Селидовский горный техникум

Заочное отделение

 Шифр№ 30

 Вариант№10

Контрольная работа №1

 по основам

экономической теории

 студента IV курса

группы 1ЕР-2003/11”З”

 Донина Ивана

 Александровича

Оценка:

Подпись преподавателя:

Контрольная работа №1

Вариант №10

Вопросы:

1. Форми підприемницької діяльності
2. Основні форми і методи регулювання економіки
3. Зовнішньоекономічна політика України

Ответы:

1. ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК СУЧАСНА ФОРМА ГОСПОДАРЮВАННЯ

Сутність, значення та організаційно-правові форми здійснення. Як відомо, у минулому видокремлювали землю, працю й капітал як ключові чинники виробництва; нині до них додають новий чинник – підприємницький потенціал (потенційну можливість максимально ефективного використання сукупності кадрових, матеріальних і нематеріальних ресурсів). Формування й використання цього потенціалу — це практично і є суттю поняття «підприємництво», яке заведено вважати особливою сферою виробничо-господарської або іншої діяльності з метою одержання певного зиску.

Підприємництвом, як правило, називають ініціативно-самостійну господарсько-комерційну діяльність окремих фізичних та юридичних осіб, що її цілком зорієнтовано на одержання прибутку (доходу). Така діяльність здійснюється від свого імені, на власний ризик і під особисту майнову відповідальність окремої фізичної особи — підприємця або юридичної особи — підприємства (організації).

Основними функціями підприємницької діяльності заведено вважати:

1) творчу — генерування й активне використання новаторських ідей і пілотних проектів, готовність до виправданого ризику та вміння ризикувати в бізнесі (підприємництві);

2) ресурсну — формування й продуктивне використання власного капіталу, а також інформаційних, матеріальних і трудових ресурсів;

3) організаційно-супровідну — практична організація маркетингу, виробництва, продажу, реклами та інших господарських справ. Підприємницька діяльність може здійснюватися без використання і з використанням найманої праці, без утворення або з утворенням юридичної особи.

Важливо усвідомлювати, що підприємництво (бізнес) завжди має здійснюватися за науково обґрунтованими принципами.

До цих принципів належать:

1) вільний вибір бізнесової діяльності;

2) залучення на добровільних засадах ресурсів (грошових коштів і майна) індивідуальних підприємців та юридичних осіб для започаткування й розгортання такої діяльності;

3) самостійне формування програми діяльності, вибір постачальників ресурсів і споживачів продукції, установлення цін на товари та послуги, наймання працівників;

4) вільне розпоряджання прибутком (доходом), що залишається після внесення обов'язкових платежів до відповідних бюджетів;

5) самостійне здійснення підприємцями — юридичними осо­бами зовнішньоекономічної діяльності.

Підприємництво як форма переважно ініціативної діяльності може започатковуватися й функціонувати у вигляді будь-яких її видів (виробничої та торговельної діяльності, посередництва, надання послуг тощо).

Поряд з цим завжди виокремлюються індивідуальна й колективна форми підприємницької діяльності, тобто такі можливі види останньої, як:

а) малий бізнес (мале підприємництво), що базується на особистій власності або оренді майна;

б) спільне підприємництво (партнерство), засноване на колективній власності;

в) корпоративне підприємництво, матеріальною підвалиною якого служить акціонерна власність.

Традиційно існують класична та інноваційна моделі підприємництва з альтернативним варіантом їхнього поєднання. Класична модель підприємницької діяльності незмінно орієнтується на найефективніше використання наявних ресурсів підприємства (організації). За такої моделі дії підприємця чітко окреслено: аналітична оцінка наявних ресурсів; виявлення реальних можливостей досягнення поставленої мети бізнесової діяльності; використання саме тієї реальної можливості, яка здатна забезпечити максимально ефективну віддачу від наявних фінансових, матеріальних і нематеріальних ресурсів. Інноваційна модель підприємництва передбачає активне використання переважно інноваційних організаційно-управлінських, техніко-технологічних і соціально-економічних рішень у сфері різномасштабного бізнесу.

