Филиал Федерального государственного образовательного учреждения среднего профессионального образования «Сибирский Государственный межрегиональный колледж строительства и предпринимательства»

в г. Тында

КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА

по дисциплине: «Экономика предприятия»

ТЕМА:

**«Рынок труда , определение потребности в оборотном капитале»**

Выполнил:

Позняков Алексей Валерьевич

студент 3 курса группы «Правоведение»

г. Тында

2009 год

**Оглавление**

1. Введение
2. Определение рынка труда
3. Понятие рынка труда и особенности его функционирования

3.1 Основные характеристики рынка труда

3.2 Особенности рынка труда

3.3 Особенности функционирования рынка труда

1. Понятие «рабочая сила» и структура рынка рабочей силы
2. Определение потребности в оборотном капитале
3. Эффективность использования оборотного капитала
4. Средства расчетов во внешнеэкономической деятельности
5. Конвертируемость рубля

8.1 Перспективы и последствия полной конвертируемости рубля

8.2 Понятие конвертируемости

9. Задача

Список литературы

1. **Введение**

Экономика предприятия - это совокупность факторов производства (собственных и заемных), непроизводственных факторов (детские сады, профилактории и т.д.), фондов обращения, готовой продукции, денежных средств, находящихся на счетах предприятия в банке, ценных бумаг, нематериальных фондов собственности (патенты, лицензии и др.), доходов или прибыли, полученных в результате реализации продукции и оказания различных услуг.

Их стоимостная оценка характеризует уровень и масштабы развития экономики предприятия. Последнее зависит от многих факторов: от умения найти оптимальные пропорции между ресурсным обеспечением, количеством и качеством выпускаемой продукции, с одной стороны, и объемом продаж, доходов от ее реализации и прибылью, с другой стороны.

Характер и степень эффективности реализации этих факторов зависят от воздействия и учета внешних и внутренних условий развития предприятия. К внешним условиям относится рыночная система хозяйствования.

В конечном итоге функционирование предприятий в условиях рынка предполагает поиск и разработку каждым из них собственного пути развития. Иными словами, чтобы не только удержаться, но и развиваться на рынке, предприятие должно улучшать состояние своей экономики: иметь всегда оптимальное соотношение между затратами и результатами производства; изыскивать новые формы приложения капитала, находить новые, более эффективные способы доведения продукции до покупателя, проводить соответствующую товарную политику и т.д.

Это должно сочетаться с полным использованием **внутренних факторов развития производства,** которые по своему содержанию и назначению довольно многочисленны. Условно их можно разделить на три группы:

1. Факторы ресурсного обеспечения производства. К ним относятся производственные факторы (здания, сооружения, оборудование, инструменты, земля, сырье и материалы, топливо, рабочая сила, информация и т.п.), т.е. все то, без чего немыслимо производство продукции и оказание услуг в количестве и качестве, требуемом рынком.
2. Факторы, обеспечивающие желаемый уровень экономического и технического развития предприятия (НТП, организация
3. труда и производства, повышение квалификации, инновации и инвестиции и т.д.)
4. Факторы, обеспечивающие коммерческую эффективность
5. производственно - хозяйственной деятельности предприятия (умение вести высокоэффективную коммерческую и снабженческую деятельность).

Какой-либо строго очерченной грани между этими группами нет. К примеру, большая часть средств производства является не только необходимым условием производства товаров и оказания услуг, но и определяет его технический уровень. Вместе с тем по степени воздействия на производство они различны. Так, первая группа факторов определяет ресурсы предприятия, его возможности, а степень реализации этих возможностей зависит от использования второй группы.

Особо выделяется третья группа факторов. Ее возникновение непосредственно связано с рыночными отношениями. Их реализация направлена на:

* обеспечение ритмичности производства путем определенной
* организации его снабжения всеми необходимыми ресурсами для
* производства товаров в качестве и количестве, позволяющем
* удовлетворять требования рынка;
* снижение издержек производства или их удержание на определенном уровне посредством проведения эффективной коммерческой работы;
* получение прибыли в объеме, обеспечивающем техническое и экономическое развитие предприятия.

1. **Определение рынка труда**

Рынок труда, как и рынки капиталов, товаров, ценных бумаг и т.д., является составной частью рыночной экономики. На нем предприниматели и трудящиеся совместно ведут переговоры, коллективные или индивидуальные, по поводу трудоустройства, условий труда и заработной платы. Исследуя механизм функционирования рыночной экономики, Карл Маркс исходил из того, что рабочая сила как «совокупность физических и духовных способностей, которыми обладает организм, живая личность человека», является товаром, а производственные отношения базируются на свободной купле - продаже рабочей силы, где ее ценой является заработная плата. В тот период домонополистического капитализма удовлетворение спроса на рабочую силу со стороны предпринимателей и спроса на условия труда со стороны работников осуществлялось стихийно, через одномоментные действия не несущих обязательства сторон, условием обмена было материальное вознаграждение работника за труд определенного количества и качества. Поэтому понятие «рынок труда» Маркс относил к сфере обращения. С развитием капитализма, переходом его в монополистическую стадию усложнились экономические связи и экономические отношения, претерпел существенные изменения и рынок рабочей силы. Рабочее движение привело к расширению понятия «условия найма». Они стали включать в себя не только зарплату и рабочее время, но и гарантии занятости, оплаченное, но не отработанное рабочее время (т.е. отпуск), различные социальные выплаты и т.п. Изменилось отношение к рабочей силе и у предпринимателей. Развитие современного производства предъявило повышенные требования к качеству рабочей силы: квалификации, профессиональной и общеобразовательной подготовке, творческому отношению к труду, высокому качеству работы. Бизнес активно включился в профессиональную подготовку кадров, авансируя тем самым работников материальными затратами на учебу. Вложение средств на переподготовку кадров в связи с научно-техническим прогрессом и стремительным развитием экономических отношений определило политику закрепления кадров, их стабилизации.

Сейчас рынок труда представляет собой систему общественных отношений, отражающих уровень развития и достигнутый на данный период баланс интересов между присутствующими на рынке силами: предпринимателями, трудящимися и государством.

Другими словами, *рынок труда* – это механизм или институт, сводящий вместе покупателей (работодателей) и продавцов (работников) труда.

Просто говоря, на рынке труда существуют три основных агента предприниматели, профсоюзы и государство. Государство же выступает в качестве работодателя на государственных предприятиях и инвестора, финансируя крупные проекты и программы развития. Однако главная его функция заключается в определении правил регулирования интересов партнеров и противостоящих сил. В результате определяется та равнодействующая, которая служит базой решений и основой механизма регулирования рынка труда, куда включается и система социальной защиты, и система стимулирования развития производительных сил. Механизм регулирования рынка труда охватывает весь спектр экономических, юридических, социальных и психологических факторов, определяющих функционирования рынка труда. Оно осуществляется через систему трудоустройства, включая широкую сеть бюро по занятости, банки данных о рабочих местах, государственные программы помощи в приобретении профессиональных знаний и трудоустройстве незанятому, но желающему работать населению, целевые программы предприятий, предусматривающие переподготовку кадров в связи с планируемой модернизацией производства, проведение на предприятии политики стабилизации кадров и т.п. Все эти составные части рыночного механизма регулирования занятости в разных отраслях находятся в разном соотношении в зависимости от экономических и исторических условий развития данной отрасли.

**3. Понятие рынка труда и особенности его функционирвания**

**3.1 Основные характеристики рынка труда**

Рынок труда, как и рынки капиталов, товаров, ценных бумаг и т.д., является составной частью рыночной экономики. На нем предприниматели и трудящиеся совместно ведут переговоры, коллективные или индивидуальные, по поводу трудоустройства, условий труда и заработной платы.

Рынок труда представляет собой систему общественных отношений, отражающих уровень развития и достигнутый на данный период баланс интересов между присутствующими на рынке силами: предпринимателями, трудящимися и государством.

Организационной формой выражения таких интересов на рынке труда являются ассоциации предпринимателей, с одной стороны, и профсоюзы – с другой. Государство же выступает в качестве работодателя на государственных предприятиях и инвестора, финансируя крупные проекты и программы развития.

Однако главная его функция заключается в определении правил регулирования интересов партнеров и противостоящих сил. В результате определяется та равнодействующая, которая служит базой решений и основой механизма регулирования рынка труда, куда включается и система социальной защиты, и система стимулирования развития производительных сил.

