**РАЗДЕЛ 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

**1. Экономическая теория как наука: ее предмет и метод. Микроэкономика и макроэкономика. Фундаментальные проблемы экономики.**

Экономическая теория — общественная наука, которая изучает проблему выбора в условиях ограниченности ресурсов для максимального удовлетворения потребностей людей. Состоит из множества школ и направлений (микроэкономика, макроэкономика, международная экономика, эконометрика и т.д.).

Предметом изучения экономической теории является поведение или деятельность человека, предприятия, группы людей или общества в целом, в условиях определённой экономической системы.

Функции экономической теории:

1. Теоретическая

2. Мировоззренческая

3. Критическая.

4. Методологическая.

5. Прогностическая.

Основные понятия экономической теории: спрос, предложение, издержки, ресурсы, капитал, факторы производства, производственные возможности и т.д.

Микроэкономика – наука, изучающая экономику отдельных фирм, домохозяйств, законы эффективного производства, цены отдельных продуктов и другое.

Рыночное равновесие устанавливается, когда цена приводится к уровню, который уравнивает объем спроса и объем предложения. Рыночное равновесие цены и объем продаваемого блага могут изменяться в ответ на изменения спроса и предложения.

Существует два подхода к исследованию установления равновесной цены: Л. Вальраса и А. Маршалла.

Главной экономической задачей является выбор наиболее эффективного варианта распределения факторов производства в целях решения проблемы ограниченности возможностей, которая обусловлена беспредельными потребностями общества и ограниченностью ресурсов. Располагая информацией о своих производственных возможностях, любое общество должно найти ответы на следующие три вопроса.

- Что из товаров и услуг должно быть произведено и в каком количестве?

- Как эти товары и услуги надо производить?

- Кто купит и сможет потребить (использовать) эти товары и услуги?

- Что производить?

Кривая производственных возможностей — это кривая, показывающая различные комбинации максимальных объёмов производства нескольких (как правило, двух) товаров или услуг, которые могут быть созданы в условиях полной занятости при использовании всех имеющихся в экономике ресурсов. Кривая производственных возможностей отражает в каждой своей точке максимальный объем производства двух продуктов при разных их сочетаниях, которые позволяют полностью использовать ресурсы. Передвигаясь от одной альтернативы к другой, экономика переключает свои ресурсы с одного товара на другой.

Функция Кобба — Дугласа — зависимость объёма производства Q от создающих его факторов производства — затрат труда L и капитала K. Функция имеет следующий вид:

Q = A × Lα × Kβ

где Q — объем производства;

L — труд;

K — капитал;

A — технологический коэффициент;

α — коэффициент эластичности по труду;

β — коэффициент эластичности по капиталу.

Например, равенство Q = L0,73 К0,27 означает, что доля труда в совокупном продукте составляет 73%, а доля капитала — 27%.

Коэффициент Джини – это количественный показатель, показывающий степень неравенства различных вариантов распределения доходов. Коэффициент Джини изменяется от 0 до 1. Чем больше его значение отклоняется от нуля и приближается к единице, тем в большей степени доходы сконцентрированы в руках отдельных групп населения.

**2. Основные этапы и направления развития экономической теории. Современные экономические концепции.**

Как наука Экономическая теория возникла в XVI-XVII вв. В этот период начинают зарождаться первые экономические школы.

*Меркантилизм*. Сущность учения меркантилистов сводится к определению источника происхождения богатства. Меркантилисты отожествляли богатство с деньгами. Они считали, что чем больше денег в государстве, тем лучше развита экономика. Наиболее известные представители меркантилизма: Томас Манна (1571-1641), Антуа де Монкретьен (1575-1621).

Ранние меркантилисты решение многих экономических проблем связывают с запрещением вызова благородных металлов, ограничении импорта, поощрении хозяйственной деятельности. Во время позднего меркантилизма считалось, что необходимо продавать больше чем покупать.

*Физиократы* (основные представители Франсуа Кенэ (1694-1774), Анн Робер Тюрго (1727-1781)) изучали влияние природных явлений на экономику общества. Они считали, что источником богатства является труд только в земледелии.

*Классическая школа политэкономии.* Дальнейшее развитие экономическая наука получила в трудах Адама Смита (1723-1790) и Давида Рикардо (1772-1823).

Основная идея в учениях Адама Смита — идея либерализма, минимального вмешательства государства в экономику, рыночного саморегулирования на основе свободных цен.

Смит заложил основы трудовой теории стоимости, показал значение разделения труда как условия повышения производительности. Его исследования стали библией для ученых-экономистов Запада.

Давид Рикардо продолжил теорию А. Смита немного доработал её. Он утверждал, что стоимость и цена товара зависит от количества труда затраченного на его изготовление.

Опираясь на высшие достижения классической школы политической экономии, Карл Маркс (1818-1883) и Фридрих Энгельс (1820-1895) создали теоретическую концепцию, получившую обобщенное название *марксизма*. Представлена формированием социалистических принципов: общественная собственность на средства производства, отсутствие эксплуатации человеческого труда, равная плата за равных труд, всеобщая и полная занятость. С именем К. Маркса связана попытка людей построить общество без частной собственности, экономику государственного типа, регулируемую из центра.

*Неоклассическая школа.* Возникает на основе синтеза идей Давида Рикардо и маржинализма.

Представители неоклассической школы: Альфред Маршал, Артур Пигу.

Экономическое хозяйство рассматривается представителями этого направления как совокупность микроэкономических агентов, желающих получить максимальную полезность при минимальных издержках.

*Кейнсианское* направление экономической теории, основателем которого является Джон Кейнс (1883-1946), служит важнейшим теоретическим обоснованием государственного регулирования развитой рыночной экономики путем увеличения или сокращения спроса посредством изменения наличной и безналичной денежной массы. Было изучено влияние экономического спроса на поток инвестиций и на формирование национального дохода.

*Институционализм*. Исследование всех хозяйственных явлений со стороны политических, методологических и правовых вопросов. Характеризуется отходом от абсолютизации технических факторов, большим вниманием к человеку, социальным проблемам. Главная идея современного институционализма - в утверждении не просто возрастающей роли человека как основного экономического ресурсы постиндустриального общества, но и в аргументации вывода об общей переориентации постиндустриальной системы на всесторонне развитие личности. Основные представители: Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Митчелл, Дж. Гэлбрейт.

Монетаризм. Главный принцип: Экономика способна к саморегулированию и основная задача государства — это регулирование денежных потоков. Основателем школы монетаризма считается Милтон Фридман.

Экономисты западных стран на протяжении почти всего послевоенного периода пишут о кризисе экономической теории.

*Неолиберализм* - возник в 1930-е годы и достиг своего расцвета в конце 1980-х — 1990-е. в отличие от классического либерализма, не отрицает полностью государственное регулирование экономики, но оставляет его функцию лишь для установления принципов конкуренции и законов свободного рынка, рассматривая свободный рынок и неограниченную конкуренцию как основное средство обеспечения прогресса и достижения социальной справедливости, возможных прежде всего на основе экономического роста.

*Неокейнсианство* — школа макроэкономической мысли, сложившаяся в послевоенный период на основе трудов Джона Мейнарда Кейнса. Группа экономистов (особенно большой вклад внесли Франко Модильяни, Джон Хикс и Пол Самуэльсон) сделала попытку интерпретировать и формализовать учение Кейнса и синтезировать его с неоклассическими моделями экономики.

В послевоенный период началось становление еще одной экономической концепции, получившей название *«неоклассический синтез».* научное направление в экономике, интегрирующее теоретические положения неоклассической и кейнсианской школ. Микроэкономический компонент синтеза основан на неоклассическом учении, а в макроэкономической концепции преобладают идеи Дж. М. Кейнса.

*Теории трансформации капитализма* возникли относятся к институционально-социологическому направлению в буржуазной политэкономии (см. Институционализм), характеризующемуся соединением политэкономии и социологии. На первый план в них выдвигаются проблемы обмена, потребления, формы организации рынка, принципы морали. Большое значение отводится роли в экономике так называемых институтов (государству, крупным корпорациям, профсоюзам и т. п.).

**3. Разделение труда, товарное производство и товарное обращение.**

Разделение труда – это исторический процесс обособления, закрепления, видоизменения отдельных видов деятельности, который протекает в общественных формах дифференциации и осуществления разнообразных видов трудовой деятельности.

Категория «производительность труда» тесно связана с категорией «интенсивность труда». Интенсивность труда выражается количеством труда, затрачиваемым работником за определенный промежуток рабочего времени для получения полезного результата (продукта); она определяется затратами физической, нервной и умственной энергии в единицу времени. Повышение интенсивности труда - одно из условий роста производительности труда, поскольку увеличивает массу продукции, производимую в данный промежуток времени.

*Товарное производство* – это такая общественная форма производства, при которой продукты производятся не для собственного потребления, а для удовлетворения потребностей других посредством обмена, купли-продажи на рынке.

Виды разделения труда: естественное, техническое, общественное, отраслевое, территориальное.

*Общее разделение труда* – характеризуется обособлением крупных родов (сфер) деятельности, которые отличаются друг от друга формообразованием продукта (отделение животноводства от земледелия, ремесла от земледелия, обособление торговли от промышленности).

*Частное разделение труда* – это процесс обособления отдельных отраслей в рамках крупных родов производства (машиностроение, металлургия, добывающая отрасль).

*Единичное разделение труда* – характеризует обособление производства отдельных составных компонентов готовых продуктов, а также выделение отдельных технологических операций.

Формы разделения труда: дифференциация (процесс расчленения общественного производства на все новые виды деятельности), специализация (развивается она уже на основе сосредоточения усилий на узком круге выпускаемых продуктов), универсализация, диверсификация (расширение номенклатуры выпускаемой продукции).

Первоначально люди вступали в простой товарный обмен, или такие отношения обмена, при которых продажа и купля товара совпадали во времени и происходили без участия денег. Форма такого товарного обмена имеет вид: Т (товар) – Т (товар).

С возникновением денег обмен разделился на два противоположных и дополняющих друг друга акта: продажу и куплю. Таким образом, товарное обращение – это отношения обмена, которые опосредуются денежным эквивалентом, которое имеет форму: Т (товар) – Д (деньги) – Т (товар).

Современные тенденции развития разделения труда:

- конструктивно-технологическая общность продукции;

- перерастание единичного разделения в частное;

- частное разделение труда как основа общего его разделения;

- обобществление труда и производства.

Обобществление труда и производства — система отношений, выражающих общественную связь между производителями на основе научно-технического прогресса и углубления общественного разделения труда; форма движения и развития общественного производства, охватывающая объективные взаимосвязи и взаимозависимости уровня и состояния производительных сил и производственных отношений.

Существует два типа товарного производства: простое и капиталистическое.

Мелкое или простое товарное производство основано на мелкой частной собственности, личной работе производителя и целью его являются удовлетворения нужд производителя.

Основой капиталистического товарного производства есть большая частная собственность, машинная индустрия, использование нанимаемой работы. Целью такого производства есть получения прибыли, дохода.

Основные черты товарного производства:

- развитая система общественного разделения труда, где каждый производитель специализируется на производстве одного какого-нибудь продукта;

- продукты делаются только с целью продажи, в силу чего они сначала приобретают форму товара;

- товарно-денежные отношения принимают общий характер (все продается и покупается);

- формируются единые национальные рынки;

- связь между производством и потреблением опосредствованный рынком (каждый товар, прежде чем он будет потреблен, заранее проходит через акт купли-продажи);

- товары делаются на неизвестный рынок.

Товарооборот – это стадия процесса воспроизводства, охватывающая движение товаров от сферы производства до сферы потребления.

**4. Экономическое и юридическое содержание понятия «собственность». Виды и формы собственности.**

 Собственность – это исторически определённый в обществе способ присвоения людьми предметов производительного и непроизводительного потребления. С. всегда связана с вещью (объектом присвоения), но она не сама вещь, а отношение между людьми по поводу вещи.

Собственность в экономическом смысле – это реальные отношения между людьми по присвоению и хозяйственному использованию всего имущества

Собственность в юридическом отношении показывает, как сложившиеся на деле имущественные связи оформляются и закрепляются в правовых нормах и законах, устанавливаемых государством в обязательном порядке для всех граждан.

*Теория прав собственности* – это одна из наиболее известных теорий неоинституционализма в экономической теории. ресурс сам по себе не является собственностью, а, напротив, «набор или доля прав на использование ресурса» - то, что составляет собственность. се права собственности воспринимаются как санкционированные обществом (государственными законами, административными распоряжениями, обычаями, традициями и т.д.) поведенческие отношения между людьми, возникающие из-за наличия благ, и всегда касаются их использования. Данные отношения представляют собой нормы поведения касаемо благ, которые каждое лицо должно неукоснительно соблюдать в своих взаимоотношениях с другими людьми или же нести определенные издержки из-за их несоблюдения. Другими словами, права собственности – это есть определенные «правила игры», которые приняты в обществе.

Присвоение – есть отчуждение объекта собственности субъектом от других субъектов. Исследуя категорию присвоения можно выделить присвоение по средствам труда, по средствам обращения и как акт, совершаемый в самом процессе производства, т.е. момент производства.

Право собственности содержит правомочия:

* владения (фактическое обладание);
* распоряжение (определение юридической судьбы собственности);
* пользования (потребление).

*Единичная собственность* характеризуется тем, что физическое или юридическое лицо реализует все отношения собственности (присвоение, распоряжение, владение, пользование). Речь идет об обособленных простых товаропроизводителях, которые одновременно являются собственниками и средств производства, и рабочей силы.

*Партнерская собственность* предполагает объединение в той или иной форме имущества, капитала нескольких юридических или физических лиц с целью осуществления общей предпринимательской деятельности.

*Корпоративная собственность* базируется на функционировании капитала, который формируется путем свободной продажи титулов собственности - акций.

*Коллективная собственность* — форма собственности, при которой все члены общности имеют равные права на ее владение и использование, а также на равноправное участие в распоряжении результатами труда.

*Государственная собственность* выступает в качестве собственности всех членов общества. Однако реализация отношений присвоения через отношения владения осуществляется государственным аппаратом.

*Общенародная собственность* предполагает принадлежность всего общественного достояния прямо, непосредственно и одновременно всем и каждому в отдельности.

Наличие разнообразных форм собственности объективно обусловливает необходимость экономической их реализации через продажу товаров и присвоение доходов в разнообразных опять-таки экономических формах (заработной платы, прибыли, ренты, процента). Это в свою очередь ведет к установлению экономических взаимосвязей между обособленными собственниками — товаропроизводителями. Рыночные механизмы позволяют выявить наиболее жизнеспособные формы собственности применительно к определенным отраслям и сферам хозяйственной деятельности на том или ином этапе социально-экономического развития общества.

**5. Экономические функции государства. Основные причины, объекты, методы и инструменты государственного регулирования экономики.**

Функции государства в смешанной экономике можно разделить на 2 группы:

Во-первых, обеспечение и поддержка функционирования рыночной системы путем создания правовой базы: законодательного регулирования отношений между субъектами хоз. деятельности, предоставления некоторых важных услуг (охрана общественного порядка, введение стандартов и др.).

Во-вторых, усиление рыночного механизма, модификация, исправление их недостатков, используя меры по стабилизации и стимуляции экономического роста, контроль за безработицей, контроль за экологией, перераспределение ресурсов и др.

К первой группе относятся:

1. Обеспечение правовой базы: принятия законов и нормативных актов:

- Конституции;

- о собственности;

- о предпринимательстве;

- об условиях найма рабочей силы;

- о статусе предприятия и др., которыми определяются «правила иг­ры», т.е. экономические правила поведения хозяйствующих субъектов.

