

стов. Отсюда вытекало, что заработная плата и прибыль растут параллельно вместе с ростом производства. А. Маршалл пытался соединить учение Д. Рикардо о стоимости с субъективной теорией предельной полезности. Д. Рикардо считал, что цена складывается из доходов участников производства, то есть доходов получателей заработной платы и прибыли. Его упрекали в том, что одно неизвестное (в данном случае цену) он выводит из других неизвестных (цены труда – заработной платы и цены капитала – прибыли). В результате возникло логическое противоречие – рикардианское объяснение цены издержками вращалось как бы в замкнутом круге.

В созданной экономистами кембриджской школы теории предложения ведущая роль принадлежит понятию предельных издержек, под которыми понимались издержки производства последней единицы определённого товара. А. Маршалл столкнулся с односторонностью как трудовой теории стоимости (считавшей цену денежным выражением стоимости – трудовых затрат производителя), так и теории предельной полезности (видевшей в рыночной цене проявление субъективных оценок товаров покупателем). Стремясь преодолеть это противоречие, А. Маршалл пришел к заключению: в процессе образования рыночной цены одинаково неправильно отдавать предпочтение либо предложению продавца, либо спросу покупателя.

Действуя так же, как и при исследовании спроса, А. Маршалл отождествлял предельные издержки с той минимальной ценой (ценой предложения), по которой предприниматель ещё готов поставлять свой товар на рынок. Предполагалось, что если встать на его позицию, то цена предложения превратится в начальный пункт движения рыночной цены в положение равновесия. Поэтому в центр исследования он поставил формирование на разных товарных рынках цен под влиянием взаимодействия спроса и предложения. При этом были выявлены функциональные (количественные) зависимости между ценой и спросом, ценой и предложением.

Но, как отмечал А. Маршалл, цена предложения в разных отраслях ведёт себя неодинаково. Есть отрасли, где предельные издержки, а значит, и цена предложения, не зависят от объёма выпускаемой продукции. В них, согласно Маршаллу, действует закон постоянной производительности. Существуют и другие производства, в которых действует закон возрастающей производительности: с ростом объёма изготовленных товаров предельные издержки снижаются. Наконец, имеются отрасли, подчиняющиеся закону убывающей производительности. Здесь по мере увеличения размеров производства наблюдается рост предельных издержек и, соответственно, цен предложения.

В последнее десятилетие широкую известность приобрела теория транзакционных издержек, разрабатываемая представителями неoinституционализма. Сюда относят главным образом издержки обращения, т.е. расходы по реализации товара (реклама, содержание рынков и т.д.). Понятие транзакционных издержек ввёл американский экономист Р. Коуз. По мнению К. Эрроу, транзакционные издержки в экономике подобны трению в физике. Неoinституционалисты считают, что функция рынка заключается в экономии транзакционных издержек, а главным его преимуществом выступает тенденция к минимизации затрат каждого участника обмена на получение информации.

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кленова Е.А.

Бердский филиал Новосибирского государственного технического университета, Бердск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru

В условиях рыночной неопределенности все макроэкономические объекты, в той или иной степени, заинтересованы в получении полной, достовер-

ной и объективной экономической информации о хозяйственной деятельности интересующей их организации с целью минимизации финансовых, коммерческих и торговых рисков и оперативного принятия управленческих решений. Наиболее концентрированным показателем, отражающим степень безопасности вложения средств или налаживания делового сотрудничества, является финансовая устойчивость организации, отражающая ее способность выполнять свои основные функции в меняющихся условиях внутренней и внешней бизнес-среды с целью максимизации благосостояния собственников, укрепления конкурентоспособных преимуществ организации с учетом интересов общества и государства.

В теоретическом смысле под механизмом управления финансовой устойчивостью хозяйствующего субъекта понимаются мероприятия, направленные на распределение и использование финансовых ресурсов для обеспечения условий постоянного функционирования и развития организации под воздействием взаимосвязанных внутренних и внешних факторов. В практическом смысле механизм управления финансовой устойчивостью представляет собой процесс, состоящий из очередности следующих мероприятий: оценка финансовой устойчивости организации и определения ее типа; исследование и определение степени влияния на финансовую устойчивость взаимосвязанных внутренних и внешних факторов; разработка модели финансовой устойчивости организации с последовательным комплексом мероприятий по эффективному управлению финансовыми ресурсами; реализация мероприятий по управлению финансовыми ресурсами организации.

Механизм управления финансовой устойчивостью также подразумевает создание эффективной схемы ее мониторинга, которая должна включать комплекс мероприятий, дифференцированных по стадиям жизненного цикла предприятия и связанных с определением целей и задач проведения мониторинга, со сбором и подготовкой исходной информации, анализом финансовой устойчивости с использованием различных методов, осуществлением прогнозирования финансовой устойчивости, а также контролем полученных результатов и их архивированием для дальнейших исследований. Непрерывный процесс мониторинга финансовой устойчивости дает возможность разработать меры противодействия внутренним и внешним факторам, способным привести к потере устойчивости.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Климашевский К.А.

Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, Белгород, e-mail: kestistok@gmail.com

В современных условиях развития конкурентной среды одним из основных способов решения экономических, социальных и экологических проблем является использование новейших достижений науки и техники. Каждое предприятие стремится к тому, чтобы экономический рост был интенсивным. Предпосылкой интенсивного роста является использование в практической деятельности предприятия инновационной стратегии.

Инновации – это совокупность технических, производственных и коммерческих мероприятий, приводящих к появлению на рынке новых улучшенных промышленных процессов и оборудования, а также к созданию лучших по своим свойствам изделий, технологий, и в случае, если инновация ориентирована на экономическую выгоду, то её появление на рынке может принести добавочный доход. Из сказанного следует, что инновацию как явление необходимо рассматривать неразрывно с инновацией как процессом.