**Инфраструктура рынка**

**Определение понятия**

Как и всякая объективно существующая система, рынок обладает собственной инфраструктурой. Термин "Инфраструктура" был впервые использован еще в начале нынешнего столетия в экономическом анализе для обозначения объектов и сооружений, обеспечивающих нормальную деятельность вооруженных сил. В 40-е годы на Западе под инфраструктурой стали понимать совокупность отраслей, способствующих нормальному функционированию производства материальных благ и услуг. В экономической литературе бывшего СССР изучение проблем инфраструктуры началось лишь в 70-е годы. Применительно к рынку (рыночной экономике) инфраструктура представляет собой совокупность организационно-правовых и экономических отношений, связывающую эти отношения при всем их многообразии в одно целое.

**Кредитная система государства**

Необходимость кредитных отношений в рыночной экономике обще известны. С одной стороны, у отдельных фирм, частных лиц и прочих участников рыночных отношений возникает временно свободные денежные средства: излишки денежных средств в виде амортизационных отчислений, временно свободные средства в связи с несовпадением времени реализации товаров и услуг и времени приобретения новых партий сырья, материалов и т.п., а также в связи с сезонным производством; средства, накопленные, но не использованные для расширения производства, выплаты заработной платы, денежные доходы и сбережения населения. С другой стороны, у участников рыночных отношений возникает потребность в дополнительных средствах, сверх тех, которые они имеют на данный момент.

Возникает противоречие, вполне разрешимое с помощью особой инфраструктуры рыночного хозяйства – кредитной системы.

Кредитная система государства. Кредитная система – это совокупность кредитно-финансовых учреждений, создающих, аккумулирующих и предоставляющих денежные средства на условиях срочности, платности и возвратности.

Кредитная система государства складывается из банковской системы и совокупности так называемых небанковских банков, то есть не банковских кредитно-финансовых институтов, способных аккумулировать временные свободные средства и размещать их с помощью кредита. В мировой практике небанковские кредитно-финансовые институты представлены инвестиционными, финансовыми и страховыми компаниями, пенсионными фондами, сберегательными кассами, ломбардами и с кредитной кооперацией. Эти учреждения, формально не являясь банками, выполняют многие банковские операции и конкурируют с банками. Однако, несмотря на постепенное стирание различий между банками и небанковскими кредитно-финансовыми институтами, ядром кредитной инфраструктуры остается банковская система.

Вся совокупность банков в национальной экономике образуют банковскую систему страны. В настоящее время практически во всех странах с развитой рыночной экономикой банковская система имеет два уровня.

Первый уровень банковской системы образует центральный банк (или совокупность банковских учреждений, выполняющих функции центрального банка, например федеральная резервная система США). За ним законодательно закрепляются монополии на эмиссию национальных денежных знаков и ряд особых функций в области денежно-кредитной политики. Второй уровень в двухуровневой банковской системы занимают коммерческие банки (частные и государственные).

Основные налоги. Практика налогообложения в большинстве стран с развитой рыночной экономикой показывает, что существуют следующие основные налоги: подоходный, НДС и взносы на социальное страхование.

Остановимся подробнее на анализе основных видов налогов.

Подоходные налоги. Практика подоходного налогообложения различает: валовой доход, вычеты и облагаемый доход. Валовой доход-это сумма доходов, полученных из различных источников. Законодательно, практически во всех странах, из валового дохода разрешается вычесть производственные, транспортные, командировочные и рекламные расходы. Кроме того, к вычетам относятся различные налоговые льготы: необлагаемый минимум, суммы пожертвований, льготы, например, для инвалидов, пенсионеров и т. п. Таким образом: облагаемый доход валовой доход - вычеты.

При подоходном налогообложении чрезвычайно важно рассчитать и установить оптимальную ставку налога. Если ставки завышены, то подрываются стимулы к нововведениям, снижается трудовая активность, часть предпринимателей уходит в «теневую» экономику.

Американские эксперты во главе с профессором А.Лаффером попытались теоретически доказать, что при ставке подоходного налога выше 50 % резко снижается деловая активность фирм и населения в целом. Обоснованием этому служит так называемый эффект Лаффера.