Занятость является одной из существенных характеристик экономики, благосостояния народа. Уровень занятости представляет собой важнейший макроэкономический показатель. Но занятость не чистое экономическое явление. Она обусловлена демографическими процессами, выступает частью социальной политики, т.е. имеет демографическое и социальное содержание.

Как экономическая категория, занятость представляет собой совокупность отношений по поводу участия населения в трудовой деятельности, выражающая меру его включения в труд, степень удовлетворения общественных потребностей в работниках и личных потребностей, интересов в оплачиваемых рабочих местах, в получении дохода. С этих познаний занятость выступает как важнейшая характеристика рынка труда.

По роду деятельности всех занятых можно разбить на три большие группы:

1. Занятые в экономике оплачиваемой деятельностью;
2. Военнослужащие;
3. Учащиеся с отрывом от производства.

По поводу вовлечения в трудовую деятельность занятых в экономике:

1. Наемные работники;
2. Работодатели;
3. Самозанятые.

В соответствии с Международным классификатором статуса занятости выделяются шесть групп занятого населения:

1. Наемные работники;
2. Работодатели;
3. Лица работающие за свой счет;
4. Члены производственных кооперативов;
5. Помогающие члены семьи;
6. Работники, не классифицируемые по статусу.

Достижение полной и эффективной занятости является одной из ключевых задач социально – экономической политики государства, важнейшей проблемой экономической науки.

Понятие «полная занятость» не имеет однозначного толкования. В зависимости от критерия, положенного в основу его характеристики, оно трактуется по разному.

Возникает вопрос: при каком уровне вовлеченности в профессиональный труд может быть достигнута полная занятость? Видимо, при соответствии рабочих мест потребности в них населения. Однако не каждое рабочее место может удовлетворить потребность в нем. Об этом говорит наличие вакантных рабочих мест одновременно с наличием безработных. Поэтому речь должна идти о предлагаемых экономически целесообразных рабочих местах.

Под экономически целесообразным понимается продуктивное рабочее место, позволяющее человеку реализовать свой личный интерес, добиться высокой производительности труда, используя достижения науки и техники, и иметь достойный заработок, гарантирующий нормальное воспроизводство работника и его семьи.

Следовательно, если спрос на экономически целесообразные места будет удовлетворяться соответствующим по профессионально – квалификационной структуре предложением рабочей силы, то это и будет означать полную занятость.

Особенность товара «труд» заключается в том, что его невозможно хранить, как другие товары. Более того, если работник не продал свои способности и навыки, он не будет иметь дохода, а следовательно, и средств к существованию, которые нужны ему постоянно. А количество этих жизненных средств и их цена на рынке не зависят от того, продал работник свой труд или нет. Эта особенность имеет огромное значение для рыночной экономики в целом.

Существенная особенность товара труд заключается также в его полезности после начала использования. Он не уничтожается при использовании, а, напротив, создает или участвует (по теории предельной производительности) в создании благ.

Одной из характеристик рынка труда является заработная плата. Заработная плата определяется и в широком, и в узком смысле этого слова, что связано с неоднозначной трактовкой понятия «труд». В широком смысле заработная плата – это оплата труда работников самых различных профессий, будь то неквалифицированные рабочие, или люди профессий, труд которых требует больших затрат на образование (врачи, юристы, преподаватели), или работники сферы услуг. При таком подходе к определению заработной платы в нее включаются и доходы в виде гонораров, премий и иных вознаграждений.

В узком смысле понимается ставка заработной платы, т.е. цена, выплачиваемая за использование единицы труда в течение определенного времени. Это позволяет отделить общий доход от заработной платы.

Различают номинальную и реальную заработную плату. Номинальной заработной платой является сумма денег, которую получает наемный работник за свой труд в течении определенного периода времени. Реальная заработная плата – это те товары и услуги, которые можно приобрести на полученные деньги. Она находится в прямой зависимости от номинальной заработной платы и в обратной от уровня цен.

Цены на факторы производства, в т.ч. на труд, определяются на основе закона спроса и предложения. Классическая теория занятости предполагает построение функции совокупного спроса на труд и совокупного предложения труда в условиях совершенной конкуренции. Субъектами спроса на рынке выступают предприниматели и государство, а субъектами предложения – работники с их навыками и умениями. Спрос на труд находится в обратной зависимости от величины заработной платы. При росте заработной платы спрос на труд со стороны предпринимателя сокращается, а при снижении заработной платы спрос на труд возрастает.

Продажа труда может иметь место лишь при условии, если работник юридически свободен и может по своему усмотрению распоряжаться своими способностями к труду. С другой стороны, юридическая свобода не вынуждает его продавать свой труд; эта необходимость появляется лишь тогда, когда он не имеет всего необходимого для ведения своего собственного хозяйства как источника получения всех нужных для жизни благ.

Появление на рынке продавца, в свою очередь, еще не гарантирует продажи его товара – для этого нужен покупатель. Таким покупателем становится предприниматель, располагающий всем необходимым для ведения своего хозяйства, кроме наемных работников. Здесь надо иметь в виду одно важное обстоятельство: предприниматель, покупая рабочую силу, вместе с этим предлагает работнику трудиться на определенном рабочем месте. В свою очередь и работник, продавая свой труд предъявляет спрос на определенное рабочее место.

После купли-продажи обычного товара продавец и покупатель в большинстве случаев прекращают свои взаимоотношения. Отношения же купли-продажи труда непрерывны с момента найма работников до их увольнения. Поэтому не правы те, кто считает, что рынок труда существует лишь за пределами предприятия, а те работники, которые заняты на фирме, уже не состоят в отношениях купли- продажи своего труда с предпринимателем. Предъявляя спрос, предприниматель адресует его не только тем, кто ищет работу, но занятым на других предприятиях, предлагая им более выгодные условия найма. В то же время и среди занятых работников немало тех, кто ищет работу на других предприятиях с более выгодными условиями найма.

**3.2 Особенности рынка труда**

Исходя из данного выше определения рынка труда, установим составные части или элементы рынка труда. Ими будут:

1. Стороны рыночных отношений или субъекты рынка: работодатели или их представители и ищущие работу люди.
2. Правовые акты, регламентирующие отношения субъектов рынка труда.
3. Конъюнктура рынка – соотношение спроса и предложения труда, определяющая ставки заработной платы на конкретные виды труда и уровень занятости населения.
4. Службы занятости населения (центры, биржи, бюро и др.).
5. Инфраструктура рынка труда: службы профориентации, подготовки и переподготовки работников, фонды занятости, рекламные фирмы и др.
6. Система социальных выплат и гарантий для высвобождаемых из производства, переводимых на новое место работы, безработных.
7. Альтернативные временные формы обеспечения занятости: общественные работы, надомный труд, сезонные работы и др.

Наличие и взаимодействие всех элементов рынка труда необходимо для нормального его функционирования, под которым понимается положение, когда созданы все условия для выполнения функций рынка труда. К ним относятся:

1. Организация встречи продавцов и покупателей труда.
2. Обеспечение конкурентной среды внутри каждой из сторон рыночного взаимодействия.
3. Установление равновесных ставок заработной платы.
4. Помощь в решении вопросов занятости населения.
5. Осуществление социальной поддержки безработных.

Как уже отмечалось, на рынке труда продают труд. Работник оказывается производителем труда. Но не любой человек является трудоспособным. На рынке труда существует несколько групп трудоспособных людей:

1. Те, кто не имеет работы, но хочет работать и ищет работу (здесь могут быть безработные, имеющие соответствующий статус; лица, впервые вступающие в трудовую деятельность; лица, ищущие занятие после перерыва в работе).
2. Те, кто хоть и имеют работу, но неудовлетворен ею и подыскивает другое место основной или дополнительной работы.
3. Занятые, но явно рискующие потерять работу и поэтому ищущие другое место работы.

Указанные категории людей определяют предложение труда на рынке труда.

Основой трудового потенциала страны является ее экономически активное население, состоящее из занятых и безработных.

Рынок труда опосредует отнюдь не все процессы распределения и перераспределения рабочей силы. Через него движется только та рабочая сила, которая выступает товаром, то есть наемная рабочая сила. Часть ее находит рабочие места, становится занятым населением и покидает рынок, перемещаясь в сферу производства (сферу труда). Другая часть продавцов рабочей силы остается на рынке труда, дожидаясь нанимателя.