Тому практична реалізація цієї підприємницької моделі має спиратися на таку послідовно здійснювану систему дій:

1) науково обґрунтоване формулювання головної підприємницької мети;

2) усебічна оцінка зовнішнього ринкового середовища з погляду пошуку альтернативних можливостей реалізації запропонованої підприємницької ідеї;

3) неупереджена порівняльна оцінка власних матеріально-фінансових ресурсів і прогнозованих можливостей;

4) конструктивний пошук зовнішніх додаткових джерел відповідних видів ресурсів (за потреби);

5) ґрунтовний аналіз потенційних можливостей конкурентів у відповідній ніші ринку;

6) практична реалізація завдань інноваційного характеру згідно з прийнятою концепцією підприємницької діяльності.

Правильне розуміння сутності підприємницької діяльності випливає також із визначення її значення для функціонування ефективної системи господарювання. Воно (значення) полягає насамперед у тім, що підприємництво: по-перше, служить головним фактором структурних змін у системі господарювання; по-друге, створює живильне середовище для конкуренції і завдяки цьому стає своєрідним каталізатором соціально-економічного розвитку країни в цілому; по-третє, сприяє найефективнішому використанню інвестиційних, матеріальних і нематеріальних ресурсів; по-четверте, забезпечує належну мотивацію високопродуктивної праці.

В Україні правове забезпечення підприємницької діяльності гарантується насамперед Законом України «Про підприємництво», ухваленим Верховною Радою України 1991 року. Ключовими його розділами є:

1) загальні положення щодо підприємництва (суб'єкти, свобода, обмеження, принципи та організаційні форми);

2) умови здійснення підприємництва (державна реєстрація, право наймання працівників і соціальні гарантії, відповідальність суб'єктів, припинення діяльності);

3) стосунки підприємця і держави (гарантії прав, державні підтримка та регулювання, діяльність іноземних підприємств, міжнародні договори). Для дальшого розвитку підприємницької діяльності в Україні важливе значення має також Указ Президента України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 12 травня 1998 року № 456/98. Згідно з указом підтримка малого підприємництва має здійснюватися за такими напрямами:

формування інфраструктури підтримки й розвитку малого підприємництва;

створення сприятливих умов для використання суб'єктами малого підприємництва державних фінансових, матеріально-технічних та інформаційних ресурсів, а також науково-технічних розробок і технологій; запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності;

удосконалення підготовки, перепідготовки й підвищення кваліфікації кадрів для суб'єктів малого підприємництва; фінансова підтримка інноваційних проектів.

Крім того, Кабінетом Міністрів України розроблено та Верховною Радою України схвалено Державну програму підтримки малого підприємництва на 1999—2000 роки.

Важливою передумовою успішної підприємницької діяльності треба вважати вибір організаційно-правової форми її здійснення, який зазвичай обумовлюється низкою чинників (мірою відповідаль­ності, системою оподаткування, потребою у фінансових коштах, можливістю зміни власника, управлінськими здібностями підприємця тощо). В Україні поширено здебільшого три основні організаційно-правові форми підприємницької діяльності:

1) одноосібна власність;

2) товариства (партнерства);

3) корпорації (акціонерні товариства).

Сутнісні характеристики, переваги та недоліки окремих організаційних утворень наведено в табл. 2.1.

Таблиця 2.1.

