**НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ**

**ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**«СТОЛИЧНО ФИНАНСОВАЯ – ГУМАНИТАРНАЯ АКАДЕМИЯ»**

**Факультет государственной службы и финансов**

**Специальность: Государственное и муниципальное управление**

**Курсовая работа**

**по дисциплине «Экономическая теория»**

**на тему « Идеи конкурентной борьбы в трудах западных и**

**российских экономистов»**

 **Студентка**

 Лаврова Инга Игоревна

(Фамилия И.О., подпись)

 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

«\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 200\_\_ г.

 **Научный руководитель:**

Исаева Ольга Геннадьевна

(Фамилия И.О., ученая степень, звание)

 Кандидат экономический наук,доцент

 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(подпись)

«\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 200\_ г.

**Москва – 2009**

**Содержание.**

1. Введение……………………………………………………………………………..….стр. 3

2. Виды конкуренции………………………………………………………………..……стр. 6

3. Методы конкурентной борьбы в рыночном хозяйстве…………………………..…..стр. 6

4. Основные характеристики отраслевых рыночных структур…………………….…..стр. 9

5. Роль государства в рыночных преобразованиях………………………………..…….стр. 10

6. Инфляция и антиинфляционная политика ……………………………………..……..стр. 15

1. Конкуренция и факторы, влияющие на силу конкурентной борьбы ………...……стр. 18
2. Взаимодействие предприятий и организаций внутри отраслей……………………..стр. 22

9. Способы ведения конкурентной борьбы………………………………………...……стр. 27

10. Современный экономический шпионаж…………………………………………….стр. 28

11. Страновая конкурентоспособность…………………………………………………..стр. 30

12. Сотрудничество как средство повышения конкурентоспособности………………стр. 30

13. Заключение…………………………………………………………………………….стр. 33

14. Список литературы……………………………………………………………………стр. 35

**1. Введение**

Ключевым понятием, выражающим сущность рыночных отношений является понятие ***конкуренции*** (competition). Конкуренция - это центр тяжести всей системы рыночного хозяйства, тип взаимоотношений между производителями по поводу установления цен и объемов предложения товаров на рынке. Это конкуренция между производителями. Аналогично определяется конкуренция между потребителями как взаимоотношения по поводу формирования цен и объема спроса на рынке. Стимулом, побуждающим человека к конкурентной борьбе, является стремление превзойти других. В соперничестве на рынках речь идет о заключении сделок и о долях участия в рыночной сфере. Конкурентная борьба - это динамический (ускоряющий движение) процесс. Он служит лучшему обеспечению рынка товарами.

В качестве средств в конкурентной борьбе для улучшения своих позиций на рынке компании используют, например, качество изделий, цену, сервисное обслуживание, ассортимент, условия поставок и платежей, информацию через рекламу.

Современная рыночная экономика представляет собой сложнейший организм, состоящий из огромного количества разнообразных производственных, коммерческих, финансовых и информационных структур, взаимодействующих на фоне разветвленной системы правовых норм бизнеса, и объединяемых единым понятием - **рынок.**

По определению ***рынок*** - это организованная структура, где "встречаются" производители и потребители, продавцы и покупатели, где в результате взаимодействия спроса потребителей (спросом называется количество товара, которое потребители могут купить по определенной цене) и предложения производителей (предложение - это количество товара, которое производители продают по определенной цене) устанавливаются и цены товаров, и объемы продаж. При рассмотрении структурной организации рынка определяющее значение имеет количество производителей (продавцов) и количество потребителей (покупателей), участвующих в процессе обмена всеобщего эквивалента стоимости (денег) на какой-либо товар. Это количество производителей и потребителей, характер и структура отношений между ними определяют взаимодействие спроса и предложения.

Рынок представляет собой определенный способ взаимодействия производителей и потребителей продукции.

Рыночный порядок взаимодействия экономических субъектов пред­полагает наличие конкуренции, экономического соперничества производителей, потребителей, производителей и потребителей. Вопрос конкурентности в экономике — это вопрос, в каком количестве представлены на рынках различных товаров и услуг независимо действующие производители и потребители, а также вопрос степени свободы их прихода на эти рынки и ухода. Частную собственность, свободное ценообразование, конкуренцию принято считать столпами рыночной системы.

В современных условиях рынки с чистой конкурентной структурой занимают небольшое место. Выяснение других типов конкуренции позволит углубить понимание экономических процессов, определить специфику взаимодействия экономических субъектов, их возможности, условия ценообразования. Человеку, стремящемуся разобраться в экономике, необходимо понять устройство рыночной связи вообще и конкретные ее условия при различных типах конкуренции. Каждый из нас выступает в роли покупателя, большинство из трудоспособных людей — в роли продавца (например, реализуя трудовые услуги), некоторые из нас — в роли предпринимателя. Знание условий конкуренции поможет лучше оценить собственные возможности и шансы, прогнозировать ситуацию, попытаться заранее подготовить альтернатив­ные варианты поведения.

Рынок не может эффективно работать без конкуренции. В то же время он не обладает достаточным иммунитетом против устремлений ограничить или даже устранить конкуренцию. Последнее означает присутствие на рынке только одного субъекта в роли, например, продавца — такое явление называется чистая монополия. Сам рынок не может защитить себя. На помощь приходит государство, которое проводит политику регулирования конкуренции. Для украинской экономики это в значительной мере является новой и довольно серьезной проблемой.

Современная экономика развитых стран носит рыночный характер. Рыночная система оказалась наиболее эффективной и гибкой для решения основных экономических проблем. Она формировалась не одно столетие, приобрела цивилизованные формы, и, по всей видимости, будет определять экономический облик будущего во всех странах мира.

Длительное время в стране отвергались товарно-денежные отношения соответствующие им форм собственности, а практика развития национальной экономики почти полностью была изолирована от мирового рынка. Разрушалось натуральное и полунатуральное хозяйство, которое служит своеобразным буфером, смягчающим многие острые проблемы процесса становления рынка (безработица, нехватка товарного продовольствия). В результате этих и многих других проблем стали постепенно развиваться рыночные отношения и сам рынок.

Цель исследования – изучить рынок, его сущность, функции и роль в жизни общества, рассмотреть противоречия рынка.

В соответствии с целью определяются следующие задачи:

1. Рассмотреть общие основы товарного производства, товара, стоимости. История возникновения обмена, рынка.

2. Определить в чем заключается сущность рынка, его функции, основные цели рыночной организации, что такое рыночная экономика, виды рынков.

3. Изучить преимущества и недостатки рынка, инфраструктуру рынка, особенности рыночной экономики, рынок и государственное макроэкономическое регулирование.

4. Сделать выводы по вопросу сущности рынка, его функциям и роли в жизни общества.

В рыночной экономике все субъекты хозяйствования действуют обособленно и выступают по отношению друг к другу как конкуренты.

Под экономической **конкуренцией** понимают соревнование экономических субъектов на рынке за предпочтение потребителей в целях получения наибольшей прибыли. В условиях рыночной экономики конкуренция является важным механизмом экономических связей между производителями и потребителями.

Так, если на рынок доставляется больше товаров, чем способны приобрести покупатели, то продавцы будут бороться за покупателя, снижая при этом цены. Если же на рынок будет доставлено меньше товаров, чем готовы приобрести покупатели, то последние будут соревноваться за продавца, способствуя тем самым росту цен.

Конкуренция, хотя и связана с определёнными издержками (усиливает социально-экономическую дифференциацию в обществе, обуславливает потери экономических ресурсов от потери побежденных и т.д.), вместе с тем обеспечивает немалый экономический эффект, стимулируя снижение цен, повышение качества и ассортимента выпускаемой продукции, внедрение научно-технических достижений и др.

В условиях командно-административной системы с полным государственным регулированием экономики предприятия соперничают не за рынок и прибыль, а за получение фондов, лимитов, государственных капиталовложений, за снижение директивных показателей.

На настоящем этапе демократических реформ в России особую актуальность приобретает решение проблемных вопросов, касающихся создания и развития рыночных отношений, анализа механизмов рыночного регулирования.

Важная роль в регулировании рыночных отношений принадлежит конкуренции и сотрудничеству. Важно осознать, что все научные, материальные, социальные достижения западного общества, обеспечивающие удовлетворение и права отдельной личности (то, что мы хотели бы иметь в России), достигнуто постоянным совершенствованием форм и методов конкуренции во всех сферах жизни. Чем лучше организована конкуренция, чем больше участников в нее вовлечено, тем быстрее растет производство, потребление и накопление интеллектуальных и материальных ценностей.

Создавая рынок, нельзя ограничиваться одной конкуренцией в чистом виде. Для того чтобы конкуренция была созидательной и разумной, необходимо внедрить идею «продуктивной партнерской конкуренции». Именно при такой конкурентно-созидательной мотивации будут хорошо сбалансированы интересы роста личного и общественного благосостояния.

Таким образом, конкуренция и сотрудничество выступают как диалектическое единство, которое нужно рассматривать во взаимодействии и дополнении друг друга.

Конкуренция - это борьба между производителями или поставщиками, предприятиями, фирмами за наиболее выгодные условия производства и сбыта в целях достижения лучших результатов в своей предпринимательской деятельности.

В рыночной системе основное содержание конкуренции - борьба за потребителя, полное удовлетворение его потребностей. Это борьба за долю на рынке, успех которой зависит от дешевизны и качества товаров. Конкуренция превращает потребителя в мерило предпринимательской деятельности.

Конкуренция возникла одновременно с товарным производством, однако лишь при капитализме она превратилась в главный рычаг рыночного регулирования общественного производства. К середине 19 в. Получил широкое развитие рынок со свободной конкуренцией, не регулируемый государством. Такой рынок воздействовал на товаропроизводителей исключительно через механизм спроса и предложения и колебания цен, постоянно заставляя считаться с требованиями потребителей, улучшать качество, повышать производительность труда, расширять производство, снижать издержки. В этот период четко определились две основные формы конкуренции - внутриотраслевая и межотраслевая.

**Внутриотраслевая конкуренция** - конкуренция между товаропроизводителями одной и той же отрасли, когда предприятия с более высокой, чем средняя, производительностью труда получают дополнительную прибыль, а технически и организационно отсталые предприятия, наоборот, теряют часть индивидуальной стоимости производимых ими товаров и разоряются. Внутриотраслевая конкуренция стимулирует на предприятиях развитие научно - технического прогресса.

**Межотраслевая конкуренция** - конкуренция между предприятиями различных отраслей, выражающаяся в переливе капиталов из отраслей, имеющих низкую норму прибыли, в отрасли с высокой долей прибыли. Новые капиталы способствуют расширению наиболее нужных в общественном отношении производств, увеличению предложения наиболее необходимых товаров. Цены падают - снижается и прибыль.

К обратному результату приводила утечка капитала из низкоприбыльных отраслей: объем производства сокращался, спрос на товары начинал превышать их предложение, в результате цена поднималась, а с ней и росла норма прибыли. Цены служили сигналами перераспределения ресурсов в ответ на изменение вкусов и платежеспособности потребителя, технологии и других факторов. Таким образом межотраслевая конкуренция создавала динамичное равновесие, обеспечивающее получение равной прибыли на равный капитал независимо от того, куда он вложен. Она так же стимулирует научно - технический прогресс. С учетом условий, в которых протекает конкуренция, различают несколько типов структуры рынка.

Рыночная структура предполагает учет количества и возможностей продавцов (покупателей) в цене и объеме продаж (покупок).

Конкурентная борьба за экономическое процветание и выживание – есть экономический закон рыночного хозяйства. Конкуренция воздействует на рынок, как внутренний регулятор, она воздействует на рынок косвенно.

**Конкуренция** - двигатель экономического прогресса и внутренний регулятор экономики, так как рыночное совершенство приводит к успеху лишь в том случае, если предприниматель заботится не только о сохранении, но и расширении своего производства, для чего стремится усовершенствовать его технику и организацию, а также повышает качество товаров, снижает затраты на производство единицы продукции, получая возможность снижать цены, расширяет ассортимент товаров, улучшает торговое и послеторговое обслуживание покупателей.

**Конкуренция** - основа рыночной экономики, мощный стимул экономического роста, улучшения качества продукции, ускорения научно - технического прогресса и снижения издержек производства и цен. Побуждая предприятия снижать свои производственные затраты, приводя к ликвидации обременительных для общества убыточных производств, конкуренция способствует интенсификации, повышению эффективности общественного производства. Ориентируя товаропроизводителя на потребности рынка, конкуренция создает возможности наиболее широкого выбора товаров и услуг, наиболее полного удовлетворения производственных запасов.

Таким образом можно сказать, что конкуренция - внутренний регулятор экономики.

**2. Виды конкуренции**

 Развитие конкуренции идет вместе с развитием товарно-денежных отношений. Так, если для эпохи исследования экономических процессов К. Марксом была характерна совершенная (свободная) конкуренция, которая определялась небольшими размерами предприятий и многочисленностью производителей, то со второй половины 19 века картина начинает существенно меняться: крупные предприятия постепенно захватывают все большую долю рынков отдельных товаров, диктуя свои условия “игры”. Наряду с совершенной конкуренцией появились ее новые виды и прежде всего конкуренция несовершенная.