Если ставка подоходного налога будет увеличиваться по сравнению с rA, то произойдет не увеличение, а уменьшение суммы налоговых поступлений в бюджет, т.е. Rв<Ra, поскольку при б6льших ставках налога уменьшатся стимулы к трудовой и предпринимательской деятельности. В чем же суть «эффекта Лаффера»? Если экономика находится положении справа от точки А' (в точке B), то уменьшение уровня 11 налогообложения до оптимального (га) в краткосрочный период ( приведет к временному сокращению налоговых поступлений в бюджет, а в долгосрочном периоде - к их увеличению, поскольку возрастут стимулы к трудовой и предпринимательской деятельности, произойдет переход из «теневой» в легальную экономику. Однако на практике идеи Лаффера использовать трудно, так как сложно определить, на левой или на правой стороне кривой находится экономика страны в данный момент. Так, из-за ошибки в этом определении «эффект Лаффера» не «сработал» в период президентства Рейгана: хотя снижение налогов и привело к росту деловой активности в стране, но одновременно оно затруднило реализацию ) социальных программ.

Конечно, трудно рассчитывать, что на основе только теории можно построить идеальную шкалу налогообложения. Теория должна быть основательно откорректирована на практике. Немаловажное значение в оценке ее справедливости имеют национальные, культурные и психологические факторы. Американцы, например, считают, ( что при такой ставке налога, как в Швеции (75 %), в США никто бы не стал работать в легальной экономике. Вообще же считается, что высшая ставка подоходного налогообложения должна находиться в пределах 50-70 %.

В подоходном налогообложении различают подоходный налог с физических лиц и подоходный налог с юридических лиц.

Подоходный налог с физических лиц относится к прямым налогам с прогрессивной ставкой налогообложения. Прогрессия в личном, подоходном налогообложении позволяет сглаживать неравенство в доходах.

Практика личного подоходного налогообложения. Теперь кратко остановимся на действующих системах личного подоходного налогообложения в США и России.

Система личного подоходного налогообложения в США действует в соответствии с законом о налоговой реформе 1986 г. В нем предусмотрены две налоговые ставки: 15 и 28% (вместо действовавших ранее 14 ставок). Ставка в 15% применяется ко веем налогоплательщикам, имеющим доход ниже 29750 долл. в год. При доходе выше этой суммы ставка-28%. Личный подоходный налог индексируется в соответствии с темпами инфляции. По отношению к ее уровню корректируются не только размеры стандартных скидок и льгот (например, величина необлагаемого минимума в 1989 г. равнялась 2000 долл., в 1990 г. - 2050 долл.), но и налоговые группы (с целью предотвращения перехода налогоплательщиков в группу с более высоким уровнем налогообложения только из-за роста цен).

Действующая в России система личного подоходного налогообложения базируется на следующих основных положениях:

Источник получения доходов может быть любой, если он базируется на законодательстве России;

Налогообложение доходов граждан от предпринимательской деятельности осуществляется по той же шкале, что и налогообложение других доходов физических лиц. Отличается лишь, порядок исчисления: в данном случае под облагаемым доходом понимается разность между доходом в денежном и натуральном измерении и документально подтвержденными расходами, связанными с получением доходов, а также различаются сроки уплаты налога;

Предусматривается ряд налоговых льгот (в облагаемый доход не включаются пособия по социальному страхованию н социальному обеспечению, алименты, пенсии и льготы, оговоренные в законе) и индексация необлагаемого минимума;

Личный подоходный налог взимается по прогрессивной шкале.

**Подоходный налог с юридических лиц**

Он также является прямым прогрессивным на- логом в большинстве стран. В США подоходное налогообложение юридических лиц регулируется законом о налоговой реформе 1986 г. В соответствии с этим законом была снижена максимальная ставка подоходного налога и уменьшена его прогрессия. Максимальная ставка была снижена в 1987 г. с 46 до 40%, а в 1988 г. - до 34%. Уменьшение ставок подоходного налога с юридических лиц при одновременном сохранении основных льгот характерно не только для США, но и для всех крупнейших стран, где в 80-х гг. произошли налоговые реформы.