Порівняльна характеристика

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ФОРМ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Організаційно-правова форма

 Сутнісно-змістова характеристика

 Організаційно-економІчні та соціальні переваги , недоліки

 Одноосібна власність

 Підприємство, власником якого є фізична особа або сім'я

 • Простота заснування

• Повна самостійність, свобода та оперативність дій підприємця

• Максимально можливі спонукальні мотиви до ефективного господарювання

• Гарантоване збереження комерційних таємниць

 • Труднощі із залученням великих інвестицій та одержанням кредитів

• Повна відповідальність за борги

• Неможливість спеціалізованого мене­джменту

• Невизначеність терміну функціонування

Господарське товариство (партнерство)

 Об'єднання власних ка­піталів кількох фізичних або юридичних осіб за умов: однакового розподілу ризику і прибутку; спільного контролю результатів бізнесу; безпосередньої участі в здійсненні діяльності

 • Широкі можливості виробничої та комерційної діяльності

• Збільшення фінансової незалежності й дієздатності

• Велика свобода дій та більша продуманість управлінських рішень

• Можливість залучення до управління товариством професійних менеджерів

 • Загроза окремим партнерам через солідарну відповідальність, тобто можливість банкрутства через професійну некомпетентність одного з партнерів

• Збільшення ймовірності господарського ризику через недостатню передбачуваність процесу та результатів діяльності

Корпорація (акціонерне товариство)

 Підприємство, власниками якого є акціонери, котрі мають обмежену відповідальність (у розмірі свого внеску в акціонерний капітал) і розпоряджаються прибутком

 • Реальна можливість залучення необхідних інвестицій

• Більша можливість постійного нарощування обсягів виробництва чи послуг

• Існування тільки обмеженої відповідальності акціонерів

• Постійний (тривалий) характер функціонування

 • Наявність розбіжностей між правом власності і функцією контролю діяльності

• Сплата більших податків через оподаткування спочатку прибутку, а потім одержуваних дивідендів

• Існування потенційної можливості посадових осіб впливати на діяльність корпорації у власних інтересах

Важливою формою підприємницької діяльності є франчайзинг, який у широкому розумінні цього терміна означає надання права на виробництво та (або) збут продукції (здійснення послуг), а також практичної допомоги в справі організації бізнесу. Франчайзинг як особлива форма господарювання полягає в такому: незалежна фірма (франчайзодавець), яка виробляє продукцію (надає послуги), передає право використовувати свій товарний знак іншому підприємству (франчайзоотримувачу) в обмін на зобов'язання виготовляти або продавати продукцію цієї незалежної фірми (надавати такі самі послуги). За право господарювати від імені і під торговельною маркою франчайзодавця франчайзоотримувач виплачує певний відсоток від свого доходу як матеріальну (грошову) винагороду.

Практика господарювання підтверджує можливість здійснення двох основних видів (типів) підприємницької діяльності — виробничої та посередницької. Виробнича підприємницька діяльність вважається визначальною, оскільки вона найбільше впливає на ефективність системи господарювання та якість суспільного життя. Загальну типологію виробничої та посередницької підприємницької діяльності, тобто її розчленування на окремі структурні елементи та їх групування в певні блоки, показано на рис. 2.1.

Підприємницька діяльність у сфері безпосереднього виробництва товарів має орієнтуватися на продукування й просування на ринок традиційних або інноваційних видів цих товарів. Така діяльність буде ефективнішою, якщо здійснюватиметься з використанням техніко-технологічних новацій, більш якісних характеристик продуктів праці, нових елементів організації виробничих процесів тощо. У цьому разі йдеться про виробництво традиційних видів продукції із застосуванням часткових інновацій. Коли ж ви­робництво повністю базується на інноваціях, то результатом такої його організації є поява продукту з принципово новими властивостями чи навіть сферами використання.

Виробнича підприємницька діяльність може мати основний чи допоміжний характер. До основних належать види підприємницької діяльності, у процесі якої створюються й реалізуються готові до кінцевого споживання вироби. Допоміжними вважаються види підприємництва, що мають не тільки уречевлений, а й неуречевлений характер, тобто інжинірингова, консалтингова, лізингова, маркетингова, проектувальна, факторингова та інша подібна діяльності.

Фізичні чи юридичні особи, які репрезентують інтереси виробників або споживачів, заведено називати посередниками. Виходячи з цього основною метою посередницької підприємницької діяльності є інтеграція економічних інтересів виробників і споживачів.