 В современной экономической науке выделяют четыре модели рынка, а соответственно и видов конкурентной борьбы:

1. Чистую конкуренцию,

2. Чистую монополию.

3. Монополистическую конкуренцию,

4. Олигополию,

Последние три вида конкуренции объединяются в общее название – “несовершенная конкуренция”.

**3. Методы конкурентной борьбы в рыночном хозяйстве.**

Экономисты выделяют четыре основные стратегии конкурентной борьбы, которые применяют фирмы.

1) "Силовая" стратегия, когда фирмы-соперники переманивают друг у друга клиентов, предлагая им товар по более низкой цене (по принципу "дешево, но прилично"). Крайним проявлением ценового соперничества является демпинг, когда продавцы начинают назначать цены на уровне издержек или даже еще ниже, отказываясь от прибыли. Такое, казалось бы, иррациональное поведение (его применяют, например, японские фирмы, осваивая новые зарубежные рынки) имеет смысл, поскольку победитель в ценовой конкуренции может, одолев соперников, взвинтить цены и наверстать потери. Однако этот путь опасен, поскольку ценовое соперничество может закончиться и обоюдным разорением конкурентов. Силовая/ценовая конкуренция преобладала до 20 в., пока фирмы были не очень крупными, а покупатели стремились, прежде всего, минимизировать свои расходы. В современном же рыночном хозяйстве преобладает неценовая конкуренция — конкуренция скорее за качество товара, чем за цену.

2) "Нишевая" стратегия, когда фирма делает ставку на высокую потребительскую ценность своего товара, не считая нужным бороться за низкие цены (по принципу "дорого, но очень качественно"). Клиентами таких фирм становятся не массовые, а элитарные покупатели. Завоевывая их симпатии, фирма захватывает определенную "рыночную нишу" — сегмент рынка покупателей с особыми запросами. Эта стратегия применяется, например, производителями модных товаров, когда высокая цена становится обязательным атрибутом престижного потребления.

3) "Соединяющая" стратегия, если фирма стремится индивидуализировать свои товары, варьируя стандартную модель в соответствии с заранее собранными заявками клиентов (по принципу "клиент доплачивает, чтобы фирма решила его специфические проблемы"). В результате достигается сочетание унификации базовых характеристик товара с максимальным разнообразием его дизайна и особых приспособлений. Именно так организован, например, рынок автомобилей в США: сначала местные торговые центры собирают заявки от покупателей, желающих приобрести новые автомашины с какими-либо особыми характеристиками (скажем, с тонированными стеклами или с вмонтированным аудиоплейером), затем прямо на заводском конвейере собирают автомобили "под конкретного клиента", используя как стандартные, так и особые узлы и агрегаты.

4) "Пионерная" стратегия, когда фирма ищет революционные технические и организационные решения, которые позволили бы привлечь покупателя и низкой ценой, и высоким качеством (по принципу "лучше и дешевле"). Этот путь многое сулит в случае успеха, но он весьма опасен, поскольку, приступая к научно-исследовательским и опытно-конструкторским разработкам (НИОКР), трудно оценить даже вероятность успеха. Именно благодаря такой стратегии появляются принципиально новые товары или методы производства — конвейер, электрическая лампочка, шариковая ручка, вертолет, телевизор и т.д.

Все эти четыре метода конкурентной борьбы можно применять одновременно, однако обычно фирма делает ставку на какой-то один прием, используя другие как дополнительные. Наряду с перечисленными "честными" методами есть и многие "нечестные", запрещенные законом: промышленный шпионаж, коррупция, "черный пиар", торговое пиратство и др.

Для общества наиболее полезной является "пионерная" стратегия, приводящая к революционным изменениям в хозяйственной жизни. Однако бизнес сам по себе эту стратегию использует не слишком часто: крупным фирмам-производителям революционные изменения опасны, поскольку они обесценивают ранее сделанные инвестиции, а мелким фирмам обычно не хватает финансовых ресурсов на НИОКР. Поэтому значительную долю риска по дорогостоящим пионерным разработкам принимает на себя государство — оно не только финансирует фундаментальные научные исследования, но и раздает заказы фирмам на разработку новых образцов некоторых товаров (чаще всего, военного назначения). Выиграв у конкурентов конкурс на государственный заказ, фирма может затем уже не "мелочиться", поскольку государство признает возможность значительного перерасхода запланированных средств из-за объективных препятствий.

Организация отраслевых рынков, складывающаяся в результате конкуренции. Конкурентная борьба между участниками отраслевых рынков приводит к различным формам их организации.

Идеальному рыночному хозяйству соответствует модель совершенной конкуренции. Иногда ее называют сочетанием "полиполии", что в переводе с греческого означает "много продавцов", и "полипсонии", что означает "много покупателей". Совершенной конкуренцией является конкуренция, соответствующая ряду условий:

- полная свобода действий участников товарного производства — неограниченный доступ любого товаропроизводителя на рынок и свободный выход из него, абсолютно самостоятельное принятие хозяйственных решений;

- множественность участников товарного производства — продавцов и покупателей так много, что ни один из них не может сколько-нибудь существенно влиять на уровень рыночных цен;

- полное ("совершенное") знание участниками рыночных сделок всей информации о рынке.

Нетрудно прийти к выводу, что одновременное выполнение всех этих условий (особенно, предпосылки о полном знании) весьма маловероятно. Действительно, совершенная конкуренция есть идеальная (высокой степени абстракции) модель, редко встречающаяся в реальной жизни. Однако эта модель полезна для экономической науки, поскольку с ее помощью можно понять, как работал бы "идеальный" рынок

Когда не выполняется хотя бы одно из условий совершенной конкуренции, то это называют несовершенной конкуренцией.

Есть несколько моделей несовершенной конкуренции продавцов, наиболее важными из которых являются монополия и олигополия. Монополия (в буквальном переводе "один продавец") — рыночная ситуация, когда единственная фирма полностью контролирует рынок выпускаемых ею товаров, единолично определяя уровень цен и объем продаж. Что касается олигополии (в буквальном переводе "несколько продавцов"), то в этом случае на рынке господствует малое число фирм, каждая из которых при формировании своей ценовой политики должна учитывать реакцию сильных конкурентов. Если анализировать рынок покупателей, то здесь тоже возможны ситуации, когда покупатель один (монопсония) или когда их число немногочисленно (олигопсония).

Таким образом, с высокой степенью упрощения, можно выделить девять различных потенциально возможных моделей организации отраслевых рынков, отличающихся степенью конкурентности продавцов и покупателей. Крайние ситуации — абсолютная конкуренция и двусторонняя монополия — встречаются весьма редко. Реальные отраслевые рыночные обычно описываются промежуточными вариантами.

Особый тип отношений конкуренции продавцов, не имеющий аналога среди типов конкуренции покупателей, — это монополистическая конкуренция.

Основными чертами монополистической конкуренции является:

1. присутствие в отрасли значительного количества фирм, каждая из которых монопольно производит один из похожих (но не одинаковых) товаров и контролирует небольшую долю потребительского рынка (примером может быть рынок газированных напитков, где конкурируют "Пепси-Кола", "Кока-Кола" и многие другие);

2. в конкурентной борьбе используются, как правило, неценовые факторы — реклама, улучшение качества, условия продажи (сервис);

3. существует, как и при совершенной конкуренции, полная свобода входа в отрасль и выхода из нее (фирма может сконцентрироваться на выпуске одного товара или легко и без потерь переключиться на выпуск других товаров под тем же брендом).

Монополистическая конкуренция наиболее часто встречается в реальной жизни: каждый товар продается во многих модификациях, каждая из них имеет некоторые уникальные особенности, но большинство близки друг к другу по потребительским свойствам.

Совершенная конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия и чистая монополия образуют последовательность отраслевых рыночных структур, где каждая последующая характеризуется более низкой степенью конкуренции

**4. Основные характеристики отраслевых рыночных структур.**

В процессе развития рыночного хозяйства первоначально доминировали монопольные структуры (можно вспомнить, например, цеховое ремесло в средневековых городах, Ост- и Вест-Индские торговые компании в новое время). Эпоха капитализма характеризовалась усилением конкуренции. Однако в 20 в. снова возросла тенденция к монополизации производства.

Результаты конкурентной борьбы в рыночном хозяйстве. Соперничество участников товарного производства является главным стимулом его совершенствования. Ведь для того, чтобы обойти конкурентов, каждый стремится предложить товар или лучшего качества, или производить его с более низкими издержками. Поэтому участие в конкурентной борьбе требует постоянного внедрения нововведений — технических и/или организационных. Если в доиндустриальных обществах, где конкуренция была слабой, изобретательство являлось уделом одиночек, то в современном рыночном хозяйстве каждый стремится открыть что-то новое и оригинальное, сколотив на этом состояние.

Другим результатом конкуренции становится имущественное расслоение товаропроизводителей: победители обогащаются, проигравшие разоряются. Участие в этом соперничестве становится в рыночном хозяйстве обязательным условием не только роста благосостояния фирм и отдельных людей, но и их элементарного экономического "выживания". Многие выдающиеся изобретатели и менеджеры становятся миллионерами (Томас Эдисон в США рубежа 19-20 в., Билл Гейтс в современной Америке, Святослав Федоров в постсоветской России). Зато среди бедных велика доля людей без образования и без творческих способностей.

Долгое время считалось, что механизм рыночной конкуренции ведет к победе наиболее совершенных видов товаров и методов их производства. Сторонники плановой экономики, правда, критиковали рыночную конкуренцию за ее стихийный характер, утверждая, что плановая система может лучше стимулировать внедрение инноваций. Однако опыт развития социалистического планирования отнюдь не доказывал преимуществ сознательного централизованного планирования перед стихийным механизмом конкурентной борьбы.

Значительная переоценка эффективности рыночной конкурентной борьбы началась среди экономистов-теоретиков в 1980-е в ходе дискуссии о так называемых QWERTY-эффектах.

В 1985 американский историк-экономист Под Дэвид опубликовал небольшую статью "Клио и экономическая теория QWERTY", посвященную формированию стандарта клавиатур печатающих устройств. Он доказал, что хорошо нам знакомая латинская QWERTY-клавиатура (QWERTY — первые буквы верхнего ряда) печатающих устройств есть результат победы менее эффективного стандарта над более эффективными. Дело в том, что когда в конце 19 в. в США разрабатывали клавиатуру для первых печатных машинок, то сознательно отдалили друг от друга наиболее часто встречающиеся буквы (иначе при быстром нажатии клавиш они могли сцепиться друг с другом). В 20 в. появились новые раскладки клавиатур, которые позволяют печатать много быстрее, однако по прежнему на печатающих устройствах остается старая QWERTY-клавиатура.

Изучение экономической истории технических стандартов показало необычайно широкое распространение QWERTY-эффектов едва ли не во всех отраслях. Хотя современная экономика давно глобализируется и унифицируется, однако в разных странах мира продолжают сохраняться разные технические стандарты, несовместимые друг с другом. Некоторые примеры общеизвестны — например, различия между левосторонним (в бывшей Британской империи) и правосторонним движением на дорогах разных стран, что заставляет автопроизводителей ставить на машины руль то слева, то справа. Другие примеры менее известны, как, скажем, различия в ширине железнодорожной колеи или в стандартах передачи электроэнергии в разных странах. Все это примеры того, как механизм рыночной конкуренции оказывается бессилен обеспечить вытеснение менее эффективного стандарта более эффективным.

Самая главная из новых идей, предложенных в развитие первоначальной концепции П. Дэвида, заключается в том, что победу изначально выбранных стандартов/норм над всеми другими, даже сравнительно более эффективными, можно наблюдать не только в истории развития технологий, но и в истории развития институтов. Например, доказано, что англо-саксонская система прецедентного права (common law) лучше стимулирует хозяйственное развитие, чем континентальная система кодифицированного права (civil law). Однако ни одна из стран с континентальной системой (включая Россию) не собирается переходить на более эффективную англо-саксонскую.

Главная причина QWERTY-эффектов в том, что рыночная конкуренция допускает только постепенную ("шаг за шагом") победу более совершенных норм над менее совершенными. Когда же необходимо сразу и полностью ("одним рывком") перейти с одного стандарта на другой, то здесь рыночная конкуренция оказывается бессильной.

Таким образом, рыночная конкуренция является мощным стимулом социально-экономического развития, однако во многих ситуациях она приводит к неоптимальному для общества результату.

**5. Роль государства в рыночных преобразованиях.**

Вопрос о роли государства в экономиках переходного периода, как мы упомянули выше, является центральным.