Что же касается тех носителей рабочей силы, которые являются в то же время собственниками рабочих мест (работодатели, самозанятые, члены кооперативов и иные коллективные собственники), то в этих случаях для соединения факторов производства купля-продажа рабочей силы не нужна. Это соединение осуществляется непосредственно а процессе распределения рабочей силы минуя рынок труда.

Реформирование экономики на рыночных началах способствовало тому, что работа по найму оказалась основной формой занятости. Через рынок трудоустраиваются 86,9% рабочей силы. Не по найму работают 13,1% занятых, являющихся индивидуальными и совместными собственниками средств производства. Наиболее многочисленная группа из них – члены кооперативов и других коллективных предприятий и организаций (около 7 млн. человек).

Рынок рабочих мест как составная часть рынка труда, характеризующий потребность в труде или спрос на него, складывается из числа вакансий как на действующих, так и на вновь вводимых в действие предприятиях и организациях и количества рабочих мест, занятых работниками, не удовлетворяющими работодателя и потому ищущему им замену.

В зависимости от соотношения между спросом и предложением труда конъюктура рынка труда может быть трех типов:

1. Трудодефицитной, когда рынок труда испытывает недостаток предложения труда.
2. Трудоизбыточной, когда на рынке труда имеется большое число безработных и, соответственно, избыток труда.
3. Равновесной, когда спрос на труд соответствует его предложению.

Каждый из типов рыночной конъюнктуры может относится к тому или иному региону или сфере приложения труда, образуя в совокупности общий рынок труда в стране.

Рынок труда – явление многообразное, имеющие различные аспекты.

Различают модели или типы рынков труда, его виды и разновидности, а также сегменты. Важно понять, что под этим подразумевается. Имеются общие для любых рыночных условий характеристики рынков труда, но каждый региональный или национальный рынок труда имеет и свои особенности.

Среди типов выделяют внешний, или профессиональный, рынок труда и внутренний – внутрифирменный рынок. Среди разновидностей выделяются открытый и скрытый рынок труда. Каждый из рынков подразделяются на части, называемые сегментами.

Внешний – профессиональный рынок труда характеризует отношения между продавцами и покупателями труда в масштабе страны, региона, отрасли. Он предполагает первичное распределение работников по сферам приложения труда и их движение между предприятиями. Для этого необходимо, чтобы у предлагающих услуги труда было наличие профессий и специальностей, в которых нуждаются многие предприятия. Внешний рынок труда в значительной степени реализуется через текучесть кадров, то есть предполагает возможность свободного перехода с одного места работы на другое.

Внутренний рынок труда образуется в связи с перемещением работников с одной должности на другую пределах одного предприятия. Это перемещение может происходить по горизонтали – переводом на другое рабочее место и по вертикали – переходом с повышением в должности или ростом квалификации.

Внутренний рынок ориентирован на работников, специализированных для работы в условиях конкретного предприятия с учетом его особенностей. Предприятие, если нет против этого каких-то конкретных причин, заинтересовано в сохранении людей, знающих специфику его производства. Поэтому развитие внутреннего рынка работает на снижение текучести кадров.

Открытый рынок труда охватывает все трудоспособное население, представленное на рынке труда. Этот контингент, в свою очередь, делится на:

1. Организованную, или официальную, часть открытого рынка, которая замыкается на государственную службу занятости населения и включает в себя также выпускников официальной или государственной службы профессионального образования.
2. Неофициальную часть – тех граждан, которые занимаются своим трудоустройством путем прямых контактов с предприятиями или негосударственными структурами трудоустройства и профессионального образования.

Скрытый рынок труда слагается из работников, занятых на предприятиях и в организациях, но имеющих большую вероятность потерять занятость и оказаться без работы. К этой разновидность рынка труда могут быть отнесены и работники, формально числящиеся на предприятиях, но не работающие и не получающие заработную плату. Такое положение сегодня наблюдается в российской экономике в большом масштабе. Оно вызвано ликвидацией прежней системы экономических отношений и производственных взаимосвязей, потерей традиционных поставщиков или потребителей и недостаточностью предпринимаемых усилий по переориентации производства, его конверсии, выводу предприятий из кризисного состояния.

Рынок труда представляет собой сложную систему отношений, которая подразделяется на части – подсистемы в виде конкретных целевых рынков, называемых сегментами.

Сегментация рынка труда – это процесс разделения работодателей и продавцов труда на группы по объединяющим их признакам. Сегментарный рынок труда – это рынок с четко обозначенными частями – сегментами, на которых сосредотачиваются определенные категории конкурирующих между собой работников. Такие сегменты образуются, например, на рынках женского труда, труда инвалидов, пожилых трудящихся и др.

Сегментирование рынка труда имеет большое значение для: анализа рынка; изучения его структуры и емкости; выявления контингента, образующего предложение труда и спрос на него; определения перспектив рынка труда.

Подобное изучение составляет содержание маркетинга рынка труда.

Сегментирование производится по разным категориям и в зависимости от различных признаков. Ими могут быть: географическое положение, демографические характеристики, социально-экономические показатели, психографические показатели, поведенческие характеристики.

Особое значение имеет выделение сегментов, в которых сосредоточены мало конкурентоспособные группы лиц, нуждающихся в работе: молодежь, вступающая в трудоспособный возраст; пожилые работники; инвалиды 3-й группы; женщины с детьми, то есть все те, кто особо нуждается в социальной поддержке со стороны государства.

Таким образом, рынок труда, подчиняясь в целом законам спроса и предложения, по многим принципам своего функционирования представляет собой специфический рынок, имеющий ряд существенных отличий от других товарных рынков. Здесь регуляторами являются факторы не только макро- и микроэкономические, но и социальные и социально-психологические, отнюдь не всегда имеющие отношение к цене рабочей силы – заработной плате.

**3.3 Особенности функционирования рынка труда**

Существуют некоторые особенности функционирования рынка труда. Они связаны с характером воспроизводства и особенностями товара «рабочая сила».

1. Неотделимость права собственности на товар – труд от его владельца. На рынке труда покупатель (работодатель) приобретает только право использования и частично распоряжения способностями к труду – рабочий слой в течение определенного времени.
2. При покупке товара «труд» взаимодействие продавца (наемного работника) и покупателя (нанимателя) длится гораздо дольше, чем при покупке, скажем, продовольственных товаров.
3. Наличие большого числа институциональных структур особого рода (разветвленной системы законодательства, служб занятости и т.д.) также порождает своеобразие отношений между субъектами рынка труда.
4. Различный профессионально квалификационный уровень рабочей силы, разнообразие технологий и т.д. вызывает необходимость высокой индивидуализации сделок при покупке товара «труд».
5. Наличие своеобразия в обмене рабочей силы по сравнению с обменом вещного товара.

Из пятой особенности вытекают два следствия:

* + рынок труда связывает между собой различные рынки;
  + реальная оплата труда осуществляется в соответствии с конечными результатами, в соответствии с ценой реализованной продукции, созданной данным трудом.

1. Для работника играют важную роль неденежные аспекты сделки, а именно:

* содержание и условия труда;
* гарантии сохранения рабочего места;
* перспектива продвижения по службе и перспективы профессионального роста;
* микроклимат в коллективе и т.д.

**4. Понятие «рабочая сила» и структура рынка рабочей силы**

Понятие «рабочей силы» имеет несколько толкований. Оно может быть связано со способностью человека к труду.

С **экономических** позиций рабочая сила, выражает отношения по поводу развития способности к труду - совокупности физических и интеллектуальных качеств, знаний, навыков, умений, необходимых людям для выполнения конкретных трудовых операций при производстве товаров и услуг. В таком понимании термином «рабочая сила» можно оперировать, рассматривая факторы и условия организации труда, производства.

Сербиновский Б.Ю. и Чуланова В.А. термин «рабочая сила» применительно к анализу рыночных отношений воспринимают как синоним термина «экономически активное население» (т.е. часть трудоспособного населения, занятую и ищущую работу).

*Экономически активное население* (рабочая сила) - это часть населения, обеспечивающая предложение рабочей силы для производства товаров и услуг. Численность этой группы населения включает в себя как занятое население, так и часть незанятого в общественном производстве населения (безработные).

