраструктуре.

Чтобы предотвращать рост пропасти между бедными и богатыми, необходимо правильно прогнозировать дальнейшее развитие страны и проводить грамотную социальную политику – основной инструмент борьбы с социальной дифференциацией.

Проведение налоговой реформы способствовало увеличению собираемости налогов и стимулировало экономический рост. Налоговая реформа оценивается экспертами как один из самых серьёзных успехов В. В. Путина. Был проведён ряд других социально-экономических реформ: [пенсионная \(2002\)](#), банковская (2001–2004), [монетизация льгот \(2005\)](#), реформы трудовых отношений, электроэнергетики и железнодорожного транспорта.

В 2005 году было объявлено о начале реализации четырёх [приоритетных национальных проектов](#) [приоритетных национальных проектов](#) [приоритетных национальных проектов](#) [приоритетных национальных проектов](#) в социально-экономической сфере: «Здоровье», «Образование», «Жильё» и «Развитие АПК». В январе 2008 года В. В. Путин заявил, что нацпроекты более эффективны, чем другие государственные программы. По его мнению, подобного результата удалось добиться благодаря концентрации административного и политического ресурса. Большинство экспертов соглашались с тем, что итоги восьмилетнего развития экономики можно считать успешными.

В качестве вывода можно отметить, что за последнее десятилетие доходы среднестатистических россиян существенно увеличились. Этого нельзя отрицать, поскольку произошедшие изменения заметны невооруженным глазом. Вместе с тем, нельзя забывать, что реальные доходы населения увеличились довольно-таки незначительно, поэтому, по мнению автора, социальную политику России нельзя рассматривать однозначно. Какие-то реформы дали положительный результат, однако, правительство постигло и несколько неудач. Так, например, современными экспертами отрицательно оценивается монетизация льгот, существ-

венно урезавшая доход некоторым группам населения (военных). Нельзя не согласиться с тем, что России еще предстоит долгий, достаточно сложный путь к равномерному распределению доходов и сведению на нет социальной дифференциации общества.

Список литературы:

Инфляция или как бедные оплачивают роскошь богатых [Электронный ресурс]. – Он-лайн-газета «Forum.msk.ru» - Заворовский И. – Электрон.текст. дан. – 2011г. – Режим доступа: <http://forum-msk.org/material/economic/5783104.html>

Распределение доходов богатых и бедных не меняется с 1995 года [Электронный ресурс]. – «Коммерсантъ» – Николаева Д. – 2008г. – Электрон.текст. дан. – Режим доступа:

Данные Росстата: среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в расчете на одного работника, рубль [Электронный ресурс]. – Электрон.текст. дан. – Режим доступа:

Данные Росстата: номинальные и денежные доходы населения [Электронный ресурс]. – Электрон.текст. дан. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_44/IssWWW.exe/Stg/d01/04-01.htm

Данные Росстата: занятость и заработная плата [Электронный ресурс]. – Электрон.текст. дан. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/population/wages/#>

Расслоение по-нашему, по-бразильски [Электронный ресурс]. – Журнал «Коммерсантъ Деньги» – Кваша М. – Электрон.текст. дан. – 2011г – Режим доступа:

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ

Гурдогланян А.Т.– студентка, Данильчик Т.Л. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Тема налоговой политики Российской Федерации на сегодняшний день весьма актуальна, так как экономика переживает далеко не самые лучшие дни, и от того, как правительство будет осуществлять фискальную политику зависит судьба каждого человека, живущего в нашей стране и судьба всей страны в целом.

В течение последних лет основным фактором результативности отечественной налоговой политики являлось повышение собираемости налогов и увеличение объема налоговых доходов бюджета. Решению этой задачи способствовали значительные фискальные поступления, получаемые от экспорта энергоносителей и сырья, а также тотального обложения НДС продукции и услуг, производимых в РФ и ввозимых на территорию РФ.

Сегодня налоговые доходы в России, в процентах к ВВП, сопоставимы с таковыми в странах ОЭСР, улучшается собираемость налогов, растет ответственность налогоплательщиков, налоговые долги реструктурируются. Реформы в области налогов на доходы физических лиц, прибыль предприятий и НДС существенно упростили налоговую систему и уменьшили ставки налогов [1].

Однако помимо положительных результатов, данная направленность налоговой политики имеет и ощутимые отрицательные последствия. Налоговое законодательство России, практически полностью воспроизведя внешние атрибуты и формы обеспечения налоговых изъятий, свойственные налоговым системам стран с развитой рыночной экономикой, оказалось не в состоянии обеспечить реализации наиболее прогрессивной для налоговой практики концепции многофункциональности налоговой политики, т.е. решение с помощью налогов социальных, экологических, инвестиционных задач [3].

И мировой и отечественный опыт доказывают: осуществление политики значительного сокращения налоговых льгот означает не что иное, как лишение российской налоговой системы регулирующей функции налогообложения, возможности определять и стимулировать приоритетные наукоемкие направления развития отечественного производства. Прежде всего, это относится к политике ликвидации налоговых льгот на собственную прибыль предприятия, инвестируемую в расширение и техническую реконструкцию производства. Не корректна и политика сокращения налоговых льгот для малого и среднего, венчурного биз-

неса, на прибыль, направляемую на научно-технические разработки, поисковые исследования, повышение квалификационного уровня персонала, работы по обеспечению экологической безопасности производства.

Принципиальным изменением в рамках отечественной налоговой системы стала и замена с 2001 г. подоходного налога на налог на доходы физических лиц. Эта замена не является простым переименованием. В соответствии с новым законом доходы физических лиц разделены на две части:

- доходы, получаемые от оплаты труда, где вместо прогрессивной ставки налога (от 12 до 30%) введена единая (13%). По мнению инициаторов этого нововведения, данная мера должна стимулировать вывод «из тени» средств, фактически направляемых на оплату труда, способствуя тем самым расширению налогооблагаемой базы;

- пассивные доходы (по операциям с ценными бумагами, выигрыши, страховые выплаты и т.д.), облагаемые повышенными, но фиксированными ставками (30-35% в зависимости от вида пассивного дохода) [3].

Достаточно напряженная ситуация в последние годы складывается и в сфере косвенного налогообложения.

Обсуждаемые в последнее время предложения об очередном введении налога с Авторам этого .ются нецелесообразными продаж взамен или параллельно с НДС представляя что налог с продаж вводился на территории России уже , предложения следует помнить дважды – в 1991 и 1998 гг., в первый раз он просуществовал один год, во второй – три года, и оба раза не оправдал фискальных ожиданий правительства. НДС и налог с продаж имеют сходную базу налогообложения, и их параллельное применение является дополнительным фактором роста цен и понижения жизненного уровня основной массы населения. Если же отказаться от применения НДС в пользу налога с продаж, то тем самым Россия будет вынуждена отказаться от унифицированного общеевропейского налога, стимулирующего развитие партнерских отношений между Россией и странами ЕС [2].

Особо следует отметить предлагаемые сегодня правительством изменения в налоговом законодательстве, ориентированные на следующие приоритетные направления налоговой политики:

- использование налога для создания системы экономических стимулов и рычагов, стимулирующих инвестиционную активность предпринимателей (порядок исчисления налога на прибыль предприятий и НДС);

- расширение сферы использования налогов в целях обеспечения социальной стабильности в обществе (увеличение социальных налоговых вычетов по налогу на доходы физических лиц);

- повышение фискальной роли налогов на потребление (рост ряда акцизных ставок);

- совершенствование налогообложения по добыче природных ресурсов , направленное на рост объемов производства и стимулирование инвестиционного развития добывающих предприятий (НДПИ) [4].

Предложенные изменения следует оценить в целом как положительные, но явно недостаточные.

Во-первых, в российском налоговом законодательстве до сих пор не сложилось четкого подхода к общему пониманию и видовому содержанию инвестиционных налоговых льгот, отсутствует развернутая классификация видов налогового льготирования.

Во-вторых, следует отметить, что попытка хотя бы в малой степени дифференцировать ставки НДПИ для различных категорий месторождений нефти заслуживает одобрения.

Однако необходимо понимать, что это только первый шаг в формировании детализированной и упорядоченной системы налоговых механизмов, разработанных для различных категорий месторождений.

Возможен и другой вариант модернизации существующей методики исчисления налога на добычу полезных ископаемых. Целесообразно применение НДПИ с системой корректирующих коэффициентов, учитывающих конкретные факторы изменения рентабельно-

сти, связанные с добычей полезных ископаемых данного месторождения.

Целесообразно также осуществлять налогообложение дополнительных доходов от поскольку с ,используя прогрессивную шкалу ставок ,олезных ископаемыхдобычи п ,чем больше бухгалтерская прибыль)увеличением доходов повышается и доля ренты в нем должна расти и доля налогового изъятия ,а соответственно ,(тем больше и доля ренты– ставка налога.

В-третьих, особо следует остановиться на проблемах, нарастающих в сфере налогообложения населения. Необходимо учитывать, что практически во всех ведущих странах мира налог на доходы граждан является не только основным налогооблагающим фискальным источником, формируя до 40% и более налоговых доходов, но и действительным социальным регулятором. Современное же российское налогообложение индивидуальных доходов является примером того, как существенные принципы налога принесены в жертву его внешним эффектам. Если коротко перечислить эти главные теоретические и технические изъяны, то можно составить такой список:

- введение пропорционального налога на доходы граждан в период их огромной дифференциации противоречит теории и практике современного налогообложения (в развитых странах в такие периоды налоговая ставка достигала 60%); таким образом, утрачивается специфичность данного налога как налога на индивидуальный доход.

- установление предела дохода для стандартных вычетов ошибочно, т.к. они составляют принципиальный, общий для всех равных перед законом плательщиков, элемент обложения;

- в то же время увеличение социальных налоговых вычетов по налогу на доходы физических лиц на обучение в образовательных учреждениях и на лечение в медицинских учреждениях РФ с 38 тыс. до 50 тыс. руб. по каждому из таких оснований, без учета социального статуса налогоплательщика (уровень доходов, наличие ребенка и иждивенца в семье и т. п.) некорректно. Современная система образовательных, медицинских и жилищных вычетов, для которых нет предела по уровню дохода налогоплательщика, превратила их в механизм предоставления крупных налоговых льгот обеспеченным и богатым людям.

Если исходить из декларированных российским правительством целей экономической политики, направленность обложения доходов граждан должна быть прямо противоположной: высокая прогрессивность обложения особо больших и спекулятивных доходов; социальные льготы для получателей низких доходов; поддержка экономических интересов семьи; использование системы налоговых льгот с целью роста рождаемости.

Для того, чтобы на деле реализовать заявленные принципы, необходимо сместить центр тяжести в обложении доходов граждан на более обеспеченные слои населения.

Для осуществления поставленной цели стоит исходить из посылки, что оптимальным в системе подоходного обложения является распределение налоговой нагрузки пропорционально степени удовлетворения социальных потребностей налогоплательщика за счет получаемых доходов.

В-четвертых, оценивая перспективы продолжающейся реформы налогообложения, следует исходить из понимания того, что Россия сегодня является страной, стремящейся стать равноправным членом мирового и европейского рынка, хозяйственные субъекты которой последовательно включаются в процесс международного разделения труда. В этих условиях необходима перспективная ориентация налоговой реформы на приоритетные тенденции развития мировой налоговой политики, с учетом отечественной экономики. Нельзя игнорировать существование единой концептуальной основы, определяющей важнейшие направления развития налоговых систем в условиях развития современной рыночной экономики. Важно учитывать общемировые тенденции гармонизации национальных налоговых структур и унификации принципов начисления основных видов налогов, постоянно углубляющихся в процессе активного развития интеграционных процессов в мировом хозяйственном комплексе [3].

Список литературы:

Горегляд В. Перспективы и тенденции развития бюджетной системы Российской Феде-

рации. – М.: РАГС, 2002

Днепровская С., Синельников С., Трунин И., Четвериков С. Бюджетный федерализм в России: проблемы, теория, опыт. – М.: СЕРРА, 2001

Караева И.В. История налоговой политики России. – М.: Наука, 2008

Караева И.В. Ориентиры налоговых преобразований в условиях финансового кризиса // Федерализм. – 2009 – №1 – С.59-64.

ПРОБЛЕМЫ РЫНКА РАБОЧЕЙ СИЛЫ И МОЛОДЕЖЬ

Воробьева Д.Д. - студент, Малыхова М.С. – студент, Коврижных И.В. – к.э.н., доцент.

Алтайский государственный технический университет (г.Барнаул)

Важность рассматриваемой проблемы объясняется тем, что объективно встает вопрос тесной увязки движению рабочей силы со структурным изменением в экономике, с трудовыми отношениями, с социальной защитой работников, качеством их жизни.

Именно в период реформирования экономики в отечественной экономической литературе наблюдается интерес к проблемам рынка рабочей силы и сущности товарного характера ее воспроизводства. Поэтому избранная тема исследования является актуальной и требует более глубокого изучения.

Сама постановка проблемы чаще всего сводится к вопросу занятости. Однако, рынок рабочей силы как система, является сложным явлением. Поэтому авторы не ставят перед собой задачу исследовать все процессы. Делается попытка проанализировать особенности рынка рабочей силы в период трансформации общества от командно-административной системы к рынку.

Научная новизна исследования заключается в методологическом подходе – анализ основывается на принципе единства стоимости и потребительной стоимости, которые формируют специфический рынок рабочей силы, что позволило выявить важные моменты в управлении движения рабочей силы.

Становление и развитие рынка рабочей силы стало одной из наиболее сложных проблем при переходе от командно-административной системы к рыночной. В настоящее время продолжается формирование новой системы трудовых отношений. Законодательное декларирование создания рынка труда не означало его эффективное функционирование. Сегодня рыночной системе более необходимы структурные изменения в экономике и, особенно, в менталитете.

С учетом анализа исследовательских работ по проблеме, можно в эволюции рассматриваемого рынка рабочей силы выделить два этапа: первый отражает трансформационную рецессию (1991 – 1998 гг.), а второй – восстановительный рост (1999 – 2008 гг.).

В период становления рыночных отношений большой проблемой было занижение заработной платы, что резко ухудшало условия воспроизводства рабочей силы и приводило к общему упрощению труда. Заработная плата, не гарантирующая воспроизводство рабочей силы, напоминала социальное пособие за участие в трудовой деятельности, а не доход. Происходит процесс деградации рабочей силы.