Часть экономистов как на Западе, так и в России в переходном экономическом периоде хотят видеть замену социализма капитализмом. Это в высшей степени упрощенный взгляд, который дает ложные посылки для экономической политики. Рассмотрение переходного экономического периода как продолжения борьбы между капитализмом и социализмом игнорирует смешанный характер современной экономики развитых стран. В странах с жизнеспособной экономикой правительство и рынок взаимодействуют и дополняют друг друга, чтобы поднять производительность и одновременно сделать распределение более справедливым.

Однако представители либерального направления считают, что чем интенсивнее государственное регулирование, чем значительнее перераспределение национального продукта через бюджет, чем выше размеры государственного потребления, тем ниже темпы экономического роста или (что более соответствует российским реалиям) тем глубже экономический спад. И наоборот: чем меньше масштабы вмешательства государства в экономическую жизнь страны, тем выше темпы экономического роста.

Негативное воздействие государства на экономическую динамику, пишет Илларионов, прослеживается по всем составляющим системы государственных финансов. С одной стороны, увеличение доходов государства невозможно без увеличения налогового пресса на частный сектор, это подавляет деловую активность в стране. С другой стороны, поскольку государственные расходы по определению менее эффективны, чем частные, то возрастание удельного веса государственных расходов в ВВП ведет к снижению общеэкономической эффективности и падению темпов роста (или увеличение темпов спада).

Наконец, наличие бюджетного дефицита требует его финансирования либо с помощью кредитов центрального банка (что подстегивает инфляцию), либо с помощью внешних кредитов (что увеличивает внешний долг), либо с помощью внутренних кредитов (что отнимает инвестиционные ресурсы у частных инвесторов). Любые последствия бюджетного дефицита — и инфляция, и обслуживание, и погашение государственного долга — блокируют использование национальных финансовых ресурсов на инвестиционные цели и способствуют хозяйственной стагнации.

А. Илларионов уверен, что мировая экономическая практика подтверждает выводы теории. Страны, отягощенные бременем огромных государственных расходов, развиваются значительно медленнее, чем страны, правительства которых жестко ограничивают неэффективные государственные траты. В Швеции, где бремя государственных расходов в течение многих лет превышало 60% ВВП, "шведская модель" стала давать сбои. На другом полюсе — Сингапур, Тайвань, Южная Корея, Таиланд, Чили — успехи этих стран обусловлены прежде всего масштабной экономической либерализацией и радикальным снижением государственных расходов до уровня, не превышающем, как правило, 20-25% ВВП.

Наиболее впечатляющим, с точки зрения Илларионова, является пример Китая. С 1979 по 1995 гг. совокупные расходы консолидированного государственного бюджета (с учетом всех субсидий и дотаций) были снижены почти втрое — с 36,3 до 13,8% ВВП. За те же годы расходы центрального китайского правительства были снижены с 14 до почти 5% ВВП. Высвобожденные в результате этого гигантские финансовые ресурсы были направлены в реальную экономику, производя в ней поистине революционный переворот. Близкой точки зрения придерживается и А. Ослунд. Основываясь на модели совершенной конкуренции, сторонники либеральных подходов и создали простейшую программу перехода к рыночной системе:

1) немедленно исключить правительство из экономики путем приватизации собственности и прекращения субсидий, снятия контроля над ценами и тарифами;

2) уменьшить государственные расходы для того, чтобы сократить дефицит и таким путем стабилизировать стоимость национальной валюты;

3) в более общем плане — позволить частному, а не государственному сектору реагировать на всю совокупность общественных потребностей, включая жилищное строительство, охрану собственности, связь, транспорт, образование и здравоохранение.

Таким образом, модель совершенной конкуренции является идеализированным изображением рыночной экономики. Она представляет собой внеисторическую парадигму, совершенно абстрагируемую от важнейших институтов, тогда как перестройка экономики — эволюционный процесс, включающий в себя реформирование существующих институтов.

Политика требует не только понимания роли цен и рынка, но и принятия во внимание положительных функций государства. Одна из важных предпосылок успешных реформ в большинстве стран ЦВЕ заключается в том, чтобы, обновив в результате демократизации государственную машину, избежать ее ослабления и подрыва, обеспечить ее дееспособность и авторитет.

Теперь все больше отечественных и западных экспертов настаивают на ответственности государства, в лице правительства, за стабилизацию на макроэкономическом уровне. Речь идет о формировании здорового бюджета, эффективной налоговой системы, современной банковской и биржевой инфраструктуры, проведении разумной кредитно-денежной политики, введении современной системы бухгалтерского учета и аудита, пресечении недобросовестной конкуренции, финансовых махинаций, корыстного использования монопольных позиций в производстве и на рынке. Общепризнана роль государства в обеспечении прав собственности (включая борьбу с преступностью и коррупцией, создание действенной системы законов, охватывающих эффективное контрактное право, проведение комплекса мер, которые гарантировали бы инвесторам и другим кредиторам реальную защиту интересов). Государство должно активно поддерживать реструктурирование и оживление промышленности. Эта поддержка будет эффективной, если ее реализация пойдет по следующим направлениям: развитие производства, поддержка социальной сферы, государственные инвестиции в инфраструктуру, финансовые ресурсы (в том числе пресечение незаконных доходов). Таким образом, поскольку государство играет важную роль даже в современных смешанных экономиках, то нет причины ожидать снижения его роли и в постсоциалистических экономиках.

Применительно к России ясно, что без государственного вмешательства в экономические дела стране из кризиса не выйти.

Вместе с тем вмешательство это зачастую осуществляется старыми административными методами, причем даже теми, кто пришел к власти на волне отрицания административно-командной системы управления. Очевидно последствия сего факта — формирование секторов экономики, находящихся под влиянием государственного управления, возрождение слоя государственных чиновников, осуществляющих контроль над ними. И кроме того — превращение части этих чиновников в ходе приватизации, далеко не демократической, в собственников значительной части бывшего общенационального достояния. Результаты подобной социально-экономической практики будут явно далеки от тех демократических ожиданий, которыми жило российское общество, вступая в полосу реформ.

В то же время необходимо четко представлять себе, что только государственный и контролируемые государством сектора экономики, а также связанные с ними привилегированные круги бизнеса могут уцелеть в конкурентной борьбе с ожидаемыми из-за рубежа экономическими силами, стать гарантами экономической самостоятельности страны.

С этой целью отбор приоритетных направлений для государственного вмешательства должен регулироваться рекомендациями научно-технической и структурной политики.

Быстрота проведения экономических реформ: шоковая терапия или постепенность?

До сих пор идет спор среди исследователей по двум фундаментальным вопросам, возникшим в процессе проведения реформ переходного периода:

— Что лучше и более доступно было для Восточной Европы — стратегия высоких или низких темпов проведения реформ?

— Какие существуют объяснения и компенсации потерь в результате спада производства, поразившего все страны в начале осуществления реформ?

Практика всех стран не дает однозначного ответа. Венгрия, Вьетнам, Словения выбрали поэтапное и более или менее постепенное введение рыночных механизмов и отношений, в остальных же посткоммунистических странах, особенно на первых порах, преобладали шоковые методы. Выбор той или иной стратегии определяется политической обстановкой и структурой экономики.

Однако для экономик всех стран Восточной Европы обвальное крушение коммунизма в 1989 г. исключило какую-либо возможность постепенной либерализации цен и торговли в течение ближайших двадцати лет, поскольку было развалено политическое руководство, способное реализовать такой план.

Следует подчеркнуть, что страны, преуспевшие в проведении замедленных реформ, имеют много общего в своей экономической структуре. Так, в Китае и Вьетнаме двигателем экономического роста является малое предпринимательство, часто на семейной или коллективной основе в сельском хозяйстве и в сфере услуг. Реформирование этого сектора, что обычно является первым шагом в стратегии постепенности, относится к легкой части переходного процесса. После легализации частной экономической деятельности быстро увеличивается предложение со стороны этого сектора экономики, и если его размеры достаточно велики, то он может помочь самортизировать удары в результате дальнейшего реформирования. Даже в странах Восточной Европы сектор малого предпринимательства быстро и позитивно реагировал на его легализацию. Однако на него приходилась значительно меньшая часть хозяйства, чем в Китае и Вьетнаме.

Скорее всего выбор вариантов должен подчиняться не столько идеологическим предпочтениям, сколько прагматическим, вытекающим из национальной специфики той или иной страны. Касаясь преобразований в Польше, директор научно-исследовательского института финансов Т. Колодко анализирует результаты стабилизационных мероприятий в Польше и обращает внимание на их значительные расхождения с целями, намеченными ранее правительством. Речь идет о темпах роста инфляции: намечено 20, в результате — 90%; падение промышленного производства: соответственно — 5 и 23%; снижение валового национального продукта: 3,1 и 18%; уровень безработицы: 2 и 6,1%.

Иными словами, не только не были решены поставленные задачи, но и то, чего удалось добиться, было достигнуто гораздо большей ценой, чем предполагалось. Падение жизненного уровня и реальной заработной платы также оказалось более резким, чем предполагалось правительством.

Т. Колодко приходит к выводу, что переход к рыночному хозяйству в определенной степени усиливает дестабилизацию, что хорошо видно по посткоммунистическим странам Центральной и Восточной Европы.

Колодко задается вопросом: неужели переход к рыночной экономике неизбежно требует столь больших затрат, выражающихся в разрушительных процессах в сфере производства и в снижении жизненного уровня населения? Детальный анализ свидетельствует о том, что такие огромные затраты на переход к рыночным институтам и на политику стабилизации не являются неизбежными. Их размеры могут быть значительно меньшими, а достижения значительно большими, если удастся избежать многочисленных ошибок, заключенных в пакете мероприятий по стабилизации, а также явно лишних положений в этом пакете.

Выполнив основную задачу достижения текущей стабилизации в денежно-финансововй сфере, "шоковая терапия" исчерпала свое назначение. Конкретный ее результат в восточноевропейских странах выразился в быстром срезании верхнего витка гиперинфляции и вхождении экономики в режим меньшей амплитуды колебаний цен и зарплаты. Опыт стран Восточной Европы говорит о том, что если немедленно не использовать эту завоеванную стартовую позицию для закрепления всех главных компонентов создаваемой, еще очень хрупкой, рыночной инфраструктуры для запуска всех механизмов нормального рыночного хозяйства, то после резкого замедления вновь начинает раскручиваться инфляционная спираль, а выдержать серию шоков уже гораздо труднее, чем один. Поэтому так важно закрепить первые результаты и сделать их необратимыми. Поэтому руководители восточноевропейских стран и оказались перед дилеммой: либо продолжать во "втором раунде" форсировать далее шоковую терапию, срезая безжалостно бюджетные дефициты, закрывая подряд все нерентабельные производства, либо, ужесточая финансовые условия деятельности таких предприятий, постепенно и поэтапно приватизируя их, в большей степени учитывать социальные аспекты. По мнению того же Т. Колодко, проблема "шоковой терапии" или постепенности имеет смысл только в отношении стабилизации и совершенно бессмысленна в отношении системных изменений.

Но существует целый ряд других теоретиков, утверждающих, что форсированно-шоковая либерализация хозяйственной деятельности — это системная, а не стабилизационная мера.

С точки зрения монетаристов, переход от системы, основанной на командных методах, к косвенной системе управления не может быть проведен путем малых шагов, поскольку социальные силы старой системы достаточно влиятельны и их механизм достаточно эффективен, чтобы абсорбировать эти изменения, свести на нет их результаты и направить хозяйство вспять по старому пути. Иными словами, при быстрых темпах старые экономические структуры не смогут приспособиться и их легче "сломать". По мнению западных специалистов существуют и другие доводы в пользу быстрых перемен: быстрое проведение реформ дешевле обходится обществу, западный капитал, без помощи которого не обойтись, при высоких темпах проведения реформ проникается большим доверием, скорее решается на прямые капиталовложения. Изменение системы предполагает, понятно, синхронизацию во времени элементов старого и нового. К сторонникам последней точки зрения относятся такие эксперты как Ослунд, Буш, Фишер и др., не видевшие необходимости соблюдать какую-либо последовательность в рыночных преобразованиях и призывавшие делать все как можно быстрее, чтобы набрать критическую массу изменений и достичь точки невозврата.

"Шоковая терапия" принесла относительный успех в странах, имевших до начала реформ достаточно большой частный сектор в производстве и торговле. В Польше шоковая терапия довольно быстро подавила (и то не совсем) государственный сектор экономики, но стимулировала частный в промышленности (прежде всего в мелкой и средней), торговле и сельском хозяйстве. В России стимулировать просто нечего, а рыночную экономическую среду и соответствующие формы хозяйственной деятельности нельзя создать за один день на пустом месте. Они должны возникнуть в процессе преобразования прежних структур и институтов народного хозяйства. И если пять стран (Чехия, Словакия, Польша, Эстония и Латвия) продемонстрировали некоторые успехи, достигнутые при помощи шоковой терапии, то их размеры, структура экономики не идут ни в какое сравнение с многонациональной, сверхиндустриальной Россией.