К занятым в составе экономически активного населения относят лиц обоих полов в возрасте 16 лет и старше (а также лиц моложе 16 лет), которые:

1. выполняли работу по найму за вознаграждение на условиях полного или неполного рабочего времени, а также иную приносящую доход работу;
2. временно отсутствовали на работе из-за болезни, отпуска, выходных дней, забастовок или других подобных причин;
3. выполняли работу без оплаты на семейном предприятии.

К безработным относят лиц в возрасте 16 лет и старше, которые в рассматриваемый период:

1. не имели работы и заработка;
2. зарегистрированы в органах службы занятости в целях поиска подходящей работы;
3. занимались самостоятельно поиском работы;
4. были готовы приступить к работе.

Буланов В.С. и Волгин Н.А. под экономически активным населением также понимают «часть населения, включающую в себя занятых общественно - полезной деятельностью, приносящей доход, и безработных, активно ищущих работу и готовых приступить к ней».

Понятие «экономически активным населением» вошло в научный и практический оборот во многих странах.

**5. Определение потребности в оборотном капитале**

**Оборотный капитал** - это предметы труда, которые участвуют в производстве однократно, при этом полностью потребляются и полностью же и сразу переносят свою стоимость на стоимость произведенной продукции.

**Оборотный капитал** - часть капитала, размещенная в текущие активы, используемых, потребляемых и реализуемых в течение года или одного производственного цикла.

Движение оборотного капитала, взятое как процесс постоянного повторения и возобновления называется *кругооборотом оборотного капитала.*

В формализованном виде кругооборот: Д - Т...П...Т\* - Д\*, где

Д - деньги;

Т - средства производства;

П - производство;

Т\* - готовая продукция;

Д\* - сумма денег, полученная после реализации товара.

*На первой стадии* (Д - Т) оборотный капитал переходит в форму производственных запасов. Её завершением прерывается товарное обращение.

*Вторая стадия* (Т – П - Т\*) состоит в создании нового продукта посредством передачи в производство материальных ценностей и других производственных запасов и в обеспечении соединения средств и предметов труда с рабочей силой.

*Третья стадия* (Т\* - Д\*) состоит в реализации продукции и получении выручки. При этом оборотный капитал вновь принимает форму денежных средств. Таким образом, оборотные средства совершают непрерывный кругооборот.

Д\*>Д - это означает формирование положительного финансового результата на предприятии. Кругооборот - единство трех стадий.

*Состав оборотного капитала* - перечень его элементов. В состав оборотного капитала входят:

1. запасы (сырье и материалы, животные на выращивании и откорме, затраты в незавершенном производстве, готовая продукция и товары для перепродажи, товары отгруженные, расходы будущих периодов);
2. НДС;
3. дебиторская задолженность;
4. краткосрочные финансовые вложения - ценные бумаги до года, займы другим организациям на этот же период, депозиты в банках;
5. денежные средства;
6. прочие оборотные средства.

*Структура оборотного капитала* определяется соотношением отдельных его элементов, которая отражает специфику производственного процесса.

*Классификационные признаки* состава и структуры оборотного капитала:

1. функциональная роль в производстве и реализации продукции. Согласно этому признаку оборотный капитал можно разделить на оборотные производственные фонды и фонды обращения. *Оборотные производственные фонды -* часть оборотного капитала, целиком затрачиваемая на изготовление продукции и изменение натурально - вещественной формы и переносом стоимости в полной мере на готовую продукцию. К ним относятся сырье и материалы, незавершенное производство, расходы будущих периодов. *Фонды обращения -* часть оборотного капитала, используемая для финансирования производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Сюда относятся готовая продукция, товары отгруженные, НДС, дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения, денежные средства;
2. материально-вещественное содержание. Оборотный капитал делится на средства в запасах, средства в производстве, готовая продукция, денежные средства и денежные истребования;
3. степень планирования. Оборотный капитал бывает нормируемый (можно рассчитать потребность в нем) - около 85%; ненормируемый (можно лишь только спрогнозировать потребность в нем) - около 15%. К нормируемым оборотным средствам можно отнести оборотные производственные фонды предприятия и готовую продукцию на складе, к ненормируемым - дебиторскую задолженность и свободные денежные средства.
4. степень ликвидности. Оборотный капитал делится на медленно реализуемые активы, быстрореализуемые и наиболее ликвидные оборотные активы.

*Источниками финансирования оборотного капитала являются:*

* собственные средства - уставный капитал или первичный капитал в момент организации предприятия, а в дальнейшем собственный источник (прибыль);
* источники, приравненные к собственным средствам - средства, не принадлежащие предприятию, но находящиеся в его обороте - это переходящая из месяца в месяц задолженность по заработной плате, в бюджет и внебюджетные фонды, средства кредиторов в виде предоплаты и др.;
* заемные средства - банковские, налоговые, коммерческие кредиты, займы у небанковских организаций (др. предприятий), инвестиционные вклады работников, облигационные займы и иные.

Правильное соотношение между собственными, заемными и привлеченными источниками образования оборотных средств играет важную роль в укреплении финансового состояния предприятия.

*Нормирование оборотных средств предприятия* - это расчет оптимальной величины оборотных средств, необходимых для организации и осуществления нормальной хозяйственной деятельности предприятия. Существует несколько методов расчета нормативов оборотных средств: метод прямого счета, аналитический и коэффициентный.

**Аналитический** (опытно-статистический) метод предполагает укрупненный расчет оборотных средств в размере их среднефактических остатков. Данный метод используется в тех случаях, когда не предполагается существенных изменений в условиях работы предприятия.

**Коэффициентный** метод основан на определении нового норматива на базе имеющегося с учетом поправок на планируемое изменение объемов производства и сбыта продукции, на ускорение оборачиваемости оборотных средств.

**Метод прямого счета** является наиболее точным, но и довольно трудоемким. По этому методу:

Норматив оборотных средств предприятия - это их величина минимальная, но достаточная для обеспечения непрерывного производственного процесса. Общий норматив оборотных средств определяется как сумма частных нормативов в соответствии с формулой:

*Норматив оборотных средств (Нос) = Нпз + Ннп + Нрпб + Нгп, где*

Нпз - норматив производственных запасов;

Ннп - норматив незавершенного производства;

Нрпб - норматив расходов будущих периодов;

Нгп - норматив готовой продукции на складе.

*Производственные запасы включают* в себя текущий, страховой и подготовительный (технологический) запасы материальных ресурсов. Норматив производственных запасов:

*Нпз = Зтек + Зстрах + Зтехн (подг)*

Текущие производственные запасы создаются для обеспечения текущих потребностей предприятия в материальных ресурсах в период времени между двумя поставками.

Страховые запасы создаются на случай отклонения от установленного интервала поставки.

Технологические (подготовительные) запасы создаются только по тем материальным ресурсам, которые требуют подготовки перед запуском их в производство (расконсервация, комплектация, различные виды обработки).

*Нормирование незавершенного производства* заключается в определении необходимых средств для текущего финансирования процесса производства.

*ННП = ср сут \* Тпц \* Кнз,*

где

ср сут - среднесуточные затраты на производство;

Тпц - длительность производственного цикла изготовления изделия;

Кнз - коэффициент нарастания затрат в производстве (коэффициент средней технической готовности изделия в производстве).

*Нормирование расходов будущих периодов* осуществляется в соответствии с запланированной сметой этих расходов на планируемый период:

*Нрбп = РБПнач + РБПзапл - РБПпог, где*

РБПнач - сумма средств в расходах будущих периодов на начало планируемого периода;

РБПзапл - сумма средств в расходах будущих периодов, запланированная на данный период;

РБПпог - сумма средств в расходах будущих периодов, погашаемая в течение данного периода.

*Норматив готовой продукции на складе* рассчитывается по следующей зависимости:

*Нгп = Зпр\_ед \* п \* Тотгр, где*

Зпр\_ед - производственная себестоимость единицы продукции;

п - количество изделий, ежедневно сдаваемых на склад;

Тотгр - периодичность отгрузки готовой продукции в днях.