В основе рассматриваемых явлений лежат стоимостные процессы. Стоимость рабочей силы не может сводиться к минимуму средств существования, она должна включать потребности, порожденные экономическими, социальными, культурными условиями формирования рабочей силы.

Важнейшими свойствами товара рабочей силы является его потребительная стоимость, то есть стоимость создания качественного продукта и новую стоимость, причем большую, чем стоимость его рабочей силы. Потребительная стоимость подвержена влиянию исторических и социальных условий, она находится в прямой зависимости от способностей рабочей силы и в постоянном динамичном развитии и совершенствовании.

На российском рынке рабочей силы наблюдается сегментация. Разнообразие рабочей силы и услуг приводят его к дифференцированности. Образуются автономные рынки, кото-

рые структурированы на ряд сегментов. Так по демографическим признакам можно выделить рынок труда молодежи, женщин, пенсионеров и т.д.

Особый интерес обретает сегментация рынка на элитарный (с высокой зарплатой – банковские, финансовые, внешнеторговая сфера), основной (бюджетная сфера, обрабатывающее производство), маргинальный (тяжелый, опасный, интенсивный, труд – конвейер, строительство и т.д.).

Повышенная значимость элитарного сектора приводит к деформации рынка. Обратная мобильность между секторами работников затруднена и не зависит от уровня профессионализма. При структурных изменениях занятости за годы реформ произошел перекося в сторону трудоёмких добывающих отраслей. Это задержало рост спроса на рабочую силу в других сферах промышленности (кроме сферы услуг) и привело к ухудшению ее качественного состава.

При этом происходит дифференциация в оплате труда. Наиболее высокодоходной категорией рабочей силы становятся работники, занятые в сфере услуг. В то время как в развитых странах их статус наименее привлекателен. В процессе потребления рабочей силы не только реализуются отдельные стороны полезности рабочей силы, но и преумножается в конкретных условиях производства.

Сегодня образовательный потенциал России недоиспользуется. Около половины молодежи после окончания учебного заведения не идет работать по полученной специальности. Часто работники с высшим образованием занимаются малоквалифицированными видами труда. Это объясняется тем, что они имеют низкую подготовку или в обществе неэффективно используется рабочая сила.

В стране сложилась ситуация, в которой экономическое положение отраслей может существенно превосходить значимость квалификационной сложности труда. Приоритетными стали добывающей отрасли и сферы услуг. Хотя, основной сегмент рынка рабочей силы – это занятие в бюджетной сфере лица с высшим образованием, это значительная часть малообеспеченной категории населения.

Самой востребованной специальностью на отечественном рынке рабочей силы является менеджер по продажам. Тяжелее всего найти работу юристам, экономистам и прочим гуманитариям. В тройке наиболее популярных профессий оказались инженеры (4,98%) и квалифицированные рабочие (4,57%). Вместе с тем в последние годы отмечается чрезмерная насыщенность рынка специалистами гуманитарного профиля.

После дефолта 1998г. в стране не произошли качественные изменения в структуре российской промышленности. В докладе «О стратегии развития России до 2020 года» отмечается, когда речь идет о стратегии инновационного развития, что мы пока фрагментарно занимаемся модернизацией и что наше главное конкурентное преимущество – это реализация человеческого потенциала.

Неблагоприятная ситуация в кадровом обеспечении сложилась в инновационных отраслях промышленности и отраслевой науке, где требовался ежегодный приток 150-200 тыс. специалистов. Кроме технологической деградации отечественной промышленности произошел подрыв ее потенциала для инновационной деятельности. Это сокращение конструкторских бюро, инновационных исследований, сокращение кадров и т.д.

Сегодня по специальности идут работать лишь 25-30% выпускников технических вузов. Низкие заработки и отсутствие возможности для статусного роста приводит к оттоку наиболее одаренной молодежи из промышленности и науки.

С учетом теории предельной полезности у товара рабочая сила существуют тесные границы использования потребительской стоимости и стоимости. Они находятся между доходами и издержками работника для предпринимателя. Для собственника рабочей силы – между минимальными и социальными (общественно – необходимыми) затратами на воспроизводство рабочей силы с учетом определенной «роскоши» в потреблении.

В СССР сфера науки была одной из высокооплачиваемых и престижных. В последние годы финансирование по остаточному принципу и отраслевые диспропорции в сфере оп-

латы труда привели к ухудшению качества трудового потенциала страны.

В ближайшие годы регионы будут конкурировать за трудовые ресурсы. Для успеха необходимо привлекать квалифицированные кадры, адаптировать учебные программы в вузах под потребности региона, разрабатывать привлекательные социальные пакеты, расширять жилищное строительство.

Следует отметить положительный момент - некоторые компании привлекают студентов на менеджерские стажерские позиции, с учетом профессионального роста. Одновременно, молодежь - это недорогой ресурс и обладает личностными качествами: динамичность, мобильность, стремление к новому. При этом востребованы люди с повышенной активностью и лидерскими качествами.

В современных условиях отмечается «неустойчивость» национальной системы кадровой подготовки. Количественные показатели деятельности уступают место качественным критериям подготовки специалистов.

Более восьмидесяти лет назад К.Э. Циолковский отметил необходимость формирования общественного устройства, при котором не могли бы скрываться таланты. При этом предупреждал о факторах, которые стоят на пути внедрения нововведений: инертность, косность, консерватизм, недоверие к неизвестным именам, себялюбие, узкий эгоизм, непонимание общечеловеческого и собственного блага, нежелание переучиваться. Если раньше стандартного образования было достаточно для обеспечения карьеры, то в инновационной экономике однозначно – нет.

Именно инновационная политика, формируемая в нашей стране, должна быть нацелена на активную подготовку специалистов инновационного профиля. Применение инноваций в образовательном процессе позволяет повысить уровень подготовки молодых специалистов и активизировать роль научно-исследовательской работы.

Основные инновации системы образования: использование новейших компьютерных технологий, внедрение повсеместного доступа к сети Интернет, использование программного обеспечения обучающего и контролирующего характера, ориентация на современных информационных технологии при формировании методом преподавания.

В вузах все чаще появляются новые группы «потребителей» знаний: специальное подразделение обучения взрослых, второе высшее образование и т.д. Актуальным становится вопрос о качестве полученных знаний. Речь идет о полезности, гибкости, динамичности, преемственности.

Важно помнить, что качество образования изменяется до определенных пределов, так как речь идет о социально-экономической эффективности: затраты осуществляются на образование сегодня, а результаты потребляются в будущем.

Сегодня в Алтайском крае наблюдается отток молодежи за пределы края после обучения. Региональный рынок рабочей силы превратился в регион – донор, который теряет интеллектуальную элиту, при этом он также теряет все капитальные затраты, вложенные в подготовку этих кадров.

Демографическая ситуация в крае в последние годы оценена как негативная. С 2000 года набирает обороты процесс депопуляции. По прогнозам к 2026 году население региона сократится на 300тыс. человек.

Вузы немало делают для трудоустройства выпускников. Однако, необходимо активное вмешательство муниципальной власти, государства для устранения существующей проблемы. При этом скоординированная деятельность государства образовательных учреждений и бизнеса должна быть эффективной. Необходимы новые инструменты, государственно – частного партнерства для качественного улучшения ситуации на рынке рабочей силы.

Таким образом, в работе сделана попытка раскрыть существующую систему связей рынка рабочей силы, предприятий, учебных заведений и государства. Нужно отметить, что механизм движения рабочей силы помогает определить возможности использования выявления закономерности в управлении хозяйственными процессами на предприятии и в обществе в целом. Поэтому, логично, проблему рассматривать комплексно с учетом взаимообу-

словленности рыночных и вне рыночных регуляторов, воспроизводственных процессов рабочей силы.

РОЛЬ ФИРМЫ В РАЗВИТИИ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Суворова Н.В. - студент, Рогач З.В. - к.э.н., доцент

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В современном обществе XXI века многие люди хотят стать предпринимателями и заниматься своим делом. Открыть свою фирму, работать на себя, кажется, вот он путь к успеху. Эта идея особенно широко распространена среди молодежи. Однако нетрудно заметить, что не так много предпринимателей можно назвать успешными и богатыми. Одной из причин этого является неправильное понимание рыночных отношений и роли фирмы в них. Это и определило актуальность проблемы.

Задачи данной работы:

дать определение фирмы;

раскрыть сущность фирмы как агента рынка;

определить правила поведения фирмы и ее роль в развитии рыночных отношений.

Фирма – это коммерческая организация, приобретающая факторы производства с целью создания и продажи благ и получения прибыли. Любое решение, касающееся деятельности фирмы, принимается с учетом результатов анализа внутренней и внешней среды. Внутренняя среда – это собственная экономика фирмы, охватывающая все составляющие его деятельности: производственные процессы, реализацию продукции, финансовое и кадровое обеспечение, систему управления.

Виды. Самая простая и распространенная форма хозяйственной организации – индивидуальная (частная) фирма. Ее создатель – единоличный и полновластный хозяин. Поэтому он ограничен возможностями привлечения денежных средств для развития фирмы. Индивидуальные фирмы обычно малы по размерам. Действуют в сфере торговли и обслуживания. Самые недолговечные.

Чтобы решить проблему нехватки денег и улучшить управляемость фирмой за счет разделения обязанностей, предприниматели создали товарищество. Его участники распределяют между собой прибыль и убытки пропорционально доле каждого в общем капитале.

Со временем развития производства потребовалось создавать очень крупные фирмы. Тогда предприниматели усовершенствовали форму товарищества и превратили в акционерное общество. Это хозяйственная организация, совладельцем которой может быть неограниченное число владельцев денежных средств. Каждый имеет право на часть имущества и доходов АО, а некоторые – и на участие в управлении им.

Внешняя среда фирмы – это экономическая, правовая, социальная, политическая и технологическая, то есть среда, в которой фирма работает, являясь частью национального хозяйства. Фирма во взаимосвязи с внешней средой становится объектом пересечения информационных, финансовых, материальных, сырьевых, кадровых потоков, отражающих производство продукции, перемещение и потребление инвестиций, сырья, материалов, технологий, денежных платежей.

Фирма как экономический агент рынка.

Экономический агент – субъекты экономических отношений, принимающих участие в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ (рисунок 1).

Фирма – это организационно-экономическая система для осуществления производственных процессов создания товаров и услуг. Это механизм реализации рыночных отношений для третьих лиц.

Рисунок 1. Экономические агенты в системе рыночных отношений

Источником средств фирмы является ресурсы, предоставляемые домохозяйствами в об-

мен на получение доходов. Фирма – главный покупатель рабочей силы у домохозяйства, а они возвращаются на фирму как применение рабочей силы в трудовой деятельности (рисунок 2). Фирма определяет характер применения силы в процессе производства.

Рисунок 2. Рыночные отношения фирмы и домохозяйства

Полученные ресурсы фирма использует в процессе производства товаров и услуг. Затем продают готовый продукт на рынке товаров. Прибыль используется для покупки ресурсов, а также часть ее расходуется на налоги государству, которое тоже является покупателями продукции фирмы.

На рынках ресурсов фирмы выступают как покупатели факторов производства (рисунок 3), а на потребительских рынках – как поставщики готовой продукции (рисунок 4).

Рисунок 3. Фирма как покупатель

Рисунок 4. Фирма как продавец

Модель функционирования эффективной фирмы оказывается совпадающей с моделью рационального поведения потребителя. Они руководствуются идентичными правилами:

условия равновесия, т.е. равенства предельных затрат и рыночных цен приобретаемых благ;

обеспечивают условия максимизации выгод;

ищут альтернативные решения для минимизации затрат, сопоставляя цены и предельную полезность благ.

Получение прибыли – цель любой коммерческой фирмы. Но она не единственна.

3 типа целей:

максимизация прибыли;

максимизация объемов продаж;

максимизация темпов роста самой фирмы.

Признаки фирмы:

создана для производства товаров и услуг;

покупает или арендует факторы производства и комбинирует их в процессе производства благ;

свои товары или услуги она продает индивидуальным покупателям, другим фирмам и организациям;

её владельцы хотят получить доход от продажи товаров или услуг в форме прибыли.

Общество будет обращаться к услугам фирм лишь в том случае, если ему это будет выгоднее, чем обращаться к рынку напрямую. Это достигается, если фирма обеспечивает

снижение транзакционных затрат;

получение выгод от специализации труда;

получение выгод за счет укрупнения масштабов деятельности.

Рост продаж и активов является первейшим условием успеха фирмы. Для этого необходимы

эффективный менеджмент – такое управление фирмой, при котором за ее товары и услуги покупатели согласны платить сумму большую, чем сама фирма потратила на их изготовление;

эффективные инвестиции – такие вложения в развитие фирмы, в результате которых 1. Повышается конкурентоспособность товаров на рынке; 2. растет рыночная стоимость самой фирмы.

Понимая, какие у фирмы имеются конкурентные преимущества, предприниматель может выбрать способ, с помощью которого он будет наращивать прибыль. Существуют два

способа:

- понижение издержек производства товаров;
- повышение цены товара.

Вывод: фирма – неотъемлемая часть рыночных отношений. Является главным поставщиком товаров и услуг на рынок продуктов. Фирма необходима для кругооборота денежных средств.

Функционирование фирмы протекает в условиях неопределенности, то есть ситуации, неподдающейся оценке, усложняющей выбор вариантов подведения хозяйственной деятельности. Или иначе – это недостаток информации о вероятных будущих событиях.

В этих условиях ее принятие решений подвержено риску, то есть (угрозе) потери части дохода в результате осуществления определенной производственной и финансовой деятельности.

Отметим, что внешняя среда определяет объективные факторы риска, а внутренняя – субъективные.

РОССИЙСКИЙ КРИЗИС: ПРИЧИНЫ, ОСОБЕННОСТИ, ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Примоченко Е.А. – студентка, Данильчик Т.Л. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Можно сказать, что в 2010 году завершился первый этап кризиса - предотвращение экономического коллапса и начался второй – выработка новой модели социально-экономического развития. Из первого этапа мир вышел ослабленным и пока не обновленным. Ведущие страны и их институты, ответственные за экономическую и денежно-финансовую политику, научились скоординировано принимать антикризисные меры. Теперь предстоит совместно выработать новую модель роста – устойчивого, динамичного, опирающегося, прежде всего, на частный спрос, а не на государственные расходы.