2. Защита конкуренции, создание условий для обеспечения совер­шенной конкуренции:

- поддержка частного предпринимательства;

- антимонопольная политика;

- контроль над деятельностью монополистов

К основным целям государственного регулирования экономики относятся:

• минимизация неизбежных негативных последствий рыночных процессов;

• создание финансовых, правовых и социальных предпосылок эффективного функционирования рыночной экономики;

• обеспечение социальной защиты тех групп рыночного общества, положение которых в конкретной экономической ситуации становится наиболее уязвимым.

Методы достижения этих целей подразделяются:

• на прямые (или дирижистские);

• косвенные (или экономические).

Можно назвать следующие средства (инструменты) государственного регулирования экономики:

• административно-правовые инструменты;

• финансовая (налоговая) система;

• кредитно-денежная система государства;

• государственная собственность;

• государственный заказ.

**6. Рыночный механизм, его элементы. Рыночное равновесие.**

*Рыночный механизм* – это механизм формирования цен и распределения ресурсов, взаимодействия субъектов рынка по поводу установления цен, объема производства и реализации товаров. Основными элементами рыночного механизма считаются спрос, предложение, цена и конкуренция. Другими словами, рыночный механизм представляет собой механизм взаимосвязи основных элементов рынка: спроса, предложения и цены.

*Спрос* можно рассматривать как форму проявления потребностей людей, обеспеченных денежным эквивалентом. Спрос выражает собой не всю совокупность потребностей, а лишь ту ее часть, которая подкреплена покупательной способностью людей, т.е. денежным эквивалентом. Рыночный механизм позволяет удовлетворять только те потребности, которые выражены через спрос.

*Предложение* – это обобщающий термин, используемый для описания поведения фактических и потенциальных производителей (продавцов) товаров.

Иногда предложение определяют, как совокупность товаров с определенными ценами, которые находятся на рынке (или в пути) и которые могут или намерены продать производители

*Цена* – денежное выражение стоимости (ценности) товара. Величина цены товара зависит от стоимости (ценности) самого товара, а также от соотношения спроса и предложения. Цены устанавливаются под воздействием ряда экономических законов, прежде всего, закона стоимости, в соответствии с которым, в основе цены лежат общественно необходимые затраты труда.

*Конкуренция* – соперничество, состязательность, борьба между производителями, поставщиками товаров и услуг за наиболее выгодные условия производства и сбыта. Она выступает в качестве формы взаимодействия рыночных субъектов и механизма регулирования пропорций, способствует максимизации прибыли и на этой основе расширению масштабов производства.

*Закон спроса и предложения* — объективный экономический закон, устанавливающий зависимость объёмов спроса и предложения товаров на рынке от их цен. При прочих равных условиях, чем цена на товар ниже, тем больше величина спроса (готовность покупать) и тем меньше величина предложения (готовность продавать). Обычно цена устанавливается в точке равновесия между предложением и спросом.

*Кривая спроса* показывает вероятное количество товара, который удаётся продать за определенное время и по определённой цене. Чем эластичнее спрос, тем выше цена может быть установлена на товар. *Эластичность спроса* — это реакция рынка на отсутствие товара, возможность его замены, цену конкурентов, понижение цен, нежелание покупателей менять свои потребительские привычки и искать более дешёвые товары, повышение качества товаров, естественный рост инфляции на другие факторы.

*Кривая предложения* показывает соотношение между рыночными ценами и количеством товаров, которые производители желают предложить. Основной фактор, влияющий на движение кривой предложения — это издержки производства. Второй фактор, влияющий на движение кривой предложения — это технический прогресс.

Факторы, влияющие на предложение: наличие товаров-заменителей, наличие товаров-комплементов (дополняющих), уровень технологий, объем и доступность ресурсов, налоги и дотации, природные условия, ожидания (инфляционные, социально-политические), размеры рынка.

**7. Возникновение, сущность, функции и виды денег. Денежное обращение. Денежная система. Денежный рынок.**

Развитие производительных сил и производственных отношений повлекло за собой общественное разделение труда и создало условия для появления избыточного продукта, а вместе с ним потребности в обмене. Все производимые в обществе материальные ценности приобрели форму товаров, а это потребовало измерения воплощенных в них затрат труда. Такое измерение было произведено путем сопоставления стоимости определенного товара со стоимостью особого товара, используемого в качестве всеобщего эквивалента - денег.

Деньги – товар, являющийся всеобщим эквивалентом стоимости других товаров.

Сущность денег проявляется в выполняемых ими функциях:

- мера стоимости;

- функция средства платежа;

- средство обращения;

- средство накопления;

- мировые деньги.

Виды денег:

1. Действительные деньги (выражены золотом, серебром или другими драгоценными металлами) — это деньги, номинал которых соответствует реальной стоимости, то есть стоимости металла, из которого они изготовлены.

2. Сейчас все современные денежные системы основываются на фиатных деньгах (то есть знаках стоимости, заместителях реальных денег). Но исторически выделяют четыре основных вида денег: товарные, обеспеченные, фиатные и кредитные.

Различают три вида платежных средств: наличные деньги (банкноты, монеты), жироденьги (чеки, текущие счета), долговые деньги (векселя частных лиц, обязательства). Первые два типа платежных средств создаются банковской системой, а третий - не банками.

Экономический закон, который определяет количество денег, необходимых для обращения.



 — количество денег в обращении;

 — сумма цен товаров, подлежащих реализации;

 — сумма цен товаров, платежи по которым выходят за рамки данного периода;

 — сумма цен товаров, проданных в прошлые периоды, сроки платежей по которым наступили;

 — сумма взаимопогашенных платежей;

* — скорость оборота денежной единицы.

*Денежная масса* – это денежные средства, находящиеся в обращении. Величина денежной массы - один из ключевых параметров экономики.

*Денежный агрегат* – это группа ликвидных активов, с помощью которых измеряется денежная масса в экономической системе.

Денежная система государства характеризуется:

- наименованием и официально принятыми сокращениями (знаками, символами и аббревиатурами) денежной единицы, её фракций (разменных денежных единиц), а также их соотношением (системой денежного счисления);

- видами денежных знаков (металлическими, бумажными, проч.), их номиналами;

- структурой денежного обращения, наличием или отсутствием наличных денег, порядком осуществления безналичных расчётов, в том числе с использованием денежных суррогатов и деривативов;

- порядком выпуска (эмиссии) денежных знаков, признания их утратившими платёжеспособность, а также изъятия из обращения;

- порядком использования во внутреннем денежном обращении иностранных валют, обмена национальной валюты на иностранную и установления валютных курсов;

- правами и обязанностями (функциями) эмиссионного центра (как правило, центрального банка страны);

- порядком создания и функциями коммерческих банков;

- обязательством государства (или его эмиссионного центра) по свободному или ограниченному размену денежных знаков на благородные металлы или отсутствием такого обязательства;

- инструментами и методами денежно-кредитной (монетарной) политики;

- другими существенными параметрами.

Основные характеристики денежной системы, как правило, закрепляются в законодательстве страны. В Российской Федерации основные параметры денежной системы заданы следующими законами:

* Конституцией Российской Федерации;
* Законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»;
* Законом «О валютном регулировании и валютном контроле»;
* Законом «О банках и банковской деятельности»;
* Законом «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».

*Денежный рынок* - система экономических отношений по поводу предоставления на срок до одного года денежных средств. Денежный рынок включает в себя следующие элементы: рынок краткосрочных ценных бумаг; рынок межбанковских кредитов; рынок евровалют. Участниками денежного рынка являются, с одной стороны, лица, предоставляющие деньги на срок до одного года (кредиторы), а с другой стороны - лица, заимствующие деньги на определённых условиях (заёмщики).

Финансовыми инструментами денежного рынка являются различные краткосрочные ценные бумаги: облигации, казначейские (правительственные) векселя, коммерческие векселя (юридических лиц), банковские векселя, акцептированный банковский чек, коммерческие бумаги (ноты), депозитные сертификаты (юр. лиц), сберегательные сертификаты (физ. лиц), краткосрочные кредиты, межбанковские кредиты, коммерческие кредиты и т.д.

**8. Занятость и безработица. Причины, виды, показатели измерения и социально- экономические последствия безработицы**

*Безработица* – это превышение предложения труда над спросом на труд. Взаимодействие спроса на труд с его предложением определяет *уровень занятости*.

Современное объяснение: безработица – это следствие деформация в инерционности рывка труда. Безработные люди и свободные места всегда, постоянно существуют и возникают, но требуется время, чтобы между ними установилось требуемое соответствие. Следствием этого будет наличие безработицы, виды и реальные масштабы которой определяются многими обстоятельствами.

Можно выделить следующие основные причины безработицы:

·избыток населения;

·установление ставок заработной платы выше равновесного уровня под давлением действий профсоюзов и социально-экономической активности населения;

·низкий платежеспособный спрос (отсутствие спроса на товары и услуги снижает спрос на труд, поскольку спрос на труд носит производственный характер, а в результате этого возникает безработица).

Также можно выделить ряд других причин возникновения безработицы:

·географические перемещения населения: человек переезжает на новое место и может оказаться в момент переезда и в течение какого-то времени до и после переезда безработным;

·смена профессиональных интересов, переобучение, переквалификация;

·наступление новых этапов в персональной жизни человека: учеба, рождение детей и т.д.

Последствия безработицы:

1. Сокращение производства

2. Увеличение расходов (пособия безработным)

3. понижение уровня квалификации незанятого населения

4. снижение жизненного уровня, рост бедности в стране.

5. недопроизводство национального дохода

5. снижение налоговых поступлений

6. снижение уровня рождаемости

7. снижение средней продолжительности жизни.

На рынке труда выделяют три основных вида безработицы:

1. Фрикционную (лат. frictio – трение), связанную с поиском или ожиданием лучшей работы в лучших условиях. Она предполагает перемещение рабочей силы по отраслям, регионам, в связи с возрастом, переменой профессии и т.п. Ее иногда называют также текущей безработицей.

2. Структурную – результат несовпадения спроса на труд и предложения его в различных фирмах, отраслях, по разным профессиям. Подобное несовпадение может возникнуть из-за того, что спрос на один вид работников растет, а на другой, наоборот, сокращается, а предложение немедленно приспосабливается к таким изменениям. Этот вид безработицы связан с переобучением и сменой квалификации.

3. Циклическую, вызываемую сменой фаз в промышленном цикле. Это безработица связанная с невозможностью найти работу по любой специальности в связи с общим низким совокупным спросом на труд.

Институциональная — безработица, возникающая в случае вмешательства государства или профсоюзов в установление размеров ставок заработной платы, отличных от тех, которые могли бы сформироваться в естественном рыночном хозяйстве.

Маргинальная — безработица слабо защищённых слоёв населения (молодёжи, женщин, инвалидов) и социальных низов.

Молодёжная безработица — среди группы лиц 18-25 лет.

Также:

-Зарегистрированная — незанятое население, занимающееся поиском работы и официально взятое на учёт.

-Скрытая: формально занятые, но фактически безработные лица; в результате спада производства рабочая сила используется не полностью, но и не увольняется.

В условиях полной занятости существует естественная безработица, представляющая собой совокупность фрикционной и структурной безработицы. Уровень безработицы при полной занятости называется уровнем естественной безработицы или нормой естественной безработицы. В настоящее время принято считать, что при полной занятости уровень естественной безработицы составляет 5-6%.

Численность фактически безработных в России определяется ФСГС РФ по методике Международной организации труда (МОТ) на основе выборочных наблюдений.

Чрезмерная безработица несёт очень большие экономические и социальные издержки обществу.

Во-первых, общество недоиспользует свои наличные трудовые ресурсы, а, следовательно, и недопроизводит определённый объём ВНП, который оно могло бы произвести при полной занятости.

Во-вторых, массовая безработица снижает жизненный уровень трудящихся.

В-третьих, она способствует усилению интенсивности труда занятых.

В-четвёртых, снижается квалификация и профессиональное мастерство лиц, длительное время не работающих.

В-пятых, безработица, как правило имеет отрицательные социально-психологические последствия.

В-шестых, длительная массовая безработица снижает мотивацию к труду, к поиску высокооплачиваемой работы (психология иждивенца).

**9. Инфляция и дефляция. Причины, виды, показатели измерения и социально-экономические последствия инфляции.**

*Инфляция* - это:

- чрезмерное увеличение находящихся в обращении наличных бумажных денег или объема безналичного бумажного денежного обращения по сравнению с реальным предложением товаров;

- снижение покупательной способности денег;

- общее длительное повышение цен.

*Дефляция* - процесс, обратный инфляции.

*Измерение инфляции* сводится к теории роста цен, а именно, к определению основных видов индексов цен.

Индекс цен (I) - это отношение цены t-го года (Рt) к цене базисного года (Рb), т.е.:

I=(Pt/Pb) x 100%

Различают следующие основные виды индекса цен:

- индекс потребительских цен,

- индекс оптовых цен,

- индекс цен - неявный дефлятор ВНП,

- индекс экспортных и импортных цен.

В экономической литературе выделяют следующие причины инфляции:

1) Увеличение производственных издержек.

2) Избыток спроса

3) Монопольное ценообразование

4) Излишек в образовании денежной массы.

Существует несколько видов инфляции. Прежде всего те, которые выделяют с позиции темпа роста цен (первый критерий), т.е. количественно:

1. Ползучая (умеренная) инфляция, для которой характерны относительно невысокие темпы роста цен, примерно до 10% или несколько больше процентов в год.

2. Галопирующая инфляция (рост цен на 20—2000% в год).

3. Гиперинфляция - цены растут астрономически, расхождение цен и заработной платы становится катастрофическим, разрушается благосостояние даже наиболее обеспеченных слоев общества, бесприбыльными и убыточными становятся крупнейшие предприятия).

Закрытая (или подавленная) инфляция – это товарный дефицит в условиях государственного контроля за ценами.

Дефлятор ВВП рассчитывается по типу индекса Паше, т.е. индекса, где в качестве весов используется набор благ текущего периода:

****

В отличие от индекса Ласпейреса индекс Паше несколько занижает рост уровня цен в экономике, поскольку также не учитывает динамику структуры весов, но фиксирует ее уже в текущем периоде.

**10. Конкуренция и монополия. Антимонопольное регулирование.**

Эффективность функционирования рынка тем выше, чем активнее *конкуренция* и чем лучше условия для её проявления.

Основными условиями появления *конкуренции* являются:

1. собственность на средства производства, продукт и доход

2. доступ к ресурсам и информации

3. множественность обособленных производителей, экономическая самостоятельность (выбор вида деятельности, организационных форм, определение источников финансирования, методов и структур управления производством, сбытом и т.д.).

Между тем монополия находится в весьма сложной и противоречивой взаимосвязи с конкуренцией. Уже тот факт, что производство и реализация какого - то продукта захвачены монополистической группой крупных предпринимателей, получающих от этой большей выгоды, вызывает острое соперничество - стремление других бизнесменов получать тот же выигрыш.

Монополия характеризует ситуацию наличия на рынке одного продавца.

Виды монополистических организаций.

В масштабе определенной отрасли – чистая монополия. В этом случае действует один продавец, доступ на рынок для возможных конкурентов закрыт, продавец имеет полный контроль над количеством товара, предназначенного для продажи, и его ценой.

В масштабе национального хозяйства –абсолютная монополия. Она находится в руках государства или его хозяйственных органов.

Монопсония (чистая и абсолютная) – один покупатель ресурсов, товаров.

Наиболее распространенным способом монополизации какой-то отрасли является объединение крупных компаний. Наиболее простыми монополистическими объединениями являются временные соглашения между отдельными компаниями, именуемыми пулами, рингами, конвенциями. *Картель* – это соглашение между отдельными компаниями о ценах на производимую продукцию, о рынках сбыта этой продукции, о квотах на ее производство. *Синдикат* представляет собой объединение отдельных компаний для создания совместных предприятий по сбыту производимой продукции. *Трест* представляет собой объединение компаний не только для совместного сбыта, но и производства каких-то товаров. Входящие в трест компании лишаются не только сбытовой, но и производственной самостоятельности, превращаясь, по существу, в единую компанию. *Концерн* – это объединение компаний путем покупки их контрольных пакетов акций какой-то одной компанией, ставшей головной. Вошедшие в концерны компании могут сохранять производственную и сбытовую самостоятельность, но они лишены финансовой самостоятельности.