Посткоммунистическая экономика уже не плановое хозяйство, но еще не рыночная экономика. Она по сути дела является плодом "системного вакуума", в котором известные инструменты финансовой и денежной политики функционируют иначе, чем в развитом рыночном хозяйстве. При этом проблема заключается не только в правильном использовании соответствующего набора инструментов политики, но и в проведении их в подходящее время.

Однако не только на Востоке, но и на Западе все большему числу специалистов становится ясно, что не все рекомендации Международного валютного фонда, Всемирного банка, Европейского банка реконструкции и развития и т. д. по стабилизации экономики годятся для бывших коммунистических стран, где решены далеко не все вопросы рыночных отношений.

Показательно, что Румыния, Словения, Словакия и даже Чехия, приступив в значительной степени под влиянием господствующей на Западе либеральной идеологии к форсированной либерализации цен и внешнеэкономических связей, очень скоро вынуждены были перейти к более постепенному и осторожному подходу. В особенности это касается приватизации.

Сегодня для большинства стран ЦВЕ дилемма "шоковая терапия" или постепенность во многом утратила актуальность, так как преобразования вошли в постепенное и нормальное русло. Созрело понимание длительности процесса становления социально-ориентированной рыночной экономики.

Что касается России, то на протяжении всех пяти лет российских преобразований "шоковая терапия" подвергалась планомерной осаде "государственно-социальных" экономистов. Аргументы зарубежных и отечественных исследователей этого направления к 1996 г. стали настолько убедительными, что по существу не вызывают уже возражений со стороны большинства отечественных либералов.

"Шоковую терапию" Гайдара, пишет М. Интрилигейтор, можно сокращенно обозначить как "подход СЛП" к переходному периоду, поскольку тремя ее основными элементами являлись стабилизация, либерализация и приватизация. Каждый из этих элементов дал результаты, сильно отличающиеся от тех, на которые рассчитывали инициаторы "шоковой терапии", и каждый внес значительный "вклад" в бедствия, выпавшие на долю российской экономики.

Первая составляющая — макроэкономическая стабилизация. "Шоковая терапия" в России не только не стабилизировала экономику, а привела к сочетанию спада и инфляции, по своим негативным параметрам выходящим далеко за рамки "стагфляции", как ее трактуют на Западе. Российская депрессия значительно глубже американской 30-х годов (там 35% спада промышленного производства, у нас в 1992-1996 гг. — 55%). До шока российская экономика была второй в мире, опережая Японию и ФРГ. Сейчас 11-12 место в мире — на одном уровне с Бразилией.

Другой аспект — инфляция. Хотя уровень гиперинфляции (50% в месяц) и не достигнут, рост цен длится очень долго, рубль падает, происходит беспрецедентная долларизация экономики.

Продолжается истощение инвестиций, рост безработицы.

Вторая составляющая — либерализация цен. Согласно теории, если цены формируются рыночным способом, они отражают условия спроса и предложения. В российской же действительности цены устанавливаются не столько рынком, сколько монополиями, укрепившимися в результате приватизации, мафиозными группировками, контролирующими важнейшие сектора экономики, а также коррумпированными чиновниками. Вывод — либерализация цен до проведения приватизации дает не эффективное производство, а выгоду тем, кто находится у власти. Такова точка зрения М. Интрилигейтора.

Третья составляющая — российская приватизация предприятий — одна из наиболее всеобъемлющих перестроек экономики. "Приватизация для своих" не создала стимулов для роста инвестиций, производства, экспорта, повышения производительности труда. Новые приватизированные предприятия в России — одновременно объект вымогательства и объект чрезмерного налогообложения, что обусловило массовую коррупцию среди правительственных чиновников. Проведение приватизации без должного правового регулирования и действенной юридической системы создает стимулы не к росту эффективности, а к криминализации экономики.

Новый подход, считает М. Интрилигейтор — создание институтов рыночной экономики: правовая структура с соответствующими законами, кодифицированные права собственности, торговый, гражданский и налоговый кодексы; банковская система; бухгалтерские, финансовые, страховые и рекламные фирмы; структуры государственного регулирования; жизнеспособная валюта как средство обращения, сохранения стоимости и как расчетная единица; сеть социальной безопасности в качестве составляющей нового "социального контракта". "Шоковая терапия" разрушила институты социалистической экономики, но не создала институтов экономики рыночной.

Создание конкуренции — основное таинство рыночной экономики. Приватизированные монополии хуже монополий в собственности государства, ибо не подразумевают эффективного государственного регулирования, способного ограничить монополитическое ценообразование и разбазаривание активов.

Прецедент альтернативного подхода дает Китай. Китайцы пытались не столько приватизировать государственные предприятия, сколько всячески поощряли создание новых частных предприятий местного значения, городских и сельских. Китай также успешно использует стратегию роста, основанную на развитии экспорта, опираясь на иностранные рынки и зарубежные капиталы, которые хлынули в эту страну в связи с наличием там стабильной "окружающей среды" для предпринимательской деятельности.

Китайский опыт подтверждает преимущество подхода, в основе которого создание рыночной инфраструктуры, здоровой конкуренции и деятельность компетентного правительства, перед подходом гайдаровского типа, основанном на макроэкономической стабилизации в "чистом виде", либерализации цен и бездумной приватизации.

**6. Инфляция и антиинфляционная политика.**

В вопросах инфляции основной спор между сторонниками "планового" и "рыночного" пути перенесен на спор между "монетаристами" и "кейнсианцами". Но по прошествии пяти лет российских и более семи лет восточноевропейских реформ уже четко прослеживается несоответствие ряда фундаментальных положений этих теорий наблюдаемой экономической реальности в нашей стране. Так, например, хорошо известен предлагаемый кейнсианской теорией метод стимулирования производства путем осуществления дополнительной денежной эмиссии. В российских условиях увеличение темпов роста денежной массы сопровождалось продолжением и углублением спада производства.

Согласно одному из основополагающих тезисов классического монетаризма нехватка денег в обращении должна приводить к снижению цен. С нехваткой денег в обращении российская экономика столкнулась сразу же после начала реформы, что и нашло свое отражение в катастрофическом росте взаимных неплатежей предприятий. Однако на протяжении всего периода реформ цены продолжают расти — то возрастающими, то убывающими темпами.

Длительное сохранение высокой инфляции может свидетельствовать лишь о провале "шоковой терапии".

Наиболее стандартным возражением, адресуемым критиками реформистских мероприятий правительству и Центральному банку России, является то, что последние без должной критической оценки следуют рекомендациям Международного валютного фонда, Международного банка реконструкции и развития и зарубежных авторитетов, пытаются применить монетаристские методы борьбы с инфляцией, используемые в странах с развитой рыночной экономикой, в условиях России, где отсутствует необходимая инфраструктура, например, развитые кредитно-финансовые рынки, конкуренция и т. д.

В отличие от рыночной экономики, отмечает С. М. Никитин, где инфляция (процесс обесценения бумажных денег), как правило, связана с ростом цен, в командно-директивной экономике или в экономике, в которой большую роль продолжают играть нерыночные факторы, инфляция выражается и в росте цен, и в дефиците многих товаров и услуг (так называемый подавленный тип инфляции). Инфляция, понимаемая таким образом, носит многофакторный характер. В полномасштабной инфляции, охватившей в настоящее время Россию, переплетаются денежные и неденежные факторы, типичные и для инфляции спроса, и для инфляции издержек.

И инфляция спроса, и инфляция издержек имеют в своей основе нарушения денежного обращения, однако механизм их образования различен. В инфляции спроса денежная масса выступает и как ее основа, и как ее активная причина. Поэтому антиинфляционные меры монетаристского характера, ведущие к сокращению платежеспособного спроса и денежной массы, действуют против подобной инфляции весьма эффективно. Но в инфляции издержек деньги, являясь ее основой, выступают в иной, пассивной роли: в инфляции этого типа первоначальный толчок к росту цен делают не денежные факторы, а производственные и рыночные факторы. Вызванное этими последними повышение цен требует подтягивания денежной массы (с учетом скорости ее обращения) к возросшему уровню цен. В условиях развитой рыночной экономики с ее разветвленной и гибкой кредитно-денежной сферой такое подтягивание происходит автоматически. В случае же отсутствия такого подтягивания возникает острая нехватка платежных средств, и инфляция издержек реализуется не столько в росте цен, сколько в кризисном сокращении производства.

Именно такой механизм и действует ныне в России. Антиинфляционная политика, основной упор в которой делается на монетаристские методы, ведет не к подавлению или сдерживанию факторов инфляции издержек, а лишь к нехватке платежных средств в стране, что влечет сокращение производства и в конечном счете делает весьма непрочным само замедление инфляции.

На невозможность эффективного преодоления инфляции в России только монетаристскими методами указывают и другие аналитики. Экономические отношения и стереотипы поведения хозяйствующих субъектов инерционно остались прежними. Поэтому, в частности, применение рыночных методов денежно-кредитного регулирования не приносит ожидаемых результатов.

***Экономическая политика*** 1992-1994 гг., говорится в документе, породила беспрецедентную в мировой практике ситуацию, когда система цен, налогов, ставок процента оказалась несовместимой со структурой реального производства и уровнем действующих технологий.

***Макроэкономическая политика*** 1992-1994 гг. привела не только к обострению старых и появлению новых диспропорций производства, но и к нарушению глубинных основ производства в экономике. Произошло существенное рассогласование между реальной структурой экономики (ее отраслевого состава и уровня технологии) и основными экономическими регуляторами (ценовым, бюджетно-налоговым и кредитно-денежным) структуры и системы натурально-вещественных связей.

Три важнейших экономических регулятора (кредитно-денежный, бюджетно-налоговый и ценовой) действуют вразнобой (один из них соответствует экономике торгово-спекулятивного типа, другой — экономике сырьевого профиля, третий — высокоиндустриальной, ресурсосберегающей экономике). Эта рассогласованность является одной из существенных причин и нынешнего платежного кризиса, и спада производства, и слабости денежной системы. Если в экономике основные регуляторы несовместимы с ее натурально-вещественной структурой, то никакие ужесточения в области бюджетно-кредитной системы не остановят обвал производства.

Критика в адрес правительства и ЦБР разделяется не всеми отечественными экономистами, вызывая у них ряд серьезных возражений. Так, в ответ на упреки в приверженности монетаристским методам (точнее — методам кредитно-денежного регулирования) С. Лушин и В. Пашковский указывают, что переход нашей экономики на рыночные отношения резко повысил значение денег. Проблемы денежного хозяйства становятся основными и в практических мероприятиях по реконструкции народного хозяйства, и в теоретических исследованиях. Высокая сложность анализа, большое число действующих факторов затрудняют выработку правильной денежной политики.

Как показывает опыт нашей, а также других стран, подчеркивают авторы, переход на рыночные отношения сопровождается быстрым ростом цен, усилением действия инфляционных факторов. Инфляция выступает как плата за структурную перестройку всей системы отношений в хозяйстве в ходе продвижения к рынку и одновременно как средство этого перехода. "В условиях весьма своеобразной социально-психологической атмосферы в обществе, пытающемся от централизованного планирования перейти к классическому рыночному хозяйству, и создается совершенно незнакомая нормальному рынку ситуация, когда одновременно растут цены и товарный дефицит". Рост доходов и цен, пишут авторы, "видимо, является следствием структурной ломки хозяйства, системы цен и доходов". Признавая, что инфляционные процессы в хозяйстве усиливаются непоследовательностью правительства в проведении рыночных преобразований, авторы подчеркивают, что в условиях рыночных отношений возможности сдерживания инфляции резко сокращаются.

Ю. Ярёменко, М. Узяков, М. Ксенофонтов пишут, что в современных условиях следует пересмотреть взгляд на инфляцию, отказаться от догматической, однозначно негативной ее оценки как безусловно деструктивного явления. Ее адекватная оценка в современных условиях должна основываться на следующем.

Во-первых, считают они, по своей природе это преимущественно инфляция издержек. Она спровоцирована давлением ценовых пропорций внешнего рынка, которые соответствуют высоким уровням эффективности использования сырьевых и энергетических ресурсов, сложившимся в развитых странах.

В отсутствие возможной масштабной структурно-технологической перестройки, обеспечивающей необходимый рост эффективности производства, повышение цен в меру роста издержек стало важным элементом политики поддержания производственного потенциала в ряде отраслей отечественной экономики.

Во-вторых, регулируемая инфляция издержек способна сыграть конструктивную роль в механизме сглаживания накопленных материально-финансовых диспропорций.

В реальной действительности в большинстве стран ЦВЕ (Чехии, Венгрии, Польше и Словакии), независимо от того, кто возглавляет их правительства — либералы или социал-демократы, осуществляется систематическое регулирование не только денежной массы, но и части цен, личных доходов и курса национальной валюты. При этом в указанных странах внимательно следят за согласованностью и взаимоувязкой государственного воздействия по всем четырем направлениям, что в конечном счете и дает стабилизационный эффект.