Однією з поширених форм посередництва є агентування, тобто форма господарювання, за якої агент (посередник) діє від імені та на користь відповідно виробника або споживача (принципала). Розрізняють кілька типів агентів. Агенти (представники) виробників уособ­люють інтереси кількох виробників однотипних то варів. Повноважні агенти зі збуту (збутовики) взаємодіють з виробниками на договірних засадах. Агенти із закупівель зазвичай займаються підбором потрібного споживачам асортименту товарів. Причому всі агенти співпрацюють з принципалами на довгостроковій (постійній) основі.

Посередницькі функції одноразового агента здійснює брокер — посередник за укладання угоди, головним завданням якого є звести продавця з покупцем і допомогти в досягненні потрібної домовленості. Агенти можуть працювати як оптовики-комісіонери, котрі самостійно розпоряджаються товаром, приймаючи його на комісію від комітента (власника товару). До комісійних відносять також операції консигнації, за яких посередник-консигнант реалізує товар із власного складу на підставі договору доручення.

Як суб'єкти торгово-комерційної діяльності, котрі виконують спеціалізовані функції, виступають:

1) оптово-роздрібна фірма (база) —безпосередня реалізація продукції виробничого і споживчого призначення з використанням традиційних форм продажу товарів;

2) торговий дім — здійснення експортно-імпортних операцій, включаючи організацію виставок і реклами, із заснуванням своїх представництв в інших країнах;

3) дистриб'ютор — придбання безпосередньо у виробників та реалізація (розподіл) товарів своїм постійним клієнтам;

4) дилер — перепродаж товарів від свого імені та за власний рахунок;

5) комівояжер — продаж товарів із доставкою покупцям.

Аукціони проводяться у формі прилюдного торгу з попереднім оголошенням стартової ціни (початкової ціни, з рівня якої розпочинається торг) і лоту (неподільної партії товару). Внутрішньодержавна аукціонна торгівля здійснюється постійно стосовно промислових товарів і нерухомості, а міждержавна — періодично і стосується тільки специфічних товарів (наприклад, скакових коней, хутрової сировини, предметів антикваріату, тютюну, чаю, прянощів тощо).

Основою біржового підприємництва є біржі (форма постійно діючого оптового ринку), що виконують спеціалізовані функції:

1) товарні — оптова торгівля масовими товарами зі стійкими якісними параметрами;

2) фондові — купівля-продаж цінних паперів;

3) валютні — купівля-продаж золота та інших дорогоцінних металів, іноземної валюти;

4) праці (переважно у вигляді центрів зайнятості населення) — облік попиту і пропонування робочої сили, сприяння працевлаштуванню з організацією перенавчання.

Специфічними операціями, що їх виконує біржове підприємництво, є:

а) ф'ючерсний контракт — контракт на поставку обумовленої кількості певного товару за фіксованою ціною протягом зазначеного в договорі терміну;

б) опціон — договірне зобов'язання купити або продати товар (фінансові права) за наперед визначеною ціною в межах узгодженого періоду. Опціони здійснюються стосовно конкретних товарів, цінних паперів, ф'ючерсних контрактів.

Крім двох основних типів підприємництва (виробничого й посередницького), існує підприємництво фінансових інституцій. Як суб'єкти підприємництва фінансового спрямування, що, з одного боку, є посередниками, а з іншого — надавачами послуг, виступають спеціалізовані банки та інвестиційні компанії (фонди). Спеціалізовані державні та комерційні банки акумулюють внески тимчасово вільних грошових коштів фізичних і юридичних осіб, надають кредити, стають посередниками у взаємних платежах і розрахунках між підприємствами (організаціями) й окремими фізичними особами. Інвестиційні компанії та фонди здійснюють постійний кругообіг власного й позичкового капіталу у формі інвестування існуючих виробництв, нових технічних і організаційних проектів на галузевому чи регіональному рівнях.