*Негативные последствия монополизации:*

\* практика установления монопольных цен, создания искусственного дефицита;

\* торможение научно-технического прогресса;

\* чрезмерные вложения ресурсов в наиболее прибыльные отрасли, в ущерб потребностям общества;

\* расходование монополиями и олигополиями значительных ресурсов для сохранения и укрепления монополистических позиций, власти и т.п.

Антимонопольное законодательство - комплекс правовых актов в странах с рыночной экономикой, направленных на поддержание конкурентной среды, противодействие монополизму и недобросовестной конкуренции.

Административные меры, применяемые правительствами стран:

– антитрестовское законодательство, препятствующее тайному сговору, направленному на поддержание монопольных цен и установление контроля над предложением;

– принудительная демонополизация;

– налоговая политика, заставляющая снижать монопольные цены.

*Демонополизация* — комплекс экономических и законодательных мер государства по ограничению деятельности монополий, созданию конкурентной среды на внутреннем рынке. Демонополизация — категория рыночной экономики, где осуществляется либерализация рынков, поощряется деятельность конкурентоспособных субъектов хозяйствования. Во всех странах мира в целях защиты малого и среднего бизнеса приняты антитрестовские, антимонопольные законы.

**11. Доходы, издержки и прибыль предприятия.**

*Издержки* – это денежное выражение затрат производственных факторов, необходимых для осуществления предприятием своей производственной деятельности.

Бухгалтерские издержки представляют собой стоимость израсходованных ресурсов, измеренную в фактических ценах их приобретения. Это издержки, представленные в виде платежей за приобретаемые ресурсы (сырье, материалы, амортизация, труд и т.д.).

Экономические издержки – это количество (стоимость) других продуктов, от которых следует отказаться или которыми следует пожертвовать, чтобы получить какое-то количество данного продукта.

Термины «издержки» и «затраты» можно считать синонимами

К основным относятся затраты, связанные непосредственно с технологическим процессом, а также с содержанием и эксплуатацией орудий труда.

Накладные – расходы на обслуживание и управление производственным процессом, реализацию готовой продукции.

По методу отнесения затрат на производство конкретного продукта выделяют прямые и косвенные затраты.

Прямые – это затраты, связанные с изготовлением только данного вида продукции и относимые непосредственно на себестоимость данного вида продукции.

Косвенные затраты при наличии нескольких видов продукции не могут быть отнесены непосредственно ни на один из них и подлежат распределению косвенным путем.

По отношению к объему производства продукции затраты подразделяются на переменные и постоянные.

Переменные затраты — это затраты, общая величина которых на данный период времени находится в непосредственной зависимости от объема производства и реализации.

Под постоянными затратами понимают такие затраты, сумма которых в данный период времени не зависит непосредственно от объема и структуры производства и реализации.

К переменным обычно относят затраты на сырье и материалы, топливо, энергию, транспортные услуги, часть трудовых ресурсов, т.е. те издержки, уровень которых изменяется с изменением объема производства.

Общее понятие прибыли это Д-Р (доходы минус расходы). С экономической точки зрения Прибыль – это экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия.

Функции прибыли:

1) Как показатель, характеризующий финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия.

2) Стимулирующая функция. Прибыль является одновременно финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия.

3) Как основной источник формирования доходной части бюджетов разных уровней.

Следует различать издержки в краткосрочном и долгосрочном периоде.

Анализ издержек важен не только для принятия фирмой решения о расширении производства, но и, прежде всего потому, что от размера издержек зависит прибыль фирмы.

Максимизация прибыли, в частности, происходит при условии, что цена превышает величину средних совокупных издержек (P > ATC min). Максимизация прибыли подчиняется определенным правилам. Это правило заключается в том, что посредством выпуска продукции повышается прибыль только в том случае, если доход от продаж дополнительной единицы продукции превышает издержки производства данной единицы, т.е. если предельный доход (MR) больше предельных издержек (MC).

Минимизация издержек и максимизация прибыли фирмы существенным образом зависят от выбора той или иной комбинации ресурсов.

Для обеспечения минимизации издержек фирме необходимо принять следующие решения:

- как наилучшим способом организовать производство имеющихся производственных мощностей;

- какие новые производственные мощности выбрать с учетом научно-технического прогресса;

- как наилучшим способом приспособиться к открытиям и изобретениям.

**12. Капитал как фактор производства. Рынок капитала. Цена капитала.**

Для того, чтобы начать процесс производства, необходимо иметь факторы (ресурсы) производства. В связи с этим важно выяснить вопрос о том, какие факторы принимают участие в процессе изготовления благ. В экономической теории под *фактором производства* понимается особо важный элемент или объект, который оказывает решающее воздействие на возможность и результаты производства. Традиционно выделяют четыре группы факторов производства: земля, труд, капитал, предпринимательская деятельность.

Различают две основные формы капитала: *физический* (материально-вещественный) капитал (машины, здания, сооружение, сырье и т. д.) и капитал *в стоимостной форме*. Физический капитал разделяется, в свою очередь, на *основной* капитал, куда относятся реальные активы длительного пользования, такие как здания, сооружения, машины, оборудование и *оборотный* капитал, расходуемый на покупку средств для каждого цикла производства: сырья, основных и вспомогательных материалов.

*Амортизация* – это процесс переноса стоимости основных средств на себестоимость продукции, работ, услуг в изготовлении или выполнении, которого они принимают участие.

*Рынок капиталов* (рынок капитала) — часть финансового рынка, на котором обращаются длинные деньги, то есть денежные средства со сроком обращения более года. На рынке капиталов происходит перераспределение свободных капиталов и их инвестирование в различные доходные финансовые активы.

*Основной капитал* - часть производительного капитала, который участвует в производительном процессе длительное время, многократно, и переносит свою стоимость на издержки производимого продукта по частям, по мере физического износа в форме амортизации отчислений, не изменяя свою начальную вещественную форму (машины, станки, оборудование).

*Оборотный капитал* есть часть производимого продукта, капитала, который участвует в процессе производства однократно и полностью переносит свою стоимость в издержки производимого продукта за один производственный цикл, изменяя свою натуральную внутреннюю форму (материалы, топливо, деньги).

*Норма процента* (ставка процента) – это отношение дохода на капитал, представленный в ссуду к самому ссужаемому капиталу, выраженное в процентах.

Цена спроса на капитальный товар – это самая высокая цена, которую мог бы заплатить предприниматель. Она равна дисконтированной стоимости ожидаемого чистого дохода от использования приобретаемого, например, станка. Цена предложения капитального товара определяется как сумма издержек производства этого товара и затрат на его реализацию.

Спрос и предложение на рынке капитала — это спрос и предложение на физический капитал (здания, сооружения, машины и т.д.), а также заемные средства.

Взаимодействие спроса и предложения *на рынке инвестиционных средств* определяет равновесные значения объемов инвестиций и цен. Пересечение кривых совокупного спроса (AD) и совокупного предложения (AS) инвестиционных средств в точке О дает уровень рыночной процентной ставки i0.

Основным фактором, определяющим в конечном счете общее состояние и масштабы инвестиционного рынка, выступает формирование совокупного инвестиционного спроса и предложения.

Рынок капитала состоит из двух частей:

- рынок акций, на котором покупаются и продаются доли участия в собственности предприятия;

- рынок заемного капитала, т.е. кредита, где обращаются как краткосрочные средства – деньги, так и долгосрочные – облигации.

*Валютный рынок* — это система устойчивых экономических и организационных отношений, возникающих при осуществлении операций по покупке или продаже иностранной валюты, платежных документов в иностранных валютах, а также операций по движению капитала иностранных инвесторов. Основными участниками валютного рынка являются: центральные и коммерческие банки, фирмы, международные страховые и инвестиционные компании, хеджевые и инвестиционные фонды, валютные биржи и брокеры, частные лица.

*Рынок страховых услуг* - это составная рынка, которая является системой правовых и организационных мероприятий по реализации страхового продукта. Страховым продуктом или услугой является страховая защита. Объектом рынка страховых услуг является страховой продукт. Субъектами этого рынка выступают: страховщик; страхователь; посредник и государство.

На рынках капитала совершаются различные операции, кᴏᴛᴏрые соответствуют основным сегментам рынка. Среди них валютные операции, операции па рынке производных ценных бумаг (дериватов), операции па рынке страховых услуг, операции на рынке банковских кредитов, операции на рынке долговых ценных бумаг, операции на рынке государственных ценных бумаг, операции на рынке акций, операции с ценными бумагами (операции на фондовом рынке).

**13. Земля как фактор производства. Рынок земли. Земельная рента, ее виды. Арендная плата и цена земли.**

Основные факторы производства: труд, земля, капитал, предпринимательские способности. Земля является основным и естественным фактором в любой сфере бизнеса.

Производственная функция (также функция производства) — экономико-математическая количественная зависимость между величинами выпуска (количество продукции) и факторами производства, такими как затраты ресурсов, уровень технологий.

*Равновесие на рынке земли* устанавливается в результате взаимодействия спроса на нее и предложения. На графике – это характеризуется пересечением кривой спроса и кривой предложения.

Равновесие на рынке земли характеризует *земельную ренту*.

*Закон убывающей отдачи*: каждое приращение капитала или труда вкладываемых в обработку земли, порождает, в общем пропорционально меньшее увеличение количества получаемого продукта, если только указанное приращение не совпало по времени с усовершенствование агротехники.

Д. Рикардо раскрыл механизм образования дифференциальной ренты.

С точки зрения марксистской экономической теории рента является превращенной формой прибавочной стоимости наряду с прибылью, зарплатой и процентом.

В трактовке теории факторов производства и теории предельной производительности рента является вознаграждением, которое получает владелец природных ресурсов, в частности земли, в соответствии с предельной производительностью этих факторов.

Суть одной из трактовок заключается в том, что рента не является самостоятельной формой дохода, а представляет собой ссудный процент на тот капитал, который вложен в землю.

В соответствии с теорией физиократов рента — это чистый продукт природы, единственный доход, который реально получает общество.

*Экономическая сущность ренты* заключается в следующем. Превращение природных ресурсов в объект собственности и использование в качестве факторов производства предполагает их вознаграждение как таковых. Формой подобного вознаграждения является рента. В самом широком смысле рента предстает как регулярно получаемый доход от собственности, не связанный с предпринимательской деятельностью собственника. В более узком смысле и более точном рента - доход от земли как фактора производства, получаемый ее собственником. Причем собственниками земли могут быть частные лица, учреждения и государство. Чтобы получать ренту, достаточно быть собственником земли и при этом не обязательно самому ее использовать в качестве фактора производства.

*Дифференциальная рента* - общеэкономическая категория товарного производства, обусловленная ограниченностью земельных участков, монополией хозяйствования на них и особенностью ценообразования в рентообразующих отраслях.

*Абсолютная рента* — часть прибавочной стоимости, присваиваемая землевладельцами в силу монополии частной собственности на землю.

*Монопольная рента* — особая форма капиталистической земельной ренты, часть прибавочной стоимости, создаваемой наемным трудом, присваиваемая собственниками земли. Образуется при продаже товаров по монопольной цене, превышающей их стоимость.

Строительная рента. Спрос на строительные участки повышает стоимость земли как пространства и основы, в то же время благодаря этому возрастает спрос на элементы земли, которые служат строительным материалом.

Лесная рента – это земельная рента в лесопользовании. Рентообразующими факторами являются показатели качества и запаса лесных ресурсов.

Величина земельной ренты определяется в первую очередь спросом на землю. При этом рента различна в зависимости от качества земли:

1) природных условий (тип почвы, климат, рельеф);

2) плодородия почвы;

3) местоположения земли.

Цена земли = (Размер ренты / Величина ссудного процента) \* 100

**14. Труд как фактор производства. Рынок труда. Заработная плата, ее формы и системы.**

Французский экономист Жан Батист Сей (1767-1832) в своём главном труде «Трактат политической экономии» (1803) выдвинул *теорию трёх факторов производства*, согласно которой в создании стоимости товаров равноправно задействованы труд, земля и капитал. Они соответственно служат источниками доходов – заработной платы, прибыли и ренты. Доходы же рассматривались им как плата за производственные услуги, оказываемые

факторами производства.

В соответствии с *теорией предельной производительности* трактовка экономических издержек основывается на факте редкости ресурсов и возможности их альтернативного использования при создании различных продуктов. Иначе говоря, она базируется на соотношении спроса и предложения на продукты и необходимые для их производства ресурсы.

Рынок труда – это сфера формирования спроса и предложения на рабочую силу. Через него осуществляется продажа рабочей силы на конкретный срок.

*На рынке совершенной конкуренции* предприниматели предъявляют спрос на труд и нанимают работников, стремясь к максимизации прибыли. Наём работников продолжается до тех пор, пока объём дополнительной

выручки от привлечения ещё одного работника не сравняется с дополнительными издержками фирмы на его наём. Следовательно, границей, устанавливающей размеры найма при данной технике и фиксированном размере капитала, является равенство предельного продукта труда и реальной заработной платы.

При росте реальной заработной платы увеличиваются издержки предпринимателей на наём дополнительной рабочей силы, поэтому для выполнения условий максимизации прибыли наниматель сокращает число нанимаемых рабочих и наоборот. Количество предлагаемого труда в концепции неоклассиков также зависит от ставки реальной заработной платы. С ростом цен такая заработная плата сокращается, что вызывает естественный отток работников, не удовлетворённых её уровнем. Вместе с тем рост ставок заработной платы увеличивает предложение труда до определённых пределов. Равновесие на рынке труда означает, что все желающие работать полностью реализуют свои планы по продаже рабочей силы по сложившейся равновесной ставке реальной заработной платы, а работодатели – планы по найму рабочей силы.

Равновесие на рынке труда *в условиях несовершенной конкуренции.*

Дж. М. Кейнс считает, что в условиях развития монополий, и периодически нарастающих кризисов перепроизводства, предложение труда почти не зависит от цены труда из-за опасения занятых потерять работу как единственный источник средств существования, и если бы на рынке труда между рабочими существовала неограниченная конкуренция, то ставки заработной платы могли бы снижаться до нищенского уровня. В реальности это не происходит из-за активного противодействия профсоюзов сокращению заработной платы и установления государством минимальной границы её снижения.

Опасения людей потерять работу в условиях растущей в период кризисов безработицы также поддерживают предложение труда на неизменном уровне даже при снижении реальной заработной платы в результате роста цен.

Поэтому в кейнсианской теории предложение труда не реагирует на колебания цен, а изменяется только в результате роста денежной (номинальной) заработной платы. В то же время спрос на труд определяется не ценой труда (стоимостью жизненных благ на воспроизводство рабочей силы), а величиной эффективного спроса на производимые блага.

Основные особенности российского рынка труда: российский рынок труда еще не окончательно сформирован; рабочая сила не отличается мобильностью и гибкостью; скрытая безработица; неэффективная кадровая политика на предприятиях; низкий уровень оплаты труда и, как следствие, низкая производительность; низкий уровень социальной защиты работников; низкий уровень охраны и безопасности труда; значительный удельный вес нелегальной рабочей силы; неэффективная структура рабочей силы.

Заработная плата (оплата труда работника) - вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные выплаты (доплаты и надбавки компенсационного характера.

Функции заработной платы: воспроизводственная, стимулирующая, регулирующая, измрительно-распределительная, ресурсно-разместительная, социальная.

*Тарифная система* оплаты труда представляет собой совокупность нормативов, позволяющих дифференцировать и регулировать заработную плату различных групп и категорий работников в зависимости от качественных характеристик их труда: (оклад первой ступени; тарифная сетка; отраслевые рекомендации).