Россия относится к группе стран, в наибольшей степени пострадавшей от глобального экономического кризиса. В IV квартале 2008 г. и I квартале 2009 г. ВВП снизился на 15,8 и 19,8% соответственно; в целом падение ВВП от пикового докризисного уровня до минимальной отметки в мае 2009 г. превысило 11%. Это означает, что российская экономика оказалась гораздо менее устойчивой к внешним шокам, чем экономики других крупных стран.

Факторы, определившие глубину кризисного спада в России, можно разделить на *внешние* и *внутренние*. *Внешними* относятся сокращение спроса мировой экономики на российскую экспортную продукцию (главным образом сырье) и кардинальное изменение на мировых рынках капитала, что практически лишило возможности российские банки и компании привлекать внешнее финансирование. На 2007 - первую половину 2008 года экспорт сырьевых ресурсов составил 86% процентов объема всего российского экспорта, поэтому наша страна в полной мере ощутила сокращение внешнего спроса в условиях начавшейся рецессии, что серьезно сказалось на реальном секторе экономики [1].

Кроме того, Россия столкнулась с кризисом корпоративного внешнего долга. Совокупный внешний долг российских банков и компаний на конец третьего квартала 2008 г. превысил 500 млрд. долларов. Конечно, кредит – необходимая поддержка развития любого бизнеса, и было бы нелепо требовать от российских компаний не прибегать к внешним займам, тем более российские банки не в состоянии дать заемщикам ни крупные, ни долгосрочные кредиты. Но то, с какой «яростью» российские компании набросились на внешние займы поражает воображение: на начало 2005 г. корпоративный внешний долг составлял немногим более 100 млрд долл., к середине 2006 г. едва перевалил за 200 млрд, но уже к середине 2007 года приблизился к 350, а к середине 2008 г подошел к 500 млрд. [2].

Подобно тому, как американская ФРС спокойно наблюдала надувание пузыря на рынке недвижимости, точно так же спокойно взирали на взрывоопасный рост корпоративного долга российские Минфин и Центробанк. Уже в 2007 году было ясно, что благополучие российской экономики стало полностью зависеть от стабильно высоких цен на нефть и устойчиво-

сти притока капитала, но в осень 2008 г. обе эти опоры рухнули.

Особую роль в настоящем финансовом кризисе сыграли краткосрочные кредиты, которые составили 200 млрд. из 500 млрд. со сроком погашения менее 18 месяцев [2].

К *внутренним* факторам, определившим глубину спада можно отнести: перегрев экономики, провалы банковского надзора, слабость институтов и незавершенность многих структурных реформ, низкий объем прямых иностранных инвестиций и наличие избыточных запасов в экономике [1].

О перегреве экономики свидетельствуют следующие показатели:

- высокая инфляция, которая к маю 2008 года превысила 15% (по сравнению с предыдущими 12 месяцами);

- опережающий рост внутреннего спроса по сравнению с динамикой внутреннего производства (он мог поддерживаться только за счет ослабления бюджетной политики, внешних заимствований и ускоренного роста импорта);

- повышение вклада российского ВВП в 2006 – первой половине 2008 г. неторгуемых секторов на фоне фактической стагнации обрабатывающей и даже добывающей промышленности;

- бурный рост фондовых индексов и цен на недвижимость [1].

Провалы банковского надзора стали логичным продолжением несбалансированной макроэкономической политики. Центральный банк абсолютно не реагировал на то, что банковская система интенсивно наращивала открытую позицию против рубля и снижала объем свободных ликвидных активов.

Слабость российских институтов наглядно проявлялась при ослаблении банковского надзора. Мощный приток доходов от экспорта сырья, заблокировавший экономические реформы 2000-2001 гг. сказался на качестве основных государственных институтов: работа судов, государственного аппарата стали снижаться, а степень их коррумпированности возросла. Как показывает практика, в странах с наименее развитыми институтами может отмечаться более резкое торможение экономического роста и более глубокое падение ВВП.

Что касается зарубежных инвестиций, то государство не только не определило приоритеты структурных изменений и не сформировало действенные стимулы для привлечения капитала в «целевые» секторы, но, напротив, вытеснило иностранный капитал не только из сырьевых отраслей, но и из секторов, развитие которых могло бы способствовать структурным сдвигам в российской экономике. Принятие закона «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства», который ввел практически запретительные ограничения на прямые инвестиции в российскую экономику, является тому подтверждением [1].

Несмотря на то, что пик кризиса пришелся на 2008-2009 гг., все же остается много вопросов. Но ответом на кризис должно быть не усиление государственного вмешательства в экономику (тем более производство), а выработка новых инструментов государственного регулирования, причем с учетом двух принципиальных особенностей: во-первых, регулирования финансовых рынков; во-вторых, регулирования, глобально скоординированного [3].

Решение сложных экономических проблем, с которыми столкнулась Россия, требует глубоких структурных реформ, преодоления накопившихся дисбалансов и новой модели роста. Преодоление кризисных последствий – это задача не каждой страны по отдельности, а общемировая задача. Поэтому:

Предстоит разобраться в вопросах соотношения и взаимосвязи экономик Запада и Востока (США и Китая), Севера и Юга (особенно в рамках ЕС). Это предполагает урегулирование глубоких макроэкономических, в первую очередь, платежных дисбалансов.

Требуется выработать адекватную модель глобального финансового регулирования, поскольку именно из финансовой сферы исходит основная угроза стабильности. В условиях глобализации регулирование финансовых потоков нельзя ограничивать национальными юрисдикциями.

Необходимо реконструировать крупные социальные секторы развитых стран (включая Россию) – прежде всего пенсионные системы и сферы здравоохранения. Они возникли в индустриальную эпоху и не эффективны в условиях постиндустриальных вызовов (как демографических, так и экономических).

Нужно сформировать новую международную валютную систему, понять, какие валюты будут играть роль мировых. При этом важно избежать валютных войн и гонки девальваций, на грани чего мир оказался осенью 2010 года [3].

Решение всех названных проблем требует времени, причем не столько на принятие решений, сколько на их интеллектуальное осмысление и выработку вариантов действий. Именно эти вопросы актуальны на новом этапе кризиса, в который мир вступил в 2010 году.

Список литературы:

Алексашенко С., Миронов В., Мирошниченко Д. Российский кризис и антикризисный пакет: цели, масштабы, эффективность // Вопросы экономики. – 2011. – №2

Алексашенко С. Кризис – 2008: пора ставить диагноз // Вопросы экономики. – 2008. – №11

Мау В. Экономическая политика 2010 года: в поисках инноваций // Вопросы экономики. – 2011. – №2.

ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ИННОВАЦИЙ

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

В современном мире особую роль в структуре рынка занимает рынок инноваций.

Во многих развитых странах государство уделяет значительное внимание этому сектору экономики, и поддерживает субсидиями. Так, например, если в Японии и США доля коммерческих структур составляет 75 и 77% соответственно, то в Европе – всего 66%. Несмотря на отставание от США и Японии «в среднем» по доле ВВП, выделяемой на науку, в Европе имеются страны, опережающие их. Например, в Швеции на исследования расходуется 3,80% ВВП. За Швецией следуют Финляндия (3,19%), Германия (2,44%), Франция (2,19%), Дания (2,02%) и Бельгия (1,98%). Замыкают список Испания (0,89%), Португалия (0,76%) и Греция (0,51%). Россия, как развивающаяся страна, не стала исключением и также выделяет около 0,6% ВВП [1]. Вливанием значительных денежных средств правительства кроме поддержки инновационных фирм, пытается стимулировать инновационную активность бизнеса. В России создаются специальные зоны, наглядным примером которых является Сколково, утверждаются исследовательские центры и наукограды, организуются государственные корпорации (например, Росатом, Ростехнологии). Но, несмотря на всю поддержку государства, бизнес не спешит использовать эти возможности. Процесс «продвижения» инноваций на рынок во многом зависит от специфических особенностей рынка инноваций, исследование которых становится весьма актуальным в современных условиях выхода из кризиса.

Рынок инноваций – это рынок, на котором роль продавцов играют научные организации и малые инновационные предприятия, предлагающие продукты своей интеллектуальной деятельности, а роль покупателя выполняют бизнесмены и конечные потребители. Таким образом, спрос на инновационные технологии обуславливается потребностью населения в наукоемких и интеллектуальных товарах и услугах. А сложность и высокий уровень развиваемых технологий позволяет вывести на рынок самый широкий спектр предложений.

Интеллектуальный продукт является результатом работы научной организации или малого инновационного предприятия и отличается от продуктов других рынков несколькими свойствами. Во-первых, его главной частью является идея, которую можно защитить юридически, а именно запатентовать. Возможные сложности связаны с необходимостью оглашения идеи, ее раскрытия, что может привести к потере лидерства в направлении, а незначительное изменение в новшестве, малейшее новаторство или модификация могут позволить конкурентам получить свой патент и свои права на использование изобретения. Также могут

возникнуть трудности с самим процессом патентования, особенно в странах с высоким уровнем бюрократии. И во-вторых, инновационный продукт в настоящее время зачастую быстро перестает быть актуальным. Это происходит из-за стремительного развития научно-технического процесса. Если век назад от момента изобретения продукта до момента внедрения в производство проходили годы, а то и десяток лет, то сейчас эти сроки сокращаются до месяцев.

Неотъемлемой частью инновационного рынка являются инновационные предприятия инновационные предприятия инновационные предприятия инновационные предприятия, обладающие рядом характерных свойств, например, такими как необходимость слаженного научного коллектива, занимающегося умственной деятельностью. Для набора сотрудников данного типа необходимо иметь хорошую научную базу, основанную на высших учебных заведениях, имеющих техническую направленность и дающих возможность получать образование высокого качества. Так 29 марта 2011 года на встрече президента Д.А. Медведева со студентами и преподавателями технических вузов обсуждалась тема о важности инженерно-технических специальностей. [2] К счастью, в наследство от Советского Союза сегодняшней России досталась хорошая образовательная база.

Также для ведения предприятиями инновационной деятельности необходимо специфическое оборудование и материалы. Сегодняшняя материально-техническая база должна соответствовать высоким требованиям по точности, а значит, необходима автоматизация производства, использование точных контрольно-измерительных приборов. Такие требования обуславливаются развитием науки в области межмолекулярной и молекулярной структуры. Наука «строится» с приставкой «нано». Оборудование, на котором проводятся эксперименты, может стоить высоких затрат, именно поэтому многие предприятия нуждаются в высоком уровне инвестирования.

Инновационный бизнес представлен, как правило, несколькими формами кооперации малого и крупного бизнеса. Это и работа по заказам крупных фирм, и создание мелких новаторских фирм самим крупным бизнесом, и включение мелких исследовательских фирм в комплекс крупных корпораций, и рисковое финансирование.

Процесс «продвижения» инноваций на рынок невозможен без существования высоко развитой инновационной инфраструктуры, которая представляет собой систему взаимосвязанных материальных и нематериальных активов, предназначенных для обслуживания и обеспечения процесса внедрения результатов инновационной деятельности.

В России основой инновационной инфраструктуры являются технопарки, бизнес-инкубаторы и инкубаторы технологий, инновационно-технологические центры, инновационные корпорации, учебно-деловые центры и особые экономические зоны.

Территориально инфраструктура может находиться в любом месте, где выполняется ряд условий, среди которых важнейшими являются наличие высококвалифицированных, креативно мыслящих специалистов и достаточное количество инвесторов, если таковые необходимы для обеспечения потребностей инновационных предприятий.

В выигрыши оказываются предприятия, которые предлагают технологию или какую-либо идею, требующую меньших затрат и при этом дающих большую прибыль за как можно меньший срок.

Рынок инноваций является довольно рискованным по сравнению с другими видами рынка. В среднем из каждых десяти венчурных фирм успеха добиваются лишь одно-два [3]. Однако высокий риск сопровождается, как правило, и высокой его компенсацией: возможная норма прибыли от внедрения инновационных проектов гораздо выше обычной, получаемой при осуществлении других видов предпринимательской деятельности.

Таким образом, можно выделить следующие основные особенности рынка инноваций.

Во-первых, на инновационном рынке обращаются разнообразные товары, являющиеся формой реализации интеллектуальной собственности (новая техника, патенты, лицензии, программы для ЭВМ и другие).

Во-вторых, товар на рынке инноваций может многократно использоваться (как, например, при неисключительной лицензии изобретение может применяться в различных отраслях). Также часто реализуется не отдельное нововведение, а комплекс технологий единого научно – технического уровня. В его стоимость входят расходы на подготовку кадров, координацию работ, сопряженные нововведения.

В-третьих, цена на инновации определяется не только и не столько затратами на их создание, сколько потребительной стоимостью и спросом на инновации.

В-четвертых, рынок инноваций имеет высокую неопределенность. Это связано с возможностью появления альтернативных новшеств, сопутствующих изобретений, что требует на этом рынке страхования рисков, повышает роль прогнозных оценок и их качества.

Пятой важной особенностью и новой тенденцией формирования современного рынка инноваций как его составной части является участие большинства предприятий в технологическом обмене, трансфере технологий как внутри страны, так и на мировом рынке

Список литературы

Бендиков М.А., Хрусталева Е.Ю. Методологические основы исследования механизма инновационного развития в современной экономике. [Текст]. М.А.Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. - №2. – с.3-14

«Риановости» от 29 03 2011г. <http://www.rian.ru>

Инновации в малом бизнесе <http://sbinnovation.ru>

СУЩНОСТЬ МОТИВАЦИИ ТРУДА

Шульгина Д. – студентка, Данильчик Т.Л. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Во все времена для достижения поставленных целей фирмы, руководству необходимо было обеспечить эффективные действия персонала. Для этого нужно было не только обеспечить функциональную загрузку работников и создать им необходимые условия, но и вызвать у них желание энергично совершать именно те действия, которые приближают хозяйственную единицу к достижению поставленных целей. В связи с этим руководство фирмы должно выполнять весьма важную функцию – создание условий для мотивации работников и осуществление ее на практике.