В России налогообложение прибыли предприятий, организаций, фирм осуществляется на основе закона с 1 января 1991 г. За два последующих года произошло снижение ставок налога - с 45 до 32 % для предприятий и фирм, занимающихся производственной Деятельностью, и с 55 до 45 % для фирм, занимающихся посреднической деятельностью, брокерских контор н т. п. Снижение ставок произошло на фоне сохранения и, увеличения различных льгот, которыми пользовались юридические лица при уплате налога на прибыль (например, предприятия получили право уменьшать налога- облагаемую прибыль на сумму прибыли, направляемой на финансирование капитальных вложений, производственного и непроизводственного назначения, т. е. на развитие собственной базы, на содержание объектов здравоохранения, взносов на благотворительные цели, в экономические фонды и т.д.).

Но в России налогообложение прибыли юридических лиц имеет свои особенности, связанные со спецификой современного российского предпринимательства.

Во-первых, ставка налога меняется не в зависимости от суммы прибыли, а в зависимости от сферы его деятельности.

Во-вторых, объект налогообложения не зависит от формы собственности юридического лица и модели его хозяйствования.

В-третьих, существует особенность расчета объекта налогообложения. Для исчисления облагаемой налогом прибыли валовая прибыль увеличивается по сравнению с нормируемой величиной на сумму превышения расходов на оплату труда, включаемых в себестоимость. Норматив величины расходов на оплату труда определяется исходя из фактической среднемесячной оплаты туда работников, но не более четырехкратного размера минимальной заработной платы в РФ, устанавливаемой законом, т.е. четырехкратный размер минимальной заработной платы относится на себестоимость продукции, а превышение идет на увеличение налогооблагаемой прибыли. В 1993 г. был ужесточен порядок налогообложения этих сумм: если фактические расходы на оплату труда не превышают удвоенную нормируемую величину, то превышение облагается по основным ставкам налога на прибыль (32 и 45 %), если есть превышение удвоенной нормируемой величины - то по ставке 50 %.

В-четвертых, есть особенность и в порядке взноса налога на прибыль в бюджет. С 1 января 1993 г. в целях упорядочения налоговых поступлений в бюджет (по данным налоговой инспекции, до 40 % сумм, подлежащих уплате, не поступает в государственную казну), а также уменьшения бюджетного дефицита введены аванс\* вью взносы налога на прибыль юридических лиц, т. е. рассчитанные из прибыли, которую только предполагается получить. Разница между суммой налога, подлежащей внесению в бюджет по фактически полученной прибыли, и авансовыми взносами налога за истекший квартал подлежит уточнению, исходя из процента за пользование банковским кредитом, установленного Центральным банком РФ.

Налог на добавленную стоимость. Второй по значимости вид налога, применяемый в большинстве развитых стран, - это налог на добавленную стоимость (НДС). Добавленная стоимость включает заработную плату, амортизационные отчисления, процент за кредит, прибыль, расходы на электроэнергию и т. п. Ставки НДС не превышают 20-30 % и составляют, например, в США- 11%, в Великобритании - 15 % (хотя удельный вес этого налога в ВНП достаточно высок), в ФРГ - около 6 %, в Швеции - 7 %, во Франции - 8 %.

НДС охватывает практически все виды товаров и услуг, поэтому при относительно низких ставках пополняет казну лучше других видов налогов. Кроме того, НДС позволяет гибко балансировать бюджетные расходы и доходы при инфляционном росте цен, их либерализации. НДС имеет преимущества как для государства, так и для налогоплательщиков: от него труднее уклониться, с ним связано меньше экономических нарушений, он повышает заинтересованность в росте доходов, к тому же для налогоплательщиков предпочтительнее налогообложение расходов, а не доходов.

Для России этот налог является «новым», так как он введен лишь 1 января 1992 г., хотя более чем в 40 странах, в том числе в 17 европейских, он используется уже более тридцати лет. НДС представляет собой изъятие в бюджет части прироста стоимости, созданной в процессе производства товаров, работ и услуг, и вносится в бюджет по мере их реализации. Налог взимается с разницы между отпускной ценой и издержками производства до данной стадии движения товаров, т. е. фактически на каждой технологической стадии движения товара к потребителю.