*Сдельная форма оплаты труда* – определение заработка работника, исходя из установленной расценки и с учетом объема произведенной продукции или выполненных работ.

*Повременная оплата труда* – определение заработка работника, исходя из размера его тарифной ставки и с учетом отработанного времени.

*Бестарифная система оплаты труда*. При данной системе заработная плата всех работников предприятия от директора до рабочего представляет собой долю (коэффициент) работника в фонде оплаты труда (ФОТ) или всего предприятия, или отдельного подразделения.

Помимо тарифных и бестарифных систем в качестве новых форм оплаты труда можно выделить смешанные системы, а в их числе, — прежде всего комиссионную форму оплаты труда и так называемый дилерский механизм. Смешанными эти системы называются по той причине, что они имеют признаки одновременно тарифных и бестарифных форм оплаты труда, коллективной и индивидуальной организации оплаты труда.

*Мотивация труда* - это система мер, цель которых - создать у работников стимулы к труду и побудить их работать с полной отдачей.

Рост заработной платы должен базироваться на росте производительности труда, поэтому целью следующих мероприятий должно стать, в первую очередь, стимулирование сотрудников к повышению качества выполняемых ими работ и оказываемых услуг.

**15. Национальная экономика и показатели измерения ее состояния.**

Национальная экономика - это исторически сложившаяся система общественного воспроизводства в определенных территориальных границах, включающая все отрасли, виды деятельности, территориальные комплексы, объединенные системой общественного разделения и кооперации труда.

Факторы экономического роста – это процессы и явления, которые оказывают объективное и субъективное влияние на способность реального увеличения объемов и масштабов производства благ.

На современном этапе развития экономики большое влияние на экономический рост оказывают следующие факторы:

1) природные ресурсы, непосредственное влияющие на экономический рост.

2) увеличение численности населения, объемов трудовых ресурсов.

3) увеличение степени концентрации капитала в рамках национальной экономики, позволяющее расширить масштабы и объемы производства, инвестировать в новые научные и технические разработки, человеческие ресурсы;

4) научно-техническая революция, являющаяся основополагающим фактором экономического роста.

Теоретической основой анализа воспроизводства является *концепция народнохозяйственного кругооборота*. Модель народнохозяйственного кругооборота – это модель экономической системы, описывающая потоки товаров и услуг, которыми обмениваются экономические субъекты, сбалансированные потоками денежных платежей. Различают три основные модели кругооборота.

Одной из простейших моделей является модель кругооборота *в закрытой экономике* без участия государства, в которой участвуют только домашние хозяйства и фирмы. С точки зрения воспроизводства важно подчеркнуть, что между основными субъектами рыночной экономики (фирмами и домохозяйствами) происходит постоянный обмен благами и деньгами. Доходы одних субъектов одновременно являются расходами других экономических субъектов. Для закрытой экономики, т.е. без каких-либо связей с внешним миром, без государственного вмешательства величина общего объема производства равна суммарной величине денежных доходов домашних хозяйств.

При вмешательстве государства в закрытую экономику модель кругооборота усложняется. Государство становится посредником между домохозяйствами, фирмами и рынками. Вмешательство государства в процесс воспроизводства вносит существенные коррективы в реальные и денежные потоки.

Государство участвует в регулировании экономики тремя основными способами: через налоги; через государственные закупки; через займы.

Валовой национальный продукт (ВНП) можно рассчитать, по крайней мере, двумя способами: либо суммируя все расходы на конечный продукт, либо складывая все доходы от производства годового объема продукции.

1. По расходам ВНП определяется, как сумма потребительских расходов на товары и услуги (С), валовых инвестиций компаний (1g), государственных закупок товаров и услуг (G) и чистого экспорта (Xn) т. е.

ВНП  =  C  +  1g  + G  +  Xn

2. ВНП по доходу или распределению рассчитывается, как сумма: заработной платы наемных рабочих; рентных платежей; процента; доходов от собственности подоходного налога с корпораций; дивидендов; нераспределенных прибылей корпораций; и 2х несвязанных с доходами платежей – отчислений на возмещение потребленного капитала и косвенных налогов корпораций.

Валовой национальный продукт, в составе которого стоимость товаров и услуг измерена в текущих ценах, получил название *номинального ВНП.*

Для расчета реального объема ВНП выбирается определенный базисный год. Затем стоимость всех товаров и услуг, произведенных в текущем году, рассчитывается в ценах базисного года (РО) и затем суммируется.

На основании реального и номинального ВНП можно рассчитать дефлятор валового национального продукта как отношение номинального ВНП к реальному ВНП.

Дефлятор ВНП. Представляет собой индекс цен, применяемых корректировки номинального ВНП с учетом инфляции или дефляции и получение на этой основе величину реального ВНП.

Одним из важных разделов современной СНС является *межотраслевой баланс* производства и использования товаров и услуг (МОБ). МОБ детализирует счета товаров и услуг, производства и образования доходов, операций с капиталом; отражает процессы, происходящие на нынешнем этапе развития экономики, позволяет проводить системный счет основных показателей СНС и анализ взаимосвязей между отраслями экономики, выявлять главные экономические пропорции, изучать структурные сдвиги и особенности ценообразования в экономике и т. д.

**16. Экономический рост: понятие, типы, факторы, модели, показатели измерения.**

Экономический рост (ЭР) – это главная экономическая проблема, стоящая перед всеми странами. По динамике ЭР можно судить о развитии национальных экономик, жизненном уровне населения, о том как решаются проблемы ограниченности ресурсов стран. Под ЭР принято понимать количественное увеличение и качественное совершенствование общественного продукта и факторов производства за определенный период (обычно год).

*Показатели экономического роста* подразделяются на динамические и статические, качественные и количественные.

Динамические показатели характеризуют темпы роста производства до определенного времени, устанавливают скорость расширения производства и выявляют потенциальные производственные возможности стран. Статические показатели отражают существующие условия равновесного состояния различных процессов, позволяют определить исходную базу экономического развития стран и используются для сравнения уровня расширения производства. Интегрирующим показателем качества экономического роста является уровень жизни. Уровень жизни характеризуется физическими, духовными, социальными потребностями. Определяется он объемом ВНП, приходящегося на душу населения, объемом потребления материальных благ и услуг на душу населения.

Различают три типа ЭР: экстенсивный, интенсивный и смешанный (реальный). *Экстенсивный тип ЭР* – это увеличение национального продукта за счет привлечения дополнительных факторов производства на прежней технической основе. *Интенсивный тип роста* – это увеличение национального производства страны за счет совершенствования техники и технологии. *Смешанный (реальный) тип* роста – это развитие производства (производственных мощностей) за счет увеличения количества используемых факторов производства и совершенствования техники и технологии.

*Факторы ускорения экономического роста:*

1) Повышение капиталовооруженности труда;

2) Совершенствование технологии производства на основе использования достижений науки и техники;

3) Повышение образовательного уровня работников;

4) Улучшение методов распределения ограниченных ресурсов.

Согласно экономической теории сегодня выделяют три направления моделирования экономического роста. В частности, к моделям экономического роста относят кейнсианские модели, неоклассические модели, а также историко-социологические модели.

Главная роль в кейнсианских моделях принадлежит спросу, который оказывает определенное влияние на макроэкономическое равновесие. При этом решающую роль играют инвестиции.

Согласно неоклассической теории экономический рост принято рассматривать как модель, где главную роль играет предложение.

Историко-социологические модели описывают процесс экономического роста в историческом аспекте.

Государство играет значительную роль в регулировании экономического роста и рассматривает меры государственного регулирования, кᴏᴛᴏᴩые наилучшим образом могут стимулировать ϶ᴛᴏт процесс.

Ученые пропагандируют государственное регулирование экономики – индустриальную политику, посредством кᴏᴛᴏᴩой правительство взяло бы на себя прямую активную роль в формировании структуры промышленности для поощрения экономического роста. Правительство могло бы принять меры, ускоряющие развитие высокопроизводительных отраслей и способствующие перемещению ресурсов из низкопроизводительных отраслей. Правительство также могло бы увеличить ϲʙᴏи расходы на фундаментальные исследования и разработки, стимулируя технический прогресс.

Экономический рост измеряется двумя способами:

1) годовыми темпами роста валового национального продукта (ВНП);

2) годовыми темпами роста чистого национального продукта (ЧНП).

Лучше иметь высокие темпы экономического роста, в таком случае общество получит больше продукции и у него будет возможность удовлетворить свои потребности. Но очень важен такой параметр как качество выпускаемой продукции и важна структура прироста производства, т.е если продукция будет выпускаться некачественной, то это может привести к неудовлетворению потребностей людей.

В современной экономической литературе используют терминологию национального бюро экономических исследований США, согласно которой цикл состоит из 4х фаз.

· Вершиной.

· Сжатия (спад, рецессия).

· Дна.

· Оживление.

**17. Цикличность экономического развития. Современные тенденции экономического развития.**

Теория экономических циклов наряду с теорией экономического роста относится к теориям экономической динамики, которая объясняет развитие народного хозяйства.

Хотя каждый цикл индивидуален, ни один не похож на другой и в разных циклах экономические показатели изменяются по-разному, испытывая большие или меньшие колебания, тем не менее все циклы имеют много общего. Первая важнейшая фаза экономического цикла - кризис (рецессия, сжатие, спад). Вторая фаза цикла - депрессия: экономика достегает «дна», низшей точки падения производства. Третья фаза - оживление, характеризуется ростом производства, ведущего к восстановлению предкризисного уровня.

Известно более 1380 типов цикличности. Экономика оперирует четырьмя из них:

1. Циклы Жуглара.

Продолжительность 7-12 лет. Первый промышленный цикл разразился в Англии в 1825 году, когда машинное производство заняло господствующее положении в металлургии машиностроении.

2. Циклы Китчина (запаса). В 1926 году Китчин сосредоточил внимание на исследовании коротких волн длиной от 2х до 4х лет. На основе изучения финансовых счетов и продажных цен при движении товарных запасов.

3. Циклы Кузнеца (строительные циклы). Продолжительность: 16-25 лет. В 1946 году в своей работе «Национальный доход» Кузнец пришел к выводу, что показатели национального дохода, потребительских расходов, валовых инвестиций в здания и сооружения обнаруживают взаимосвязанные 20ти летние колебания. Причем в строительстве эти колебания обладают самой большой относительной амплитудой.

4. Циклы Кондратьева («длинные волны Кондратьева»). 40-60 лет. Результаты исследований касаются динамики индексов потребительских цен, процентных ставок, ренты, заработной платы, производства важнейших видов продукции для ряда развитых стран с 1770 по 1926 год. Начало большого подъема Кондратьев связывал с массовым внедрением в производство новых технологий, с вовлечением новых стран в мировое хозяйство и с изменениями объемов добычи золота.

Модели экономических циклов:

* Модель мультипликатора-акселератора
* Динамическая модель совокупного спроса и предложения
* Модель реального делового цикла

Глобализация экономики (экономическая глобализация) – усиливающийся процесс интеграции национальных экономик в расширяющиеся мировые рынки, в единую мировую систему. В экономическом смысле глобализация представляет собой углубление интернационализации экономики, трансформацию функций национального государства в направлении их сокращений.

В решении задач выхода страны из кризиса, обеспечения динамически устойчивого развития экономики первостепенная роль принадлежит инновациям, инновационной деятельности, способным обеспечить непрерывное обновление технической и технологической базы производства, освоение и выпуск новой конкурентоспособной продукции, эффективное проникновение на мировые рынки товаров и услуг.

К основным проблемам развития российской экономики на современном этапе следует отнести:

1. Сырьевая, устаревшая структура экономики

2. Чрезмерная зависимость экономики от экспорта

3. Инфляция и девальвация

4. Значительный отток капитала из страны

5. Ограниченность доступа к мировым финансовым рынкам

6. Неизбежное снижение числа работающих (особенно высококвалифицированных)

7. Замедляющиеся темпы роста экономики, связанные с плохим инвестиционным климатом в стране

**18. Понятие, признаки, принципы и экономическая сущность предпринимательства**

Предпринимательство - это новаторская инициативная деятельность субъектов собственности, направленная на создание экономических и организационных условий с целью производства материальных благ и услуг и получение прибыли. Предпринимательство - инициативная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от имени, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица.

По размерам бизнес-единицы классифицируются следующим образом (размеры предприятия влияют на структуру органов управления, численность управленческого аппарата, на структуру предприятий и себестоимость продукции):

· Крупные предприятия;

· Средние предприятия;

· Мелкие предприятия.

Предпринимательству присущи такие признаки, как самоокупаемость, инициативность, самостоятельность, ответственность, рискованность, активный поиск нового, динамичность в развитии, мобильность.

По виду, или назначению, предпринимательская деятельность может быть производственной, коммерческой, финансовой, консультативной и др.

Прибыль предприятия – главная цель функционирования и главный результат деятельности предприятия.

Целью деятельности является удовлетворение общественных потребностей и получение прибыли. Эта цель должна быть подкреплена системой получения заказов на свою продукцию или услуги. Намечаемый выпуск продукции или оказание услуг должны быть обеспечены всеми необходимыми трудовыми, материальными и финансовыми ресурсами.

Безусловно, целей гораздо больше и в широком смысле можно говорить о следующих целях:

1) накопление денежных средств для расширения производства, для завоевания новых рынков сбыта и увеличения капитала;

2) стимулирование мотивации сотрудников, увеличение заинтересованности, повышение производительности труда;

3) ориентирование спроса покупателей на данную продукцию.

Предпринимательская деятельность может идти в двух направлениях:

1) непосредственное производство какого-либо товара, продукта или услуги;

2) осуществление посреднических функций по продвижению товара от производителя к потребителю.

**19. Типология предпринимательства: формы и виды.**

Что касается *форм собственности*, то в рыночной экономике предпринимательство развивается на частной и государственной формах собственности. Частная собственность проявляется в форме единоличной (индивидуальной) и коллективной (партнерской). В России государственная собственность существует в двух видах: федеральной и субъектов Российской Федерации. Предпринимательство развивается и на муниципальной собственности, а также на смешанной и совместной формах собственности и собственности (100 %) иностранных инвесторов.

В зависимости от количества участников (учредителей) собственного дела предпринимательство подразделяется на индивидуальное и коллективное (партнерское).

По формам ответственности участников (учредителей) предпринимательских организаций за результаты их деятельности различают организации с полной ответственностью, а также с солидарной и субсидиарной ответственностью.

В зависимости от механизма создания, числа учредителей (участников), процессов функционирования и управления следует выделить простые и сложные предпринимательские организации.

По масштабу деятельности (в зависимости от распространения деятельности по территории): местное, региональное, национальное, международное и мировое предпринимательство.

Коммерческие предприятия, имеющие целью функционирования получение прибыли, в соответствии с законодательством подразделяются на товарищества (объединения лиц), общества (объединения капиталов), кооперативы (сочетающие участие в капитале и участие в трудовой деятельности) и унитарные предприятия (с единственным владельцем – государством).

Товарищество – это объединение нескольких лиц для совместной коммерческой деятельности. Различают полные хозяйственные товарищества и коммандитные.

Однако вкладчики, ограничены в своих правах тем, что учредительный договор подписывается только участниками коммандитного товарищества – полными товарищами, поэтому они и определяют все взаимоотношения вкладчиков с товариществом.

*Общество* –это объединение капиталов для осуществления хозяйственной деятельности. Учредить общество (внести капитал) может и одно лицо. *Общество с ограниченной ответственностью* (ООО)предусматривает ограниченную ответственность участников в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

*Общество с дополнительной ответственностью* характеризуется тем, что его участники несут ответственность в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов. *Акционерное общество* (АО) – это общество, в котором уставный капитал разделен на определенное число акций.

Унитарное предприятие — особая организационно-правовая форма юридического лица. Коммерческая организация, не наделённая правом собственности на закреплённое за ней собственником имущество. Имущество является неделимым и не распределяется по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия.