Управление оборотным капиталом сводится к решению 2-х проблем: определение оптимального размера и структуры оборотных средств, нахождение источников формирования и покрытия и соотношение между ними (структура), достаточного для обеспечения долгосрочной производственной программы и эффективной деятельности предприятия. Данная установка имеет стратегический характер. В повседневной деятельности решается задача обеспечения ликвидности предприятия, то есть способности вовремя выполнить свои платежные обязательства, своевременно гасить краткосрочную кредиторскую задолженность. Практика решения данных вопросов определяется стратегией предприятия в вопросах формирования и финансирования оборотных средств. Существуют 3 стратегии формирования оборотных средств:

1. ***Осторожная.*** Она предполагает высокий уровень денежных средств на предприятии, товарно-материальных ценностей (с учетом высоких резервов на случай сбоев в обеспечении предприятия), сырья, материалов и т.д. При этом объем реализации стимулируется политикой активного предоставления кредитов покупателям, что приводит к высокому уровню дебиторской задолженности. Такой подход гарантирует минимизацию рисков относительно обеспечения предприятия оборотными средствами, но обязательно скажется на эффективности их использования, так как эта стратегия создает бездействующие активы, увеличивает издержки, следовательно, снижает оборачиваемость и прибыль предприятия.
2. ***Ограничительная.*** Она предполагает, что денежная наличность, ценные бумаги, товарно-материальные ценности и дебиторская задолженность сведены до минимума. При отсутствии сбоев в производстве и в условиях, когда объем реализации, все затраты, период реализации заказа, сроки платежей точно известны - любое предприятие предпочло бы такой порядок формирования оборотных средств, так как он обеспечивает наиболее эффективный уровень использования оборотных средств. Однако ситуация резко меняется в условиях неопределенности, так как любой сбой в осуществлении деятельности предприятия приведет к существенным потерям.
3. ***Умеренная.***Она оптимальна с точки зрения соотношения дохода и риска. Характеризуется тем, что обеспечивает наиболее полное удовлетворение текущих потребностей во всех видах оборотных активов и создание нормальных страховых запасов на случай только наиболее типичных сбоев в ходе деятельности предприятия. В этом смысле она противоположна осторожной стратегии. Умеренная стратегия обеспечивает среднее для реальных хозяйственных условий соотношение между уровнем риска и уровнем эффективного использования оборотных средств. Формирование оборотных средств происходит в рамках дилеммы «риск-доходность». Каждой стратегии соответствуют способы формирования оборотных средств. Решение этого вопроса определяется выбором стратегии финансирования оборотных средств, то есть определения принципов финансирования постоянной и переменной части оборотных средств. Определение потребности в оборотном капитале важно для всех предприятий. Оно вызывается необходимостью оптимизации размеров оборотного капитала. Оптимальная обеспеченность предприятия оборотными средствами ведет к минимизации затрат, улучшению финансовых результатов, ритмичности и слаженности работы предприятия. Завышение оборотных средств приводит к излишнему их отвлечению в запасы, к замораживанию и, как следствие ухудшению показателей деловой активности предприятия. Занижение может привести к перебоям в производстве и реализации продукции, к несвоевременному выполнению предприятием своих обязательств. И в том и в другом случае, следствием является неустойчивое финансовое состояние, нерациональное использование ресурсов, ведущее к потере выгоды.

**6. Эффективность использования оборотного капитала**

Обобщающим показателем эффективности использования оборотного капитала является показатель его рентабельности (Рок), рассчитываемый как соотношение прибыли от реализации продукции (Прп) или иного финансового результата к величине оборотного капитала (Сок):

Рок = Прп / Сок.

Этот показатель характеризует величину прибыли, получаемой на каждый рубль оборотного капитала, и отражает финансовую эффективность работы предприятия, т. к. именно оборотный капитал обеспечивает оборот всех ресурсов на предприятии.

В российской хозяйственной практике оценка эффективности использования оборотного капитала осуществляется через показатели его оборачиваемости. Поскольку критерием оценки эффективности управления оборотными средствами является фактор времени, используются показатели, отражающие, во-первых, общее время оборота, или длительность одного оборота в днях, и, во-вторых скорость оборота.

Продолжительность одного оборота складывается из времени пребывания оборотного капитала в сфере производства и сфере обращения, начиная с момента приобретения производственных запасов и кончая поступлением выручки от реализации продукции, выпущенной предприятием. Иными словами, длительность одного оборота в днях охватывает продолжительность производственного цикла и количество времени, затраченного на продажу готовой продукции, и представляет период, в течение которого оборотные средства проходят все стадии кругооборота на данном предприятии.

Длительность одного оборота (оборачиваемость оборотного капитала) в днях (Обок) определяется делением оборотного капитала (Сок) на однодневный оборот, определяемый как отношение объема реализации (РП) к длительности периода в днях (Д) или же, как отношение длительности периода к количеству оборотов

(Коб):

ОБок = Сок: РП /Д = Сок х Д / РП = Д / Коб.

Чем меньше длительность периода обращения или одного оборота оборотного капитала, тем, предприятию требуется меньше оборотных средств. Чем быстрее оборотные средства совершают кругооборот, тем лучше и эффективней они используются. Таким образом, время оборота капитала влияет на потребность в совокупном оборотном капитале. Сокращение этого времени - важнейшее направление финансового управления, ведущее к повышению эффективности использования оборотных средств и увеличению их отдачи. Скорость оборота оборотных средств характеризует прямой коэффициент оборачиваемости (количество оборотов) за определенный период времени - год, квартал. Этот показатель отражает число кругооборотов, совершаемых оборотными средствами предприятия, например, за год. Он рассчитывается как

частное от деления объема реализованной (товарной) продукции на оборотный капитал, который берется как средняя сумма оборотных средств:

Коб = РП / Сок.

Прямой коэффициент оборачиваемости показывает величину реализованной (товарной) продукции, приходящуюся на 1 рубль оборотных средств. Увеличение этого коэффициента означает рост числа оборотов и ведет к тому, что:

* растет выпуск продукции или объем реализации на каждый вложенный рубль оборотных средств;
* на тот же объем продукции требуется меньшая величина оборотных средств. Таким образом, коэффициент оборачиваемости характеризует уровень производственного потребления оборотных средств. Рост прямого коэффициента оборачиваемости, т.е. увеличение скорости оборота, совершаемого оборотными средствами, означает, что предприятие рационально и эффективно использует оборотные средства. Снижение числа оборотов свидетельствует об ухудшении финансового состояния предприятия.

Обратный коэффициент оборачиваемости или коэффициент загрузки (закрепления) оборотных средств показывает величину оборотных средств, затрачиваемых на каждый рубль реализованной (товарной) продукции, и рассчитывается следующим образом:

Кз = Сок / РП = 1/ Коб

Кз - коэффициент загрузки.

Сравнение коэффициентов оборачиваемости и загрузки в динамике позволяет выявить тенденции в изменении этих показателей и определить насколько рационально и эффективно используются оборотные средства предприятия. Показатели оборачиваемости могут быть исчислены по всем оборотным средствам и по отдельным их элементам, таким как производственные запасы, незавершенное производство, готовая и реализованная продукция, средства в расчетах и дебиторская задолженность. Оборачиваемость запасов рассчитывается как отношение затрат на производство продукции к средней величине запасов, оборачиваемость незавершенного производства - как отношение поступивших на склад товаров к среднегодовому объему незавершенного производства, оборачиваемость готовой продукции - как отношение отгруженной или реализованной продукции к средней величине готовой продукции. Показатель оборачиваемости средств в расчетах - это отношение выручки от реализации к средней дебиторской задолженности. Перечисленные показатели дают возможность провести углубленный анализ использования собственных оборотных средств (их называют частными показателями оборачиваемости).

Оборачиваемость оборотных средств может ускоряться или замедляться. При замедлении оборачиваемости в оборот вовлекаются дополнительные средства. Эффект ускорения оборачиваемости выражается в сокращении потребности в оборотных средствах в связи с улучшением их использования, их экономии, что влияет на прирост объемов производства, и как следствие - на финансовые результаты. Ускорение оборачиваемости ведет к высвобождению части оборотных средств (материальных ресурсов, денежных средств), которые используются либо для нужд производства, либо для накопления на расчетном счете. В конечном итоге улучшается платежеспособность и финансовое состояние предприятия.

**7. Средства расчетов во внешнеэкономической деятельности**

На международном уровне совершаются операции состязательного типа. К ним относятся: аукционы и международные торги.

*Аукционы* - это коммерческие организации, располагающие соответствующими помещениями, оборудованием и квалифицированным персоналом. Эти организации заблаговременно оповещают участников аукциона о его проведении, сортируют товары по качеству в лоты (партии) (лоты со сходным качеством — стринги), выпускают каталоги.