Формування і функціонування соціальне орієнтованого та економічно ефективного підприємництва можливі за умови створення належного підприємницького середовища, що має інтегрувати в собі сприятливу суспільно-економічну ситуацію в країні (регіоні), спи­ратися на розвинену ринкову економіку з відповідними активними правовими та соціально-економічними регуляторами й ринковою інфраструктурою. Основними параметрами належного бізнесового середовища треба вважати:

1) стабільність національної кредитно-грошової системи;

2) пільгово-стимулюючу систему оподаткування підприємницьких структур (окремих підприємців);

3) державну фінансову та інфраструктурну підтримку різномасштабного і насамперед малого підприємництва;

4) ефективний правовий захист інтелектуальної і промислової власності;

5) науково обґрунтоване й ринкове спрямоване ціноутворення;

6) сформованість колективних та індивідуальних матеріальних стимулів;

7) інтеграцію підприємництва у світовий економічний простір;

8) достатню привабливість іміджу підприємницької діяльності.

В Україні (з урахуванням окреслених параметрів ефективно функціонуючого підприємництва) першочерговим є створення організаційно-економічних передумов активізації підприємницької діяльності. Зарубіжний досвід та аналіз вітчизняної практики господарювання дають змогу стверджувати, що державна політика щодо активізації підприємницької діяльності має передбачати:

• створення економічних, правових і соціальних передумов, що забезпечували б розвиток ефективного бізнесу (прискорення виходу вітчизняної економіки з кризового стану, стабілізації економічної та політичної ситуації; швидке завершення реальної трансформації відносин власності; забезпечення державних гарантій свободи підприємництва; зміцнення національної грошової одиниці; зниження інфляції до мінімальних меж);

• практичну реалізацію державної системи підтримки всіх напрямів підприємництва (завершення формування належної ринкової інфраструктури; реалізація системи фінансової підтримки підприємництва, включаючи формування стартового капіталу; створення умов для зовнішньоекономічної діяльності; започаткування прогресивної системи підготовки кадрів для сучасного бізнесу; І максимально можлива активізація малого підприємництва).

2. РЕСУРСЫ, ОБЪЕКТЫ, ФОРМЫ , МЕТОДЫ, КОНЦЕПЦИИ И

ИНСТРУМЕНТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

ЭКОНОМИКИ

Механизм государственного экономического регулирования - одна из

важнейших подсистем современной смешанной экономики. Он

непосредственно воздействует на размеры государственного сектора, его

соотношение с другими секторами национальной экономики, на пропорции

между этими секторами. Структура данного механизма не является

застывшей, она диктуется потребностями технологического и социально-

экономического развития, неразрывно связана с перегруппировкой

политических сил в стране, сменой партий, стоящих у власти, изменениями в

проводимой ими экономической политике, эволюцией теоретических идей.

Механизм государственного регулирования (его масштабы, конкретные формы

и методы) существенно различается по странам. Он отражает и историю, и

традиции, и тип национальной культуры, масштабы страны и ее

геополитическое положение, многие другие факторы. От адекватности данным

условиям зависит эффективность той или иной национальной модели

государственного регулирования.

Следует иметь в виде и то обстоятельство, что не существует линейной

обратной связи между уровнем экономического развития страны и объемом

государственного регулирования - по принципу: чем ниже данный уровень,

тем якобы выше роль государства в сфере регулирования. Степень

государственной интервенции в хозяйственную жизнь подчиняется не вполне

еще выявленным экономической наукой закономерностям цикличности.

Отметим также, что исследовать экономическую роль государства необходимо

не по степени его вмешательства в рыночный механизм, а по степени участия в

обеспечении внутренних и внешних условий функционирования национальной

экономики. Иными словами, экономически эффективным государство может

быть только тогда, когда эффективной является сама экономика. А при

«плохом» государстве не может быть «хорошей» национальной экономики,

развивающейся на основе рыночных принципов.

Механизм регулирования экономики включает:

1) ресурсы регулирования,

2) объекты регулирования,

3) формы регулирования,

4) методы регулирования,

5) концепции регулирования,

6) инструменты регулирования.