В истории российского предпринимательства выделяют три этапа. I этап занимает длительный исторический период — с X века до октября 1917 г.

Некоторое оживление в предпринимательской деятельности отмечается в годы новой экономической политики (1921 — 1926). Таким образом, в 1921 г. начался II этап развития предпринимательства.

3 этап —современный этап российского предпринимательства начинается во второй половине 1980-х годов. На этом этапе различают несколько периодов.

Первый период (1986 — 1989) — это период становления современного российского предпринимательства. Второй период (1990—1992) характеризуется дальнейшим расширением правовой базы предпринимательской деятельности и стремительным ростом торгового и финансового предпринимательства.

Факторы, влияющие на предпринимательство, особенно производственное, можно разделить на экономические, технологические, политико-правовые, институциональные, социокультурные, демографические и природные. Все они оказывают влияние на распространенность ресурсов и общество в целом, что важно для осуществления предпринимательской деятельности.

К многочисленным экономическим факторам можно отнести: масштаб рынков и уровень их развития, доходы населения, размер платежеспособного спроса и конкуренцию в разных отраслях, курс национальной валюты и т. д. Все это влияет на отраслевой бизнес и предпринимательскую инициативу. В России ситуация крайне сложна, так как доходы населения остаются на низком уровне, не обеспечивается платежеспособный спрос, предприятиям негде сбывать товары, внешние рынки практически недоступны.

Государственное регулирование предпринимательской деятельности – это управленческая деятельность государства в лице соответствующих уполномоченных органов, направленную на упорядочение экономических отношений в сфере предпринимательства с целью защиты публичных и частных интересов участников этих отношений.

**20. Индивидуальный предприниматель как субъект предпринимательской деятельности.**

Индивидуальный предприниматель — физическое лицо, обладающее гражданской правоспособностью, зарегистрированное в установленном законом порядке в качестве индивидуального предпринимателя без образования юридического лица.

Гражданин отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, за исключением имущества, на которое в соответствии с законом не может быть обращено взыскание.

У ИП есть определенные экономические преимущества (налоговые, учетные и пр.). ИП имеет статус субъекта малого предпринимательства. ИП вправе заниматься любыми не запрещенными законом видами деятельности, а при осуществлении деятельности, требующей лицензирования, – при наличии лицензии.

Гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью с момента государственной регистрации. ИП приобретают статус субъектов малого предпринимательства с момента государственной регистрации.

Правоспособность ИП приравнена к правоспособности коммерческих организаций, если иное не установлено законом.

ИП вправе заниматься любыми не запрещенными законом видами деятельности, а при осуществлении деятельности, требующей лицензирования, – при наличии лицензии. Порядок лицензирования установлен Законом о лицензировании.

ИП вправе заключать любые предпринимательские договоры, за исключением тех договоров, в отношении которых изъятия предусмотрены непосредственно законом. ИП могут быть участниками полных товариществ, а также заключать договоры о совместной деятельности (простого товарищества).

ИП может применять наемный труд. Ограничение количества работников не установлено. Есть специфика налогообложения ИП. Специальные налоговые режимы: 1) упрощенная система налогообложения; 2) единый налог на вмененный доход.

Недостатки ИП:

- отвечает всем своим имуществом по долгам;

- не может получить некоторые виды лицензий;

- не подходит для совместного ведения бизнеса;

- недостаточная правовая защищенность при временной нетрудоспособности и т.д.

Гражданин считается неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, если сумма его обязательств превышает стоимость принадлежащего ему имущества.

**21. Юридическое лицо как субъект предпринимательской деятельности.**

Юридические лица как субъекты предпринимательского права. Юридическое лицо - организация, которая имеет в собственности, хозяйственном владении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Признаки юридического лица:

1 организационное единство;

2) государственная регистрация в установленном законом порядке;

3) наличие обособленного имущества;

4) способность от своего имени приобретать и осуществлять субъективные права, выполнять юридические обязанности;

5) способность от своего имени выступать в суде в качестве истца и ответчика.

Юридическое лицо имеет свое наименование, содержащее указание на его организационно-правовую форму (товарищество на вере, закрытое акционерное общество и т.п.). Наименования некоммерческих организаций, а также государственных и муниципальных предприятий и (в предусмотренных законом случаях) других коммерческих организаций должны содержать указание на характер деятельности юридического лица (п. 1 ст. 54 ГК РФ). Коммерческая организация должна иметь фирменное наименование, которое в случае регистрации в установленном порядке принадлежит юридическому лицу на исключительном праве его использования. Государство (Российская Федерация), субъекты РФ, муниципальные образования как субъекты предпринимательского права. На равных началах с гражданскими и юридическими лицами в отношениях, регулируемых гражданским законодательством, выступают Российская Федерация, субъекты РФ: республики, края, области, автономные округа, а также городские, сельские поселения и другие муниципальные образования.

В соответствии со ст. 50 ГК РФ юридические лица подразделяются на два вида: коммерческие и некоммерческие организации. Коммерческой считается организация, которая ставит в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли. В соответствии с установленным законом и учредительными документами порядком коммерческая организация распределяет чистую прибыль между учредителями (участниками). Следовательно, по гражданскому законодательству все коммерческие организации (кроме казенного предприятия) можно считать предпринимательскими. Коммерческие организации могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

**22. Государственное регулирование предпринимательской деятельности в РФ.**

Закрепленный в Конституции РФ принцип свободы предпринимательства может быть ограничен законом в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, безопасности, защиты жизни, здоровья, прав, интересов и свобод других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства, защиты окружающей среды, охраны культурных ценностей, недопущения злоупотребления доминирующим положением на рынке и недобросовестной конкуренции.

Под **государственным регулированием** предпринимательской деятельности следует понимать деятельность государства в лице его органов, направленную на реализацию государственной политики в сфере осуществления предпринимательской деятельности.

Государственное регулирование предпринимательства необходимо как в целях обеспечения реализации публичных интересов общества и государства, так и для создания наилучших условий для развития предпринимательства.

Задачи государственного регулирования предпринимательства можно разделить на группы:

-  охрана окружающей среды;

-  выравнивание экономического цикла;

-  обеспечение нормального уровня занятости населения;

-  защита жизни и здоровья граждан;

-  поддержка конкуренции на рынке;

-  поддержка и развитие малого предпринимательства;

-  специальные меры защиты прав предпринимателей и др.

Методы государственного регулирования предпринимательской деятельности можно разделить на две группы.

1. Прямые (административные) методы - средства непосредственного властного воздействия на поведение субъектов, осуществляющих предпринимательскую деятельность. К их числу относятся:

- государственный контроль (надзор) за деятельностью предпринимателей;

- государственная регистрация юридических лиц и индивидуальных предпринимателей;

- налогообложение;

- лицензирование отдельных видов предпринимательской деятельности;

- выдача предписаний антимонопольным органом и т.д.

2. Косвенные методы - экономические средства воздействия на предпринимательские отношения с помощью создания условий, влияющих на мотивацию поведения хозяйствующих субъектов. К ним относятся:

- прогнозирование и планирование;

- предоставление налоговых льгот;

- льготное кредитование;

- государственный (муниципальный) заказ и др.

Выделяют две группы способов государственного регулирования цен.

Способом прямого регулирования ценообразования является установление:

-  фиксированных цен (например, фиксированные тарифы на перевозки пассажиров и багажа всеми видами общественного транспорта);

-  предельных (максимальных и минимальных) цен (например, утверждены минимальные цены на водку, ликероводочную и другую алкогольную продукцию крепостью свыше 28%);

-  базовых цен и предельных коэффициентов их изменения (например, при расчете тарифов на услуги связи (коэффициенты устанавливаются дифференцированно по видам услуг и категориям потребителей), на услуги по транспортировке газа по распределительным газопроводам);

-  предельных размеров снабженческо-сбытовых и торговых надбавок (например, устанавливаются предельные оптовые и розничные надбавки к ценам на лекарственные средства);

-  предельного уровня рентабельности (например, исчисление ставок платы за пользование вагонами, контейнерами устанавливается с учетом обеспечения 25-процентного уровня рентабельности грузовых перевозок);

-  гарантированных цен, которые применяются, если средние рыночные цены оказываются ниже гарантированных (например, при закупках для государственных нужд).

В качестве мер экономического (косвенного) регулирования ценообразования следует назвать льготное кредитование, налоговые льготы, бюджетные дотации, компенсации затрат производителям. Каждая такая мера позволяет снизить себестоимость выпускаемой продукции и, следовательно, уровень цен.

**23. Сущность, классификация, факторы формирования, методы оценки и механизмы управления предпринимательскими рисками.**

Предпринимательский риск отражает как сам процесс осуществления предпринимательской деятельности, так и сам объект предпринимательства.

Управление рисками – сложный вид деятельности, связанный как с неоднозначностью самого понятия «риск», так и с многообразием проявления риска и возможностей преодоления его неблагоприятных последствий.

Существуют следующие методы управление предпринимательскими рисками:

Первый метод – устранение, предотвращение риска. Он заключается в попытке определить изменения в конъюнктуре рынка и преобразования в сфере инноваций.

Второй метод управления риском – уменьшение неблагоприятного влияния тех или иных факторов на результаты производства и предпринимательской деятельности в целом.

Третий метод управления риском – его передача, перевод путем формирования эффективной системы страхования всех видов риска, создания акционерных обществ (как обществ с ограниченной имущественной ответственностью) и иных аналогичных действий.

Четвертый метод – овладение риском. Применение данного метода целесообразно и даже необходимо, когда потенциальные потери незначительны и делается все возможное для предупреждения или снижения ущерба от воздействия непредвиденных обстоятельств, когда четко выявлены шансы на получение высокого предпринимательского дохода.

Классификация по источникам риска выглядит следующим образом:

- производственные, коммерческие, финансовые (кредитные, процентные, риск упущенной выгоды, валютные);

- чистые (экологические, политические, транспортные) и спекулятивные.

Основные факторы формирования рисков: инфляция, снижение деловой активности, изменение банковский процентов, налоговых и таможенных ставок.

С точки зрения времени возникновения выделяются две группы рисков: постоянные и временные.

Постоянные риски — это те риски, вероятность возникновения которых существует в течение всего жизненного цикла предпринимательской организации.

Временные риски связаны с определенными операциями, сделками, которые осуществляются предпринимательскими фирмами в течение ограниченного периода времени.

По сфере действия риски могут быть внутренними, внешними и смешанными.

По возможности регулирования степени риска риски можно раз бить на управляемые, неуправляемые и слабоуправляемые.

Управление риском позволяет предпринимательской организации:

• выявлять потенциально возможные ситуации, связанные с неблагоприятным развитием событий для организации в результате воздействия предпринимательских рисков;

• получать характеристики возможного ущерба, связанного с рисками;

• заблаговременно при подготовке любого решения планировать и при необходимости осуществлять меры по снижению риска до приемлемого уровня.

Существует 3 подхода к управлению рисками:

1) активный подход – максимальное использование менеджером средств управления рисками для минимизации их последствий. Все хоз. операции осуществляются после проведения мероприятий по предупреждению возможных финансовых потерь;

2) адаптивный подход – учет в процессе управления сложившихся условий хозяйствования. Управление осуществляется в ходе проведения хоз. операций. при этом можно избежать лишь части потерь;

3) консервативный подход – управление начинается после наступления рискового события, когда предприятием уже получен ущерб. Целью управления является локализация ущерба в рамках какой-либо одной финансовой операции или одного подразделения.

**24. Сущность и критерии определения субъектов малого предпринимательства. Направления, формы и инфраструктура поддержки малого предпринимательства в РФ.**

Малое предпринимательство — это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных, установленных законами, критериях (показателях), конституирующих сущность этого понятия.

Как показывает мировая и отечественная практика, основным критериальным показателем, на основе которого предприятия (организации) различных организационно-правовых форм относятся к субъектам малого предпринимательства, является средняя численность работников, занятых за отчетный период на предприятии (организации).

Как правило, наиболее общими критериальными показателями, на основе которых субъекты рыночной экономики относятся к субъектам малого предпринимательства, является:

• численность персонала (занятых работников),

• размер уставного капитала,

• величина активов,

• объем оборота (прибыли, дохода) и др. N

К субъектам малого и среднего предпринимательства относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (далее - индивидуальные предприниматели), крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие следующим условиям:

2) средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства:

а) от ста одного до двухсот пятидесяти человек включительно для средних предприятий;

б) до ста человек включительно для малых предприятий;

среди малых предприятий выделяются микропредприятия - до пятнадцати человек;

3) выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения, установленные Правительством Российской Федерации для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства.

Целью формирования инфраструктуры поддержки малого предпринимательства является создание благоприятных условий и обеспечение комплексной поддержки малого бизнеса.

Цели и направления государственной политики в области малого предпринимательства (государственные программы поддержки, компенсация части рисков, создание фондов поддержки, финансовая поддержка, установление налоговых льгот в виде упрощенной системы налогообложения, создание обществ взаимного кредитования и т.д.).

Одной из основных целей государственной политики в области развития малого предпринимательства в Российской Федерации является развитие субъектов малого предпринимательства в целях формирования конкурентной среды в экономике Российской Федерации. Основными мерами государственного стимулирования развития конкурентной среды должны быть меры по улучшению рыночной инфраструктуры с целью облегчения доступа к кредитно-финансовым, информационным, трудовым и другим ресурсам. Для вступления новых хозяйствующих субъектов на рынок важным фактором является развитость необходимых средств коммуникации, служб по оказанию консалтинговых услуг, информационных и иного рода деловых услуг, развитие межфирменной кооперации.

**25. Бизнес-план предпринимательской деятельности: цель, назначение, структура и критерии оценки эффективности.**

Программа действий или план осуществления предпринимательских операций называется бизнес-планом. Бизнес-план является постоянным документом, в котором производятся необходимые изменения, обновления, зависящие от перемен на экономическом рынке, а также от перемен, происходящих внутри фирмы. Бизнес-план составляет каждая фирма, независимо от ее масштаба. При составлении бизнес-плана необходимо учитывать концепцию развития фирмы, ее финансовый и экономический аспект, ее технические и технологические возможности. Наличие бизнес-плана позволяет бизнесмену обосновать целесообразность проведения бизнес-операции, правильно рассчитать объемы продаж, прибыли и доходов, определить источник финансирования операции, подобрать команду для осуществления плана.

Бизнес-план может состоять из следующих разделов:

1) резюме фирмы (содержит сведения о фирме);

2) виды товара, услуг, производимой продукции, которая является предметом бизнеса;

3) анализ рынка сбыта товаров и услуг;

4) маркетинг;

5) организационно-производственный план фирмы;

6) источники финансового обеспечения;

7) финансовый план;

8) юридические аспекты бизнес-плана;

9) оценка критических точек риска;

10) итоговый раздел бизнес-плана.

Оценка эффективности бизнес плана проводится поэтапно. Специалисты рекомендуют проводить ее в три этапа:

*Начальный этап анализа инвестиционного проекта*:

- Значимость реализации проекта в конкретном регионе страны;

- определяются масштабы будущего предприятия, привлеченные благодаря его деятельности инвестиции и денежные средства. Описываются первоначальные объемы выпускаемой продукции и доля рынка, занимаемая предприятием в регионе, в следующие несколько лет.

*Второй этап. Расчет эффективности бизнес плана:*

- Расчет чистого дисконтированного дохода (NPV)

- Расчет внутренней нормы доходности (IRR)

- Расчет индекса доходности (PI)

- Расчет дисконтированного срока окупаемости

*Третий этап. Анализ восприимчивости проекта к опасным факторам*

Анализ эффективности бизнес плана включает в себя оценку различных опасных факторов и чувствительности проекта к ним. К таким факторам можно отнести инфляцию, процентную ставку по кредитам, величину переменных и постоянных издержек и размеры необходимого финансирования. Среди факторов, касающихся выпускаемой продукции, надо отметить цены на нее и объемы продаж.

