

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 одностронностью 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 неинституционализма. 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. Неинституционалисты 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.

Необходимо также отметить, что на практике понятия «новшество», «новация», «нововведение» нередко отождествляются, хотя между ними есть определенные различия. Новшеством может быть новый порядок, новый метод, изобретение. Нововведение означает, что новшество используется. С момента принятия к распространению новшество приобретает новое качество и становится инновацией.

Инновационная деятельность представляет собой вид деятельности, связанный с трансформацией идей (обычно результатов научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений) в технологические инновации – новые или усовершенствованные продукты или услуги, внедренные на рынке, новые или усовершенствованные технологические процессы или способы производства (передачи) услуг, использованные в практической деятельности.

Конечным результатом инноваций является материализация и промышленное освоение новшества, идеей создания которой могут выступать как научно-техническая деятельность, так и маркетинговые исследования по выявлению неудовлетворенных потребностей.

Развитие любого успешно действующего в условиях рыночной экономики предприятия следует рассматривать как постоянный процесс создания инноваций, как непрерывный процесс, направленный на создание новой продукции и услуг, технологии и материалов, новых организационных форм, обладающих научно-технической новизной и позволяющие удовлетворить новые общественные или индивидуальные потребности.

Проблема инвестиций и инноваций особо актуальна для российских компаний, так как рынок капиталов в России еще недостаточно развит, финансирование инноваций реально может происходить за счет собственных средств предприятия, зачастую – ограниченных.

В качестве такого примера можно привести входящий в холдинг «Металлоинвест» Лебединский горнообогатительный комбинат (ЛГОК), который в 2008 приобрел 40% научно-производственного горногеологического предприятия ООО «НИИКМА-Гидроруда» (Белгород), получив, таким образом, в свое распоряжение собственную научную базу, пишет РБК daily.

Гендиректор УК «Металлоинвест» Максим Губиев заявил изданию, что развитие такого крупного игрока на международном рынке как «Металлоинвест» невозможно без научной базы. «Мы хотим развивать инновации и внедрение новых технологий в России и доверять большинство проектных работ отечественному инженерному корпусу, а не покупать все за рубежом», – подчеркнул он. В холдинге полагаются на то, что разработки «НИИКМА-Гидроруда» помогут повысить эффективность добычи в горнорудном производстве. Как сообщает РБК daily, в скором будущем ЛГОК выкупит остальные акции и доведет свою долю участия в уставном капитале научно-производственного предприятия до 100%.

Сумма сделки не раскрывается.

Для разработки новых месторождений, для снижения себестоимости и как следствие для получения дополнительной прибыли нужны не только громадные инвестиции, но и технологические знания, навыки. Поэтому необходимость собственной научной базы очевидна. Также собственная научная база добавит холдингу привлекательности при проведении будущих IPO.

На сегодняшний день большинство крупных предприятий цветной и черной металлургии имеют собственное научные базы. По словам Кирилла Чуйко, НИИ позволяет меньше зависеть от агентств, а расходы на содержание подобных предприятий не столь существенны на фоне общих затрат.

Один из аспектов разрешения проблемы инвестиций и инноваций – интеграция усилий всех участни-

ков, заинтересованных в коммерциализации технологий: частного сектора, исследовательских и учебных организаций, а также государства. Еще более важным представляется качественный уровень самого инновационного процесса (или тождественного с ним процесса коммерциализации технологий), определяющий возможный успех проекта – отношение уровня финансовой отдачи к начальным инвестициям, а также риски участников реализации инвестиций.

Также предприятие должно разрабатывать инвестиционную стратегию – систему долгосрочных целей инвестиционной деятельности организации, определяемых общими задачами её развития и инвестиционной идеологией, а также выбор наиболее эффективных путей их достижения, одним из которых являются инновации.

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРИРОДЫ И РОЛИ ПРИБЫЛИ

Козлова Е.М.

Филиал НОУ ВПО «Московский институт
предпринимательства и права», Новосибирск,
e-mail: Ya_shka@ngs.ru

Прибыль, известнейшая с давних времен категория, получила новое содержание в условиях современного экономического развития страны, формирования реальной самостоятельности субъектов хозяйствования. Прибыль, являясь главной движущей силой рыночной экономики, обеспечивает интересы государства, собственников и персонала предприятия. Такое значение прибыли, безусловно, определяет необходимость постоянного совершенствования руководителями и финансовыми менеджерами методов эффективного управления формированием и распределением прибыли в процессе деятельности предприятий. Проведенное исследование показывает, что хотя повышение эффективности производства на основе управления прибылью и является объектом исследования многочисленных научных школ, единого мнения о ее природе и влиянии на экономику нет. Классическая политическая экономия разработала социальную концепцию прибыли и определяет ее как часть стоимости товара, создаваемой наемным трудом и безвозмездно достоящуюся капиталу. Неоклассические теории сущность прибыли выводят из использования различных факторов производства (земля, труд, капитал, деятельность предпринимателей). Широко распространена учетная концепция прибыли, которая сосредотачивает внимание науки и практики на методах ее исчисления.

Недостатки сложившихся подходов в части определения социально-экономической природы и роли прибыли состоят в том, что имеющиеся концепции противопоставляются, характеризуют ее только с какой-то пусть и очень важной, но одной стороны. Прежде всего, ее следует рассматривать с позиции общественных интересов, в ее производстве заинтересован не только капитал, но и наемные работники, общество в целом. Отсутствие прибыли, убыточность предприятий приводит к разрушению всей системы расширенного воспроизводства. Поэтому наряду с существующими подходами в части определения ее сущности следует использовать и более широкую трактовку ее природы, как формы дохода, в которой реализуются совокупные интересы общества, капитала, наемных работников и государства.

Социально-экономическое и институциональное содержание категории – прибыль предприятия (организации) предлагается определять как форму дохода, в которой реализуются социально-экономические интересы собственников капитала, наемных работников и государства, как их вознаграждение за инновационное развитие не только в узком, но и в широком смысле.