Мотивация – это процесс, с помощью которого руководство фирмы побуждает работников действовать так, как было ранее запланировано и организовано, поскольку успех предприятия в определенной мере зависит от того, насколько эффективно действуют участники производственного процесса. Таким образом, мотивацию можно трактовать как побуждение членов коллектива фирмы к действию. При этом мотивация представляет собой, с одной стороны, побуждение, навязанное индивидам извне, а с другой – это самопобуждение.

Чтобы разобраться в этой двойственной природе мотивации, важно понять, что поведение человека в трудовом процессе определяется взаимодействием различных внешних и внутренних побудительных сил, среди которых следует, прежде всего, выделить стимулы и мотивы. Стимул понимается как внешняя причина, побуждающая людей к деятельности, а мотив выступает как внутренняя побудительная сила. Если стимул замечен, его можно заранее спланировать или отменить, то мотив скрыт, его действие часто бывает неожиданным для наблюдателей, так как он зависит от инстинктивных импульсов, влечений, потребностей. Большое значение для формирования мотивов труда имеет оценка вероятности достижения целей. Если получение искомого блага не требует особых усилий либо это благо очень трудно получить, т. е. требуются сверхусилия, то мотив труда чаще всего не формируется. И в том и в другом случае работник пассивен. При частом повторении таких ситуаций появляется так называемый феномен выученной беспомощности, исключающий трудовую активность [1].

Вместе с тем стимулы и мотивы самым тесным образом связаны между собой. Процесс стимулирования деятельности сотрудника фирмы – это такое воздействие на его поведение,

которое включает в свою сферу все потребности, интересы, цели, стремления, мотивы. Следовательно, основу стимулирования составляет взаимодействие внешних условий и внутренней структуры личности работника фирмы. Стимулирование реализуется через создание условий, изменяющих трудовую ситуацию, чтобы у сотрудника возникало желание, стремление к эффективной деятельности.

Обращение к изучению поведения людей в производственной деятельности обусловлено тем, что не всякое целевое, направленное воздействие на поведение человека активизирует его деятельность, а лишь то, которое становится лично значимым для данного конкретного человека, соответствует его внутренним устремлениям. Только в этом случае возникает заинтересованность работника в своей деятельности, психологическая предрасположенность по отношению к выполнению ролевых требований и, как следствие этого, побуждение к качественному выполнению работы. Стимулирование включает в себя не только создание внешней ситуации выбора определенной (наиболее привлекательной) формы поведения, но и ее соответствие структуре личности работника. Вместе с внешней стимуляцией эта внутренняя структура (в случае ее активизации) формирует непосредственный мотив действий.

Особенность стимулирования производственной деятельности заключается в том, что выбранная работником форма поведения соответствует целям субъекта стимулирования (руководства фирмы), целям тех, кто создавал эту ситуацию.

Мотивация может рассматриваться в двух аспектах:

- как сила, побуждающая к действию, когда понятие «мотивация» сходна с понятием «мотив», к которому относятся все компоненты внутреннего побуждения к деятельности: потребности, интересы, ценности, инстинкты, влечения, эмоции, идеалы.

- как функция управления, когда мотивация представляет собой процесс побуждения к деятельности, что можно соотнести с понятием «стимулирование» [2].

Поскольку мотив является состоянием предрасположенности, готовности, склонности действовать определенным образом, задача деятельности, связанной с внешним стимулированием, заключается в формировании или активизации такого состояния. Мотив можно рассматривать как средство, с помощью которого личность, находясь в той или иной ситуации, объясняет или обосновывает свое поведение, т.е. отражает свое отношение к ситуации, различным объектам внешней среды. Мотив – внутреннее побуждение человека к деятельности, связанное с удовлетворением определенных потребностей [3].

Мотивы достаточно подвижны, поскольку в их формировании участвуют эмоции человека, его темперамент и влечения. Более стабильным элементом поведения человека, определяющим степень его готовности к совершению определенных действий, является социальная установка. Мотив представляет собой побуждение к действию, связанному с удовлетворением потребностей, поэтому формирование мотивации членов коллектива фирмы должно осуществляться на основе изучения установок, выявления осознаваемых причин, лежащих в основе выбора определенных типов поведения.

Одна из важнейших особенностей человека заключается в том, что любая его деятельность является полимотивированной, т. е. в ее основе лежит не один какой-то мотив, а определенное множество, совокупность мотивов, находящихся в определенном соотношении друг с другом. Для обозначения влияния всех мотивов на действия человека как раз и используют понятие мотивации [4].

Основные функции мотивов поведения индивида можно определить следующим образом:

- 1) ориентирующая – мотив направлен на выбор членом коллектива фирмы поведения, наиболее приемлемого для него в данной ситуации;
- 2) смыслообразующая – мотив определяет субъективную значимость принятого вида поведения для работника фирмы;
- 3) опосредующая – мотив возникает на стыке внешних и внутренних побудителей к действию, опосредуя их в отношении личности и влияя на ее поведение;
- 4) мобилизующая – мотив мобилизует внутренние резервы члена коллектива фирмы,

если это необходимо для реализации значимых для него видов деятельности;

5) оправдательная – в мотиве заложено отношение индивида к должному, нормативному, привнесенному извне образцу, эталону поведения, социальной норме.

Таким образом, построение системы мотивации представляет собой как экономическую проблему, потому что эффективная система мотивации позволяет повысить экономические показатели деятельности фирмы, удовлетворять экономические потребности ее членов, так и психологическую проблему, поскольку при ее построении должны учитываться идеалы, стремления, потребности в достижении и самовыражении ее участников.

Стимулирование работников в организации связано с многими трудностями:

- неспособностью руководителей эффективно и последовательно применять методы мотивации;
- трансформацией потребностей работников со временем, что обуславливает необходимость изменения мотивации работников;
- ограничением в отношении типа и возможностей стимулирования работников;
- теоретической неразработанностью основных стратегических направлений мотивации работников в организации.

В настоящее время философия и стиль управления быстро меняются, что требует новых комбинированных подходов к проблеме мотивации работников в производственной деятельности, основанных на последних достижениях в области поведенческих наук и наук об управлении и сочетающих экономические и социально-психологические способы воздействия на поведение работников.

Сейчас в условиях выхода из кризиса, мотивация в фирмах, как правило, сводится:

к полному социальному пакету, включающему оплату больничных листов, предоставление очередного оплачиваемого отпуска, обязательное социальное страхование; возмещение расходов, связанных с командировками сотрудников, возмещение транспортных расходов сотрудникам, постоянная работа которых имеет разъездной характер, прочие компенсации и гарантии [5];

оклад «плюс» процент за увеличения объема продаж; привлечение новых клиентов; повышение квалификации; личные достижения (перевод на более высокую должность).

Таким образом, секрет успешной системы мотивации очень прост и заключается в том, чтобы платить нужным людям нужную зарплату за нужные результаты в нужное время. Без выполнения этих условий ни одна из систем стимулирования не работает. Правильно построенная система мотивации способна вывести фирму из кризиса независимо от того, чем она занимается.

Список литературы:

Бизнес Образование России. Общероссийский информационный портал / Сущность мотивации труда. – 2006 – 2010 г. – Электрон.текст. дан. – Режим доступа: http://www.rb-edu.ru/library/articles/articles_358.html

Фролов С.С. Социология организаций/ Мотивация в организации. Сущность мотивации как функции управления в организации, 2008.

Мотивация. – 2009 - 2011 г. – [Электронный ресурс]. – Электрон.текст. дан. – Режим доступа: <http://infomanagement.ru/referat/20/9>

Группа компаний Русконсалт / Статьи наших экспертов. Мотивация эффективности. – 1997 – 2011 г. – Электрон.текст. дан. – Режим доступа: http://www.rusconsult.ru/cms-news.php?mode=view_news&id=602

Бизнес Образование России. Общероссийский информационный портал / Что такое социальный пакет? – 2006 – 2010 г. – Электрон.текст. дан. – Режим доступа: http://www.rusconsult.ru/cms-news.php?mode=view_news&id=874

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ «ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ЧЕЛОВЕКА» В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Дун Ян Ян – студентка, Болотова Т.И. – студентка, Егорова И.Б. – ст. преподаватель
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В основе каждой экономической теории лежит некоторая модель человека, т.е. упрощенная схема поведения, отражающая доминирующую в обществе форму жизнедеятельности. Проблемы экономического поведения в российской науке (как и других странах социал-геря) стали широко обсуждаться в конце 80-х годов прошлого столетия. Это было связано с происходящими процессами трансформации, главной целью которых было открытие дороги динамичному развитию общества. Рыночные реформы должны были бы обеспечить рост мотивации экономической деятельности, существенно ее обогатить и развить.

Упрощенное понимание о содержании человеческого поведения приводят к искаженному, поверхностному пониманию объективных закономерностей воздействия людей на реальные процессы экономической жизни. Существует проблема соответствия реального экономического поведения «рыночному» образцу. Для того, чтобы пользоваться правом собственности, реализовать на практике экономическую свободу, необходима личность, испытывающая в этом потребность и умеющая разумно и плодотворно использовать представленные ей возможности.

Традиционная экономика объясняет феномен экономического поведения внутренней логикой самой экономической системы: необходимым и достаточным условием изменения поведения является изменение экономической среды. Минимизация затрат и максимизация выгоды – здесь суть рационального экономического поведения.

Институциональная (современная) экономика рассматривает экономическое поведение человека во множестве его взаимосвязей с другими людьми, с обществом в целом, его культурой. Предполагается, что экономическое сознание и поведение постепенно, в ходе исторического развития приспосабливается к новым условиям хозяйствования, а рыночная экономика приобретает китайскую, российскую и прочую специфику, обусловленную особенностями национального менталитета.

Институциональная экономика оперирует специальным термином «институты», который содержит черты коллективной психологии и определен как обычаи, закрепленные законодательно. Институционалисты подвергают сомнению известный постулат Адама Смита о рациональности поведения экономического человека, обладающего полной информацией о цене, товарах, рыночной конъюнктуре, потребительском спросе и позволяющих принимать необходимые решения о сделках с целью получения наибольшей выгоды.

Но и идущий от А. Смита «компетентный эгоист» или «экономический человек» – действующий ради собственного интереса, обладающий компетентностью и сообразительностью в достижении своего экономического интереса, а также различающийся степенью своей активности в зависимости от своей роли в производстве и классовой принадлежности, – может сочувствовать другим, ограничивать личный эгоизм.

К. Маркс исходил из представления об общественной сущности человека, его развитии в предложенных обществом обстоятельствах и видел главными фигурами капиталистических отношений капиталиста, получающего прибавочную стоимость и экономически зависящего от него рабочего. У К. Маркса так же чисто экономический подход, порой, переплетается с элементами институционального подхода. Его считают одним из предшественников институционализма.

Модель «институционального человека» предполагает наличие сложной системы мотивов человека, которая определяется усвоенными им институтами. Так, основоположник институционализма Т. Веблен при анализе экономического поведения, выдвинул теорию инстинктов. Мотивы, имеющие инстинктивное происхождение, порождают те элементы в поведении человека, которые в традиционной теории рассматриваются как иррациональные.

Биологическая природа ряда важнейших институтов не позволяет говорить о некото-

рой фиксированной цели поведения «институционального человека». Его поведение в различные моменты может зависеть от: психофизического состояния человека, окружающей среды и многих других факторов, т.е. объяснение человеческих действий и поступков следует искать не только в изменении внешних условий его экономической деятельности, а, в первую очередь, в самом человеке, его внутреннем мире.

В институциональной модели поведения акцент делается не на логическом выборе, а скорее на выборе «личностного характера».

Кроме того, в указанной модели основополагающей может быть идея неопределенности, а к традиционным мотивам экономической деятельности – повышению благосостояния, степени удовлетворения потребностей – можно добавить специфические цели, действующей в новых условиях, познающей новые «роли» личности: самореализации, радости творчества, приобщения к управлению, обладания реальной хозяйственной властью и т.п. В качестве побудительных мотивов экономической деятельности могут выступать также определенные стереотипы: привычки, традиции, нормы.

Исследование экономического поведения «институционального человека» предполагает, во-первых, выявление типологий по целому ряду шкал, связывающих (и одновременно противопоставляющих) экономически и социально-ориентированные действия; во-вторых – определение условий и экономических, и социокультурных факторов, при которых осуществляется взаимопереход экономически и социально-ориентированных действий.

Таким образом, большое значение сегодня имеет парадигма институциональной экономики. Здесь действия агентов разворачиваются не «в чистом поле свободного рынка», а в сильно «пересеченной местности», наполненной разнообразными институтами – организациями, правилами, традициями и т.п. Побудительными мотивами поведения агентов являются не столько попытки обеспечения максимальной прибыли, сколько стремление к соответствию данного агента институциональным нормами правилам, к улучшению своего положения в рамках этих институтов.

РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА И ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ

Соснова А.А. - студент, Рогач З. В. - к.э.н., доцент

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Рыночная система формировалась на протяжении нескольких тысяч лет в результате постепенного разложения натурального хозяйства. В основе этого процесса лежало развитие общественного разделение труда и экономическое обособление производителей в рамках частной формы собственности на средства производства. Рыночная экономика означает качественный скачок в экономической истории человечества. Пока сохраняется реальная свобода добровольного обмена, рыночная форма организации экономической деятельности, как правило, не допускает вмешательства одних субъектов в деятельность других, то есть исключает принуждение.

Актуальность данной проблемы определяется тем, что сделана попытка связать рыночную экономику с внешними эффектами, которые все еще слабо освещены в отечественной экономической литературе.

Нами поставлены следующие задачи:

определить содержание «рыночной экономики» и ее элементы;

обозначить формы внешнего эффекта.

Под рыночной экономикой понимается совокупность экономических отношений в обществе, основанных на рыночном механизме, при котором координация и управление хозяйственной жизнью осуществляется посредством системы рынков, цен, прибыли, убытков при наличии конкуренции.

Определяющим принципом рыночной экономики является также равноправие рыночных субъектов с разными формами собственности (коллективной, государственной, частной, арендной, муниципальной, личной, совместной, интеллектуальной). Этот принцип

гласит: экономические права каждого из данных субъектов, включая возможности осуществления экономической деятельности, ограничения, налоги, льготы, санкции, должны быть адекватны для всех субъектов. В том смысле, что они не зависят от формы собственности, существующей на данном предприятии.