**РАЗДЕЛ 2. МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ И СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ**

**1.Современная система взглядов на менеджмент как тип управления. Признаки менеджмента. Профессионализм менеджмента.**

Менеджмент - функция организации, которая заключается в согласовании усилий группы людей для достижения поставленных целей при действенном и эффективном использовании имеющихся ресурсов.

Можно выделить следующие виды социального управления:

а) государственное управление,

б) общественное управление.

Термин «менеджмент», как процесс, означает управление социально-экономическими процессами на уровне организации - управление хозяйственной деятельностью и личностью, персоналом. ни различаются не только по субъекту, но и по используемым ими методам управления.

Понимание *менеджмента как искусства* управления базируется на том, что организации - это сложные социально-технические системы, на функционирование которых воздействует множество факторов. Главный из них - люди, работающие в организациях. Учет этого требует не только использование научного подхода, но и искусства его применения в конкретных ситуациях.

*Менеджмент — наука*, которая входит в разряд прикладных наук; она очень близко стоит к реальной экономической практике, вооружая эту практику научными приемами и правилами. В то же время менеджмент обогащается новыми теоретическими положениями в результате обобщения успешных конкретных практических действий менеджеров, их опыта.

В настоящее время можно выделить следующие тенденции развития современного менеджмента:

1. бурное развитие получает культура организации;

2. стратегическое управление и стратегическое планирование находят свое применение во все более широком спектре специальных приложений;

3. методы и технологии современного менеджмента, отработанные в коммерческих организациях, распространяются на некоммерческие сферы, включая государственный сектор;

4. формируются и развиваются новые специальные виды менеджмента.

*Количественный подход*. Существенный вклад в теорию управления внесли математика, статистика, инженерные науки. Количественный метод (Ф. Тейлор) предусматривает для объективного сравнения и описания значимых переменных, отношений между ними задавать этими переменными количественные значения.

В последние годы широкое распространение в США получила доктрина «производственной демократии», или, как ее еще называют, «демократии на рабочих местах». Суть ее в том, что наемный труд, будучи законным «акционером» предприятия, может и должен играть несравненно большую роль в управлении производством. Основоположниками идеи «производственной демократии» принято считать реформистских социологов Дж. Коулаи А.Гоца, доказывавших возможность управления частнопредпринимательскими корпорациями через контролируемые рабочими производственные советы.

Менеджмент как особый тип управления организацией функционирует в рыночной системе хозяйствования, для которой характерны: 1) рыночные механизмы развития экономики – наличие конкуренции, свободы предпринимательства и принятия хозяйственных решений, миграционные механизмы при движении капитала, рабочей силы, свободное ценообразование; 2) необходимость гибкости и адаптации в поведении на рынке с ориентацией на человеческий фактор, высокий профессионализм, творчество менеджера.

Конечная цель менеджмента состоит в обеспечении прибыльности и доходности путем рациональной организации производственного процесса, оказания услуг.

**2. Современные модели менеджмента. Особенности российского менеджмента. Системный, комплексный и ситуационный (ситуативный) подходы к управлению.**

Под моделью управления понимается теоретически выстроенная совокупность представлений о системе управления. По своей сути модель управления есть копия системы управления, обладающая ее реальными характеристиками. В зависимости от принятия критериев, политических и экономических пристрастий, установок и задач разрабатываются различные модели управления.

Если говорить об управлении организацией, то доминирующими являются следующие три модели:

1) жесткая (или формальная, административная, авторитарная) модель;

2) мягкая (или неформальная, социально-психологическая, органическая) модель;

3) комбинированная модель, в достаточно сбалансированной форме сочетающая в себе элементы и жесткой, и мягкой модели.

Основные цели *шведской модели* - полная занятость и равенство, которые зависят от стабильности цен, экономического роста и конкурентоспособности. Сочетание общих реструктивных мер и активной политики на рынке труда рассматривалось как средство совмещения полной занятости со стабильностью цен. Всеобщая политика благосостояния и профсоюзная политика солидарности в области зарплаты - составные части шведской модели.

Американский менеджмент характеризуется жесткой организацией управления. Для него в наибольшей степени характерно стремление к формализации управленческих отношений. Для американского менеджмента очень характерно представление о персональной ответственности работника. Эффективность работы конкретного руководителя определяется на основании того, смог ли он лично достигнуть тех целей, которые были ему поставлены.

Япония переняла у Европы и США положительные аспекты опыта, прежде всего - ориентацию на новые технологии и психологические методы менеджмента. В Японии более высоко ценят опыт работы, чем образование, поэтому руководителей в Японии готовят непосредственно в процессе работы. Японцы очень внимательно относятся к связям между людьми, а также к личностным особенностям работников, склонны подбирать должность под человека, а не человека под должность.

Особенности российского менеджмента заключаются в: чрезвычайно высокой скорости протекания политических и социально-экономических процессов в стране, которые не могут не оказать значительного влияния на все сферы человеческой деятельности; сочетании факторов, способствующих развитию и укреплению системы менеджмента или, наоборот, ей препятствующих; особых чертах менталитета русского человека. Также важная особенность состоит в недоверии менеджеров высшего звена своим подчиненным и неиспользовании права делегирования части функций и полномочий менеджерам среднего уровня, а также в неумении стимулировать и интенсифицировать деятельность наемных менеджеров, определять эффективные экономические механизмы управления коллективом менеджеров, выявлять перспективы карьерного роста и строить программы повышения квалификации.

В процессе развития теории и практики управления выделяют несколько периодов.

Первый период. Это наиболее длительный период, продолжавшийся с 9-7 лет до н.э. до 18 века. В течение всего времени продолжалось накопление опыта управления в различных сферах жизнедеятельности человека. Так, в древнем мире был собран богатый опыт управления государством, войсками.

Второй период – индустриальный - 1776-1890 гг. За это время сформировалась классическая теория политической экономии, а также были сделаны первые исследования в области менеджмента.

Третий период – период систематизации – 1856-1960 гг. В это время сформировалась наука об управлении, развиваются новые направления, школы и течения, совершенствуется научный аппарат. В данном периоде продолжалось развитие классической школы управления.

Четвертый период развития менеджмента – информационный - начался с 1960 г. и длится по настоящее время. Развитие математики, кибернетики, программирования и как результат, компьютеризации обусловило формирование количественной или управленческой школы, главную роль в которой играют информационные технологии.

К настоящему времени известны четыре основных подхода, которые внесли существенный вклад в развитие теории и практики управления.

Подход с позиций выделения различных школ рассматривает управление с четырёх разных точек зрения. Это школы:

* научного управления;
* административного управления;
* человеческих отношений и науки о поведении;
* науки управления или количественных методов.

Процессный подход рассматривает управление как непрерывную серию взаимосвязанных управленческих функций: планирование, организация, мотивация, координация, контроль и связующие процессы — коммуникации и принятия решения.

В системном подходе организация рассматривается как система взаимосвязанных элементов, таких как люди, структура, задачи и технология, которые ориентированы на достижение определенных целей в условиях меняющейся внешней среды.

Ситуационный подход концентрируется на том, что пригодность различных методов управления определяется конкретной ситуацией.

**3. Характерные черты и содержание управленческого труда. Предмет, объект, продукт деятельности менеджера. Цикл управления.**

Управленческий труд - это вид общественного труда, основной задачей которого является обеспечение целенаправленной, скоординированной деятельности как отдельных участников совместного трудового процесса, так и трудовых коллективов в целом.

Управленческий труд имеет свои специфические особенности:

- носит информационный характер непосредственного предмета и продукта его труда, обусловленный принципиальным различием трудового процесса по его содержанию и результатам от других видов труда, необходимых для производства продукции и услуг. Результаты труда персонала управления оцениваются не по количеству изданных распоряжений и выпущенных документов, а по их влиянию на деятельность коллектива предприятия;

- участвует в создании материальных благ не прямо, а через труд других лиц;

- в качестве предмета управленческого труда выступают управленческий процесс и люди, участвующие в нем;

- его результатом являются управленческие решения;

- средствами труда служит организационная и вычислительная техника;

- это труд умственный, поэтому прямое измерение его производительности возможно лишь в отношении технических исполнителей и отчасти специалистов.

К элементам организации управленческого труда относятся:

• Разделение и кооперация управленческого труда в рамках управляющей системы в целом и каждого ее звена (отдела, сектора, бюро);

• Подбор и расстановка управленческих кадров, обеспечение требуемого квалификационного уровня работников в соответствии с возложенными на них должностными обязанностями;

• Организация процессов труда по управлению;

• Организация и оснащение рабочих мест;

• Создание благоприятных условий труда;

• Нормирование управленческого труда;

• Стимулирование труда.

С социотехнической точки зрения, организация включает как структурные и процессуальные характеристики (подробно разработанные в классических организационных теориях), так и социальные и личностные.

Основным *предметом* труда менеджера является управленческая информация. В качестве *объекта* управленческой деятельности выступает персонал.

Эффективность работы менеджера во многом зависит от того, какими методами управления он пользуется. Существуют такие методы управления:

- Методы управления, основанные на принуждении;

- Методы управления, основанные на вознаграждении

- Методы управления, основанные на силе примера лидеров (лидера) фирмы

- Методы управления, основанные на использовании высокого уровня компетенции, квалификации, профессионализма

**4. Управление как процесс. Понятие механизма управления. Принципы формирования и использования механизма управления. Методы управления и их классификация.**

Управление - свойство, внутренне присущее обществу на любой ступени его развития Оно имеет всеобщий характер и вытекает из системной природы общества, из общественного, коллективного труда людей, из необходимости взаимодействовать, общаться в процессе труда и жизни, обмениваться продуктами своей материальной и духовной деятельности. Возникновение управления в обществе имеет трудовой характер.

Процессы управления включают в себя получение, хранение, преобразование и передачу информации. В любом процессе управления всегда происходит взаимодействие двух объектов — управляющего и управляемого, которые соединены каналами прямой и обратной связи. По каналу прямой связи передаются управляющие сигналы, а по каналу обратной связи — информация о состоянии управляемого объекта.

Механизм управления является сложной категорией управления. Он включает:

- цели управления;

- критерии управления - количественный аналог целей;

- факторы управления - элементы объекта управления и их связи, на которые осуществляется воздействие в интересах достижения поставленных целей;

- методы воздействия на данные факторы управления;

- ресурсы управления - материальные и финансовые ресурсы, социальный и организационный потенциалы, при использовании которых реализуется избранный метод управления и обеспечивается достижение поставленной цели.

Факторы управления для предприятия могут быть внутренними (в этом случае речь может идти о механизме управления предприятием) или внешними (механизм взаимодействия с другими предприятиями и организациям.

Исходными элементами для формирования механизма управления являются конкретный объект управления и цель трансформации состояния или деятельности этого объекта. Первым шагом является согласование указанных элементов, то есть формирование пары категорий [ОУ, ЦУ]. Далее цель управления трансформируется в задание (критерий управления), то есть формируется пара [ЦУ, КУ]. В последующем определяются факторы управления, на которые необходимо воздействовать, чтобы выполнить это задание, то есть формируется пара [КУ, ФкУ]. Если требуемая совокупность факторов управления не может быть сформирована, то уточняется объект управления и (или) цель, то есть формируется новая пара [ОУ, ЦУ], а затем вновь пары [ЦУ, КУ], [КУ, ФкУ]. В соответствии с природой факторов управления выбираются методы воздействия, то есть формируется пара [ФкУ, МУ]. И, наконец, определяется совокупность необходимых ресурсов управления (материальные ресурсы, социальный и организационный потенциалы), посредством которых организуется управляющее воздействие на состояние соответствующих факторов управления, в том числе осуществляется сдвиг мотивов деятельности на цели управления. На данном этапе, последовательно формируются пары МУ. Результатом этих воздействий будет приведение объекта управления в соответствие с поставленными целями. Если не может быть мобилизован нужный объем ресурсов, потребуется или пересмотреть методы управления, или вновь вернуться к паре [ОУ, ЦУ]

Классификация методов управления по характеру воздействия: 1) экономические; 2) административные (организационно-распорядительные); 3) социально-психологические.

**5. Типология целей менеджмента и критерии классификации целей. Соответствие цели и функций менеджмента.**

В менеджменте под целью понимается идеальное или желательное состояние объекта управления. На достижение такого состояния и ориентирована прежде всего управленческая деятельность. Крупные организации имеют не одну, а множество целей, обычно дополняющих и поддерживающих друг друга.

Типология целей по различным признакам: по времени, масштабности, содержанию, среде развертывания, измеримости, иерархии, приоритетности:



Существуют всего 4 классические (общие) функции менеджмента: планирование, организация, мотивация и контроль. Общие (основные) функции управления присущи всем социальным системам управления (ССУ).

Специальные функции связаны с осуществлением миссии фирмы. Эти функции доминируют в деятельности отдельных предприятий, организаций.

Частные функции имеют определенную специфику и связаны с непрофильной деятельностью.

Планирование – это набор действий для оптимального достижения предприятием своих целей.

Организация – это функция управления, означающая создание условий для совместной эффективной работы людей для достижения целей фирмы.

Мотивация – это процесс, побуждающий человека к деятельности для достижения личных целей и целей организации. Мотивация требует четкого представления потребностей и вознаграждений.

Контроль – наиболее важная функция управления. Это проверка выполнения поставленных задач.

Функциональная модель управления. Основные принципы организационно-управленческой структуры комплекса и бизнес-единиц следующие: способность гибко реагировать на изменения рынка, которая заключается в адаптивных возможностях как отдельных бизнес-единиц, так и комплекса в целом (своего рода «запас прочности» бизнес-единицы, комплекса). Это и необходимое информационное обеспечение, и запас производственных мощностей, и наличие возможностей перестройки техпроцесса, и налаженная маркетинговая работа, и т. д.; обеспечение оптимального уровня децентрализации управленческих решений; организация и выполнение функции, реализуемой комплексом (бизнес-единицей), закреплены за конкретной службой, бизнес-единицей, не допуская дублирования; ответственность за организацию и выполнение функции персонифицирована.

Результаты проекта могут быть выражены в виде статических и динамических показателей, абсолютных и относительных величин.

**6. Функция как категория менеджмента. Критерии и факторы обособления функций менеджмента. Основные функции менеджмента: содержание и специфика.**

Функции менеджмента сформировались в процессе распределения и специализации труда, поскольку любые управленческие процессы на предприятии происходят на основе функционального распределения.

Функция менеджмента – это вид деятельности работников аппарата управления, основанный на разделении и кооперации труда, характеризующийся, определенной однородностью, сложностью и стабильностью воздействий на объект и субъект управления.

Функции менеджмента сформировались в процессе распределения и специализации труда, поскольку любые управленческие процессы на предприятии происходят на основе функционального распределения. Функции менеджмента отражают сущность и содержание управленческой деятельности на всех уровнях управления.

Функции целесообразно классифицировать по признаку места в системе менеджмента:

1) общие функции менеджмента - функции, типичные для любого управленческого процесса, выполняемые органами управления всех организаций независимо от их назначения, форм собственности. Общие функции выражают содержание процесса управления в любой организации и не зависят от специфики объекта управления. К ним относятся: планирование; организация; мотивация; контроль; регулирование.

2) частные функции менеджмента - характеризуются особенностями реализации общих функций управления, и выполняются специалистами исходя из особенностей сферы деятельности и масштабов управления. Количество частных функций управления и их разновидности обуславливаются объемом функциональной деятельности, ее конечными и промежуточными результатами, глубиной разделения труда. К частным функциям относятся: управление коммерческой деятельностью, управление маркетингом, управление закупками, управление сбытом, управление персоналом и т.д.

3) объединяющая функция менеджмента – руководство – пронизывает все управленческие процессы в организации.

Существуют всего 4 классические (общие) функции менеджмента: планирование, организация, мотивация и контроль. Общие (основные) функции управления присущи всем социальным системам управления (ССУ).