Торг является главной стадией очередного аукциона. Завершением торга является подписание контракта, вносят авансы, вывозят товар со складов в течение установленного срока.

*Международные торги -* метод заключения договора купли-продажи или подряда, при котором покупатель (заказчик) объявляет конкурс для продавца (поставщика) на товар с заранее определенными характеристиками.

Организация торгов: создаются тендерные комитеты покупателями, принявшими решение о размещении заказов через торги. Они публикуют объявления о торгах, распространяют их условия между участниками.

Торги бывают открытые и закрытые.

Открытые торги характеризуются:

• возможностью участия в них всех желающих фирм;

• размещением заказов на относительно несложное оборудование и услуги;

• выкуп условий торгов не накладывает никаких обязательств ни на продавцов, ни на их устроителей;

• дают возможность бороться за получение заказов гораздо большему количеству фирм.

Закрытые торги характеризуются:

• приглашением к участию в торгах наиболее известных поставщиков и подрядчиков;

• предметом торгов является дорогостоящее оборудование. Закрытые торги проводятся в два этапа:

1. Преквалификационные торги (продавцы представляют материалы, перечисляют объекты, сооружения и отзывы заказчиков).

2. Тендерные комитеты на основе представленных материалов допускают круг фирм непосредственно к участию в закрытых торгах.

*Биржи и биржевые операции –* постоянно действующие рынки, на которых осуществляется торговля большими массами однородных товаров (появились в XVII в.), 20% торговых операций с сырьем на мировом рынке осуществляется на биржах. На них обращается 60 видов товаров.

Биржи бывают:

* публичные - на таких биржах сделки могут совершаться членами биржи и предпринимателями, не являющимися их членами.
* частные – на них представлены в форме акционерных компаний, но дивиденды здесь не выплачиваются. Брокеры биржи имеют монопольное право на заключение сделок за свой счет и за счет клиентов с получением вознаграждений.

**8. Конвертируемость рубля**

В Российской Федерации принято решение о конвертируемости рубля.

Мотивация этого решения обусловлена следующими обстоятельствами:

Во-первых, тем, что в последние 5 лет имеет место устойчивые темпы роста Внутреннего Валового Продукта (ВВП). Прогнозируемая оценка темпов роста ВВП будет, примерно, составлять 5-6% в ближайшие 2 года. На этом основании существует позиция, что ВВП имеет устойчивые темпы роста.

Второе обстоятельство состоит в том, что Центральный Банк РФ располагает в настоящее время золотовалютными резервами в объёмах $ 250 млрд., которые являются надёжной гарантией, обращающейся в стране массы бумажных денег.

Третье обстоятельство состоит в том, что в последние годы приток иностранной валюты имеет такие масштабы, которые позволили сформировать стабилизационный фонд в размерах, превосходящих 2 трлн. рублей.

Четвёртое обстоятельство заключается в том, что Россия обладает конкурентоспособной продукцией в отраслях топливно-энергетического комплекса, т.е. в области углеводородного сырья.

Приведённые выше обстоятельства обусловили возможность создания на территории РФ бирж по рублёвой продаже углеводородного сырья.

Внастоящее время российская экономика не обладает полной конкурентоспособностью. В российской экономике только её отдельный фактор, который состоит в углеводородном сырье, является конкурентоспособным, но это конкурентоспособность «ценовая», а не «качественная», так как это продукт, природный ресурс, который имеет то качество, которое создала природа, и человеческий труд в его качестве не участвует.

Поэтому стоит реальная задача, которая должна обеспечить полную и свободную конвертируемость. Реальная задача – обеспечение конкурентоспособности экономики, и здесь единственный путь состоит в модернизации структуры экономики, в развитии и обеспечении конкурентоспособности обрабатывающих отраслей промышленности.

Для того, чтобы обеспечить конкурентоспособность продукции этих отраслей, единственно возможным путём, является перевод экономики на инновационные рельсы.

Это означает, что в ближайшие годы необходимо обеспечить на основе новых технологий подъём промышленного производства, создание нового продукта, аналога которого нет на мировых рынках. Использование новых наукоёмких технологий должно обеспечить конкурентоспособность по отношению к той продукции, которой не существует на мировом рынке.

**8.1 Перспективы и последствия полной конвертируемости рубля**

Российская валюта начала движение к полной и свободной котировке на мировых финансовых рынках, что должно завершиться статусом резервной валюты.

Одним из условий движения валюты в направлении полной конвертируемости является состояние золотовалютных резервов Центрального банка РФ. За три года (с 01.07.2003 по 01.07.2006гг.) золотовалютные резервы (ЗВР) России выросли в 4 раза и превысили $250 млрд. (см. таблицу 1), что свидетельствует о реальной стабилизации рубля.

Другим не менее важным условием представляется устойчивый рост экономики. За первое полугодие 2006 года рост ВВП России составили 6,3 %. По прогнозам МВФ к концу 2006 года темпы роста ВВП России составят 6,5 %.

Степень конкурентоспособности экономики. Этот фактор, определяющий реальность полной конвертируемости рубля требует специального, глубокого анализа. Российская экономика в целом при существующей ее структуре пока неконкурентоспособна. В настоящее время обладает конкурентоспособностью прежде всего продукция топливно-энергетического комплекса, вооружения, продукция металлургии, но главное – углеводороды, экспорт которых представляется важнейшим каналом поступления свободно конвертируемой валюты.

**8.2 Понятие конвертируемости**

Конвертируемость, в самом общем виде, есть не что иное, как способность к обмену на любую другую валюту.

Конвертируемость может быть рассмотрена в разных планах. Необходимо отметить, что обеспечение конвертируемости любой валюты, в том числе и рубля, это длительный процесс перехода от одного этапа к другому этапу. Этот процесс не одноактный. Так, в России в течение уже 10 лет имеет место внутренняя конвертируемость рубля. Это свободный обмен рубля на иностранную валюту в обменных пунктах. Конвертируемость рубля – задача, которая поставлена и которая объявлена с 1 июля 2006 г., сегодня предполагает не только обмен национальной валюты (рубль) на внутреннем рынке, но и свободный обмен национальной валюты в зарубежных странах.

Для этого необходимо выполнить 2 условия:

первое условие – это либерализация (снятие всех ограничений), связанных с движением денег (рубль); все ограничения должны быть сняты.

второе условие связано с тем, чтобы зарубежные банки в структуре своих активов имели рубли, т.е. это заинтересованность зарубежных банков или банков-нерезидентов в накоплении рублёвой массы и банковских, финансовых операциях с этой массой.

В нынешних условиях либерализация валютного курса практически обеспечена полностью. Сняты все ограничения движения российских денег. Здесь можно отметить, что либерализация осуществилась.

Вторая проблема – это заинтересованность банков-нерезидентов в накоплении в структуре своих активов рублёвой массы. Она связана с тем, чтобы банки-нерезиденты были заинтересованы в осуществлении операций по рублёвому кредитованию импортёров российских углеводородов. Кроме этого, очень важно и крайне необходимо, чтобы банки-нерезиденты испытывали доверие не только к возможности приобретения углеводородного сырья на территории России и за рубежом, но и чтобы, в принципе, испытывали доверие к российскому государству.

В настоящее время, в России банковская система делает лишь первые шаги. Доказательством этого является то, что банковские активы России составляют 45% от ВВП. В постиндустриальных странах показатели банковских активов по отношению к ВВП составляют: Англия – 340%, Франция –239%, Германия – 137%, США – 80%.

Существуют два типа конвертируемости валюты: полная и свободная. Полностью конвертируемой называется денежная единица, для операций с которой нет ограничений. Для свободной конвертируемости валюты необходимо, чтобы международный рынок решил ее повсеместно принимать.

Для признания рубля мир должен заинтересоваться российской валютой, и с этой целью в России организована биржевая торговля сырьевыми ресурсами. Кроме этого, укрепилось финансовое положение России: сократился внешний долг и в ближайшее время он еще больше уменьшится, так как Россия намерена погасить долг перед Парижским клубом кредиторов. Напомним, что выплаты составят около $ 20,8 млрд. Выросли, как уже было сказано, золотовалютные резервы - рубль обеспечен ими на 150%. Но рубль будет реально конвертироваться, если инфляция снизится до 2-3 % в год против нынешних 11%.