Специалисты ИМЭПИ РАН делают и другой вывод — темпы "трансформационной" инфляции при прочих равных условиях выше темпов инфляции, свойственной устоявшимся рыночным экономикам. Этот факт объясняется незавершенностью отношений собственности, большей конфликтностью распределительных отношений, слабой развитостью конкурентной среды, унаследованными структурными диспропорциями. Устанавливается и связь между замедлением инфляции и оживлением хозяйственной активности. Кроме того, существенным является факт, подтвержденный хозяйственной практикой в переходных экономиках — ни сокращение совокупного денежного спроса любой ценой, ни его искусственное расширение сами по себе не гарантируют макроэкономической стабилизации. Такая стабилизация имеет шансы на успех только тогда, когда системные преобразования управляемы, а принимаемые меры комплексны и взаимодополняемы.

Существенно и то, что многим странам ЦВЕ удалось предотвратить, в отличие от России, широкое внедрение твердых валют во внутренний оборот, ввести с самого начала либерализации фиксированный валютный курс, как своего рода якорь для удержания инфляции. Ранее долларизация была характерна для экономики стран Латинской Америки, Африки, Ближнего Востока. Сегодня она переместилась на Восток Европы, проникая в страны с подорванной экономикой, сильным падением производства, политической нестабильностью, дефицитом капитала, большим бюджетным дефицитом, когда неопытные центральные банки не могут справиться с высокой, иногда галопирующей или даже гиперинфляцией. В этих условиях высокий внутренний спрос на иностранную валюту порождает "порочный круг, вызывает "тягу" к еще большему повышению инфляции. Долларизация российской экономики — результат ошибок, допущенных в первый период реформ.

Когда государство бесконтрольно печатает деньги, чтобы покрыть дефицит своего бюджета, когда внутренняя валюта непрерывно девальвируется, чтобы не отстать от темпов роста инфляции (в связи с этим приводят аргумент о сохранении конкурентоспособности) чаще всего теряется контроль за инфляцией, а цены на длительный срок становятся нестабильными. В этом случае единственная возможность сохранить хоть йоту экономической рациональности заключается в том, чтобы манипулировать с помощью валюты, чья стоимость постоянно меняется. Такая ситуация может стать еще хуже, если правительства или центральные банки предпримут ошибочные или несвоевременные шаги. Обычно это комбинация конвертируемости внутренней валюты и дефицита валютных резервов, которые бы ее поддерживали. В данный момент этому "губительному коктейлю" и подвержена российская экономика.

1. **Конкуренция и факторы, влияющие на силу конкурентной борьбы.**

Цикл жизни предприятия (фирмы) - это определенный период времени, в течение которого оно обладает жизнеспособностью на рынке. Типичная модель жизненного цикла предприятия представлена четырьмя стадиями (выход на рынок, рост, зрелость, упадок), каждая из которых характеризуется определенным соотношением объема продаж и прибыли. Первая стадия характеризует собственно процесс. Создания и становления предприятия, за которым стоят определенные начальные вложения капитала. Целевая установка на этой стадии - выход на рынок, обеспечение стартового уровня продаж. На второй стадии цикла жизни предприятие проводит активную рыночную экспансию, наращивает темпы роста продаж. Целевой установкой является расширение производственных мощностей, захват рынков. На третьей стадии в центре стоит максимизация валовой выручки, рост прибылей. Целевая установка - борьба за удержание своей доли рынка, рост производственных мощностей отходит на второй план по сравнению с сокращением. Основной целью любой фирмы в условиях рыночной экономики является сохранение и расширение своих позиций на рынке (или его сегменте), рост или, по крайней мере, стабильное получение прибыли. Это возможно только при ориентации на максимизацию прибыли, главным средством достижения которой выступает обеспечение высокой конкурентоспособности.

Все большую актуальность эта проблема приобретает для российских предприятий, прежде всего в тех сферах экономики, где начинает формироваться конкурентная среда, — в розничной торговле, общественном питании, пищевой промышленности, сборке и продаже персональных компьютеров и др. Конкурентоспособность фирмы — это ее реальная и потенциальная способность изготовлять и реализовывать товары или оказывать услуги, которые по ценовым и неценовым (качественным) характеристикам более привлекательны для покупателей, чем товары и услуги других фирм-конкурентов.

Конкурентоспособность фирмы — понятие относительное. Она может быть выявлена и оценена только путем сравнения фирм.

Теория конкурентоспособности фирмы и ее конкурентных преимуществ разработана в трудах А. Смита, Д. Рикардо, Э. Хекшера, Б. Олина и др. Однако новые тенденции в развитии мировой экономики потребовали пересмотра ортодоксальных взглядов. В последнее десятилетие наиболее значительный вклад в разработку проблем конкурентоспособности фирм внесли американские экономисты И. Ансофф, М. Портер и др. Анализируя причины высокой конкурентоспособности фирм, эти экономисты пришли к выводу, что она во многом зависит от наличия и эффективного использования сложившихся в стране базирования условий: необходимых факторов производства, развитого спроса, зрелости конкурентной среды, качества управления, разумной государственной политики и даже благоприятных случайностей.

Конкурентные преимущества фирмы обеспечиваются в процессе конкурентной борьбы с так называемыми пятью силами (направлениями) конкуренции, т.е. с другими продавцами аналогичной продукции, фирмами — потенциальными конкурентами, производителями заменителей, поставщиками ресурсов, покупателями ее продукции. Их можно рассматривать как основные рыночные силы.

Модель пяти сил (направлений) конкуренции — это эффективный метод анализа основных конкурентных сил, влияющих на положение фирмы на рынке. Эта модель дает возможность более целенаправленно оценить конкурентную обстановку на рынке и на этой основе разработать такой вариант долгосрочной стратегии фирмы, который в наибольшей мере обеспечит ее защиту от воздействия конкурентных сил и одновременно будет способствовать созданию дополнительных конкурентных преимуществ.

Рассмотрим, каким образом фирма отстаивает свои преимущества в противодействии основным конкурентным силам, каковы особенности этого процесса в современных российских условиях.

Конкурентная сила поставщиков экономических ресурсов определяется в первую очередь уровнем цен и качеством поставляемых ресурсов. Особое значение это направление конкуренции приобретает в том случае, когда доля покупаемых ресурсов в издержках производства продукции велика, и от их качества во многом зависит качество конечной продукции фирмы. Позиции поставщиков ресурсов усиливаются также и в том случае, когда их предложение ограничено, что дает возможность поставлять ресурсы на менее выгодных для покупателей условиях. В свою очередь, усилению конкурентных позиций фирм — потребителей ресурсов способствует расширение круга поставщиков, включая возможность переключения фирмы на импортные поставки ресурсов на более выгодных условиях.

Одним из наиболее эффективных методов усиления позиции фирм — покупателей ресурсов является проведение стратегии, направленной на установление контроля над фирмами — производителями сырья или поставщиками комплектующих изделий путем создания вертикально-интегрированных компаний. К положительным моментам вертикальной интеграции относятся: большая защищенность от колебаний цен на ресурсы, большая надежность поставок, а также более эффективная координация различных этапов производства, объединенных в единую технологическую цепочку.

В условиях современной России вертикальная интеграция получает значительное развитие посредством создания холдингов или финансово-промышленных групп.

Конкурентная сила покупателей возникает вследствие того, что покупатели (торгово-посреднические фирмы, предприятия — потребители инвестиционных товаров, а также физические лица — конечные покупатели потребительских товаров) оказывают воздействие на фирмы-производители через влияние на цены потребляемых товаров и услуг, требования к их качеству и послепродажному обслуживанию. Для обеспечения устойчивого гарантированного спроса на свою продукцию и реализацию ее на благоприятных условиях фирмы-производители во многих случаях стремятся углубить дифференциацию производимой продукции с тем, чтобы занять новые ниши на рынке и снизить свою зависимость. Немаловажное значение, особенно в условиях России, имеет расширение прямых поставок с предприятий, минуя торгово-посредническую сеть, предоставление отсрочек по платежам за приобретенную покупателями продукцию, применение различных схем льготного кредитования физических лиц — конечных потребителей товаров.

Одним из наиболее эффективных средств усиления позиций фирм-производителей в отношении покупателей является применение стратегии расширения сферы деятельности фирм за счет приобретения торгово-посреднических компаний или установления контроля над структурами, находящимися между фирмами и конечными потребителями их продукции, т.е. сбытовой сетью (каналами сбыта).

Сила фирм, потенциально готовых выйти на данный рынок товаров и услуг, определяется тем, что появление новых фирм на нем приводит к перераспределению рынка (или его сегмента), обострению конкуренции и снижению цен. Реальность проникновения новых фирм на рынок зависит от уровня входных барьеров, препятствующих такому проникновению. Суть их состоит в том, что они могут вызвать повышение размеров первоначальных капиталовложений или увеличение степени риска для новых фирм. К входным барьерам относятся высокая монополизация рынка, эффект масштаба (при увеличении объема выпуска суммарные издержки производства единицы Продукции снижаются), патентно-лицензионная защита ключевых технологий и ноу-хау, контроль над ограниченными видами Экономических ресурсов и лучшими каналами сбыта. В условиях России дополнительные барьеры связаны с криминогенным влиянием на рынок, в том числе с разделом сфер влияния между криминальными структурами.

Конкурентная сила фирм, производящих товары-заменители, зависит прежде всего от соотношения цен на изделия-оригиналы и товары-заменители, а также от различий в их качественных характеристиках. Противодействие конкуренции со стороны товаров-заменителей — это прежде всего улучшение качества производимых изделий, поддержание на приемлемом уровне цен на изделия-оригиналы, а также придание им таких уникальных свойств, которые затрудняют переход к использованию товаров-заменителей. В России наибольшая угроза со стороны товаров-заменителей вызвана расширением импорта товаров, производство которых не освоено отечественными производителями, в частности отдельных видов продовольственных товаров, медикаментов, аудио- и видеотехники, промышленного оборудования.

Сила соперничества между компаниями, производящими аналогичные товары и услуги, является основной силой (направлением) конкурентной борьбы, так как в наиболее концентрированном виде выявляет успехи или неудачи фирмы в обеспечении дополнительных конкурентных преимуществ. При этом конкуренция между фирмами приобретает специфические черты в зависимости от ряда факторов. Она имеет наиболее созидательный и плодотворный характер, если на рынке уже сложилась конкурентная среда, так как в этих условиях конкурентная борьба приводит к выпуску фирмами новых видов продукции, расширению круга оказываемых ими услуг, внедрению новой технологии. Однако в России конкурентная среда только начинает складываться и во многих секторах экономики еще сохраняется олигополистическая структура рынка, унаследованная от административно-командной системы.

Конкуренция принимает явно выраженный наступательный, агрессивный характер, когда с появлением новых видов товаров формируются новые сегменты рынка, проникновение на которые сулит возможность получать высокую прибыль. В этих условиях более крупные фирмы, стремясь увеличить свою долю на рынке торговой маркой. В России подобный характер конкуренция приобретает в тех пока немногочисленных отраслях экономики, которые раньше других вышли из кризиса (так называемые точки роста), ориентированы на реальный платежеспособный спрос и где в этой связи конкурентная борьба принимает агрессивные формы.

Наконец, конкурентная борьба носит наиболее ожесточенный и драматический характер в депрессивных отраслях с высокими выходными барьерами, т.е. когда затраты на уход с рынка (консервацию производства, выплату компенсации увольняемому персоналу и т.д.) превышают расходы, связанные с продолжением конкурентной борьбы. Оказавшиеся в тяжелом финансовом положении фирмы вынуждены проводить оборонительную стратегию, стремясь удержаться на плаву, сохранить свою нишу на рынке даже в условиях падающей рентабельности и отсутствия доходов на капитал. Подобная ситуация характерна для многих отраслей современной России.

Все основные направления укрепления конкурентных позиций фирм находят отражение при разработке ими долгосрочной стратегии, которая в современных российских условиях имеет ряд особенностей по сравнению со стратегиями фирм, функционирующих в условиях развитой рыночной экономики. Во-первых, целевой установкой фирм часто является не только обеспечение устойчивой прибыли, но и сохранение занятости, чтобы избежать обострения социальной напряженности. Во-вторых, резко повышенная степень и специфический характер рисков принимаемых решений, к которым в первую очередь относятся частые изменения в государственной финансово-кредитной, налоговой, таможенной политике, а также низкая платежеспособность покупателей продукции фирмы, включая государственные ведомства и учреждения.

В эпоху глобализации и интернационализации производства единственным критерием его эффективности и востребованности выпускаемой продукции является конкурентоспособность. В настоящее время не существует единого определения понятия "конкурентоспособности". Основными факторами, которые обуславливают возможность множественности трактовок этого понятия, являются различные исходные позиции экономистов, а также и то, что в качестве производителя рассматривается лишь отдельное предприятие, отрасль или вся экономика в целом. Конкурентоспособность - понятие относительное, поскольку успешно конкурирующий на одних рынках товар будет совершенно неконкурентоспособным на других. Это порождает необходимость разграничения конкурентоспособности на внешнем и внутреннем рынках.