Необходимо признать важную роль конкуренции в качестве механизма контроля в рыночной экономике. Именно конкуренция заставляет фирмы переходить на самые эффективные технологии производства. Внутриотраслевая конкуренция стимулирует снижение затрат на единицу продукции, поощряет рост производительности труда, технический прогресс, повышение качества продукции. Многоотраслевая конкуренция путем перелива капиталов из отрасли в отрасль формирует работоспособную структуру экономики, стимулирует расширение наиболее перспективных отраслей. С помощью конкуренции рынок оздоравливает общественное производство, освобождаясь от экономически неустойчивых, нежизнеспособных хозяйственных единиц и, напротив, дает зеленый свет более предприимчивым и эффективным. В результате непрерывно повышается устойчивость хозяйства в целом. Итак, сила конкуренции контролирует или направляет мотив личной выгоды таким образом, что он автоматически и непроизвольно способствует наилучшему обеспечению интересов общества.

Цены и ценообразование являются одним из ключевых элементов рыночной экономики. Цена – сложная экономическая категория. В ней пересекаются практически все основные проблемы развития экономики, общества в целом. В первую очередь это относится к производству и реализации товаров, формированию их стоимости, к созданию, распределению и использованию ВВП и национального дохода. Ценообразование является одним из основных звеньев рыночной экономики, выступает не только инструментом, но и важным рычагом управления.

Следует отметить и такой элемент, как мобильность рыночной экономики. Здесь важным является не только своевременное обладание необходимой достоверной информацией о происходящих на рынке изменениях, но и возможность скорейшего использования этих сведений заинтересованными государствами, производителями, фирмами, работниками. Это позволяет каждому хозяйствующему субъекту постоянно сверять собственную политику с меняющимися условиями рынка.

Основой современных рыночных отношений является государство – гарант управляемости процессов стабильности общества, при действии традиционно рыночных регуляторов – цены, спроса, предложения и конкуренции. Вмешательство государства в экономику преследует определенные функции. Государство берет на себя ответственность за создание равных условий для соперничества предпринимателей, для эффективной конкуренции, за ограничение власти монополий. Участие государства в экономической жизни диктуется еще и тем, что рынок не обеспечивает социально справедливое распределение дохода. Государству надлежит заботиться об инвалидах, малоимущих, стариках. Оно гарантирует минимум заработной платы, пенсии по старости, инвалидности, пособие по безработице, различные виды помощи малоимущим и т.д.

Как и всякая объективно существующая система, рынок обладает собственной инфраструктурой. В современной рыночной экономике инфраструктура – это система взаимосвязанных специализированных организаций, обслуживающих потоки товаров, услуг, денег, ценных бумаг и рабочей силы. Рыночная инфраструктура представляет собой совокупность видов деятельности, обеспечивающих эффективное функционирование субъектов рыночной экономики, а также их единство и взаимодействие в определенном реальном рыночном пространстве. Важно видеть, что рыночная инфраструктура способствует успешной деятельности не только юридических лиц (как зачастую считалось прежде), но и отдельных граждан, семей, групп сообщества в процессе рыночных отношений.

Реальная жизнь далека от идеальной модели свободного рынка, и в ней существуют ситуации неэффективного распределения ресурсов. Эти ситуации принято называть фиаско или дефектами рынка. Обычно к ним относят несовершенную конкуренцию, неполноту и

асимметричность информации, а также отсутствие рынков и рыночных цен, адекватно отражающих информацию о редкости блага, а значит об альтернативных издержках его производства и потребления. Эта ситуация характерна для общественных благ и внешних эффектов, которые делятся на положительные и отрицательные. Внешние эффекты, приносящие выгоду не участвующим в частной рыночной сделке третьим лицам и сопровождающиеся превышением общественной полезности над частной, получили название положительных внешних эффектов, или позитивных экстерналий. Поскольку полезность полностью не отражена в рыночной цене, связанные с такими эффектами блага производятся в недостаточном количестве, и соответствующие ресурсы используются нерационально. Внешние эффекты, ведущие к непредвиденным издержкам третьих лиц и превышением общественных издержек над частными, называются отрицательными внешними эффектами, или негативными экстерналиями.

Внешние эффекты также принято различать в зависимости от участвующих в них субъектов: с одной стороны, вызвавшего экстерналию, а с другой – пострадавшего или выигравшего от нее. В соответствии с таким подходом выделяют три формы внешнего эффекта:

Экстерналия потребления. Возникает, когда экономическая деятельность потребителя в лице домашнего хозяйства влияет на уровень полезности по крайней мере еще одного хозяйства, однако не показывает влияния на производственную сферу экономики.

Производственная экстерналия. Здесь экономическая деятельность предпринимателя влияет на уровень производства как минимум еще одного предпринимателя, но не оказывает влияния на функции полезности домашних хозяйств.

Производственно-потребительская экстерналия. Предполагает, что экономическая деятельность домашнего хозяйства на уровень производства по крайней мере одного предпринимателя, или, наоборот, экономическая деятельность предпринимателя влияет на уровень полезности домашнего хозяйства.

Основной экономический аргумент в пользу рыночной системы состоит в том, что она способствует эффективному распределению ресурсов. Согласно этому тезису, конкурентная рыночная система направляет ресурсы в производство тех товаров и услуг, в которых общество больше всего нуждается. Она диктует применение наиболее эффективных методов комбинирования ресурсов для производства и способствует разработке и внедрению новых, более эффективных технологий производства. Однако, в случае внешних эффектов рыночный механизм не в состоянии обеспечить эффективное распределение ресурсов, и необходимо вмешательство государства.

Важным аргументом в пользу рыночной системы служит то обстоятельство, что она делает ставку на роль личной свободы. Лишь рыночная система способна координировать экономическую деятельность без принуждения, она предоставляет свободу предпринимательства и выбора; естественно, на этой основе она и преуспевает.

СОВРЕМЕННАЯ НАУЧНАЯ ОЦЕНКА РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Танков Р.С. – студент, Рогач З.В. – к.э.н., доцент

Алтайский государственный технический университет (г.Барнаул)

В рыночной экономике, с одной стороны, все проблемы должны решаться рыночными методами, с другой стороны, это не означает, что не могут эффективно функционировать специализированные и локализованные рынки, использующие механизм самоуправления или региональную спецификацию налоговых систем. Рыночные принципы вовсе не исключают и участия государства, например, в виде формирования им специальных финансово-кредитных институтов, специальных условий банковского кредитования и т.п.

Представляет интерес вопрос о перспективах взаимоотношений внутренней и внешней самоидентификации. Насколько Россия может быть оторвана от мировой экономики? Должно ли национальное самосознание выбирать в себя мировые тенденции или можно обойтись без этого, не опасаясь самоизоляции?

Отрыв российского национального рынка от мировой экономики губителен. Целостность совокупного внутреннего рынка определяется, как ни парадоксально, степенью открытости отдельных внутренних рынков, прежде всего финансово-денежных. Отметим, что подобная открытость представляет собой сложную конструкцию, объединенную циклической иерархией рынков: крупных программных инвестиций, массовых рынков корпоративных акций и облигаций, валютно-денежных рынков, образующих целостный блок с бюджетно-денежной системой страны, региональных рынков. В систему рыночных иерархий встроена банковская система в составе инвестиционных, валютно-денежных и сберегательных банков, разветвленной сети коммерческих региональных банков. Этими положениями и обусловлена новизна проблемы и ее актуальность.

Перед нами встали задачи не только определить штрихи оценки рыночных отношений, но и выделить функции рынка, способствующие развитию самого рынка. Показать нужно оценку рыночных отношений, положив в основу ее – функции рынка.

Рыночные отношения – это отношения, складывающиеся между производителями, продавцами, покупателями, потребителями товаров и услуг, органами государственного и муниципального управления в условиях рыночной ориентации на выгоду, экономической независимости хозяйствующих субъектов, рыночного ценообразования, конкуренции. Обычно рыночные отношения оценивают, опираясь на спрос, предложение и т.д. В этой статье нами предлагается научная оценка рыночных отношений на основе функций рынка.

В настоящее время существуют различные мнения о том, какие функции рынка сейчас актуальные. В большинстве учебников они совпадают, но некоторые отличаются довольно сильно. Опираясь на информацию из двух учебников, хотелось бы предложить свою классификацию.

Стоит начать с того что, для того чтобы понять что такое функции рынка, нужно знать определения двух этих понятий. Функция – это обязанность, круг деятельности чего-нибудь, подлежащая исполнению работа. Второе определение звучит следующим образом: это роль, которая выполняется субъектом или объектом в определенной сфере деятельности. Выделяем три ключевых функции рынка, положив в основу эти определения.

Ранее известную посредническую функцию, можно выделить как главную. В рыночных отношениях именно с помощью нее происходит встреча экономически обособленных производителей и потребителей с целью обмена результатами труда. А уже без рынка невозможно определить, насколько выгодна та или иная экономическая или технологическая связь общественного производства. Как потребитель, так и продавец имеют возможность оптимального выбора (продавец – покупатель, а потребитель – продавец).

Основной функцией рынка является ценообразующая. Именно с помощью нее устанавливаются ценностные эквиваленты для обмена продуктами. А рынок в свою очередь сопоставляет индивидуальные затраты труда на производство товаров.

Если говорить о результативной функции рынка, то можно сказать, что она основана на саморегулировании, т.е. взаимодействии спроса и предложения. Именно с помощью нее даются ответы на самые главные вопросы: что, как и для кого производить?

Помимо трех основных, так же имеются и другие функции. Выделяют несколько таких. Приведем пример. Стимулирующая функция позволяет победить в конкурентной борьбе сильнейшим. Она побуждает производителей создавать новые товары с наименьшими затратами и получать при этом достаточную прибыль. По средствам учетной функции устанавливаются пропорции в обмене товаров и подаются информационные сигналы продавцам и покупателям. Интегрирующая функция состоит в соединении сферы производства, сферы потребления, а также торговцев-посредников, включение их в общий процесс активного обмена продуктами труда и услугами. Без рынка производство не может служить потребителю, а потребители не смогут удовлетворить свои потребности. Роль главного контролера результатов производства выполняет контролирующая функция рынка. На рынке выясняется, в какой мере нуждам покупателя соответствует не только количество, но и качество товаров и услуг. Покупателя должны вовремя получать информацию о спросе и предложении товаров

на рынке. За это отвечает информационная функция. Она дает участникам рынка через постоянно меняющиеся цены и процентные ставки на кредит объективную информацию. Рынок выступает в роли большого компьютера, который собирает, обрабатывает и выдает пользователям нужную информацию.

Итак, в нашей аналитической схеме рынок предстает в единстве всех срезов рыночных отношений; представленные нами его функциями: посредническая, ценообразующая и саморегулирование являются базовыми элементами рыночных отношений, которые можно назвать институциональной матрицей. Как устойчивые самовоспроизводящие структуры, данные матрицы формируют своеобразный «невидимый» скелет общества, его архетипическую структуру.

ЦИКЛИЧНОСТЬ КАК ЗАКОНОМЕРНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Казакова Е. – студентка, Данильчик Т.Л. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Мир развивается не поступательно. Состояние любой системы можно охарактеризовать синусоидой – подъем, вершина, спад, кризис, подъем. Именно данная специфика развития национального хозяйства всегда интересовала экономистов.

Регулярно повторяющиеся за определенный промежуток времени колебания в движении общественного производства означают «циклический» характер его развития. Экономическая цикличность относится к числу наиболее важных макроэкономических проблем, она оказывает прямое или косвенное воздействие на все субъекты рыночной экономики: домашние хозяйства, бизнес и государство. В силу своей сложности и многогранности аспектов эта проблема, несмотря на более чем полуторавековую продолжительность ее исследования, остается дискуссионной.

Экономическая цикличность – это объективная форма развития рыночной экономики. Она представляет собой волнообразное движение хозяйственной конъюнктуры (деловой активности) при регулярном чередовании ее подъемов и спадов (от кризиса до кризиса).

Циклический характер экономического развития в подавляющей своей части обусловлен нарастанием, обострением и разрешением внутренних противоречий экономической системы. Наиболее яркими проявлениями нестабильности выступают инфляция (повышение уровня цен, обесценение национальной валюты) и безработица (низкий уровень производства и занятости) [1].

Экономический цикл принято подразделять на отдельные периоды, или фазы. Существуют две основные классификации фаз циклического развития экономики: четырехфазная и двухфазная модели.

Четырехфазная структура цикла, называемая обычно классической, включает фазы кризиса, депрессии, оживления и подъема. В первой фазе (кризис) происходит падение (сокращение) производства до определенного наименьшего уровня; во второй (депрессия) приостанавливается падение производства, но пока еще отсутствует какой-либо рост; в третьей (оживление) наблюдается увеличение производства до уровня его наивысшего предкризисного объема; в четвертой (подъем) рост производства выходит за пределы предкризисного уровня и перерастает в экономический бум.

Двухфазная же модель экономического цикла распадается на следующие элементы:

- 1) пик (точка, в которой реальный выпуск продукции достигает наивысшего объема);
- 2) сокращение (период, в течение которого наблюдается снижение объема выпуска продукции и который заканчивается дном, или подошвой);
- 3) дно, или подошва (точка, в которой реальный выпуск продукции доходит до наименьшего объема);
- 4) подъем (период, в течение которого наблюдается рост реального выпуска продукции).

Таким образом, представители данного подхода выделяют только две основные фазы: восходящую и нисходящую (подъем и сокращение производства, его «взлет» и «падение»).

В современной экономической науке разработано около 1400 различных типов цикличности с продолжительностью действия от 1-2 дней до 1000 лет. Наиболее известны циклы Н.Д. Кондратьева (50 – 60 лет), получившие название «длинных волн», циклы С. Кузнеца (18 – 25 лет), то есть, «средние волны», циклы К. Жуглара (7 –12 лет) и короткие циклы Дж. Китчена (2 – 4 года) [2, С.137].

Какие же причины лежат в основе экономической цикличности и порождают волнообразное развитие рыночного хозяйства? Цикличность представляет собой сложный многофакторный процесс, и исследование ее причин неизбежно вызывает множественность теоретических концепций. Признавая объективный характер экономического цикла, большинство экономистов предлагают изучать это явление через анализ *внутренних* и *внешних факторов*, влияющих на характер цикла, его продолжительность, специфику и проявление отдельных фаз.