К ресурсам регулирования относятся: государственные финансы (расходы

государства и налоговые поступления в бюджет); государственный сектор

экономики; денежная масса под контролем центрального банка;

законодательное право; возможность сбора и обработки информации.

Объекты регулирования - совокупный спрос, совокупное предложение,

общий уровень цен, занятость, доходы населения, инвестиционная активность,

темпы социально-экономического развития, его пропорции и т.п.

Традиционные формы регулирования современной смешанной экономики:

• конкурентно-рыночная;

• корпорационная;

• государственная;

• межгосударственная.

Помимо этих ведущих компонентов в процессе становления институтов

гражданского общества все большую значимость в регулировании социально-

экономических процессов приобретают различного рода соглашения,

конференции, ассоциации - союзы промышленников и предпринимателей,

ассоциации банкиров или торгово-промышленные палаты, не являющиеся

элементами государства, но и не чисто рыночные структуры. Следует назвать и

такие образования, как профессиональные союзы, общества потребителей,

экологические движения. Именно им, а не рынку передает свои функции

регулирования экономики современное государство.

Соотношение между данными формами подвижно и определяется

конкретно-историческими факторами каждой страны на различных этапах ее

развития. Так, если после «кейнсианской революции» в экономической науке

на практике четко обозначилась тенденция к усилению государственного (а

затем и межгосударственного) регулирования экономики, то в последние

десятилетия - в условиях «монетаристской контрреволюции» стала

преобладающей тенденция к дерегулированию, когда все больше проблем

решаются рынком и корпорациями. Особенность современного этапа -

развитие новых форм взаимодействия четырех форм регулирования:

появляются разнообразные формы координации деятельности государств (и

их группировок), крупного, среднего и мелкого бизнеса, их совместных

действий в сфере разработки и реализации целевых программ, выработки

промышленной стратегии. Одной из таких форм является создание смешанных

государственно-частных предприятий (в том числе совместных). Их

преимуществами выступают дополнение достоинств функционирования

предприятий в условиях конкурентного рынка реализацией на микроуровне

целей макроэкономической политики; гибкое маневрирование объемом

государственного капитала; воздействие правительства на инвестиционную,

инновационную, структурную, ценовую политику фирмы. В то же время

повышается значение и регулирующее влияние межгосударственных

институтов, а также транснациональных корпораций (около 2/3 мировой

торговли сегодня - внутренний оборот последних).

Но дерегулирование, как уже отмечалось, не означает демонтажа системы

государственного вмешательства в экономику вообще. Просто государство

освобождается в индустриально развитых странах (где достаточно

отлаженным представляется механизм конкурентно-рыночного и

корпорационного регулирования) от части своих прежних функций - с тем,

чтобы эффективнее решать другие, остающиеся за ним задачи, которые более

решать некому. Государственными приоритетами все больше становятся

денежная, валютная, кредитно-финансовая и налоговая политика,

антимонопольные меры. И в условиях происшедшего в 70-х гг.

неоконсервативного сдвига в макроэкономической политике во Франции,

ФРГ, Испании, Японии, Южной Корее и других странах государство проводит

активную политику в сфере НИОКР и структурных сдвигов. Во всех странах

со смешанной экономикой, даже в тех, где политика дерегулирования

осуществляется наиболее последовательно (США, Великобритания),

важнейшей функцией государства остается «социальное корректирование»,

социальная защита.

Современное рыночное хозяйство регулируется косвенными

(экономическими) и прямыми (административными) методами. При этом

безусловно преобладающими являются экономические регуляторы,

которые органично вписываются в рыночную систему, не разрушая ее

структуру. Причем следует особо подчеркнуть, что проведенное

разграничение методов регулирования довольно условно.

экономический регулятор несет в себе элементы администрирования: он

контролируется той или иной государственной службой, которая изменяет его

после принятия соответствующего политического решения - например

снижение ставки налога на добавленную стоимость с 28 до 20%. С другой

стороны,

экономическое - воздействие на интересы хозяйственных субъектов.