Таким образом, при формировании общей концепции в области конкурентоспособности необходимо учитывать все стороны этого явления. Однако по опыту ряда стран конкуренция на внутреннем рынке является основой международной конкуренции.

По мнению ряда авторов, все многообразие конкурентных отношений осуществляется на трех уровнях:

1. Микроконкретные виды продукции, производства, предприятия;

2. Мезоотрасли, отраслевые корпоративные объединения предприятий и фирм горизонтального типа интеграции;

3. Макронароднохозяйственные комплексы межотраслевого типа интеграции и т.п.

С момента своего создания и в течение всей жизни любая промышленная фирма, любой товаропроизводитель поставлены перед необходимостью решения жизненно важной для них проблемы конкурентоспособности. Экономика большинства стран мира глубоко втянута в мирохозяйственные связи, а национальный рынок, его требования в возрастающей мере формируются под активным воздействием мирового рынка и международной конкуренции.

Ключевым этапом процесса принятия того или иного решения является анализ альтернативных вариантов и выбор такого, который наиболее полно отвечает поставленным целям. При этом по мере создания рыночных отношений внутри страны и вовлечения ее в мировые хозяйственные связи интерес в вопросах конкурентоспособности перемещается непосредственно к предприятию и отрасли материального производства. В условияхрыночной экономики фирма-производитель, поставляющая свои товары как на внешний, так и внутренний рынок, не может длительное время занимать устойчивые позиции, опираясь в своей стратегии только на показатели конкурентоспособности товара, не учитывая мировые уровни качества и издержки по созданию и реализации товара. При вступлении на новый для себя рынок, принятии решения о расширении производства или его сокращении, осуществлении инвестиций в целях модернизации технологического оборудования или обновления выпускаемой продукции непременно требуется оценка конкурентоспособности производителя или предприятия. Именно поэтому повышение конкурентоспособности национальной промышленности является основным приоритетом развития российской экономики.

1. **Взаимодействие предприятий и организаций внутри отраслей.**

Взаимодействие предприятий и организаций внутри отрасли является важнейшим фактором завоевания конкурентного преимущества. Зарубежные компании имеют большой опыт интеграционных образований путём слияния и приобретения одними организациями других, оказавшихся в менее выгодных условиях.

Слияние происходит тогда, когда активы двух компаний сливаются путём помещения их под контроль руководства новой компании, находящейся в совместном владении акционеров исходных компаний.

Приобретение или поглощение имеет место там, где одна компания получает контроль над другой путём приобретения контрольного пакета акций с правом решающего голоса.

Горизонтальная интеграция возникает при слиянии фирм, которые функционируют в одной области деятельности и на одном этапе производственного цикла. Например, слияние производителей кондитерских изделий.

Вертикальная интеграция – это слияние фирм, которые функционируют в одной сфере деятельности, но на различных этапах производственного цикла. В настоящее время российские нефтяные фирмы стремятся владеть предприятиями по добыче, переработке нефти и продаже нефтяных продуктов.

Диверсификация возникает тогда, когда в слиянии или приобретении участвуют фирмы, функционирующие в несвязанных областях деятельности.

Мотивы к слияниям и приобретениям можно разделить на оборонительные и наступательные. Оборонительные мотивы заключаются в защите положения компании от неприятных рыночных условий или «хищников».

Оборонительные мотивы слияний и приобретений могут включать как горизонтальную, так и вертикальную интеграцию. Эффект масштаба позволяет достичь синергизма посредством повышения эффективности использования ресурсов. Для достижения этого необходимо устранение дублирующих операций, должностей. Для успешной реализации имеющегося масштаба требуется решительность высшего руководства. Если две и более компании не могут полностью использовать свои ресурсы, то объединение может помочь устранить избыточные мощности и сделать совокупное производство более эффективным. Это также может помочь избежать разрушительной конкуренции со стороны других компаний, стремящихся увеличить использование своих производственных мощностей.

Поддержание цены и устранение конкуренции направлено на достижение господства на рынке. Законодательства многих государств, регулирующие слияние и приобретения, препятствуют такому поглощению. Законодательство должно сдерживать создание монополий, защищать потребителя и желательно с социальной точки зрения

Самый распространённый мотив слияний и приобретений – это обеспечение роста, это самый лёгкий путь роста. Чтобы быть оправданным, такое приобретение должно быть прибыльным и обеспечить создание синергии.

Если компания нуждается в хорошем управлении, но не может обеспечить его, она может пойти на приобретение хорошо управляемой компании для того, чтобы воспользоваться преимуществом её управления. Приобретение позволяет получить доступ к исследованиям и патентам, имеющимся у приобретаемой компании. Это может хорошо сработать, если одна компания может иметь товары и патенты, но быть ограниченной в финансовых и торговых ресурсах.

Основными оборонительными мотивами для вертикальной интеграции являются:

– обеспечение постоянных поставок;

– контроль поставок конкурентов;

– защита рынков сбыта;

– ограничение конкуренции и контроль цен.

Контроль поставок конкурентов может возникнуть как побочная выгода от поглощения. Законодательство может наложить ограничения и даже запрещение на поглощение.

Если рынки сбыта корпорации оказываются по какой-то причине под угрозой, поглощение может быть одним из способов их защиты. Это применяется, если руководство чувствует, что товары компании не получают достаточного внимания и поддержки рынков сбыта. При этом могут быть устранены товары конкурентов с поглощенных рынков, что нежелательно для потребителей. Примером могут служить пивоваренные компании, привязывающие рынки сбыта исключительно к своей продукции.

Ограничение конкуренции и контроль цен это желаемое, но трудно достижимое состояние для компаний, которые монополизируют рынок. Препятствием для этого служит антимонопольное законодательство.

Большинство мотивов приобретения и слияния относятся к компаниям, занимающим прочные позиции и намеривающимся поглотить другую компанию.

Анализ тенденций и факторов развития бизнеса позволяет сделать вывод о тенденции глобализации бизнеса, которая проявляется все сильнее. Речь идет о качественно новом этапе, ведущем к образованию единого глобального рынка. Одним из его убедительных символов – универсальная платежная карточка, которая позволяет производить многие расчёты. Глобализация охватывает все секторы экономической сферы – научные исследования, промышленность, сферу услуг, финансы. Ускорению глобализации способствует Интернет, а двигают вперёд быстро растущие транснациональные корпорации (ТНК). Международный бизнес сегодня формируется в соответствии со следующим принципом: компания должна быть представлена на основных рынках, опираясь на единство управления торговой, промышленной и финансовой деятельностью.

ТНК занимают лидирующее положение по финансовой мощи и степени влияния в мире, широкой разветвленности их торгово-промышленных операций. Экономика стала транснациональной, и в одиночку контролировать экономические процессы на своей территории государство уже не может. В настоящее время в России большое значение на развитие промышленности оказывают влияние финансово-промышленные группы (ФПГ). В России слияния и поглощения ещё не успели дать заметных результатов. Российская практика реструктуризации свидетельствует о том, что в результате перестройки сверхмощные, но абсолютно неповоротливые производства с избытком основных и вспомогательных мощностей, с устаревшими технологиями не готовы к новым решениям менеджмента.

Чаще всего заводы разукрупняются, иногда при низкой загрузке применяются аутсорсинг (сдача в наём). При этом отсекают все, что не имеет прямого отношения к производству (социальная сфера, ТЭЦ и т. д.). На следующем этапе завод делится на отдельные бизнесы с цепью уменьшения объектов управления. Такой процедуре подвергались Волгоградский трактовый завод, «Кировец» и т. д.

Одним из направлений стратегии слияния и приобретения является распространение сети супермаркетов. Охват сетью супермаркетов в 2004 г. составляет в США – 80%, Англии – 60%, Франция – 50%, в бывших странах СЭВ – 30%.

О росте сети супермаркетов в России свидетельствуют следующие данные. Крупнейшая сеть электробытовой техники «Эльдорадо» владеет 238 магазинами в России, на Украине и одним магазином в Польше. К концу 2005 года планируется довести сеть до 300 магазинов, причём только в Москве будет двадцать магазинов. В 2002 году сеть «пятерочка» насчитывает 100 магазинов, к концу 2003 году их будет 200 штук с оборотом 700 млн.$. Успех «пятерочки» объясняется тем, что её бизнес был хорошо задуман, чётко организован и последовательно реализуется. Концепция бизнеса отражена в названии. Это пять «базовых выгод»: низкие цены; удобное расположение; оптимальный ассортимент товаров; гарантии качества продукции; качественное и профессиональное обслуживание покупателей.

Рассмотрим другой пример - металлургическую отрасль.

Анализ в металлургической промышленности России свидетельствует о том, что в отрасли завершается процесс передела активов, имеется интенсивный процесс интеграции. В стадии формирования находится целый ряд промышленных групп.

Первая группа формируется вокруг «Северстали».

Вторая группа объединяет магнитогорский металлургический комбинат.

Третий гигант отечественной чёрной металлургии – Новолипецкий металлургический комбинат.

Помимо слияний и поглощений в металлургической промышленности идут процессы интеграции. В этой отрасли приемлемы следующие виды интеграции:

· вертикальный, отражающий объединение предприятий, связанных технологической кооперацией;

· горизонтальный, объединяющий производителей однотипной продукции;

· конгломерат, представляющий сочетание вертикальной и горизонтальной интеграции при превалирующей роли вертикальной интеграции.

Наиболее активно компании осуществляют вертикальную интеграцию с поставщиками сырья (интеграция вниз), в меньшей степени с потребителями металлопродукции (интеграция вверх). В качестве примера можно привести вхождение металлопроизводителей в отрасль в качестве операторов участков железнодорожных путей и портов («Северсталь»). Ей принадлежит коломенский Тепловозостроительный завод, пакет новочеркасского локомотивостроительного завода.

Для интеграции «вверх» российских производителей готового проката чёрных металлов остаются трубные компании и автомобильная промышленность. Основным поставщиком проката чёрных металлов для российского автопрома является «Северсталь» (50% отрасли). В 2002 г. «Северсталь» начала процесс реструктуризации. Для координации работы дивизионов создана компания «Северсталь-групп». Она не будет нести управляющих функций, а станет контролировать процессы в подразделениях. Каждый дивизион должен развиваться самостоятельно и нести финансовую ответственность.

В отличие от «Северстали» магнитогорский металлургический комбинат (ММК) осуществляет строительство вертикально-интегрированной компании, объединяющей все металлургические переделы в одной структуре (по образцу нефтяников). Это интеграция «вниз». ММК сформировал холдинг с участием Магнитогорского калибровочного завода и Магнитогорского метизно-металлургического завода. Формирование холдинга позволит обеспечить более глубокую переработку металла, расширить ассортимент выпускаемой продукции и снизить её себестоимость. ММК приобрёл пакет акций Владивостокского морского торгового порта, через который в год проходит 1,5млн. т. грузов ММК. У ММК есть определённый интерес к Белорецкому металлургическому комбинату (Башкортостан). Пока трудно спрогнозировать окончательный состав будущего холдинга, но очевидно, что в состав объединения войдут производственный комплекс комбината, сырьевой блок.

Уральская горно-металлургическая компания и «Евразхолдинг» ориентируются на горизонтальную интеграцию и покупку угольных компаний. Данный альянс контролирует до 40% активов отрасли и три крупных комбината – Нижнетагильский металлургический комбинат, Западносибирский комбинат, Кузнецкий металлургический комбинат.

Конкуренция на рынке труб большого диаметра способствовало созданию нового предприятия по производству одношовных прямошовных труб диаметром 1420 мм.

Основу проекта составляет мощности ижорского трубного завода (Северсталь») и Нижнетагильского металлургического комбината, относящегося к «Евразхолдингу».

Основная задача проекта: потеснить на рынке данных труб Волжский трубный завод (трубная металлургическая компания) и иностранцев – Харцызский трубный завод (Украина), металлургов Японии и Германии. Выход новой трубы намечен партнёрами на середину 2005 г. Амбициозные планы обусловлены значительными темпами прироста объёмов производства российского газа и возможностью более эффективно управлять издержками.

Пока ни одна стратегия интеграции активов в отрасли не дискредитировала себя, поэтому центры силы российской металлургии будут придерживаться избранных стратегий. Оптимизировать свою деятельность их заставляет ухудшение внешнеэкономической конъюнктуры, снижениеприбылей, необходимость тесного взаимодействия с потребителями на российском рынке. Привлекательным объектом для поглощения металлургическими альянсами будет являться Волжский автомобильный завод. Этому будут противостоять руководители Волжского завода. Основой черной металлургии являются железные, марганцевые и хромовые руды, а также сырье для получения флюсов, формовочных и огнеупорных материалов, без которых не может обойтись металлургическая промышленность.

Доказанные мировые запасы железных руд составляют 213 млрд. т, в том числе в России - 56.8 млрд. т. Предварительно разведанные запасы (категория С2) оценениваются в 170 млрд. т, из них в России - более 40 млрд. т. Обеспеченность достигнутого уровня потребления разведанными запасами составляет более 100 лет. Около 70% разведанных запасов железных руд сосредоточены в 7 странах: Россия - 26,6%, Украина -10%, США - 8%, Австралия - 8%, Канада - 6%, Бразилия - 5,5%, Китай - 4.5%.