В общем смысле можно выделить три основных подхода к объяснению цикличности: экзогенный, эндогенный, эклектичный.

Сторонники экзогенного подхода связывают природу цикла с исключительно внешними причинами:

войны, революции и другие политические потрясения;

открытие крупных месторождений золота, урана, нефти, газа и других ценных ресурсов;

освоение новых территорий и связанная с этим миграция населения, колебания численности населения земного шара;

мощные прорывы в технологии, изобретения и инновации, позволяющие коренным образом менять структуру общественного производства.

Приверженцы эндогенного подхода ищут внутренние закономерности экономического цикла:

физический срок службы основного капитала (10–лет, в течение которых машины и оборудование полностью изнашиваются);

личное потребление, сокращение или возрастание которого сказывается на объемах производства и занятости;

инвестирование, т.е. вложение средств в расширение производства, его модернизацию, создание новых рабочих мест;

экономическую политику государства, направленную на прямое и косвенное воздействие на производство, спрос и потребление [3, С. 47].

Что касается эклектичного подхода, то представители данного направления пытаются найти и объединить рациональные начала первых двух течений.

Стоит также отметить, что цикличность весьма чувствительна к государственному воздействию на социально-экономические процессы в обществе.

Антициклическое регулирование заключается в системе способов и методов воздействия на хозяйственную конъюнктуру и экономическую деятельность, направленных на смягчение циклических колебаний. При этом усилия государства имеют противоположное направление складывающейся экономической ситуации на каждой фазе экономического цикла. Главной задачей антициклического регулирования является предотвращение кризисов. Для этого используются кредитно-денежные и бюджетно-налоговые механизмы. Экономисты расходятся только в перечислении допускаемых методов регулирования циклического развития экономики, в степени интенсивности этого регулирования.

Господствует два подхода: неокейнсианский и неоконсервативный. Первый опирается на регулирование государством совокупного спроса, второй – совокупного предложения.

В современных условиях картина цикла существенно модифицируется. Однако характер модификации не ограничивается лишь изменением продолжительности спадов (рецессии) и подъемов (бума). Меняются сама конфигурация цикла, его воспроизводственные функции, что существенно отличает нынешний цикл от классического цикла, т. е. от цикла свободной конкуренции. Чрезвычайно острым оказался современный кризис мировой финансовой сис-

темы, непривычно долгой и глубокой была рецессия, слишком велики были и остаются потери бизнеса, населения и государства [4].

Высокий уровень безработицы, низкий уровень загрузки производственных мощностей, отсутствие достаточного кредитования реального сектора экономики в развитых странах и падение вложений в обновление основного капитала свидетельствуют о том, что в рамках цикла Жюгляра мировая экономика будет находиться в депрессии, как минимум, до 2013–14 гг. [5].

В цикле Кузнецца мировая экономика достигнет своей нижней точки падения не раньше 2017–2018 гг., о чем свидетельствует отсутствие роста в строительной индустрии, низкий спрос и падение цен на жилье. Депрессия в цикле Кузнецца будет длиться до 2018–19 гг., когда в цикле Жюгляра уже начнется новая фаза кризиса. В цикле Кондратьева понижательная волна завершится не ранее 2018–20 гг., когда будет сформирован новый технологический уклад [1].

После 2015 года, за счет подъема в циклах Китчина и Жюгляра, но на фоне продолжающейся депрессии в циклах Кузнецца и Кондратьева, начнется оживление мировой экономики. Но в 2017–19 гг. нас ожидает новый серьезный кризис, связанный с переходом циклов Китчина и Жюгляра в новый спад, хотя в циклах Кузнецца и Кондратьева начнется медленное оживление. И только, начиная с 2020 года, когда в циклах Кузнецца и Китчина начнется подъем и сформируется кластер базисных инноваций шестого технологического уклада, мировая экономика перейдет на повышательную волну К-цикла. А после 2025 г., когда подъем наступит и в цикле Жюгляра, мир перейдет к стабильному росту на базе нового технологического уклада, основу которого, по мнению академиков А.А.Акаева и В.А.Садовниченко, составят: «компьютерные технологии, биотехнология и геномная инженерия, мультимедиа, включая глобальные интеллектуальные информационные сети, сверхпроводники и экологически чистая энергетика».

Говоря о российской экономике стоит отметить, что в ней не было «правильных» циклов, а циклические колебания имели в основном внеэкономические причины. Чтобы цикличность в России стала реальностью, должны осуществиться крупные инвестиционные вливания в производство, которые в условиях научно – технического прогресса и стихийного рыночного механизма функционирования экономики способны вызвать колебательные движения в экономическом росте и экономическом развитии.

Таким образом, цикличность отражает неравномерность протекания экономических процессов. Поступательное развитие экономики может происходить не только путем постоянного или неравномерного роста, но и колебательно, причем последний путь является преобладающим. Именно цикличность выступает в качестве одной из главных форм нарушения макроэкономического равновесия. Без экономических потрясений (кризисов) рыночная система не могла бы развиваться. Цикличность является общей чертой почти для всех областей экономической жизни и для всех стран с рыночной экономикой.

Список литературы:

Ишаковский С.Н. Экономический цикл и его фазы/С.Н. Ишаковский [электронный ресурс]// – электрон.дан. – режим доступа: http://www.elitarium.ru/2007/11/23/jekonomicheskijj_cikl_i_ego_fazy.html/http://www.elitarium.ru/2007/11/23/jekonomicheskijj_cikl_i_ego_fazy.html/http://www.elitarium.ru/2007/11/23/jekonomicheskijj_cikl_i_ego_fazy.html/http://www.elitarium.ru/2007/11/23/jekonomicheskijj_cikl_i_ego_fazy.html/http://www.elitarium.ru/2007/11/23/jekonomicheskijj_cikl_i_ego_fazy.html/ ноябрь 2008.

Агапова ТА., Серегина С.Ф. Макроэкономика. Учебник / Под ред. А.В. Сидоровича. – М., 2006.

Косов, Н.С. Основы макроэкономического анализа: учебное пособие/Н.С. Косов – Тамбов: Изд-во Тамб.гос.техн. ун-та, 2007

Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН./ Прогноз индикаторов экономики РФ: 2009 – 2013 гг.//«Квартальный прогноз ИНП РАН». – №16. – 23.10.2009

Айвазов А. Новый мировой кризис начнется в 2012 году/А.Айвазов//Открытая электронная газета [электронный ресурс] / – электрон.дан. – режим доступа: <http://forum-msk.org/material/fpolitic/5690916.html>

ЧИСТАЯ МОНОПОЛИЯ КАК РЕДКАЯ МОДЕЛЬ НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

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

В конце XIX столетия рынок чуть ли не впервые за свою многовековую историю развития столкнулся со сложными проблемами. Возникла реальная угроза для функционирования конкуренции — необходимого атрибута рынка. Бурное развитие производства, связанное с быстрым ростом тяжелой промышленности, железнодорожным строительством, переходом к использованию электроэнергии, вело к образованию крупных предприятий и изменению характера конкуренции.

Новизна проблемы состоит в том, что рассмотрена чистая монополия, как редкая модель несовершенной конкуренции.

Целью данной работы является:

определить сущность чистой монополии;

выявить препятствия входа «чужих» капиталов в круг «чистой монополии»;

раскрыть некоторые виды чистых монополий в крупнейших отраслях экономики.

Существует три основные модели рынка несовершенной конкуренции:

чистая монополия;

олигополия;

монополистическая конкуренция.

Выделим чистую монополию, как редкую модель.

Чистая монополия – это ситуация, при которой на рынке функционирует только один продавец. Конечно, в масштабах национального хозяйства это явление довольно редкое, но она достаточно широко представлена на местных рынках.

Характерным признаком чистой монополии является снижение средних затрат длительного периода вплоть до насыщения отраслевого спроса. При этом принудительное рассредоточение производства на нескольких предприятиях, а в большинстве случаев на одном предприятии, приводит к росту суммарных затрат на выпуск продукции. Такие ситуации в силу технологических особенностей производства характерны для электроснабжения, газоснабжения, транспорта и т.п.

В условиях чистой монополии в отрасли функционирует лишь одна фирма, таким образом, понятия «фирма» и «отрасль» становятся тождественными. Вхождение в данную отрасль для других фирм блокировано. Это достигается как административно-правовыми, так и экономическими методами. В качестве препятствий на пути «чужих» капиталов могут использоваться:

патенты, дающие исключительное право одному производителю выпускать данный продукт или применять некоторую технологию;

государственные лицензии и франшизы, разрешающие данный вид деятельности лишь одной фирме;

владение редким сырьевым ресурсом;

низкие издержки производства крупной фирмы, монополизировавшей рынок (эффект масштаба).

Барьеры для входа на рынок нужны для того, чтобы поддерживать монополию в долгосрочном плане.

Так же условием существования чистой монополии является уникальность предлагаемой продукции, отсутствие близких заменителей.

В современной России примеры чистых монополий практически ограничены производством и распределением природного газа (ОАО «Газпром»), электроэнергии (РАО «ЕЭС»),

никеля (РАО «Норильский никель»), в сфере транспортных перевозок ОАО «РЖД». Рассмотрим их подробнее.

ОАО «Газпром» - одна из крупнейших энергетических компаний в мире. Основными направлениями ее деятельности являются геологоразведка, добыча, транспортировка, хранение, переработка и реализация углеводородов, а так же производство и сбыт электрической и тепловой энергии. «Газпром» имеет исключительное право, установленное Государственной думой, на поставку газа зарубеж. Примечательно, что собственником контрольного пакета акций компании (50,002%) является государство.

ОАО «Российские Железные Дороги» - входит в мировую тройку лидеров железнодорожных компаний. Компания была сформирована путем объединения 987 организаций федерального железнодорожного транспорта. Учредителем и единственным акционером является Российская Федерация.

РАО «Норильский никель» - крупнейший в мире производитель никеля и палладия. Основными видами деятельности является поиск, разведка, добыча, обогащение и переработка полезных ископаемых, производство, маркетинг и реализация цветных и драгоценных металлов.

Исследуя данную проблему, приходим к выводу: захватывая большую часть рынка, крупные производители получают возможность диктовать цены и препятствовать вхождению в отрасль других фирм. На пути конкуренции возникают существенные препятствия в виде монополистических образований в экономике.

В связи с тем, что чистая монополия не просто ограничивает, а фактически ликвидирует конкуренцию, государство в отношении чистых монополий проводит антимонопольную политику.

Чтобы поставить определенный заслон деструктивным силам монополизации, было разработано антимонопольное законодательство. Методы борьбы с монополиями можно разделить на экономические (установление верхнего и нижнего уровня цен, предельного темпа роста цен, а так же все виды государственной деятельности направленные на развитие конкуренции) и административные (антимонопольное законодательство). Пожалуй, самыми важными из всех мер антимонопольной политики для России оказались ограничительные меры. Они предусмотрены в законе «О конкуренции». это запреты на монополистическую деятельность и недобросовестную конкуренцию, на деятельность органов власти и управления, которые могут неблагоприятно сказаться на развитии конкуренции. Антимонопольная служба России еще очень молода, но уже сделаны ее первые шаги к нормализации ситуации по данным проблемам. Намного больше ей еще предстоит сделать, и эти действия должны осуществляться одновременно с усовершенствованием антимонопольного законодательства России.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ: КРИТЕРИИ И МЕХАНИЗМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ

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

Потребность в защите от нежелательных внешних воздействий и радикальных внутренних изменений, иначе говоря, потребность в безопасности – это базовая, основополагающая потребность, как жизни отдельного человека, семьи, так и различных объединений людей, включая общество и государство. На современном этапе экономическая безопасность является гарантией независимости страны, определяет возможность проведения самостоятельной экономической политики и создает условие для стабильности и достижения успеха в условиях глобализации мирового хозяйства. В период международного сотрудничества необходимо особое внимание уделять всем видам безопасности нашей страны, и прежде всего экономической безопасности, которая является неотъемлемой частью успешного экономического развития России.

Под экономической безопасностью следует понимать важнейшую качественную характеристику экономической системы, определяющую ее способность поддерживать нормальные условия жизнедеятельности населения, устойчивое обеспечение ресурсами развития народного хозяйства. Экономическая безопасность представляет собой состояние экономики, обеспечивающее достаточный уровень социального, политического и оборонного существования и прогрессивного развития Российской Федерации, неуязвимость и независимость ее экономических интересов по отношению к возможным внешним и внутренним угрозам и воздействиям. Следовательно, состояние экономики – главный признак экономической безопасности. 5 марта 1992 г. был принят закон Российской Федерации «О безопасности» № 2446-1 (впоследствии дважды уточненный: 25 декабря 1992 г. и 25 июля 2002 г.) [1]

Этот закон определяет безопасность как состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства внутренних и внешних угроз. Эта принципиальная формулировка, ставящая на первое место безопасность личности в сочетании с безопасностью общества и государства и отражающая демократическую направленность этой функции государства, в значительной мере определила всю дальнейшую работу по обеспечению национальной безопасности России. В середине 1992 г. был принят Указ Президента Российской Федерации от 3 июня 1992 г. № 547 «Об образовании Совета Безопасности Российской Федерации». Этими документами было установлено, что Совбез РФ – конституционный орган, координирующий всю работу в стране по обеспечению ее национальной безопасности. Тем самым уже в первой половине 1992 г. были определены понятие национальной безопасности, круг задач и направления деятельности по обеспечению национальной безопасности и организационные основы этой работы. Стратегия экономической безопасности – составная часть национальной безопасности страны в целом и без обеспечения экономической безопасности практически невозможно решить ни одну из задач, стоящих перед страной, как во внутригосударственном, так и в международном плане. Реализация экономической государственной стратегии должна осуществляться через систему конкретных мер, реализуемых на основе качественных индикаторов и количественных показателей – макроэкономических, демографических, внешнеэкономических, экономических, технологических и др.

Переход России к рынку сопровождается усилением ее вовлеченности в мировое хозяйство. Оба процесса проходят в русле либерализации внешнеэкономической деятельности и в условиях, когда в мире усиливается взаимозависимость государств во всех сферах общественной жизни. Внешнеэкономические связи современной России вносят весомый вклад во внутренний экономический рост и во многом определяют состояние и перспективы отечественной экономики [2].