Полностью конвертируемые национальные валюты не превышают двух десятков. Свободно конвертируемыми МВФ признает 4 валюты: доллар США, евро, английский фунт стерлингов и японскую иену. Россия - единственная страна из "восьмерки", валюта которой не относится к категории "СКВ".

Помимо указанных основополагающих условий полной и свободной конвертируемости рубля необходимо снять ограничения с операций движения капитала. Определенные шаги уже сделаны в этом направлении, так в мае 2006 года отменена обязательная продажа валютной выручки, а с 1 июля 2006 года отменены резервирование и специальные счета. Правительство РФ и Банк России с 1 июля 2006 г утрачивает право устанавливать ограничения на определенные операции движения капитала.

Предпринятые правительством РФ меры по обеспечению полной конвертируемости рубля можно по эффективности сравнить с введением червонца в 1922 г. Это был конвертируемый червонец (конвертируемый рубль), уже в 1924 г в рамках политики НЭПа экономический рост в России достиг почти 15%, а в среднем за несколько лет – 10%. Разумеется, рубль не аналогичен червонцу.

Снятие ограничений на пути полной конвертируемости рубля увеличит приток инвестиций в российскую экономику. Кроме того, российским компаниям будет проще осуществлять инвестиции за рубежом. Российский бизнес без получения специальных разрешений сможет участвовать в инвестициях в странах СНГ или других странах, где выгодно. Будет происходить поэтапная конвертируемость рубля. Вначале произойдет восстановление конвертируемости рубля на территории стран бывшего СССР с полным, параллельным восстановлением всех интеграционных связей.

Тем не менее, отмена с 1 июля 2006 г ограничений на движение капиталов не будет автоматически означать, что российский рубль уже сейчас можно будет обменять за рубежом на другую валюту или что он будет использован в качестве резервной валюты национальными банками других стран.

Известно, что процесс валютной либерализации осуществляется уже ряд лет. В результате последовательной пошаговой либерализации чистый вывоз частного капитала из России в 1-ом квартале 2006 г. в сумме $ 4,7 млрд. сменился во 2-ом квартале чистым ввозом $ 16,1 млрд., что свидетельствует о повышении инвестиционной привлекательности России, а соответственно и рубля.

Дальнейший подъем российской экономики немыслим без инновационного пути развития. Экономика в целом остается преимущественно сырьевой. Россия занимает менее одного процента глобального рынка наукоемкой продукции.

В стране накоплен колоссальный научный потенциал, есть подготовленные кадры и перспективные заделы практически по всему спектру современных технологий. Но этим естественным конкурентным преимуществом, которое создавалось несколькими поколениями ученых и конструкторов, мы еще эффективно пользоваться не умеем.

Значительная часть финансируемой из госбюджета науки все еще существует вне современных экономических и правовых отношений.

Как справедливо заметил В.Путин: невостребованная наука - «реальная угроза для национальной безопасности России, угроза оказаться на обочине мирового технологического развития, со статусом сырьевого донора развитых стран», которые развиваются именно за счет постоянного совершенствования услуг и технологий. Такие экономики более устойчивы, они обладают долгосрочными конкурентными преимуществами.

В своем выступлении Путин сосредоточился на необходимости «инновационного прорыва» для современной России как реальном слагаемом быстрой модернизации страны, пути повышения качества жизни людей и конкурентоспособности экономики.

Конкурентоспособность нашей страны немыслима без общенациональной инновационной, и в первую очередь промышленной, политики, поскольку она ставит интересы общества выше интересов отдельной корпорации или отрасли. Поэтому в качестве приоритетов в этом направлении необходимо выделить формирование государственной инновационной политики, нацеленной на подъем конкурентоспособности хозяйствующих субъектов.

Перевод российской экономики на инновационный путь развития пока еще возможен благодаря наличию основных конкурентных преимуществ: относительно высокий образовательный уровень и восприимчивость работоспособного населения к новым знаниям; развитая сеть университетов, академических институтов и других научных учреждений; интеллектуальные ресурсы, научно-технические заделы в ряде областей, определяющих развитие мировой экономики; наличие больших запасов природных ресурсов Несмотря на некоторые позитивные тенденции последних лет, данные преимущества практически не используются и проблемы страны, с точки зрения ее конкурентоспособности, остаются прежними. Так, экспорт наукоемкой продукции составляет менее 1%; инновационно активны лишь 5% российских предприятий, в то время как в развитых странах этот показатель составляет 10-15%.

При переходе РФ на инновационный путь развития экономики в качестве товара наряду с традиционной материальной продукцией активно выступают права на интеллектуальную собственность. И здесь возникает серьезная проблема для всех сторон инновационного процесса о принадлежности и закреплении прав на РНТД (результаты научной и научно-технической деятельности), а также условия и порядок передачи этих прав.

Второй проблемой является финансирование НИОКР. Основным условием обеспечения конкурентоспособности компаний является наличие новейших знаний и технологий. Лидирующее положение по этому показателю занимают США, которые с 1990 по 2000 г. увеличили свои инвестиции в НИОКР в среднем на 42% и в 1998 г. израсходовали на эти цели $ 230 млрд. - больше, чем все остальные страны «Большой восьмерки» вместе взятые (см. рис. 1).

Особый интерес представляют данные по предпринимательской деятельности в разных странах (см. таблицу 3). Так, наиболее высокие темпы роста затрат на НИОКР в предпринимательском секторе имеет Швеция, за ней следуют Южная Корея, США, Япония, Германия, Франция, и замыкает этот список Великобритания.

В международной практике основным источником финансирования инновационной деятельности являются: собственные средства предприятий; государственные целевые программы и фонды; фонды частных институциональных инвесторов (пенсионные фонды, страховые компании, инвестиционные банки и венчурные фонды), инвестирующие посредством либо фондового рынка, либо фондов прямых инвестиций, и, наконец, фондовый рынок как инструмент привлечения институциональных и частных инвесторов.

При этом следует отметить, что в промышленно развитых странах частные компании финансируют большую часть расходов на научные исследования и разработки. Так, в 2000 г. частные компании Японии взяли на себя около 74% расходов на НИОКР, в США данный показатель составил 66%, в ФРГ - 62% (см. таблицу 4).

Третья проблема связана со стимулированием инновационной деятельности. Это прямое государственное финансирование и кредитование, поддержка внебюджетных фондов, налоговые льготы, пониженная ставка НДС, подоходного налога и налоговые каникулы, учет прав ИС в составе нематериальных активов предприятия.

Важным условием активизации инновационного процесса в России является формирование инновационной инфраструктуры.

Серьезную роль в этом процессе играют различные фонды. В настоящее время в инновационной сфере действует государственный Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, а также внебюджетные фонды: Российский фонд технологического развития Минпромнауки России (РФТР), отраслевые и межотраслевые внебюджетные фонды финансирования НИОКР (29 фондов). РФТР и внебюджетные фонды финансирования НИОКР мобилизуют внебюджетные источники финансирования и поддерживают прикладные НИОКР на этапе продвижения технологий в производство и на рынок. «Мы сделаем все, чтобы не позволить высоким ценам на нефть разрушить нашу экономику, наоборот, поможем ей развиваться в инновационном направлении", - отметил президент. Для этого, в частности, создан Инвестиционный фонд, в процессе создания - венчурный фонд (на данный момент уже создан), кроме того, создаются особые экономические зоны, сказал В.Путин.

Залогом успеха любой страны на мировом рынке является постоянное обновление, непрерывная инновационная деятельность во всех сферах экономики и общественной жизни. Российскую экономику до сих пор трудно назвать лидером технологического развития. Средний возраст производств в целом по стране составляет 20 лет. Доля наукоемкой продукции - всего 0,3-0,8%, что в сравнение с тем же Китаем меньше в 15-20 раз. При этом мало что делается, чтобы этот технологический разрыв преодолеть. Для преодоления технологического разрыва глава кабинета министров предлагает принять целый пакет: снизить до 13% ставки НДС на высокотехнологичное оборудование, отменить НДС на ввозимое оборудование, не имеющее отечественных аналогов, создавать технопарки, реализовать программу сырьевых кредитов для высоконаучных производств.

Технопарки в сфере высоких технологий в 2006-2010гг. планируется создавать на территориях Московской, Новосибирской, Нижегородской, Калужской, Тюменской областей, Республики Татарстан и в Санкт-Петербурге. Технопарки в сфере высоких технологий объединят предприятия высокотехнологичных отраслей экономики, в том числе отраслей нано-, био-, информационных и других технологий, научные организации, учебные заведения, обеспечивающие научный и кадровый потенциал таких предприятий, а также иные предприятия и организации, деятельность которых технологически связана с организациями указанных отраслей или направлена на их обслуживание.