Например, переход правительства к прямому контролю над ценами,

установление потолков или минимального уровня цен неминуемо побуждает

фирмы к оперативному пересмотру их производственных программ.

Любой

в каждом административном регуляторе должно быть нечто

Вместе с тем административные и экономические методы существенно

различаются. Административные приемы существенно ограничивают свободу

экономического выбора, а иногда вообще сводят ее к нулю (последнее

возможно там, где администрирование выходит за экономически

обоснованные границы, перерождаясь в административно-командную

систему). В подобном случае правительство начинает не просто, скажем,

планировать цены, но и стремится осуществлять контроль за объемом

производства, его структурой, потребительскими качествами продукции,

издержками, зарплатой, прибылью и ее распределением, связями между

поставщиками и потребителями и т.д.

Экономические же методы регулирования, наоборот, расширяют свободу

выбора. Использование каждого из них оборачивается для фирмы

дополнительным стимулом. Например, повышение ставки процента по

государственным облигациям создает ситуацию, при которой владелец

денежного дохода добавляет к прежнему количеству вариантов его

использования еще один, на данный момент, возможно, наиболее

привлекательный с точки зрения теории «выбора портфеля»,.

Но при всех достоинствах экономических регуляторов существует по

меньшей мере пять областей, в которых административные приемы

достаточно эффективны, и их применение является обязательным (в силу их

наивысшей результативности). При этом хотя и подавляется индивидуальная

экономическая свобода, но потери отдельных субъектов оправдываются

сокращением потерь для всего рыночного хозяйства. Каковы же эти сферы

применимости административных методов регулирования рыночной

экономики?

а) При обеспечении прямого государственного контроля над

монопольными рынками. Правда, данные рынки весьма неодинаковы, а

потому допускают различные подходы к применению административных

приемов. Так, на тех рынках, где признана естественной государственная

монополия (фундаментальная наука, оборона и т.п.), вполне уместно

настоящее, полномасштабное администрирование (директивное планирование

производства, издержек, цен, прямой контроль над качеством, гарантированное

материально-техническое снабжение, опирающееся на централизованные

госзакупки). Причем поскольку многие государственные монополии имеют

региональный характер, точно так же надо поступать и местным органам

власти. Вполне допустимо сугубо административное регулирование рынков

товаров неэластичного спроса - через жесткие ставки акцизных налогов,

планирование цен и др.

б) Экономические регуляторы недостаточны, а иногда и просто вообще

неэффективны при регулировании побочных эффектов рыночных процессов,

их последствий для состояния окружающей среды и не воспроизводимых

ресурсов. Так, если химкомбинат погубил Байкал, то финансовые санкции к

нему уже не смогут исправить ситуацию. Для исключения подобных случаев

необходимы консервация части национальных ресурсов, исключающая любые

формы их коммерческой эксплуатации, прямое запрещение использования

экологически вредных технологий, разработка и реализация экологических

стандартов.

в) Разработка всех других стандартов (образовательных, технологических

и др.), контроль за их соблюдением всеми участниками экономической

системы. И в условиях стремительного расширения сферы коммерческого

образования в нашей стране государство должно гарантировать сохранение

достаточно высокой «планки» российского образования.

г) Определение и поддержание минимально допустимых параметров

жизни населения, той планки, ниже которой «царствует» нищета. Для

предотвращения подобного падения уровня жизни административно вводятся

гарантированный минимум (выше равновесного) заработной платы, тот или

иной (не порождающий нарастание институциональной безработицы) уровень

пособия по безработице и т.п.

д) Защита национальных интересов в системе мирохозяйственных связей

(например, лицензирование экспорта или прямой государственный контроль

над экспортом и импортом товаров, капиталов, рабочей силы).

Как видим, экономическое пространство, на которое распространяются

административные методы, весьма обширно. В странах с развитыми

рыночными отношениями они давно уже стали неотъемлемым элементом

хозяйственного механизма. Мировой опыт доказывает, что администрирование

опасно не само по себе, а лишь тогда, когда не имеет под собой достаточного

экономического обоснования, превращается в самоцель чиновника, ищущего

сферу применения своей потребности притеснять, не допускать и т.п.