Процесс управления – это последовательная реализация функций управления, направленная на достижение оставленных целей.

Процесс управления в простейшем своем виде представляет собой деятельность руководителя в подчиненном ему коллективе, посредством чего происходит соединение труда в коллективе.

Управленческие решения возникают при реализации функций управления, поскольку каждая функция представляет собой отдельные направления, виды воздействия, оказываемые управляющей системой на объект управления. Решение - это промежуточный и конечный продукт в каждой функции управления, отражающий в своем содержании специфические черты каждой функции.

**7. Организация как объект управления и система. Критерии классификации и виды организаций. Жизненный цикл организации.**

Организация является объектом управления со стороны управляющей системы (управленческого персонала). При создании организации определяются ее основные параметры: цели, виды и масштабы деятельности, формы собственности, размер и виды организации; осуществляется также деятельность по обеспечении организации всеми необходимыми финансовыми, материальными и трудовыми ресурсами: подбор и наем персонала, закупка сырья, материалов, оборудования, его установка, аренда, строительство или покупка производственных помещений и т.д.

Функционирование организации как объекта управления предполагает реализацию всех управленческих функций в процессе принятия как долгосрочных, так и краткосрочных управленческих решений; оно связано с подготовкой и проведением различного рода изменений технического структурного и поведенческого характера.

Признаки организации: цели, обособленность, саморегулирование, наличие, организационность, устойчивость.

Характеристики организации: ресурсы, зависимость от внешней среды, горизонтальное разделение труда, подразделения, вертикальное разделение труда, необходимость управления.

Из всего видового многообразия организаций можно выделить формальные и неформальные организации.

Все формальные организации делятся на простые и сложные. Простые - имеют одну цель. Сложные организации многоцелевые.

Жизненный цикл организации — совокупность стадий развития, которые проходит фирма за период своего существования.

Жизненный цикл имеет следующий вид: зарождение и становление, рост, когда фирма активно заполняет выбранный ею сегмент рынка, зрелость, когда фирма пытается сохранить имеющуюся долю рынка под своим контролем и старость, когда фирма быстро теряет свою долю рынка и вытесняется конкурентами. В дальнейшем организация либо ликвидируется, либо вливается в более крупную, либо разбивается на более мелкие организации, которые в зависимости от ситуации могут оказаться на стадиях роста или зрелости (реже — других стадиях).

*Методика анализа жизненного цикла организации*

Время от времени любые организации, даже наиболее успешные, вынуждены приостанавливать свой бег, чтобы взглянуть на себя со стороны, оценить сложившуюся ситуацию, осмыслить собственный опыт и ответить на ряд важных вопросов:

— Что представляет собой наша организация сегодня?

— Чего мы достигли, чего — нет?

— Какие у нас накопились противоречия и трудности?

— Почему их не удается в полной мере преодолеть?

— Что нужно изменить для того, чтобы эти проблемы и трудности преодолевались легче и быстрее?

Организационная диагностика проводится в несколько этапов с помощью специальных методов.

1. Анализ характеристик организации

2. Экспертное оценка

3. Изучение и обсуждение стадий жизненного цикла

4. Обработка и анализ результатов

5. Комментарии и выводы. Анализ управленческих ошибок.

**8. Понятия, принципы и подходы к построению структуры управления. Характеристики структуры управления. Механизмы координации в структуре управления. Виды структур управления.**

Построение структуры управления организацией - это важная составная часть общей функции управления, одной из центральных задач которой является создание необходимых условий для выполнения всей системы планов организации.

Структура управления представляет собой упорядоченную совокупность связей между звеньями и работниками, занятыми решением управленческих задач организации. В ней выделяют такие понятия, как элементы (звенья), связи и уровни. Элементы - это службы, группы и работники, выполняющие те или иные функции управления в соответствии с принятым разделением управленческих задач, функций и работ.

Отношения между элементами поддерживаются благодаря связям, которые принято подразделять на горизонтальные и вертикальные.

Можно выделить два типовых подхода, получившие наибольшее распространение. Первый - это формирование структуры управления исходя из внутреннего строения организаций, разделения работ и рационализации управления -иерархический тип. Второй исходит из необходимости постоянного приспособления структуры управления к условиям внешней среды, получивший название органического. При первом подходе главное внимание уделялось разделению труда на отдельные функции и соответствию ответственности работников управления предоставляемым полномочиям.

Органический тип структуры управления отвергает необходимость в детальном разделении труда по видам работ и формирует такие отношения между участниками процесса управления, которые диктуются не структурой, а характером решаемой проблемы.

Структура управления представляется в виде системы оптимального распределения функциональных

обязанностей, прав и ответственности, порядка и форм взаимодействия между входящими в ее состав органами управления и работающими в них людьми. Ключевыми понятиями структур управления являются элементы, связи (отношения), уровни и полномочия.

В структуре управления организацией различаются линейные и функциональные связи. Первые суть отношения по поводу принятия и реализации управленческих решений и движения информации между так называемыми линейными руководителями, то есть лицами, полностью отвечающими за деятельность организации или ее структурных подразделений. Функциональные связи сопрягаются с теми или иными функциями менеджмента. Соответственно используется такое понятие, как полномочия: линейного персонала, штабного персонала и функциональные.

Существуют различные типы организационных структур (линейные, линейно-функциональные, функциональные, матричные, проектные, дивизиональные, бригадные).

Линейные структуры.

Данный вид организационной структуры относится к самым древним и самым простым структурам. Его отличают, прежде всего, естественность и прозрачность отношений между членами организации, четкость отношений власти и подчинения.

Линейно-функциональные структуры.

Наличие функциональных элементов в структурах организации, обусловлено постоянным стремлением руководства организаций, использовать высокие управленческие и лидерские качества руководителей и в то же время принимать грамотные, обоснованные решения в узкоспециализированных областях, требующие специального образования и специальных знаний, и навыков.

Сущность функциональной структуры организации заключается в том, что все сложные решения, требующие наличия технических, экономических, юридических, психологических и других специальных знаний, должны приниматься только работниками, специализирующимися в этих областях, обладающими необходимой компетенцией, которая отсутствует у простых линейных руководителей.

Дивизиональные структуры.

Одна из заметных тенденций организационной перестройки предприятий в переходной экономике состоит в существенном повышении самостоятельности отдельных звеньев структур управления и создании на этой основе дочерних фирм. Вокруг крупных предприятий формируется сеть небольших мобильных фирм, способных быстро перестраиваться применительно к изменяющемуся спросу. Благодаря этому происходит приближение предприятий производителей продукции к потребительскому сектору, ускоряется процесс реализации продукции.

Матричные структуры управления относятся к сложным структурам управления адаптивного типа. Это значит, что они отличаются:

Гибкостью, способностью довольно легко менять свою форму, органичностью, возможностью приспосабливаться к изменяющимся условиям.

Отсутствием бюрократической регламентации.

Ориентацией на оперативную реализацию сложных проектов.

Децентрализацией принятия решений, созданием временных органов управления.

Гибкостью структуры управления.

Отсутствием детального разделения труда по видам работ.

Некоторой долей размытости в уровнях управления.

Индивидуальной ответственностью каждого сотрудника за общие результаты деятельности.

Ограниченным действием во времени, т. е. временное формирование команды на период решения проблемы, выполнения проекта.

**9. Понятие и основные элементы процесса принятия управленческих решений. Правила формулирования проблемы. Требования и классификация решений. Базовые концепции принятия решений.**

Классическое определение понятия решения звучит следующим образом:

Решение – выбор альтернативы.

Принять решение – выбрать одно из альтернативных действий.

Альтернатива – один вариант действия, исключающий возможность реализации другого варианта.

Принятие решения - важнейшая составляющая процесса управления и личная функция лица, принимающего решение - менеджера и руководителя. Для руководителя любого ранга принятие решения является основной и неизбежной частью повседневной деятельности, которую он обязан выполнять в процессе управления. Поэтому знание и владение методами, технологией и средствами решения управленческих задач определяют компетентность руководителя и эффективность его труда. От своевременного и обоснованного принятия управленческого решения в значительной степени зависит реализация целей и задач, стоящих перед организацией.

Ключевая роль принятия решений в менеджменте объясняется тем, что все функции управления ориентированы на формирование или реализацию решения.

Проблема - расхождение между фактически наблюдаемым и желаемым или заданным состоянием управляемого объекта (организации).

Проблема возникает, если:

· функционирование организации в данный момент не обеспечивает достижение стоящей перед нею цели;

· функционирование организации в будущем не гарантирует достижения поставленной цели;

· происходит пересмотр целей организации, вызванный, например, изменением общей макроэкономической ситуации, рыночной конъюнктуры и т. п.

Анализ проблемной ситуации - совместное рассмотрение проблемы в контексте вызвавших ее факторов.

Анализ проблемной ситуации позволяет получить более точное и исчерпывающее описание проблемы, что способствует ее более эффективному решению.

Проблема признается структурированной, если определены все составляющие ее элементы (признаки, проявления, причины, обстоятельства) и зависимости между ними в численной форме.

Для слабоструктурированных проблем характерны преимущественно качественные зависимости между ее элементами, информация о части, которых может отсутствовать.

С точки зрения ЛПР, слабоструктурированные проблемы отличаются непредсказуемостью, затрудняющей выбор критериев принятия решений.

Неструктурированной является проблема, для которой не определены ни качественные, ни количественные зависимости между ее элементами, равно как и перечень самих элементов.

Уровень структурированности проблем непосредственно влияет на выбор процедур принятия решений.

Требования к управленческим решениям:

* обоснованность;
* своевременность;
* непротиворечивость;
* адаптивность;
* реальность.

Управленческие решения классифицируются по следующим признакам:

По функциональному назначению - плановые, организационные, регулирующие, активизируя, контрольные.

По характеру действий - директивные, нормативные, методические, рекомендательные, позволяющие, ориентирующие.

По времени действия - стратегические, тактические, оперативные.

По направлению влияния - внутренние и внешние.

По способу принятия - решение делятся на индивидуальные и коллективные.

**10. Управленческие риски: понятие, характеристики и критерии классификации. Стратегии управления риском. Обоснование рисков в процессах управления.**

Практика ведения дел в рыночных условиях вызывает у менеджеров острую необходимость квалифицированно оценивать риски в процессе управления ресурсами и эффективно снижать или компенсировать их негативные последствия. По своей сути риск - это оборотная сторона свободы предпринимательства. Основная управленческая проблема заключается не в том, чтобы искать дело без риска, а в том, чтобы предвидеть его и стремиться снизить до возможно низкого уровня.

*Риск* –это потенциально существующая вероятность потери ресурсов или недополучения доходов, связанная с конкретной альтернативой управленческого решения.

Классификация рисков в зависимости от возможного экономического результата решения риски можно разделить на 2 группы – чисты и спекулятивные.

В зависимости от основной причины возникновения риски делятся на природные, экологические, политические, транспортные и коммерческие.

К рискам, связанным с покупательской способностью денег относятся:

-инфляционный риск –риск того, что полученные доходы в результате высокой инфляции обесцениваются быстрее чем растут с точки зрения покупательской способности.

-валютный риск связан с существенными потерями, обусловленными изменением курса иностранной валюты. Это риск особенно важен и требует оценки при прохождении экспортно -импортных операций и операций с валютными ценностями.

Группа инвестиционных рисков включает следующие виды:

-системный риск – риск ухудшения конъюнктуры –падения какого-либо рынка в целом. Он не связан с конкретным объектом инвестиций и представляет собой общий риск на все вложения на данном рынке - фондовом, валютном, недвижимости. Данный риск заключается в том, что инвестор не сможет их вернуть, не понеся существенных потерь. Анализ системного риска сводится к оценке того, стоит ли вообще иметь дело с данным видом активов.

Селективный риск –риск потерь или упущенной выгоды из-за неправильного выбора объекта инвестирования на определенном рынке.

Риск ликвидности – риск, связанный с возможностью потерь при реализации объекта инвестирования из-за изменения оценки его качества.

Кредитный –деловой риск – риск того что заемщик–должник окажется не состоянии выполнять свои обязательства.

Свойства рисков: всеобщность, противоречивость, системность, возрастающий масштаб, необратимость.

В соответствии с концепцией интегрированного управления рисками выделяют следующие стратегии управления рисками в компании:

· безрисковая стратегия;

· стратегия принятия риска;

· стратегия превентивного воздействия на риск;

· стратегия последующего воздействия на риск.

Стадии процесса выработки и реализации рисковых решений.

1. Информационный анализ: мониторинг внешней и внутренней среды, выявление новых источников риска и корректировка известных факторов; зависит от наличия информации об изменяющихся условиях управления.

2. Диагностика ситуации, которая определяется спецификой решаемой задачи. Основной акцент делается на учете причин, вызывающих изменения риска, их ранжировании и оценке потерь (выгод) при определенных параметрах ситуации.

3. Разработка вариантов риск-решений. Для каждого варианта решения рассматриваются границы (пределы) возможного негативного проявления риска.

4. Принятие решения – комплексное обоснование как самого решения, так и принятой вместе с ним вероятности и параметров допустимого риска.

5. Организация и реализация – виды управленческой деятельности по реализации риск-решения, в процессе которой выявляются новые аспекты проявления организационного риска (невыполнение, задержки и т. п.).

**11. Типы и уровни стратегий бизнеса. Эталонные стратегии развития организации. Этапы и факторы выбора стратегии. Этапы реализации стратегии.**

«Стратегия» является комплексной категорией. По определению Чандлера, понятие «стратегия» включает три составляющих:

- определение основных долгосрочных целей и задач организации;

- принятие курса действий;

- размещение ресурсов, необходимых для осуществления целей.

Выделяют четыре уровня стратегии в организации:

Первый уровень - корпоративный - присутствует в компаниях, действующих в нескольких сферах бизнеса, то есть в концернах и конгломератах.

Второй уровень - сферы бизнеса - уровень первых руководителей недиверсифицированных организаций; входящих в состав диверсифицированных организаций, или совершенно независимых, отвечающих за разработку и реализацию стратегии сферы бизнеса. На этом уровне разрабатывается и реализуется стратегия, базирующаяся на корпоративном стратегическом плане, основной целью которой является повышение конкурентоспособности организации и ее конкурентного потенциала.

Третий - функциональный - уровень руководителей функциональных сфер: финансов, маркетинга, НИОКР, производства, управления персоналом и т. д.

Четвертый - линейный - уровень руководителей подразделений организации или ее географически удаленных частей, например, представительств, филиалов.

Наиболее распространенные, выверенные практикой и широко освещенные в литературе стратегии развития бизнеса обычно называются базисными или эталонными. Они отражают четыре различных подхода к росту фирмы и связаны с изменением состояния одного или нескольких из следующих элементов: продукт, рынок, отрасль, положение предприятия внутри отрасли, технология.

Первую группу эталонных стратегий составляют *стратегии концентрированного роста*. Сюда попадают те стратегии, которые связаны с изменением продукта и (или) рынка и не затрагивают три других элемента.

Вторую группу эталонных стратегий составляют такие стратегии бизнеса, которые предполагают расширение фирмы путем добавления новых структур. Эти стратегии называются стратегиями *интегрированного роста*.

Третья группа эталонных стратегий развития бизнеса — стратегии диверсифицированного роста. Эти стратегии реализуются в том случае, если фирмы дальше не могут развиваться на данном рынке данным продуктом в рамках данной отрасли.

Четвертым типом эталонных стратегий развития бизнеса являютсястратегии сокращения. Данные стратегии реализуются при необходимости фирмы в перегруппировке сил после длительного периода роста или с целью повысить эффективность, когда наблюдаются спады и кардинальные изменения в экономике, такие, как, например, структурная перестройка и т.п.

Формирование стратегического набора предприятия предполагает изучение возможных путей достижения целевых ориентиров Это объясняется тем, что всегда существуют различные варианты решения проблем развития п предприятия, которые находят свое воплощение в так называемых альтернативных стратегиях или стратегических альтернативах.