Начиная с 1998 г. в РФ наблюдается некоторый подъем добычи железной руды. В 2000 г. продолжился рост производства в черной металлургии. Наиболее значительно (на 14,7%) выросло производство стали, в особенности электростали (+26,2%). Производство листового проката увеличилось на 19%. Значительными темпами увеличилось производство продукции переработки черных металлов: производство проката из нержавеющей стали, проволоки, труб.

В соответствии с разработанными Министерством экономического развития и торговли сценариями общехозяйственного развития, оценка конъюнктуры внутреннего рынка показывает, что уже в 2003 - 2010 годах можно прогнозировать увеличение объемов потребления металлопродукции до 23 - 25 млн. в год при одновременном изменении структуры спроса в сторону повышения доли продукции высоких переделов.

В 2004 году в черной металлургии объем производства превысил уровень 2003 года на 5.0%. Рост обусловлен в основном увеличением производства готового проката на 6.2%, электроферросплавов – на 11.3%, кокса – на 2%, огнеупоров – на 1%, метизов – 7.8 %. Вместе с тем снизилось производство труб на 2.4%.

На протяжении 2004 года в черной металлургии наблюдался стабильный рост производства, и по итогам года металлургическими предприятиями России было произведено 53.8 млн. тонн готового проката черных металлов, или 106.2% по сравнению с 2003 годом. Прирост производства готового проката черных металлов в целом по году составил порядка 3 млн. тонн, основная часть которого была направлена на экспорт. В целом доля экспорта по году составила около 50 процентов от выпуска продукции.

В 2004 году рост объемов производства конкурентных видов продукции – листа и жести с покрытиями превысил уровень 2003 года на 8.2%, ленты стальной холоднокатаной на 18.6 процента.

На динамику развития отрасли существенное влияние оказало следующее.

В начале 2004 года произошел резкий рост мировых (активный рост потребления металлопродукции странами Юго-Восточной Азии, и, прежде всего, Китаем), а вслед за ними и внутренних цен на металл. За январь-май 2004 года цены на основные виды готового проката выросли в 1.4-1.7 раза, налом - в 1.8-2.0 раза.

Вслед за этим произошел рост на потребляемую в металлургической промышленности экспортоориентированную продукцию. При этом цены российского рынка на железорудное сырье за 2004 г. выросли в 1.5-2.8 раза, уголь – в 1.4 раза, ферросплавы – 1.4-2.5 раза. Рост мировых цен стимулировал активизацию экспортных поставок как металлов, так и указанных видов продукции.

Начавшееся в середине года снижение мировых цен остановило рост цен на металлопродукцию в России.

По оценке Минэкономразвития, рост производительности труда в отрасли за 2004 год составил 6.3%, что на 1.3 п.п. превышает рост производства. Вместе с тем рост реальной среднемесячной заработной платы (скорректированной на индекс потребительских цен) работников отрасли в 2004 году выше темпа роста производительности труда.

В 2004 году сальдированная прибыль отрасли увеличилась в 2.6 раза по сравнению с 2003 годом. Рентабельность проданных товаров, продукции, работ, услуг за 2004 год составила 35.5%. Это выше уровня рентабельности, достигнутого в соответствующем периоде 2003 года (23.0 процента).

Доля убыточных крупных и средних предприятий несколько снизилась с 39.9% в январе-ноябре 2003 года до 30.6% в январе-ноябре 2004 года. На 1 декабря 2004 года в отрасли не наблюдается превышения кредиторской задолженности над дебиторской.

В структуре затрат черной металлургии увеличилась доля материальных затрат (с 78% в январе-сентябре 2003 г. до 81.3% в январе-сентябре 2004г.) в основном за счет доли затрат сырья, материалов, покупных полуфабрикатов, комплектующих изделий (с 57.2% до 62.9%) . Снизилась доля амортизации (с 2.5% до 1.9%), единого социального налога (с 3.3% до 2.6%), затрат на оплату труда (с 10.5% до 8.4%).

Доля инвестиций в основной капитал черной металлургии возросла с 1.9% в январе-сентябре 2003 года до 3.6% в январе-сентябре 2004 года. Темп роста инвестиций в основной капитал к прошлому году достиг 203.7%.

В январе-сентябре 2004 года сократился объем прямых иностранных инвестиций в отрасль и составил 47 млн. долл. (0.8% к общему объему) против 72 млн. долл. (1.5% к общему объему) в январе-сентябре 2003 года.

Таким образом, можно сделать вывод о положительной динамике процессов взаимодействия предприятий в отрасли.

Задача 1

Определить коэффициенты и оценку уровня качества новой продукции по сравнению с товаром конкурентом, написать соот­ветствующие выводы.

Таблица 1

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Параметры качества | Эталонная | Фактическая | Коэффициент качества | Относительное отклонение |
| Срок службы | 350 | 380 | 1,086 | 0,086 |
| Коэффициент полезного действия | 25 | 37 | 1,480 | 0,480 |

Сводный коэффициент качества

Кс = 1, 086\*1, 480 = 1,607, что соответствует снижению качества на 60,7 %.

Средняя арифметическая из суммы относительных отклонений в долях единицы:

В среднем по каждому параметру фактическое качество выше эталонного по каждому из параметров на 28,3 %.

Взвешенная интегральная оценка уровня качества Кинт с учетом коэффициентов весомости (для срока службы - 0,75 и для КПД -0,25)

Кинт = (+0, 086) \* 0, 75 + (+0, 480) \*0, 25 =0,185, то есть с учетом предпочтений потребителя сводная оценка качества оказывается лучшей по сравнению с эталоном на 18,5 %, Оценка по методу средней геометрической, Кг

Кг = (+0, 086) 0, 75 \*0, 4800, 25 =0,132.

Это означает, что фактическое качество продукции лучше эталонного на 13,2 %.

Определить прибыль и рентабельность продукции, прибыль предприятия и окупаемость капитальных вложений по вариантам. Тарифная ставка: 4 разряда - 2,5 руб., 5 разряда 3,1 руб. Цена продукции на рынке - 15345 рублей (уточняется преподавателем). Определить порог рентабельности аналитическим и графическим методами, распределив затраты на переменные и постоянные. Написать выводы и предложения.

**9. Способы ведения конкурентной борьбы.**

Как было уже отмечено выше, конкуренция означает борьбу между товаропроизводителями за наиболее выгодные условия производства и сбыта продукции. Конкуренция выполняет роль регулятора темпов и объемов производства, побуждая при этом производителя внедрять научно – технические достижения, повышать производительность труда, совершенствовать технологию, организацию труда и т.д.

Конкуренция является определяющим фактором упорядочения цен, стимулом инновационных процессов (внедрение в производство нововведений: новых идей, изобретений). Она способствует вытеснению из производства неэффективных предприятий, рациональному использованию ресурсов, предотвращает диктат производителей (монополистов) по отношению к потребителю.

Конкуренцию можно условно разделить на добросовестную конкуренцию и недобросовестную конкуренцию.

**10. Современный экономический шпионаж.**

Часто термины "промышленный" и "экономический" шпионаж используют как синонимы. Но между ними существует определенная разница, т.к. в принципе промышленный шпионаж является частью экономического. Экономический шпионаж сверх промышленного охватывает и такие сферы, как показатели ВВП - это:

1) рыночная стоимость всей произведенной в обществе конечной продукции и услуг за год;

2) сумма доходов предприятий, организаций и населения в материальном и нематериальном производстве и амортизационных отчислений, его распределение по отраслям экономики, процентные ставки, запасы природных ресурсов, возможные изменения в технической политике, проекты создания крупных государственных объектов - заводов, полигонов, магистралей и т.д.

Ответ на вопрос, почему экономический шпионаж интересуется вышеперечисленными показателями государства, заключается в том, что многие страны дают обобщенные данные, из которых трудно установить формирование доходов и расходов той или иной отрасли или всего государства. Особенно это относится к таким сферам, как финансирование различного рода научно-исследовательских работ в области ядерной физики и электронике, космической промышленности и др. То же относится и к содержанию различного рода спецслужб.

В принципе, в наше время, любое правительство хорошо развитой страны располагает крупными денежными средствами, не контролируемыми парламентом. Эти суммы могут быть скрыты в различных статьях государственных расходов или не учтены в публикуемом государственном бюджете. Таким путем скрытого финансирования была создана, например, атомная бомба в США. Ее создание стоило правительству 2 млрд. долларов.

Основными объектами внимания промышленного шпионажа являются патенты, чертежи, секреты производства, технологии, структура издержек; экономический шпионаж кроме промышленных секретов охватывает, и макроэкономические показатели и включает в себя разведку природных ресурсов, выявление промышленных запасов; в связи с развитием маркетинга большую ценность приобретает сбор информации о вкусах и доходах различных социальных групп общества.

С развитием промышленного шпионажа промышленные монополии тщательно охраняют содержание патентов, результаты научно – технических исследований, проекты и эскизы любой своей продукции. В организационную структуру ТНК входят технические центры, основной задачей которых является разработка новых товаров, повышение качества уже существующей продукции, разработка новых технологий и т.д.

В целях повышения прибыли ТНК стремятся к установлению истинной ценности собственной продукции. Для этого производится детальный анализ продукции конкурентов с целью установления сравнительного качества своей продукции.

Все промышленные монополии имеют засекреченные лаборатории, где по всем параметрам сравнивают уровни технически решений, качество, производительность и надежность своей продукции с аналогичной продукцией конкурентов. В этих лабораториях разбирают каждый узел и агрегат собственных машин и аналогичной продукции конкурентов, чтобы объективно сравнить их и выявить действительную ценность той или иной продукции. Учитываются все недостатки или преимущества своих и чужих товаров. Все лучшее у конкурентов перенимают и приспосабливают для своих машин, механизмов и конструкций, если при этом можно обойти патентное законодательство или если это выгодно фирме.

Недостатки своей продукции тщательно изучаются. Затем ищутся пути их устранения, если это оказывается выгодно. Но никогда информация о слабых сторонах своей продукции не выходит за пределы таких лабораторий и конечно никогда не доходит до обычных потребителей. Само существование таких лабораторий также не афишируется.

Существуют различные способы получения конфиденциальной информации о деятельности конкурентов, как законных, так и незаконных. Законными средствами считаются сбор и анализ информации из официально публикуемых источников, докладов, отчетов, изучений продукции конкурентов и т.д.

Основными законными способами сбора информации о конкурентах являются: публикации конкурентов и отчеты о деятельности фирм; сведения, данные публично бывшими служащими конкурентов; ежегодные финансовые отчеты; обзоры рынков и доклады инженеров-консультантов; выпускаемые конкурентами издания; анализ изделий конкурентов; отчеты зарубежных филиалов и др.

Так как каждая ТНК знает о возможных действиях или исследованиях против нее со стороны конкурентов, то в официальных публикациях и отчетах каждая ТНК старается дать минимальную информацию о своей деятельности и финансовом положении, о научно-исследовательских работах. В основном, любая крупная компания составляет несколько вариантов отчета.

Отчет, отражающий истинное состояние дел, в считанных экземплярах представляется высшим руководителям ТНК, которые определяют политику и стратегию корпорации.

Другой вариант отчета, из которого исключена наиболее важная и личная информация, структура производственных издержек, предоставляется руководителям корпорации среднего уровня, некоторым управляющим зарубежными филиалами, некоторым лицам из среды основных акционеров.

Возможен и третий - популярный вариант отчета, в котором отсутствует практически всякий смысл, но зато присутствуют отличные иллюстрации, отчет прекрасно издан и т.д., такой отчет предназначен для акционеров и широкой общественности.

Но конкурирующие фирмы, зная о возможных способах сокрытия информации, осуществляют сбор конфиденциальной информации следующими способами:

- различного рода вопросы, задаваемые специалистам конкурента;

- приглашение на работу специалистов конкурента;

- ложные предложения работы специалистам из фирм-конкурентов без намерения брать их на работу.

Также могут быть реализованы следующие способы:

- тайное наблюдение за интересующим специалистом, отделом, лаборатории;

- использование профессиональных шпионов для получения информации;

- подкуп сотрудников из основных отделов конкурента;

- внедрение "нужных" лиц в структуру фирмы – конкурента;

- подслушивание разговоров и т.д.;

- похищение чертежей, образцов, документов;

- шантаж и другие способы давления;

- получение информации от источников в государственных структурах;

- сбор информации через зарубежные филиалы и через общих поставщиков.

Еще одним из наиболее эффективных способов экономического шпионажа является внедрение "своего человека" в государственные органы, призванные регулировать деятельность промышленных монополий, что позволяет получать необходимую информацию о конкурентах, контролировать действия связанные с антимонопольной политикой и т.п.

Подводя итог вышесказанному можно сделать вывод, что основной идеей промышленного шпионажа для ТНК является сохранение своих секретов и получение информации о секретах конкурента.