НДС - показательный пример того, как может осуществляться перераспределение налогового бремени: субъект налога и носитель налога не совпадают. Налогоплательщик по закону (субъект налога) стремится к тому, чтобы переложить налог либо «вперед» - на покупателей своих товаров и услуг, повышая цену этих товаров и услуг в соответствии с размером налога, либо- «назад», на лиц, у которых он сам покупает товары и услуги, уплачивая им меньше, т.е. столько, сколько он заплатил бы, если бы налога не существовало.

Фактически НДС - это налог не на производителя, а на потребителя, поскольку в условиях свободных цен ничто не мешает продавцам товаров и услуг компенсировать налоговые потери за счет роста цен. Предприятия являются здесь лишь своего рода сборщиками налогов. Еще одной особенностью НДС является то, что это внутренний налог - при вывозе товаров за границу его величина должна компенсироваться покупателю.

С января по 31 декабря 1992 г. НДС в России взимался по ставке 28 % к облагаемому обороту по товарам (работам, услугам), реализуемым по свободным ценам и тарифам, а также по продукции топливно-энергетического комплекса н услугам производственно-технического назначения, и по ставке 21,88% - по товарам, реализуемым по государственным регулируемым ценам и тарифам. Специалисты считали эти ставки исключительно высокими и предсказывали их снижение вследствие ценового шока и сокращения производства.

С 1 января 1993 г. ставки были снижены. До 10 % была снижена ставка на все продовольственные товары (кроме винно-водочных изделий и этилового спирта) и отдельные товары детского ассортимента. По всем остальным товарам, а также по выполняемым работам и услугам действует ставка НДС в размере 20 %.

От НДС освобождаются: товары, экспортируемые за пределы РФ; услуги городского пассажирского транспорта; услуги в сфере народного образования; научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, выполненные за счет средств государственного бюджета; услуги в сфере культурной и спортивной деятельности; выдача, получение и уступка лицензий; квартплата и некоторые другие виды товаров н услуг.

Акцизы и другие налоги. К косвенным налогам, широко применяемым в различных странах, относятся акцизы. Как и другие косвенные налоги, акцизы включаются в цену товара и оплачиваются покупателем данного товара. Однако диапазон действия акцизов невелик - это в основном особые, избранные товары, поэтому у потребителя есть возможность переориентации на замещающие \*авары и «ухода» от уплаты этих налогов. В России к подакцизным товарам относятся винно-водочные изделия, пиво, табачные изделия, легковые автомашины, ювелирные изделия, меха, изделия из натуральной кожи и т. п.

К категории вновь введенных в России налогов, т. е. налогов, которые до 1992 г. не взимались, относится .налог на имущество предприятий. Отличительной особенностью налога является его отнесение на финансовые результаты деятельности предприятий. Налог взимается со среднегодовой стоимости имущества предприятия. При этом под имуществом понимается не только стоимость основных средств, но и стоимость нематериальных активов (патенты, лицензии, ноу-хау и другие виды интеллектуальной собственности), денежные средства на расчетном и валютном счетах, в кассе и т. д. Максимальная ставка налога - 1 % (установлена ВС РФ), но конкретные ставки могут быть и меньше (например, в Москве она составляет 0,5%).

Как отмечалось выше, разработчики налоговой системы в России пошли по пути введения большого количества разнообразных налогов. Так, в соответствии со специальными законами облагаются налогом доходы банков, доходы от страховой деятельности, от эмиссии и продажи ценных бумаг. Существуют специальные отчисления в Пенсионный фонд и на социальное страхование. Особый порядок действует по отчислениям в дорожные фонды. Существуют налог на наследования и дарения и целая гамма местных налогов (курортный сбор, налог на рекламу, целев6й сбор на содержание милиции, налог на перепродажу автомобилей, налог за открытие предприятия, различные регистрационные сборы и т. п.). Описывать все эти налоги не имеет смысла, их нужно «почувствовать» на практике.