Сложившаяся за годы реформ модель участия России в международной торговле характеризуется обменом главным образом топлива и сырья на изделия обрабатывающей промышленности потребительского и производственного назначения. Для такой модели характерна, как правило, тенденция к замедлению экономического роста и стагнации экспорта, которые находятся в прямой и тесной взаимосвязи. Главная причина закрепления этой негативной тенденции – прогрессирующее отставание России в научно-технической сфере и обновлении производственной базы, отсутствие позитивных сдвигов в структуре национальной экономики и экспорта. Россия абсолютно не вписывается в качественные сдвиги, которые происходят в международной торговле [3]. Анализ структуры экспорта и импорта России показывает, что ее торговля с внешним миром сводится главным образом к обмену сырьем и полуфабрикатами на готовую продукцию и продукты питания. Такой товарообмен характерен для тех развивающихся стран, которые еще не завершили этап индустриализации. По мнению большинства экспертов, данный тип международного обмена не дает стране ощутимых импульсов к экономическому росту и не позволяет надеяться на перспективу выхода из периферийной зоны. Нынешняя обстановка, сложившаяся вокруг внешнеэкономической деятельности России, характеризуется усилением ряда новых отрицательных тенденций. России пока еще не сумела выработать комплекс мер по защите национально-государственных ин-

тересов, адекватных складывающейся ситуации. Участие России в международных экономических отношениях пока незначительно. Доля России в населении мира – 2,5%, в мировых природных ресурсах – 30%, в мировом экспорте – 1,74 % (причем в мировом экспорте высокотехнологичных товаров – 0,7%), в мировом импорте – 0,73% [4].

Следовательно, Россия слабо вовлечена в глобальные процессы, что связано как с наследием прошлого, так и со слабостями ее настоящего положения. Анализ показывает, что предотвращение или смягчение последствий действия угроз экономической безопасности Российской Федерации требует определения и мониторинга факторов, подрывающих устойчивость социально-экономической системы государства. Меры и механизмы экономической политики, разрабатываемые и реализуемые на федеральном и региональном уровнях, должны быть направлены на предотвращение внутренних и внешних угроз экономической безопасности Российской Федерации. На основе сформулированных в Государственной стратегии национальных интересов в области экономики, критериев и параметров экономической безопасности Российской Федерации должны определяться меры и разрабатываться механизмы реализации экономической политики, направленные на обеспечение экономической безопасности страны.

В ближайшей перспективе обеспечение экономической безопасности – приоритетное направление политики государства. Сегодня государственная политика Российской Федерации в указанной сфере включает расширение рынков сбыта российской продукции, формирование единого экономического пространства с государствами-участниками Содружества Независимых Государств, создание благоприятных условий для участия России в международном разделении труда, усиление защиты интересов отечественных товаропроизводителей, повышение эффективности борьбы с теневой экономикой.

Угрозы в сфере экономики носят комплексный характер. Это означает, что экономическая безопасность подвержена воздействию со стороны различных факторов; причем не только в чистом виде экономических. На нее оказывают существенное влияние геополитические, социальные, экологические и другие факторы. Чтобы создать национальную структуру своей экономики, адекватную рыночным требованиям, Россия должна пройти мучительный путь определения своих приоритетов по всем направлениям и на всех уровнях общества и хозяйства. Ведь она должна не просто включиться в современную мировую экономику, а спрогнозировать свою роль и место в мировом разделении труда. Нельзя игнорировать тот факт, что никто не собирается решать российские проблемы в ущерб своим национальным интересам. Поэтому при принятии решений для обеспечения экономической безопасности нужно с осторожностью относиться к советам со стороны других стран, которые при проведении своей внешней политики заботятся прежде всего о своих интересах. Конечно, зарубежным опытом следует пользоваться, но с учетом российской специфики экономического положения.

Для борьбы с угрозой экономической безопасности России должна быть выработана стратегия экономической безопасности, необходимо отслеживать и оценивать как внутренние, так и внешние угрозы, способные оказывать дестабилизирующее влияние на экономику. Национальная идея России должна заключаться в попытках России вернуть статус мировой державы. Сейчас, для возрождения нации, пробуждения ее духовных, нравственных начал нужен новый идеал: Россия – это сильное и процветающее государство.

Список литературы

Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник / Под ред. В.К. Сенчагова. 2-е изд. – М.: Дело, 2005. – 896 с

2. Жилкина Ю.В. Макроэкономические показатели экономической безопасности страны // Нац. интересы: приоритеты и безопасность. – 2010. – № 10. – С.65 – 72.

3. Василенко А.И. Вопросы экономической безопасности Российской Федерации // В мире науки. – 2009. – № 3. – С.21 – 23.

4. Бекетов Н.В. Проблемы обеспечения экономической безопасности государства в сфере внешнеэкономической деятельности / Н.В.Бекетов, М.Е.Тарасов // Нац. интересы:

приоритеты и безопасность. – 2009. – № 8. – С.30 –32.

5. Гордиенко Д.В. Перспективы повышения уровня экономической безопасности России // Нац. интересы: приоритеты и безопасность. – 2010. – № 15. – С.33 – 44.

РОЛЬ МАРКЕТИНГА В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ ПРИ ПОСТРОЕНИИ БРЕНДА

Бокий Р.И. – студент. Белоусов Н.А. – канд. филос. наук доцент, научный руководитель.

Для лучшего понимания моих тезисов я бы хотел совершить экскурс на несколько лет назад, когда интерактивность в сети интернет только начала зарождаться и развиваться. Это примерно 2000 – 2006 года.

Именно тогда зародился интернет-маркетинг, как совокупность дополнительных инструментов маркетинговой деятельности.

Основной задачей привычного всем маркетинга является задача охвата с помощью рекламной компании, как можно большего количества потенциальных клиентов. Интернет стал своего рода дополнением к основной рекламной компании в реальном мире.

Именно тогда сложилась следующая структура интернет маркетинга:



Но в настоящее время заметно снижается эффективности многих «классических» видов рекламы. К классической рекламе я отношу, рекламу на телевидении, в печатных СМИ и на радио.

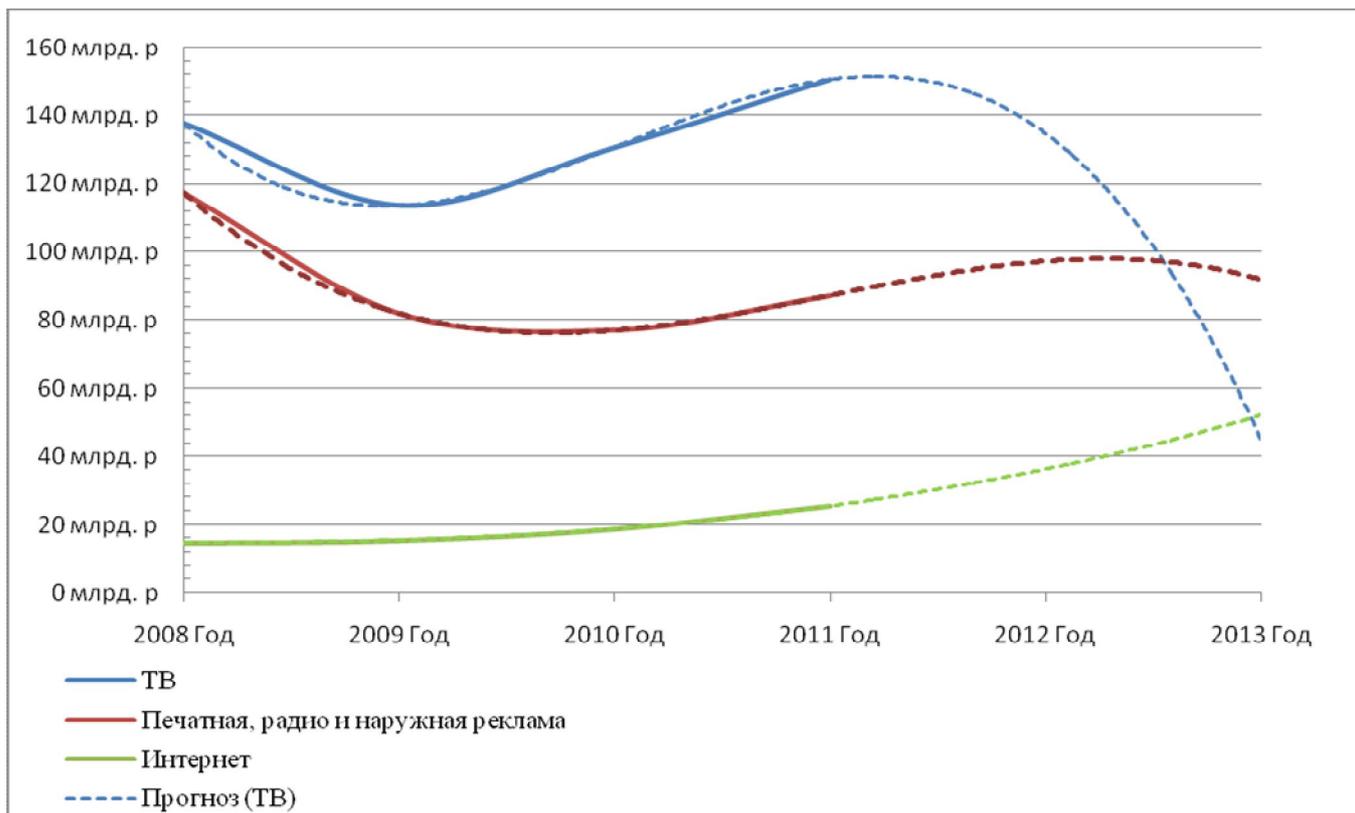
Причинами данной ситуации послужили:

информационная перегруженность современного человека.

Финансовый кризис

Отток телевизионной аудитории в интернет, вызванный развитием интернета, как поставщика более интересного для потребителя информационного материала.

Рынок рекламы погрузился в кризис. Это хорошо видно на следующем графике объема рекламного рынка.



Как видно на графике, со второй половины 2010-го года, рынок начал выходить из кризиса. Но, согласно математическому моделированию (обозначено пунктиром), в начале 2012 года классические сектора рынка снова впадут в депрессию, а интернет начнёт более активно расти, причём к 2013 году, он по своим объёмам даже должен превысить рынок телевизионной рекламы. Конечно, рынок подчиняется не только строгим математическим зависимостям, на него влияет ещё и огромная масса субъективных факторов. И в столь короткой перспективе рынок интернет рекламы не «обгонит» рынок телевизионной рекламы. Но, считаю, что ситуация будет развиваться по похожему сценарию.

Одной из причин такого резкого подъёма интернета я считаю постоянно усиливающееся влияние социальных сетей на потребительский выбор.

Раньше, многие молодые люди проводили большую часть своего свободного времени у телеэкранов. Сегодня эта аудитория проводит большую часть свободного времени в социальных сетях. Так как эти платформы объединили в одном месте развлечения и общение, то они стали и источником полезной информации, и местом сбора единомышленников. Сегодня интернет аудиторию составляют уже не только молодые люди - постоянно растёт число зрелых людей, после 40 лет, которые так же отказываются от телевидения в пользу социальных сетей.

Современный потребитель всё больше предпочитает красивой рекламе обсуждение продуктов и услуг на форумах.

Ответом на кризис традиционных методов рекламной деятельности стало появления нового вида маркетинговой деятельности – *маркетинга в социальных сетях*. Он строиться на совершенно иных принципах.

Принципы маркетинга в социальных сетях:

транспарентность и открытость;

диалог с потребителем;

совместная работа с потребителями, воплощение в жизнь их советов и идей.

Это своего рода «маркетинг с человеческим лицом». Торговая марка выступает не как организация, пытающиеся навязать её продукты, целью которой является лишь увеличение продаж. А как новый член уже сложившегося сообщества.

Сама суть работы бренд менеджера при этом меняется, раньше все рекламные компании были направлены большей частью на краткосрочные цели, стартовали « полностью с нуля», после проведения каждой из них эффект быстро падал и нужно было начинать с начала. С появлением социальной сети стало возможно работать на долгосрочную перспективу, зарабатывать постоянных клиентов, которые потребляют продукты марки из симпатии к ней.

Пример компании НТС (производитель коммуникаторов), показал, что социальные сети можно использовать и как инструмент технической поддержки, что так же оценили её клиенты. Многие потребители боятся выглядеть глупо, или же просто не могут дозвониться до службы поддержки. Такое простое решение помогло так же разгрузить специалистов технической службы.

Кроме всего прочего данный вид маркетинга менее затратный в отличие от классических рекламных акций.

Показательным является пример компании «Coca-Cola». Она одна из первых открыла для себя возможность маркетинга в социальных сетях. Благодаря стратегии использования социальных сетей компании удается ежегодно экономить на рекламе примерно 42,465 миллиарда рублей (или 1,5 долларов). Кроме того, компания с помощью пользователей сети Facebook разработала абсолютно новую линию витаминизированных напитков (Glacéau Vitaminwater - Connect) которая пользуется спросом в США и продается без дополнительной дорогостоящей ТВ рекламы.

Но, кроме очевидных преимуществ, стоит помнить и о присутствующих рисках.

А именно:

Любая негативная информация останется с фирмами навсегда.

Журналы, газеты и ТВ – репортажи после публикации отправлялись в архив, а значит для большинства потребителей в небытие. Следовательно, скандал с течением времени забывался. Теперь же любую информацию о скандале можно получить за несколько секунд, лишь набрав в поисковом сервисе название бренда.

Появление «антиагентов» - пользователей, которые своей деятельностью портят репутацию торговой марки.

Они могут быть наняты конкурентами или из убеждения (например, защитники окружающей среды). Наибольшую опасность я вижу в том, что пользователи склонны верить словам, даже не подтвержденным фактами, особенно если это будет авторитетный человек. Кроме того, существует опасность запуска «вирусного механизма», когда пользователи передают друг другу информацию. Это опасно ещё и тем, что и без того негативная информация может быть дополнена вымышленными фактами.

Так как процесс коммуникации происходит на «чужой» платформе, на территории чужого сайта, заказчик рекламной компании становится зависимым от владельцев социальных сетей.

Так как, заказчик ни имеет возможности контролировать техническое состояние и внутренние правила сети. Это значит что, теоретически, владелец сети может в любой момент изменить внутренние правила так, что производителю фотоаппаратов «А» будет запрещено заниматься публичной деятельностью, а производителю фотоаппаратов «Б» предоставляться дополнительные льготы и возможности.