**11. Страновая конкурентоспособность.**

Синтетическим показателем, который определяет конкурентоспособность товара, товаропроизводителя, отраслевую конкурентоспособность и характеризует положение страна на мировом рынке, является показатель страновой конкурентоспособности, которую в самом общем виде можно определить как способность страны, в условиях свободной, добросовестной конкуренции, производить товары и услуг, удовлетворяющие требованиям мирового рынка, реализация которых увеличивает благосостояние страны и отдельных ее граждан.

Для определения рейтинга конкурентоспособности в мировых табелях о рангах используются многофакторные векторные модели, в которых учитывается 381 показатель. Они сгруппированы в 8 агрегированных факторов: внутренний экономический потенциал, внешнеэкономические связи, государственное регулирование, кредитно – финансовая система, инфраструктура, система управления, научно – технический потенциал, трудовые ресурсы. В разработанной методике объективные статистические показатели по каждой стране дополняются субъективными факторами – экспериментальными оценками аналитиков, опросом мнений руководителей крупных корпораций и ведущих экономических экспертов по различным странам.

Создать конкурентоспособную продукцию или повысить конкурентоспособность отдельной фирмы – задачи не только весьма трудные, но и долгосрочные. Однако они вполне решаемы в условиях рыночной экономики. Рассчитывать на прорыв на мировые рынки готовых наукоемких изделий Россия может лишь резко сократив издержки производства, повысив при этом производительность, интенсивность труда и эффективность материального производства. Возрождение экономической мощи страны невозможно без интеграции в мировую экономику, однако этот процесс не должен ограничиваться отраслями топливно - энергитического комплекса, первичной переработки минерального и сельскохозяйственного сырья.

Одним из приоритетов государственной экономической политики России должно стать сохранение и развитие научно-технического потенциала страны. Основой для этого процесса служит пока еще сохраняющийся высокий интеллектуальный потенциал российской нации. Россия остается мировым лидером в разработке ряда фундаментальных проблем в области физики, математики, информатики, химии, физиологии, медицины, а также прикладных разработок в области лазерной, криогенной техники, отдельных образцов военной техники и технологий, средств связи и телекоммуникаций, разработки программных продуктов для ЭВМ и др.

Добиться повышения страновой конкурентоспособности России невозможно без кардинального изменения всей экономической системы страны и системы управления как на уровне отдельного предприятия, так и на уровне отрасли, региона, страны. Для этого необходима политическая воля к возрождению страны и последовательная, долгосрочная политика поведения реальных преобразований в экономической и социальных областях.

**12. Сотрудничество как средство повышения конкурентоспособности.**

Сотрудничество и конкуренция, образуя противоречивое единство, пронизывают всю деятельность национальных и транснациональных хозяйствующих субъектов, они вызваны к жизни непрерывным прогрессом в науке, технике, технологиях, организации и управлении как в национальных, так и в международных масштабах, процессами интернационализации, транснационализации, региональной интеграции, глобализации.

Страны с развитым рыночном хозяйством, индустрией и наукой и их хозяйствующие субъекты, а также транснациональные компании (ТНК) накопили богатый и разнообразный опыт международного кооперационного взаимодействия и конкурентной борьбы, соединения конкуренции с сотрудничеством, кооперацией.

Россия ныне значительно отстает от многих стран мира по масштабам и формам кооперационных связей. Одной из главных причин этого является свершившийся за последние годы разрыв хозяйственно – кооперационных связей внутри страны, а также с хозяйствующими субъектами ближнего и дальнего зарубежья.

Переход России к рыночной экономике требует выработки новых подходов к сотрудничеству как национальному (отраслевому, межотраслевому, международному, внутрикорпоративному), так и международному, с тем чтобы использовать его резервы и преимущества.

Вступая в сотрудничество, хозяйствующие субъекты одной или нескольких стран преследуют определенные или общие цели, не забывая и свои частные, достижение которых в одиночку им не под силу, при этом инициаторы кооперации среди действующих конкурентов выбирают относительно равных себе партнеров по конкурентному потенциалу, особенно тех опыт и знания которых отсутствуют у фирмы- инициатора кооперационного проекта. Более сильные конкурентные позиции имеют обычно крупные компании, особенно транснациональные. Последние быстрее реагируют на новейшие достижения научно – технического прогресса, активнее опираются на мощь патронирующих их государств.

В определенных условиях конкуренты, оперирующие в широких нишах рынка, объединяются, руководствуясь своими стратегическими интересами под давлением серьезных затруднений в их деятельности. Вместе с тем при коренном улучшении положения того или иного участника договора, укреплении его научно-производственного и рыночного потенциала, достигнутого в процессе кооперации, он может расширить свое независимое функционирование нередко снова становясь конкурентом бывшему партнеру.

Договорная кооперация не гармонизирует раз и навсегда отношения фирм, взаимодействующих в ее рамках. Скорее она выражает компромисс различающихся подспудных целей и стратегий каждого желающего объединиться, взаимовыгодный на определенном этапе и потому их объединяющий.

В сфере высоких технологий в настоящее время возобладала комбинированная модель МПК, многократно указавшая свои преимущества. Ее особенность состоит в заранее обусловленном двухэтапном сотрудничестве. На первом этапе конкуренты становятся равноправными и равнозаинтересованными кооперантами. Это этап производственно – технологического освоения совместно полученных данных по проекту МПК. На втором этапе (производство продукции, ее сбыт и послепродажный сервис) каждый из кооперантов ведет самостоятельный бизнес союзники вновь становятся конкурентам.

Повышение конкурентоспособности продукции российских предприятий, увеличение масштабов ее реализации на рынках, особенно внешних, невозможно без активизации межфирменных связей, в том числе с зарубежными партнерами.

Любые формы устойчивого взаимодействия партнеров в сфере внешнеэкономических отношений сводятся, в конечном счете, к разделению и кооперации труда (производства), их взаимодействию, опосредуемому экспортно – импортным обменом товарами и услугами.

Предприятия обрабатывающих отраслей промышленности, особенно машиностроения, не могут функционировать без широких горизонтальных и вертикальных кооперационных связей с партнерами своей и зарубежных стран. Это предопределено характером продукции названных отраслей и применяемых в них технологий.

Ныне международные межфирменные кооперационные связи охватывают весь инновационно – воспроизводственный цикл: НИОКР – инжиниринг и строительство – производство и сбыт (в том числе экспорт) продукции, ее послепродажный сервис. Кооперация производства в сфере высоких технологий трансформировалась ныне в научно – производственную. Она стала определять весь облик современного мирохозяйственного развития в отраслях перерабатывающей промышленности, особенно машиностроении, электроники, металлургии, химической промышленности, а также конкурентоспособность продукции отраслей. Даже крупная, лидирующая в своей нише национальная кооперация ныне не может обойтись без кооперационных связей с фирмами разных стран мира.

Эффективное и конкурентоспособное участие России, ее хозяйствующих субъектов в мирохозяйственных процессах разделения труда и кооперации производства, его интернационализации и транснационализации возможно лишь при обеспечении не только и не столько частных, сколько принципиальных организационно – экономических мер общегосударственного характера.

При разработке новой промполитики России следовало бы предусмотреть создание в России в короткий срок развитой законодательно-нормативной, правовой базы в основном прямого действия, обеспечивающей возможности и заинтересованность в активном включении российских хозяйствующих субъектов в процесс международного промышленного сотрудничества, прежде всего в научно-производственную кооперацию, и извлечение на этой основе крупномасштабных выгод. Одновременно понадобится определить меры «подтягивания» инфраструктуры российского рынка до уровня, отвечающего базовым потребностям международного бизнеса по обучению персонала органов государственной исполнительной власти, руководящего и оперативного персонала предприятий навыкам ведения хозяйства в динамично изменяющихся условиях на российском и внешних рынках.

Коренного сдвига в повышении конкурентоспособности российских предприятий и их продукции можно добиться лишь при последовательном изменении структуры внешнеэкономических связей России на основе наращивания производства и экспорта высокотехнологичной, наукоемкой и конкурентоспособной продукции, изготовляемой, преимущественно, по российским «прорывным» технологиям, с опорой, главным образом, на отечественный интеллектуально – кадровый и природно – ресурсный потенциал, модернизируемые производственные мощности, импортозамещение экономически неоправданно ввозимых в Россию товаров.

Повышение конкурентоспособности продукции российских предприятий, увеличение масштабов ее реализации на рынках, особенно внешних, невозможно без активизации межфирменных связей, в том числе с зарубежными партнерами.

Любые формы устойчивого взаимодействия партнеров в сфере внешнеэкономических отношений сводятся, в конечном счете, к разделению и кооперации труда (производства), их взаимодействию, опосредуемому экспортно-импортным обменом товарами и услугами.

**13. Заключение.**

Говоря о негативных методах ведения конкурентной борьбы необходимо отметить, что все-таки пока есть конкуренция, будет существовать и промышленный шпионаж, т.е. эти два явления связаны между собой, нельзя, конечно, отрицать эффективность промышленного шпионажа, например он оказывает значительное влияние на развитие военно – промышленного комплекса. И все же, несмотря на эффективность промышленного шпионажа, он не может заменить развития ни в отраслевых, государственных и глобальных масштабах, не может заменить научно-исследовательские работы, открытия, т.к. если все время пользоваться чужим, похищенным, то при этом теряется некоторый собственный потенциал развития, что в итоге ведет к регрессу.

В целом же, конкуренция несет меньше негативных моментов, чем положительных; конкуренция – значительно меньшее зло, чем монополия, злоупотребляющая своим положением в экономике.

Значение конкуренции для самых глубоких основ функционирования рыночной экономики огромно. Конкуренция стала неотъемлемой частью рыночной среды и является необходимым условием развития предпринимательской деятельности. С переходом России на рыночные методы хозяйствования роль конкуренции в экономической жизни общества значительно возросла. При этом поддержание конкурентной среды в РФ, как и во всех развитых странах, стало важной задачей государственного регулирования экономики. Всё это способствовало выделению конкуренции в важный фактор маркетинговой среды фирмы, потребность в исследовании и анализе которого объясняется его существенным влиянием на хозяйственную деятельность любой компании, функционирующей на рынке.

Конкуренция является необходимым и определяющим условием нормального функционирования рыночной экономики. Но как любое явление имеет свои плюсы и минусы. К положительным чертам можно отнести: гибкое приспособление к спросу, высокое качество продукции, высокую производительность труда, минимум издержек, реализацию принципом оплаты по количеству и качеству труда, возможность регулировки со стороны государства. К негативным последствиям - "победа" одних и "поражение" других, различие в условиях деятельности, что ведет к нечестным приемам, чрезмерная эксплуатация природных ресурсов, экологические нарушения и др.

На несовершенно конкурентных рынках в противоположность совершенно конкурентным продавцы могут повышать цену на свои продукты, ограничивая свой выпуск. Монополия представляет собой крайний случай несовершенной конкуренции, где имеется один единственный продавец и отсутствует возможность для вхождения других.

Общество, признавая, что монополия нарушает процесс ценообразования, относясь враждебно к монопольной прибыли или же по другим причинам, может объявить монополию *«общественно полезным предприятием»* и установить контроль над ее ценами. Другими важными типами несовершенно конкурентных рынков являются монополистическая конкуренция (множество продавцов, легкость вхождения и дифференциация продукции) и олигополия (мало продавцов, возможна дифференциация продукции и существуют барьеры для вхождения). При несовершенно конкуренции фирма обладает известным контролем.

Конкурентоспособность российской экономики находится на очень низком уровне, нашли причины сложившейся ситуации и возможные варианты решения этой проблемы.

Конкуренция и сотрудничество как составляющие рыночного механизма содействуют динамическому развитию производства и приводят к благосостоянию общества.

Нельзя не отметить тот факт, что конкуренция и сотрудничество дополняя друг друга, создают единый рыночный механизм, способствующий экономическому росту, что в конечном итоге приводит к благосостоянию общества.

Обобщая вышеизложенное, можно сделать выводы о важности таких механизмов регулирования рынка, как конкуренция и сотрудничество.

Список литературы

1. Гасанов Р.М Промышленный шпионаж на службе монополий.

 М.: Международные отношения. 1986

2. Зайдель. Х , Теммен.Р Основы учения об экономике. М.: Дело ЛТД. 1994

3. Львов. Ю.А Основы экономики и организации бизнеса. С-П. Формика. 1992

4. Маконнелл. К., Брю. С. Экономикс : принципы, проблемы и политика.

 М.: Республика. 1992. Т. 1

5. Портер. М Международная конкуренция. М.:1994

6. Робинсон. Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. М. 1986

7. Рузавин. Г.И. Основы рыночной экономики. М.: ЮНИТИ. 1996.

8. Мкконнелл Кэмпбелл Р., Брю Стенли Л. “Экономикс”, М., Республика, 1993г.

9. Зубко Н.М., “Экономическая теория”, 2-е изд., Минск, НТЦ “АПИ”,1999г.