**Организация банковской системы**

Рыночной экономике необходима инфраструктура – система взаимосвязанных специализированных организаций, обслуживающих поток товаров, услуг, денег, ценных бумаг и рабочей силы. Например, на товарном рынке действуют товарные биржи, предприятия оптовой и розничной торговли, фирмы, занимающиеся посреднической деятельностью и т.п. Ранее отмечалось, что рыночная система нуждается в развитой системе аккумуляции сбережений, ядром которой являются фондовые биржи и банки. В рыночной экономике возможна ситуация, когда одни участники конференции, например предприниматели не располагают необходимым количеством капитала для расширения производства, развертывания предложения товаров до уровня их спроса. В то же время другие сталкиваются с проблемой прибыльного размещения сбережений, например в виде излишков денежных средств. Для разрешения указанного противоречия, превращения сбережений в инвестиции рыночной системе необходима соответствующая инфраструктура – кредитная система, которую образуют банки, страховые компании, фонды профсоюзов и иных организаций, обладающих правами коммерческой деятельности. Существует множество вариантов прибыльного использования этих средств, когда, допустим, профсоюзные фонды инвестируются в акции, передаются взаймы коммерческим банкам и т.п. В современной экономике не один рубль или доллар не должен простаивать на долго выпадать из обращения.

Ядро кредитной инфраструктуры составляет банковская система. Практика доказала, что наиболее эффективным является ее двухъярусная строение: первый ярус – центральный (государственный) банк, второй – коммерческие, ипотечные (кредит под залог недвижимости), инновационные (кредитование нововведения)

**Биржи**

Биржа валютная (от лат. bursa – кошелек) – организационно оформленный и регулярно функционирующий рынок, на котором происходит торговля крупными партиями валют. Покупателями и продавцами являются преимущественно банки, которые совершают сделки за свой счет или по поручениям своих клиентов. Биржи валютные традиционно не имеют самостоятельного места функционирования и действуют обычно либо при биржах товарных, либо при биржах фондовых. В настоящее время в развитых странах преобладает прямая межбанковская торговля валютой, в связи с чем значение биржи валютной в общем объеме международной торговли валютой относительно невелико. Наиболее известные биржи валютные имеются, в ФРГ, Франции, Японии, странах Бенилюкса, некоторых скандинавских странах. На биржах валютных традиционно производится официальная фиксация валютных курсов несколько раз в течение делового дня; зафиксированные курсы публикуются в официальных биржевых бюллетенях. Эти курсы используются банками и различными деловыми предприятиями в качестве справочных при заключении контракта, хотя практически большинства сделок совершаются банками по текущим валютным курсам, устанавливаемым ими. В СССР с 1991 года начала действовать биржа валютная, являющая пока структурным подразделением Госбанка. Если в валютных аукционах участвуют непосредственно предприятия, то на бирже оперируют только члены биржи – банки. Они обязаны иметь лицензию на проведение валютных операций, устойчивое финансовое положение, быть квалифицированными посредниками своих клиентов. В зависимости от изменения валютного курса банки могут либо предлагать валюту к обмену, либо снимать свои заявки. При равновесии спроса и предложения устанавливается единый курс применяемый для всех сделок банка с клиентами.

Биржа товарная – центральное звено инфраструктуры товарного рынка; учреждения, в котором осуществляются торговые сделки по купли и продажи товаров по образцам и стандартам, на основе предварительной биржевой экспертизы. В 1926 году в СССР функционировала 114 товарных бирж. Невзирая на недостатки в их деятельности, в частности отсутствие финансового контроля они сыграли существенную роль в стабилизации экономике и цен. Свертывание новой экономической политики повлекло за собой ликвидацию бирж. В настоящее время биржи товарные в нашей стране возрождаются, им принадлежит важная роль в организации горизонтальных экономических связей между товаропроизводителями. Различают биржи товарные специализированные и универсальные. За рубежом преобладают специализированные, где объектом сделки является тот или иной вид одного товара: биржа нефти, биржа хлопка, биржа цветных металлов и т.д. В СССР пока преобладают универсальные биржи товарные, но есть и специализированные. На бирже товарной по поручению своих клиентов сделки заключают посредники – брокеры; учредители биржи могут заключать на ней сделки без посредников. Биржа товарная может быть государственная или акционерной организацией, но предпочтительнее акционерной (под государственным контролем, что общепринято в мире). Биржа товарная предоставляет продавцам и покупателем помещение определенной гарантией, информационно расчетные услуги и получает за это комиссионное вознаграждение. При правильной организации информационной службы биржи товарные служат богатым источникам сведений о динамики цен, спросе и предложения на различные товары. Все сделки на бирже товарной учитываются, при этом регистрируются цены: продавца (запрашиваемая), покупателя (предлагаемая) и фактическая. Торги проводятся в заранее установленные дни. Члены и пайщики биржи товарной заранее получают перечень товаров, предлагаемых к продаже. Цены на бирже свободные, они могут колебаться, поэтому они котируются, т.е. по ним определяются типовые, наиболее характерные цены. Обычно при большом количестве сделок эти цены рассматривают специальные котировальные комиссии. По итогам торгов выпускается биржевой бюллетень, по декадам или ежемесячно – биржевые ведомости. Биржи товарные в разных городах связанны единой информационной системой. В дальнейшем наши товарные биржи будут осуществлять связь с зарубежными фирмами с помощью действующей международной системы "Глобэкс". На бирже товарной наряду с реализацией наличного товара заключаются и фьючерсные сделки, предусматривающие поставку товара, который будет произведен в будущем. Членами товарной биржи обычно являются крупные предприятия и фирмы – поставщики и покупатели значительных партий товаров, банки. Членам Российской товарно-сырьевой биржи может быть любое юридическое лицо. Формы участия в деятельности товарной биржи разные: можно приобрести постоянное брокерское место дающее право участия во всех торгах, пользования всеми услугами биржи, можно приобрести акции биржи вместе с брокерским местом дающее право не только на представительство своего брокера (брокерской конторы), но и на получение дивиденда и участия в управлении биржи. Придельное количество товарной биржи предусматривается ее уставом с учетом ее информационных и других возможностей («пропускной способности»).