Я считаю, что первые два риска можно минимизировать путем не допущения не популярных действий. А в случае неизбежности таковых, за ранее объяснять причины их принятия и публично извиняться.

Исходя из вышеперечисленного, можно сделать вывод что, маркетинг в социальных сетях играет большую роль в процессе создания положительного имиджа бренда. Особенно в бизнес модели В2С (бизнес продает продукты конечным клиентам), так как, именно в этом секторе рыночной экономики наблюдается наиболее ожесточённая конкурентная борьба. Контакт с целевой аудиторией дает серьёзные преимущества. Так же я считаю, что маркетинг в социальных сетях – фундаментально отличается от классического маркетинга. Он нуждается в осмыслении и разработки методик использования социальных сетей, как рек-

ламного инструмента и способа связи и взаимодействия с общественностью. Кроме того, существует потребность в разработке методик оценки качества маркетинговой компании в социальных сетях.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЛОГИКИ ИЗЛОЖЕНИЯ ТЕМЫ: «ФУНКЦИИ КОНКУРЕНЦИИ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ»

(на примере двух учебников и лекционного материала)

Гокк П.Е. – студент, Рогач З.В. – к.э.н., доцент

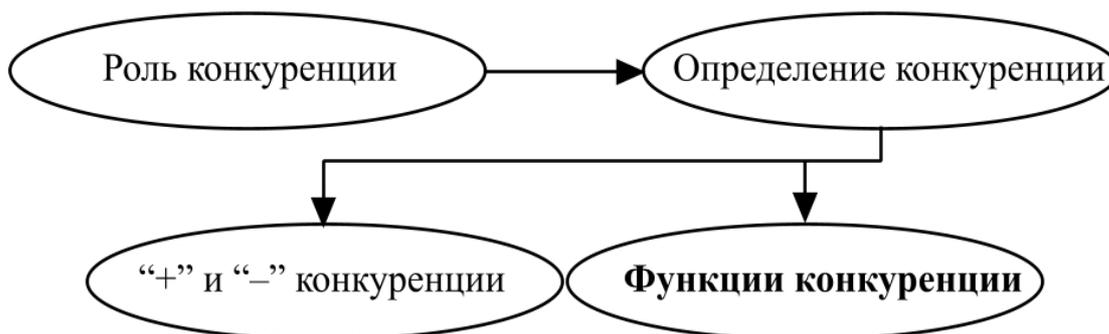
Логическое мышление будущего специалиста имеет актуальное значение как на теоретическом, так и практическом уровнях. Особый вес приобретает экономическая логика. В связи с этим данная тема оказывает методическую помощь в освоении учебного и лекционного материала студентам, изучающим «экономику» и «экономическую теорию».

Исследуя тему, были проанализированы следующие учебники: учебник по экономике (*учебник для вузов / И. В. Липиц.* — М.: *Омега-Л*, 2006. — 656 с. — *Высшее экономическое образование. ББК 65.012*) и учебник по экономической теории (*учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. И. П. Николаевой.* – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: *ЮНИТИ-ДАНА*, 2008. – 527 с. ББК 65.012я73-1).

Нами сделана попытка сравнительного анализа проблемы на основе двух вышеуказанных учебников.

В основу анализа положена логика изложения авторов по указанной проблеме. Нами были составлены три таблицы.

Первая таблица отражает ход мысли автора учебника по экономике по заданной теме.



Вторая таблица отражает ход мысли авторов учебника по экономической теории под ред. Николаевой И.П.



Третья таблица самая массивная и информативная. Здесь представлены общие и раз-

личные черты по теме.

Функция	Экономическая теория	Экономика
Инновационная	<p>-Нацеливает на создание каких-либо новых компонентов рыночных отношений, которые обеспечивали бы превосходство над соперниками.</p> <p>-Способствует модернизации производства.</p>	-
Стимулирующая	<p>-Стимулирует повышение качества продукции, видоизменение ассортиментного набора товаров и услуг, оказание дополнительных услуг, связанных с гарантийным обслуживанием.</p>	-
Распределительная	-	<p>Конкуренция ставит распределение ограниченных ресурсов в зависимость от весомости экономических аргументов соревнующихся. Например, победить в конкурентной борьбе за ограниченные денежные средства покупателей фирма может только путем производства либо лучших по свойствам товаров, либо таких же по свойствам товаров, как у конкурентов, но с меньшими затратами, что позволит продавать их дешевле.</p>
Санирующая	-	<p>Конкуренция в рыночной системе порождает огромные различия в уровнях доходов и богатства, когда одни купаются в роскоши, а другие прозябают в нищете.</p>

Отсюда можем видеть, что инновационная и стимулирующая функции не раскрыты в учебнике Липсица И.В., но раскрыты в учебнике под ред. Николаевой И.П., а распределительная и санирующая функции, наоборот. Аналогичным образом в эту таблицу вписываются оставшиеся общие и различные тематические аспекты учебников.

Нами проанализированы функции конкуренции. Ими явились: инновационная, распределительная, санирующая, стимулирующая. Раскроем инновационную и распределительную функции.

Итак, авторы учебника под ред. Николаевой И.П. отмечают, что инновационная функция нацеливает на создание каких-либо новых компонентов рыночных отношений, которые обеспечивали бы превосходство над соперниками.

Липсиц И.В. отмечает, что конкуренция ставит распределение ограниченных ресурсов в зависимость от весомости экономических аргументов соревнующихся. Например, победить в конкурентной борьбе за ограниченные денежные средства покупателей фирма может только

путем производства либо лучших по свойствам товаров, либо таких же по свойствам товаров, как у конкурентов, но с меньшими затратами, что позволит продавать их дешевле.

Так как мы должны использовать еще и лекционный материал преподавателя, то к перечисленным из учебников функциям добавим не прозвучавшие. Таким образом, получим более полный анализ по теме. Это функции: регулирующая, аллокационная, контролирующая. Раскроем каждую из них.

Регулирующая функция заключается в воздействии на предложение благ в целях установления их оптимального соответствия спросу.

Аллокационная функция выражается в эффективном размещении факторов производства в местах, где их применение обеспечивает наибольшую отдачу. *Location (англ.) – местоположение.*

Контролирующая функция призвана не допустить установления монополистического диктата одних участников рынка над другими.

Далее нами был сделан общий вывод по теме: совокупность этих функций обеспечивает общую результативность функционирования рыночной экономики. Именно режим и механизм конкуренции обуславливает развитие рынка в качестве саморегулирующейся системы.

АНАЛИЗ ПОВЕДЕНИЯ ФИРМ В УСЛОВИЯХ ДУОПОЛИСТИЧЕСКОГО РЫНКА НА ОСНОВЕ МОДЕЛЕЙ ШТАКЕЛЬБЕРГА И КУРНО

Студент – Обморшева Л.М., Кузьмина Н.Н – ст. преподаватель
Алтайский Государственный Технический университет (г. Барнаул)

Изучение поведения фирм в условиях рыночной дуополии актуально, так как многие предприятия на сегодняшний день существуют именно в таких условиях.

В XVIII в. мыслители задумались над возможностью применения математических методов в целях изучения экономики. Действительно, многие экономические явления и процессы носят по своей природе количественный характер и выражаются цифрами. Кроме того, между экономическими величинами часто существуют функциональные связи: если изменяется одна из них, то по какому-то закону изменяется одна или целый ряд величин, связанных с первой. В настоящее время математика во всю работает на бизнес, с ее помощью решаются ключевые вопросы на предприятиях, такие как прогнозирование, стратегическое планирование и др.

Борьба организации за место лидерства начинается с самого появления фирмы на рынке. Многие факторы влияют на положение и существование данной фирмы. Основным звеном является продажа и реализация производимой или поступающей продукции. С помощью этого предприятия получают прибыль и основной доход. Критическим моментом является изучение будущими специалистами материалов, которые предлагали исследователи – экономисты прошлого, так как постоянно меняющиеся условия внешней среды требуют от управленца своевременных эффективных решений.

Модель Штакельберга — [теоретико-игровая](#) модель [олигополистического](#) рынка при наличии информационной асимметрии. Названа в честь немецкого экономиста [Генриха фон Штакельберга](#), впервые описавшего ее в работе «Структура рынка и равновесие», вышедшей в 1934 г. В этой модели поведение фирм описывается динамической игрой с полной совершенной информацией.

Основные предпосылки:

Отрасль производит однородный товар: отличия продукции разных фирм пренебрежимо малы, а значит, покупатель при выборе, у какой фирмы покупать, ориентируется только на цену

Фирмы устанавливают количество производимой продукции, а цена на неё определяется исходя из спроса.

Существует так называемая фирма-лидер, на объём производства, которой ориентируются остальные фирмы.

Моделирование дуополии.

Пусть существует отрасль с двумя фирмами, одна из которых «фирма-лидер», другая — «фирма-последователь». Пусть цена на продукцию является линейной функцией общего объема предложения Q :

$$P(Q) = a - bQ \quad (1)$$

Предположим также, что издержки фирм на единицу продукции постоянны и равны c_1 и c_2 соответственно. Тогда прибыль первой фирмы будет определяться формулой

$$\Pi_1 = P(Q_1 + Q_2) - c_1 Q_1, \quad (2)$$

а прибыль второй соответственно

$$\Pi_2 = P(Q_1 + Q_2) - c_2 Q_2. \quad (3)$$

В соответствии с моделью Штакельберга, первая фирма — фирма-лидер — на первом шаге назначает свой выпуск Q_1 . После этого вторая фирма — фирма-последователь — анализируя действия фирмы-лидера определяет свой выпуск Q_2 . Целью обеих фирм является максимизация своих платёжных функций.

Равновесие Нэша ([англ. Nash equilibrium](#)) названо в честь [Джона Форбса Нэша](#) — в [теории игр](#) называется тип решений игры двух и более игроков, в котором ни один участник не может увеличить выигрыш, изменив своё решение в одностороннем порядке, когда другие участники не меняют решения. Такая совокупность стратегий выбранных участниками и их выигрыши называются равновесием [Нэша](#). [1]

Равновесие Нэша в этой игре определяется методом обратной индукции. Рассмотрим предпоследний этап игры — ход второй фирмы. На этом этапе фирма 2 знает объем оптимального выпуска продукции первой фирмой Q_1^* . Тогда задача определения оптимального выпуска Q_2^* сводится к решению задачи нахождения точки максимума платёжной функции второй фирмы. Максимизируя функцию Π_2 по переменной Q_2 , считая Q_1 заданным, находим, что оптимальный выпуск второй фирмы

$$Q_2^* = \frac{(a - bQ_1^* - c)}{2b} \quad (7)$$

Это наилучший ответ фирмы-последователя на выбор фирмой-лидером выпуска Q_1^* . Фирма-лидер может максимизировать свою платёжную функцию, учитывая вид функции Q_2^* . Точка максимума функции Π_1 по переменной Q_1 при подстановке Q_2^* будет

$$Q_1^* = \frac{(a - c)}{2b} \quad (8)$$

Подставляя это в выражение для Q_2^* , получим

$$Q_2^* = \frac{(a - c)}{4b} \quad (9)$$

Таким образом, в равновесии фирма-лидер производит в два раза большее количество продукции, нежели фирма-последователь. [2]

Олигополия Курно — экономическая модель рыночной конкуренции. Названа в честь сформулировавшего ее французского экономиста [А.Курно](#) (1801-1877).

Основные положения модели:

На рынке действует фиксированное число $N > 1$ фирм, выпускающих экономическое благо одного наименования;

Вход на рынок новых фирм и выход из него отсутствуют;

Фирмы обладают [рыночной властью](#). Замечание: сам Курно не знал, что такое рыночная власть. Этот термин появился позднее;

Фирмы максимизируют свою прибыль и действуют без кооперации.

Общее количество фирм на рынке N предполагается известным всем участникам. Каждая фирма, принимая свое решение, считает выпуск остальных фирм заданным параметром (константой). Функции издержек фирм $c_i(q_i)$ могут быть различны и также предполагаются известными всем участникам.

Равновесие в модели Курно.

Рассмотрим модель с двумя фирмами (дуополию). Для определения равновесной цены вычислим наилучшие ответы каждой из фирм.

Прибыль i -й фирмы имеет вид:

$$\Pi_i = P(q_1 + q_2) \cdot q_i - C_i(q_i)$$

(4)

Ее наилучшим ответом является объем выпуска q_i , максимизирующий прибыль Π_i при заданном объеме выпуска другой фирмы $q_j, i \neq j$. Производная Π_i по переменной q_i имеет вид:

$$\frac{\partial \Pi_i}{\partial q_i} = \frac{\partial P(q_1 + q_2)}{\partial q_i} \cdot q_i + P(q_1 + q_2) - \frac{\partial C_i(q_i)}{\partial q_i}$$

(5)

Приравняв ее к нулю, получим:

$$\frac{\partial \Pi_i}{\partial q_i} = \frac{\partial P(q_1 + q_2)}{\partial q_i} \cdot q_i + P(q_1 + q_2) - \frac{\partial C_i(q_i)}{\partial q_i} = 0$$

(6)

Значения q_i , удовлетворяющие данному условию, являются наилучшими ответами фирмы i . Равновесие в данной модели достигается, если q_1 является наилучшим ответом на q_2 , а q_2 - наилучшим ответом на q_1 .

Вывод: В модели Курно суммарный выпуск для такой же функции спроса будет ниже, а цена соответственно выше, следовательно на уровне теоретических рассуждений можно предположить, что для общества в отраслях, где сложилась олигополия, выгодно выделение фирмы-лидера, обладающего значительной рыночной властью, так как существование примерно одинаковых по размерам и рыночной власти фирм (что предполагается в модели Курно) ведет к росту цены и сокращению выпуска.

На рынке существуют много предприятий, которые тоже борются за место лидерства. Многие организации продают или производят одну и ту же продукцию. И тут играет немало важный фактор выбора стратегии фирмы. От данной стратегии зависит, как будет развиваться фирма в будущем.

Список литературы:

Шагин, В. Л. Теория игр с экономическими приложениями/ В.Л. Шагин.- Учебное пособие. — Москва, ГУ-ВШЭ, 2003. — 340с.

<http://www.univertv.ru/video/ekonomika/>