**12. Стратегическое управление, его специфика, преимущества и ограничения. Система стратегического управления и ее элементы. Этапы и методы проведения стратегического анализа. Осуществление стратегических изменений в организации.**

Стратегическое управление – это такой вид управления организацией, который опирается на человеческий потенциал как ее основу, ориентирует деятельность на запросы и ожидания потребителей, осуществляет гибкое регулирование и своевременные изменения в организации, адекватные воздействию окружающей среды и позволяющие добиваться конкурентных преимуществ, что в конечном счете способствует выживанию организации и достижению своих целей в долгосрочной перспективе.

Основными признаками стратегического управления являются:

- в управлении основное внимание уделяется формулированию миссии и целей организации, которые имеют конкретное отражение в программе или плане стратегического развития;

- все работники организации знают миссию и цели организации, они не являются достоянием только руководителей;

- методология разработки управленческих решений имеет ярко выраженный стратегический характер.

Наряду с явными преимуществами стратегическое управление имеет ряд недостатков и ограничений на использование, связанных с тем, что и этот тип управления, равно как и все другие, не обладает универсальностью применения в любых ситуациях и для решения любых задач.

Во-первых, стратегическое управление не дает точной и детальной картины будущего. Формируемое в стратегическом управлении будущее желаемое состояние организации

Во-вторых, стратегическое управление не может быть сведено к набору рутинных процедур и схем.

В-третьих, в настоящем нужны большие затраты времени и ресурсов, для того чтобы в организации начал осуществляться процесс стратегического управления, а результат будет получен в более или менее отдаленном будущем.

В-четвертых, негативные последствия ошибок стратегического предвидения значительно выше, чем в оперативном управлении.

В-пятых, при осуществлении стратегического управления нельзя ограничиваться даже очень хорошей, отлаженной системой стратегического планирования. Важнейшей составляющей стратегического управления является реализация стратегического плана, умение превратить намеченное в реальность.

Задачи стратегического управления - обеспечение целевой направленности всей деятельности предприятия; учет влияния внешней среды; выявление новых возможностей развития и факторов угрожающего характера; оценка альтернативных вариантов решений, связанных с распределением имеющихся ресурсов в стратегически обоснованные и высокоэффективные проекты; формирование внутренней среды, благоприятствующей инициативному реагированию руководства на изменение ситуации.

Взаимосвязь элементов стратегического управления:

Видение (Кто мы?) – то, что видится менеджеру относительно места своей фирмы на рынке, идеальная картина того, что фирма собирается делать и чем собирается стать.

Миссия фирмы (Для кого и для чего мы?) – предназначение бизнеса, роль в обществе. Формулировка миссии должна быть яркой, лаконичной, динамичной конструкцией, удобной для восприятия и отражать: 1) круг удовлетворяемых потребностей; 2) характеристику продукции фирмы и ее конкурентных преимуществ; 3) перспективы роста бизнеса.

Цели организации (Что мы хотим достичь?). Фирма определяет свои цели в следующих пространствах: 1) положение на рынке; 2) инновации; 3) производительность; 4) ресурсы; 5) прибыльность; 6) управленческие аспекты; 7) персонал; 8) социальная ответственность. Экономические (получение прибыли) и неэкономические, кратко-, средне- и долгосрочные, общие и конкретные.

Стратегия (Как этого можно достичь?) - средство, способ достижения цели, это набор правил, которыми руководствуется фирма при принятии управленческих решений, общий комплексный план осуществления миссии и достижения хозяйственных целей фирмы. Это эффективная деловая концепция бизнеса, дополненная набором реальных действий для достижения реального конкурентного преимущества, способного сохраняться длительное время.

Применяемый для анализа среды метод SWOT — широко признанный подход, позволяющий провести совместное изучение внешней и внутренней среды. Аббревиатура SWOT составлена из первых букв английских слов сила, слабость, возможности, угрозы. Метод SWOT предполагает сначала выявление сильных и слабых сторон, а также угроз и возможностей, а далее — установление цепочек связей между ними, которые в дальнейшем могут быть использованы для формулирования стратегии организации.

**13. Концепция и развитие организационной культуры. Влияние культуры на организационную эффективность. Модели организационной культуры.**

Влияние культуры на организационную эффективность определяется прежде всего ее соответствием общей стратегии организации. Выделяется четыре основных подхода к разрешению проблемы несовместимости стратегии и культуры в организации:

1) игнорируется культура, серьезным образом препятствующая эффективному проведению в жизнь выбранной стратегии;

2) система управления подстраивается под существующую в организации культуру;

3) делаются попытки изменить культуру таким образом, чтобы она подходила для выбранной стратегии.

4) изменяется стратегия с целью ее подстраивания под существующую культуру.

В целом можно выделить два пути влияния организационной культуры на жизнь организации.

Первый — культура и поведение взаимно влияют друг на друга.

Второй — культура влияет не столько на то, что люди делают, сколько на то, как они это делают.

Влияние культуры на принятие решений осуществляется через разделяемые верования и ценности, формирующие у членов организации устойчивый набор базовых предположений и предпочтений. Так как организационная культура может способствовать сведению к минимуму разногласий, то процесс принятия решений становится более эффективным.

Различается два пути влияния культуры на организационную жизнь. Первый, когда культура и поведение взаимно влияют друг на друга. Второй - культура влияет не столько на то, что делают люди, сколько на то, как они это делают.

Модели организационной культуры:

1. Организационная культура является продуктом естественного развития организации в том смысле, что она складывается спонтанно в процессе общения и взаимодействия людей и не зависит от их субъективных желаний. Это эволюционистская модель культуры.

2. Организационная культура служит искусственным изобретением, созданным людьми и являющимся результатом их рационального выбора. Это целерациональная модель культуры.

3. Организационная культура представляет собой смешанную естественно-искусственную систему, соединяющую в себе формально рациональные и спонтанные жизненные процессы. Это модель корпоративной и гражданской культур.

В модели Миллера на формирование ОК влияют: семья, образование, экономика и политика религия страны, система социализции(принципы группирования людей), система здоровья (забота о здоровье), система отдыха (забота об отдыхе).

В модели Г. Хофстида – это переменные национальной культуры: взгляды на степень неравенства людей – дистанция власти, которую население считает допустимой или нормальной, взгляды на степень предпочитаемого индивидуализма, на степень мужественности (женственности) в делах, стремление избегать неопределенности, взгляды на долгосрочность (тяга к сбережениям и накоплению) или краткосрочность ориентации (“живем сегодняшним днем”).

В модели Лэйна и Дистефано – это шесть переменных: отношение человека к природе (подчинение природе, гармония с ней или господство над ней), ориентация во времени(жить прошлым, настоящим или будущим), вера о природе человека (человека изменить нельзя – он изначально хороший, нейтральный или плохой, человека изменить можно), ориентация на деятельность ( от работы важно получать удовлетворение, в работе важен процесс, в работе важен результат), отношения между людьми (на основе иерархических связей, на основе групповых связей, на основе индивидуальных связей) и ориентация в пространстве(доминирование в человеке коллективизма, смесь умеренного индивидуализма и коллективизма, доминироване индивидуализма). В этой модели зная взгляды о природе человека можно подстраиваться под него изменяя систему контроля за работой, стиль управления и организационный климат (противостояние, компромисс, сотрудничество).

Изучив японский опыт управления Оучи предложил свою теорию эффективного управления – теорию организационной культуры Z. Эффективного управления по этой теории можно добиться, если:

· Имеется долгосрочный наем кадров

· Применяется групповое принятие решений

· Имеет место групповая ответственность персонала

· Идет умеренное продвижение кадров

· Осуществляется неформальный контроль

· Осуществляется умеренноспециализированная карьера

· Осуществляется всесторонняя забота о человеке

**14. Процесс коммуникации. Разновидности коммуникаций. Коммуникационные барьеры. Принципы управления коммуникациями. Оценка эффективности коммуникационных процессов.**

Основные функции коммуникации:1) информативная - передача истинных или ложных сведений;2) интерактивная (побудительная) - организация взаимодействия между людьми, например, согласование действий, распределение функций, влияние на настроения, убеждения, поведение собеседника путем использования различных форм воздействия: внушение, приказ, просьба, убеждение;3)перцептивная функция - восприятие друг друга партнерами по общению и установление на этой основе взаимопонимания;4) экспрессивная - возбуждение или изменение характера эмоциональных переживаний.

Выделяют следующие виды коммуникаций:

1) организационные;( внешние и внутренние)

Внутренние (формальные и неформальные)

Формальные (вертикальные и горизонтальные)

2) межличностные.

Организационные коммуникации - это совокупность коммуникаций, строящихся на основе общения, опосредованного информацией о самой организации, ее целях и задачах.

Внутренние коммуникации- это коммуникации внутри организации между различными уровнями и подразделениями.

Формальные коммуникации- это коммуникации, которые определяются организационной структурой предприятия, взаимосвязью уровней управления и функциональных отделов.

Горизонтальные коммуникации- это коммуникации между различными отделами организации.

Неформальные коммуникации. Канал неформальных коммуникаций можно назвать каналом распространения слухов.

Межличностные коммуникации - устное общение людей в одном из перечисленных видов.

*Виды сетей коммуникаций*

Круг - децентрализованная сеть в малой группе, что выражается в положении лидера, подобного всем членам группы. При такой форме сети информация циркулирует по кругу, постоянно обновляясь, и каждый член группы способен повлиять на общий ход коммуникационного процесса, а роль лидера заключается в регулировании циркулирующих потоков информации и соблюдении направления ее движения строго по кругу, исключении хаотичности.

"Штурвал"- сильно централизованная сеть, т.е. лидер группы находится в центре, к нему сходятся все коммуникационные потоки. Данная сеть не предусматривает общения членов группы между собой. Эта сеть идеально подходит для выполнения группой достаточно простых задач с высокой скоростью, когда каждый член группы получает четкое задание и предоставляет информацию о его выполнении только лидеру, не получая никакой дополнительной информации со стороны.

Цепь"- сеть со слабой централизацией. Такая сеть используется в условиях многозвенных технологий (при большом количестве последовательно выполняемых операций). Здесь лидер фиксирует лишь конечный результат и дает указание на выполнение следующего технологического цикла. <

"Игрек", или "цепь со сторожем" - сеть, имеющая разветвления. Здесь "сторож", перерабатывающий информацию для лидеров, ставится на разветвлении сети. Присутствие "сторожа" исключительно важно для лидера, так как позволяет ему получать обобщенную информацию сразу из двух цепей без информационной перегрузки.

"Тент" - конфигурация сети, которая часто используется в продуктовых или многопрофильных структурах управления. Здесь предусматривается прохождение информации по отдельным ветвям структуры с разделением по отдельным регионам или продуктам.

"Палатка"- сеть, в которой наряду с вертикальными официально допускаются горизонтальные каналы коммуникации, но не все, а только между верхними эшелонами управленческой структуры; горизонтальные связи не предусмотрены на средних и низших уровнях управления.

"Дом"- сеть, в которой существует постоянный обмен информацией между руководителями всех структурных уровней управления. Здесь информация может исходить от высшего органа управления и контролируется им по каналу обратной связи.

"Паутина"- сеть, характеризуемая большим количеством беспорядочных коммуникационных связей, хаотичным контролем и сложностями при передаче строго дозированной и надежной информации.

**15. Сущность и принципы маркетинга. Оценка конкурентоспособности товара. Стратегия выбора целевого рынка. Ценообразование на разных типах рынков. Каналы распределения, их роль в процессе товародвижения.**

В основе термина «маркетинг» лежит понятие «рынок» (от англ. market). Маркетинг означает: деятельность в сфере обращения товара или в сфере торговли. Выражая сущность маркетинга, мы будем придерживаться определения, данного Ф. Котлером: «Маркетинг – это вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена».

Маркетинг представляет собой социальный и управляемый процесс, с помощью которого индивид или группа людей получают то, в чем они нуждались.

Цель маркетинга – сделать усилия по сбыту минимальными, а также глубоко познать и понять клиента, чтобы товар или услуга точно подходили последнему и продавали себя сами.

Принципы маркетинга: нацеленность на достижение конечного результата производственно-сбытовой деятельности; ориентация на долговременный результат маркетинговой деятельности. Целенаправленное воздействие на покупательский спрос с целью его формирования; определение своей рыночной ниши; дифференцированный подход к рынку; ориентация на нововведения; творческий подход.

Категории маркетинга

Маркетинг начинается с выявления нужд и потребностей. Люди постоянно испытывают нужду в пище, одежде, различных услугах, предпочитая тот или иной товар или услугу, т. е. осуществляют свой выбор.

Конкурентоспособность товара – это относительная и обобщенная характеристика товара, выражающая его выгодные отличия от товара-конкурента по степени удовлетворения потребности и по затратам на ее удовлетворение.

Наиболее конкурентоспособен не тот товар, за который просят минимальную цену на рынке, а тот, у которого минимальная цена потребителя за весь срок его службы у покупателя.

Конкурентоспособность товара в общем случае определяется, как это было показано выше, тремя необходимыми элементами:

- свойствами данного товара,

- свойствами конкурирующих товаров,

- особенностями потребителей.

Постановка задач ценообразования

Прежде всего фирме предстоит решить, каких именно целей она стремится достичь с помощью конкретного товара. Если выбор целевого рынка и рыночное позиционирование тщательно продуманы, тогда подход к формированию комплекса маркетинга, включая и проблему цены, довольно ясен.

Выделяют следующие основные виды ценовых стратегий:

1) стратегия высоких цен. Посредством данной стратегии происходит «снятие сливок» – получение сверхприбыли за счет покупателей, для которых товар имеет высокую ценность и которые готовы купить его по цене, значительно превышающей нормальную рыночную стоимость.

Данная стратегия используется, если фирма уверена, что есть группа покупателей, которая предъявит платежеспособный спрос на товар, реализующийся по завышенной цене. Стратегия высоких цен оправдана, если:

а) в ближайшее время гарантировано отсутствие конкуренции;

б) издержки по освоению нового рынка для конкурентов слишком велики;

в) сырье, материалы или комплектующие нового товара ограничены;

г) реализация новых товаров трудна.

Ценовая политика в условиях применения данной стратегии заключается в максимизации прибыли до того времени, пока на рынке не появятся конкуренты;

2) стратегия средних цен, или нейтральное ценообразование. Данная стратегия применяется на всех стадиях жизненного цикла товара за исключением стадии падения и типична для фирм, которые ставят целью получение прибыли в долгосрочном периоде. Эта стратегия считается справедливой, так как не вызывает «войны цен», не оставляет фирмам возможности наживаться на покупателях, позволяет получать норму прибыли на вложенный капитал;

3) стратегия низких цен, или ценового прорыва.

Может использоваться на любой стадии жизненного цикла товара. Она наиболее эффективна, если спрос обладает высокой эластичностью по цене.

Используется для:

а) проникновения на рынок, максимизации доли рынка сбыта товара (политика вытеснения);

б) повышения загрузки производственных мощностей;

в) избежания банкротства.

Цель применения стратегии низких цен – получение прибыли в долгосрочном, а не в краткосрочном периоде;

4) стратегия целевых цен. Используется, как правило, крупными корпорациями. Как бы ни изменялись цены на товар, при данной стратегии объемы реализации товара и прибыль остаются неизменными. Прибыль является в данной ситуации целевой величиной;

5) стратегия льготных цен. Применяется с целью увеличения объемов продаж на стадии падения жизненного цикла товара. Осуществляется при помощи различных скидок к основной цене;

6) стратегия «связанного» ценообразования. Состоит в том, что при установлении цены на товар фирма ориентируется на цену потребления (цена товара плюс затраты на его эксплуатацию);

7) стратегия «следования за лидером». Данная стратегия состоит не в установлении цены на товар строго равной цене на товар лидирующей фирмы, а в том, что цена лидера учитывается при установлении цены.