Биржа труда – организация, специализирующаяся на посредничестве между рабочими и предпринимателями с целью купли-продажи рабочей силы. Не устраняя безработицы в целом, биржи труда позволяют упорядочить наем предприятиями рабочей силы и сократить гражданам время поиска работы. При существовании системы страхования от безработицы биржи труда выполняют также функции контроля за установлением, право на получения пособия безработными и за его утратой. Биржи труда могут иметь разные формы: бюро, конторы, общество и т.п. В зависимости от форм собственности выделяются следующие их основные виды: частные, функционирующие на коммерческой основе; филантропические; общественные и государственные. Биржи труда кроме трудоустройства безработных, обычно оказывают услуги лицам, желающим переменить место работы, изучают спрос и предложение рабочей силы, собирают и распространяют информацию об уровне занятости в разрезе профессий и территорий. В компетенцию биржи труда входит также профессиональная ориентация молодежи, направление молодых людей на курсы для приобретения профессии. Важное место занимает организация переобучение и трудоустройство инвалидов. Направление биржи труда не обязательно для предпринимателей, могущих отказать в прием на работу. С другой стороны, отказ безработного от направления на роботу, как правили, влечет потерю права на пособие по безработицы. Деятельность биржи труда получила международно-правовую регламентацию в ряде конвенций МОТ. В дореволюционной России биржи труда существовали во всех губернских и во многих уездных городах до конца 1919 года, когда потребность в них отпала с введение всеобщей трудовой повинности. На смену им Наркоматом труда была создана сеть отделов учета и распределение рабочей силы. В период новой экономической политики биржи труда были восстановлены; их деятельность направлялась комитетами, состоявшие из представителей профессиональных союзов и органов на паритетных началах. Первоначально наем рабочей силы обязательно осуществлялся через биржи труда за несколькими исключениями. Затем процедура трудоустройства претерпела изменения в направлении смягчения и упрощения условий найма. В 1925 году деятельность биржи труда была реализована на основе государственного трудового посредничества (свободный наем), причем частные посреднические бюро были запрещены. К концу 1930 года биржи труда прекратили свое существования. Переход нашей экономики к рынку требует проведения структурных маневрах и существенного перераспределения рабочей силы между отраслями и регионами страны. Возникновение безработицы в определенных масштабах обусловило необходимость воссоздания трудовой биржи с учетом современных требований. Их функции не могут ограничиваться регистрацией безработных и поискам для ним рабочего места. Предстоит создать организационные, квалификационные и информационные структуры биржи труда. Программа перехода к рынку и концепция социальной защищенности, информационные системы учета вакантных рабочих мест, подготовке и переобучения кадров, формирования единой системы социальной помощи не занятым трудоспособным гражданам и др.