Для экономики России, переходящей с сырьевого на инновационный путь развития, опыт Великобритании в сфере создания технопарков. Ведь программа развития технологических парков успешно действует в этой стране уже 8 лет. На сегодня их насчитывается около ста. Работают они на базе университетов и решают сразу две важные задачи – подготовка квалифицированных кадров для страны и обеспечение инновационного развития экономики.

Недавно Министр информационных технологий и Связи РФ Л.Д. Рейман, посетил британский Университет Ворвик, при котором действуют инженерный и бизнес-производственный технопарки. В ходе беседы с руководством Университета были обсуждены возможные направления сотрудничества. Эти консультации были особенно полезны, с учетом активной фазы реализации государственной программы «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере информационных технологий», разработанной Мининформсвязи РФ.

В рамках программы визита состоялась встреча с представителями Британской корпорации British Telecom (ВТ). Эта компания заинтересована в укреплении позиций на телекоммуникационном рынке России, а также в сотрудничестве в области построения технопарков на территории Российской Федерации. Л. Д. Рейман обсудил вопросы возможного участия корпорации British Telecom (ВT) в реализации таких проектов в пилотных регионах Российской Федерации. Достигнута предварительная договоренность о посещении топ-менеджерами корпорации университетов в Новосибирске и Самаре и проведении переговоров о сотрудничестве в сфере создания технопарков.

По окончании визита в Лондоне состоялся пресс-брифинг Министра информационных технологий и связи РФ. Отвечая на вопросы журналистов о позициях России в сфере телекоммуникационных услуг, Л.Д. Рейман сказал: «По темпам развития телекоммуникационной инфраструктуры мы сегодня, я думаю, занимаем первое место в мире, обгоняя даже Китай».

Параллельно Министр экономического развития и торговли РФ Герман Греф нанес визит в Нидерланды, где обсудил перспективы дальнейшего расширения двустороннего торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества. В повестку дня российско-нидерландских переговоров входят также вопросы инновационной политики, экономического развития в России и Нидерландах.

Г. Греф провел встречи с руководителями Минэкономики Нидерландов и крупнейших компаний, посетил ведущие инновационные центры в Лейдене и Делфте, нанес визит в Европейский центр космических исследований и технологий Европейского космического агентства /ЕКА/ в Нордвейке. Запланировано также выступление российского министра перед представителями голландского бизнеса в Амстердаме.

Представляет интерес опыт Нидерландов, одного из крупнейших торговых и инвестиционных партнеров России. Если в 2003 г объем двустороннего товарооборота составлял $10 млрд., а в 2004 г - $16,6 млрд., то в 2005 г он достиг уже $ 26,53 млрд. Сейчас эта страна занимает второе место после Германии среди торговых партнеров России из числа государств дальнего зарубежья.

Объем голландских инвестиций в российскую экономику составляет $ 15,6 млрд. (третье место после Кипра и Люксембурга), в том числе прямых - $12,1 млрд. (второе место среди иностранных инвесторов).

Таким образом мы наблюдаем активизацию и в инновационном направлении на самом высоком правительственном уровне.

Совершенствование нормативно-правовой базы, реформирование организации науки и структурной перестройки производства, а также создание инновационной инфраструктуры являются базовыми составляющими национальной инновационной политики. Только при условии согласованных действий государства, бизнеса и общества возможна реализация данной политики и переход России к инновационной экономике.

И в данном случае рубль будет играть роль мостика, переводящего Россию в полноценное постиндустриальное государство. Таким образом Россия от привлекательной своими нефтерублями на первом этапе, превратится в инвестиционно привлекательную своими инновационными технологиями. Реальная конвертируемость рубля будет определяться состоянием экономики, эффективностью финансовой системы, насколько она сможет абсорбировать, воспринимать те капиталы, которые идут в нашу экономику, и переводить их в реальный сектор. Для обеспечения эффективной работы российской финансовой системы создается биржевая торговля основными товарами, экспортируемыми РФ. Что касается динамики курса рубля, то его укрепление неизбежно, так как его курс явно занижен и поддерживался ЦБ РФ, а при столь высоких ценах на нефть, валютных поступлениях и свободной конвертации рубля укрепление продолжится. Главное, чтобы темпы роста экономики, темпы повышения производительности труда в России не отставали от повышения курса рубля.

В настоящее время, как отметил Президент РФ В.В.Путин, Банк России будет продолжать политику, направленную на сдерживание роста реального эффективного курса рубля. Президент подчеркнул, что свободная конвертируемость рубля ничем не угрожает россиянам, она сможет сделать рубль универсальной валютой, во всяком случае, в расчетах с нашими традиционными партнерами на пространствах бывшего СССР. Реальная задача на ближайшие два – три года реанимировать рубль на всем постсоветском пространстве и восстановить утраченные после развала СССР интеграционные связи.

Полная конвертируемость национальной валюты – не техническая мера, а признак качественного состояния экономики. Экономический рост и профицит бюджета могут быть вызваны притоком нефтедолларов, низкой инфляцией - сверхжесткой финансовой политикой. Но свободное движение капитала требует инвестиционного климата на уровне развитых стран. Иначе свобода движения капитала приведет к увеличению оттока капитала за рубеж.

Опыт других стран показывает, что условия, которые дали возможность осуществить либерализацию движения капитала и валюты, свидетельствует о том, что только на экспорте углеводородов свободно конвертируемую валюту, а тем более преуспевающую экономику построить невозможно. Одной из главных задач российской экономики является ее диверсификация и придание ей инновационного характера. Конвертируемость рубля станет реальной при условии, если Россия выйдет на международный рынок с конкурентоспособной продукцией, а не только сырьем.

**9. Задача**

Определите, используя метод ФИФО, стоимость материалов, отпущенных в производство в течении текущего месяца, и стоимость остатка материалов на начало следующего месяца. На начало месяца остаток материала составил 5 тыс. ед. на сумму 50 тыс. руб. В течении месяца заготовлено 3,5 тыс. ед. материала, причем материал поступал тремя партиями: 1 партия 1 тыс. ед. на сумму 10 тыс. руб; 1,5 тыс. ед. на сумму 21 тыс. руб.; 1 тыс. ед. на сумму 13 тыс. руб.

В производство в течении месяца отпущено 7 тыс. ед. этого материала.

Решение:

Ост. 5000 – 10 – 50000

1 партия 1000 – 10 – 10000

2 партия 1500 – 14 – 21000

3 партия 1000 – 13 – 13000

Отпущено 7000 – 10,6 – 74000

Ост. 1500 – 13,3 – 20000

1) 50000/5000=10 руб. ед. (цена материала за ед. на начала месяца)

2) 10000/1000=10 руб. ед. (цена материала за ед. 1 партии)

3) 21000/1500=14 руб. ед. (цена материала за ед. 2 партии)

4) 13000/1000=13 руб. ед. (цена материала за ед. 3 партии)

5) 7000-5000-1000-1000=500+1000=1500 ед. (остаток материала на начало следующего месяца).

500\*14=7000 руб. (стоимость материала оставшегося от 2 партии)

1000\*13=13000 руб. (стоимость материала 3 партии)

7000+13000=20000 руб. (стоимость материала оставшегося на начало следующего месяца).

6) 50000-20000=30000+10000+21000+13000=74000 руб. (стоимость материала отпущенных в производство в течении месяца).

Ответ: 74000 руб. – стоимость материала отпущенных в производство в течении текущего месяца.

20000 руб. – стоимость остатка материалов на начало следующего месяца.

**Список литературы**

1. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом. - М.: ИНФРА-М, 2003.
2. Рынок труда / под ред. В.С. Буланова, Н.А. Волгина. - М.: «Экзамен», 2000.
3. Рынок труда и доходы населения / под ред. Н.А. Волгина. - М.: Информационно-издательский дом «Филинъ», 1999.
4. Адамчук В.В., Ромашов О.В., Сорокина М.Е. Экономика и социология труда. - М.: ЮНИТИ, 2001.
5. В.А. Грибов, В.П. Грузинов Экономика предприятия. Москва – 2005г.
6. Журнал «Аналитический банковский клуб», статья Ермакова К.М.