Фондовая биржа – организация торгующих предприятий и лиц, создаваемая для публичной торговли ценными бумагами на аукционной основе. Важнейшая цель фондовой биржи – обеспечивать быструю и эффективную куплю-продажу и перепродажу акций, облигаций и других ценных бумаг, а для их владельцев возможность обмена на деньги и обратно. Фондовая биржа аккумулирует спрос и предложения контролирующихся на бирже ценных бумаг, содействует формированию их биржевого курса. Учредители фондовой биржи сами определяют необходимые для нее функционирования органы управления, регулируют деятельность участников торговле на ней, устанавливают плату на услуги. Широкое развитие биржевой торговли ценными бумагами с постоянной публикацией курсов ценных бумаг придало фондовой бирже новую функцию – чуткого барометра состояния дел в отдельных компаниях, отраслях хозяйства и экономике страны в целом. Такая оценка позволяет владельцам денежных средств и ценных бумаг принимать решения о перемещении капиталов из отраслей в отрасль, стимулируя приток инвестиционных средств на наиболее перспективные динамически развивающиеся направления, поддерживая технические и технологические открытия и разработки, новые товары и продукты. Фондовая биржа имеет специальное оборудованное помещение достаточное для того, чтобы вместить всех участников торга, штат сотрудников, подготовленные для биржевой деятельности и имеющих необходимые юридические права для торговли ценными бумагами. Первая в России Петербургская биржа, открытая в 1703 году по указу Петра-I, совмещала функции товарной и фондовой бирж. На ней торговали сырьем, товарами, акциями, государственными облигациями, иностранными векселями. В период нэпа в СССР существовали лишь фондовые отделы при товарных биржах Москвы, Харького, Киева и других городов. Фондовая биржа может функционировать периодически, по мере накопления спроса на ценные бумаги, либо ежедневно в течении нескольких часов. И лишь при большом объеме операций и весьма развитом рынке потребуется постоянное функционирование биржи.

**Рекламные агентства**

Куслугам рекламных агентств прибегают даже фирмы, имеющие сильные собственные рекламные отделы. В агентствах работают творческие и технические специалисты, которые зачастую в состоянии выполнять рекламные функции лучше и эффективней, чем штатные сотрудники фирмы. Кроме того, агентства привносят взгляд со стороны на стоящие перед фирмой проблемы, а также богатый разнообразный опыт работы с разными клиентами и в разных ситуациях. Оплата услуг агентств происходит за счет комиссионных скидок, получаемых ими от средств рекламы, и поэтому они обходятся фирмам недорого. А поскольку фирма может в любой момент разорвать контракт, у агентства есть мощный стимул работать эффективно.

Обычно основу рекламного агентства составляют четыре отдела: творческий отдел, занимающийся разработкой и производством объявлений; отдел средств рекламы, ответственный за выбор средств рекламы и размещения объявлений; исследовательский отдел, изучающий характеристики и потребности аудитории, и коммерческий отдел, занимающийся коммерческой стороной деятельности агентства. Работой над заказами каждого отдельного клиента руководит ответственный исполнитель, а сотрудникам специализированных отделов поручается обслуживание заказов одного или нескольких клиентов.

Нередко агентства привлекают к себе новых клиентов благодаря своей репутации или своей величине. Однако, как правило, клиент предлагает нескольким агентствам провести конкурентные презентации, по результатам которых и делает свой выбор.

Рекламные агентства получают компенсацию в виде комиссионного вознаграждения и иногда гонорар. Обычно агентство получает 15%-ную скидку со стоимости закупаемых им средств рекламы. Предположим, оно закупает для клиента место в журнале стоимостью 60 тыс. долл. Журнал выставляет агентству счет на 51 тыс. долл. (60 тыс. минус 15%), а агентство получает с клиента полную сумму – 60 тыс. долл., – удерживая комиссию в 9 тыс. долл. в свою пользу. Если бы клиент закупил это же место непосредственно у журнала, он также заплатил бы журналу 60 тыс. долл., поскольку комиссионные скидки представляют только аккредитованным рекламным агентствам.

И рекламодатели и агентства испытывают все большее недовольство системой комиссионных скидок. Крупные рекламодатели жалуются, что платят за те же самые услуги больше, чем мелкие рекламодатели, просто потому, что размещают большие рекламы. Рекламодатели также считают, что комиссионная система отвлекает внимание агентств от недорогих средств рекламы и кратковременных рекламных кампаний. Агентства сетуют на то, что оказывают клиенту дополнительные услуги, не получая за это никакого дополнительного вознаграждения. Сегодня все больше склоняются к системе компенсирования либо на основе прямых гонораров, либо на основе сочетания комиссии и гонораров.

На устоях деятельности агентств отрицательно сказываются и некоторые тенденции наших дней. Агентства с полным циклом обслуживания сталкиваются с растущей конкуренцией со стороны агентств с ограниченным циклом услуг, которые специализируются либо на закупках средств рекламы, либо на создании рекламных текстов, либо на производстве рекламных материалов. Коммерческие управляющие завоевывают в рекламных агентствах все больше власти и все настойчивее требуют от творческого персонала большей нацеленности на извлечение прибыли. Некоторые рекламодатели открыли собственные внутрифирменные рекламные агентства, прекратив таким образом долговременную связь со своими прежними рекламными агентствами. И наконец, Федеральная торговая комиссия хочет, чтобы рекламные агентства несли ответственность за лживую рекламу наравне с клиентами. Все эти тенденции, несомненно, вызовут ряд перемен в данной сфере деятельности, однако агентства, добротно делающие свое дело, выживут.

Инфраструктура рынка как быстро развивающееся многообразие рыночных отношений.

Рыночной экономике необходима инфраструктура – система взаимосвязанных специализированных организаций, тема взаимосвязных потоки товаров, услуг, денег, ценных бумаг и рабочей силы. Например, на товарном рынке действуют товарные биржи, предприятия оптовой и розничной торговли, фирмы, занимающиеся посреднической деятельности, и т.п. Ранее отмечалось, что рыночная система нуждается в развитой системе аккумуляции сбережений, ядром которой являются фондовые биржи и банки.

Коммерческие банки и фондовые биржи имеют общее функциональное значение – аккумулировать сбережения для последующего их инвестирования. Вместе с тем они различаются по цели деятельности, характеру операций и риску.

Биржа представляет собой организованный оптовый рынок. По типу биржевого товара различают товарные, фондовые и валютные биржи. В современной экономике существуют публично-правовые и государственные биржи. Деятельность биржи регламентируются ее уставом. На бирже действуют посредники – брокеры, выполняющие поручения клиентов, и дилеры, покупающие и продающие товары. Специалисты (джобберы) курируют определенную группу товаров и ценных бумаг корпорации или отрасли.

Биржа, как барометр, характеризует состояние всего народного хозяйства, индикаторами которого являются биржевые курсы (рыночные цены). Они формируются под влиянием спроса и предложения. Структура спроса на ценные бумаги во многом определяется общеэкономическими факторами, динамику которых предугадать довольно сложно. Структура предложения ценных бумаг зависит от микроэкономических факторов.

Наряду с рынком реального товара существует рынок, на котором торгуют правами на покупку («call») и правами на продажу («put») товара. При этом покупатель контракта обладает правом выбора и платит за это премию. Такая сделка является опционом. Покупатель опциона страхуется в размере премии от понижения («call») или повышения («put») цены. А страхование продавца отсутствует. Прибыль продавца опциона ограниченна премией, прибыль покупателя может быть сколь угодно большой, начиная с некоторой цены.

На рынке фьючерсов покупаются и продаются типовые контракты на биржевые товары. Единственным переменным параметром является цена, которая определяется покупкой противоположного фьючерсного контракта (метод хеджирования). Различают совершенный хедж, когда убыток по контракту на реальный товар полностью компенсируется прибылью по фьючерсны контрактам, и несовершенный хедж, когда происходит частичная компенсация. Продавцы и покупатели контрактов равноправны и одинаково страхуются.

**Список литературы**

«Введение в экономическую теорию» под ред. А.Я. Лившица, И.Н. Никулиной.

«Учебник по основам экономической теории».

Филипп Котлер «Основы маркетинга» .

«Курс рыночной экономики» под ред. проф. Г.И. Рузавина.

«Рыночная экономика» словарь.

«Экономикс» Макконнелл, Брю.