В мировой практике используется много комбинаций методов

регулирования экономики. При этом одни методы - преимущественно

экономические - выполняют роль несущей конструкции, а другие - в основном

административные - роль амортизаторов, гасящих негативные эффекты.

Дерегулирование, ослабление контроля государства над экономикой

проявляется в 80-90 г.г. в изменении соотношения прямых и косвенных

методов государственного вмешательства в пользу косвенных. Это проявляется

в отказе от жесткого контроля над ценами (при сохранении подсистемы

регулирования цен), от прямого вмешательства в дела предприятий,

сокращении прямого перераспределения ресурсов в форме субсидий, дотаций,

переходе к более мягким формам промышленной политики. Промышленная

стратегия на Западе используется сегодня лишь в случае твердой научной

уверенности и высокой степени общественного согласия, что чистый рынок в

данном конкретном случае неэффективен. Дерегулирование сопровождается

не ослаблением экономических функций государства, а их усложнением. В

этом случае проявляется некая диверсификация деятельности государства по

регулированию экономики, что требует диверсификации и экономической

политики (появился специальный термин policy diversity - разнообразие

политики). В рамках стратегии дерегулирования усиливается деятельность

государства по расширению возможностей конкурентно-рыночного

саморегулирования, создаются благоприятные возможности для

предпринимательства: формируется соответствующая инфраструктура,

ограничиваются монополистические тенденции, поддерживается малый и

средний бизнес, всемерно поощряется инновационная деятельность фирм.

В мировой хозяйственной практике обозначились следующие концепции

регулирования национальной экономики:

1. Концепция развития производства (со стороны предложения). Главным

здесь признается стимулирование развития производительных сил и

структурной перестройки экономики - при допущении несбалансированности

воспроизводственного процесса. Предполагается, что решение этих ключевых

задач обеспечивает не только ускорение темпов экономического роста, но и

сокращение безработицы, смягчение неравномерности, цикличности развития.

Эта концепция применялась в разные годы везде, но особенно - в отстающих

странах.

2. Концепция сбалансированного развития воспроизводства. Главным

здесь признается поддержание равномерного роста производства при

максимально возможной его сбалансированности. Максимизация темпов

роста не рассматривается в качестве самоцели. Проводится антициклическое

(включая антикризисное), антиинфляционное регулирование, политика

доходов, занятости и внешнеэкономического равновесия. Эта концепция

применяется сегодня в большинстве развитых стран мира.

3. Концепция стимулирования роста производства со стороны спроса.

Ключевой задачей при этом считается достижение устойчивого превышения

совокупного спроса над совокупным предложением для ускорения темпов

прироста производства, обеспечения полной занятости, а также

предотвращения и смягчения кризисов. Допускается инфляция, рост общего

уровня цен. Эта концепция, как практическое воплощение кейнсианской

доктрины, наиболее зримо применялась в США до 70-х гг.

4. Концепция стимулирования роста со стороны предложения экспортных

отраслей. Применяется в странах, где значительная доля продукции

направляется на экспорт (Швеция, Франция, Германия и др.). Основной

задачей при этом признается повышение эффективности производства в

экспортоориентированных отраслях с целью обеспечения высокой

конкурентоспособности экспортной продукции на мировом рынке и

проведения внешнеэкономической экспансии.

5. Концепция импортозамещения. Применяется в условиях большой

зависимости экономики от импорта, сочетающейся с недостаточной

конкурентоспособностью отечественной продукции на мировом рынке.

Использовалась, например, в СССР и ведущих латиноамериканских странах,

где проводилась так называемая догоняющая индустриализация, основанная на

активном участии государства, создающего «тепличные условия для

национальной промышленности. Реализация такой стратегии обычно

оправдывается необходимостью ослабления зависимости от мировых рынков.

Здесь неизбежно формирование жесткой социально-экономической и

производственно-технологической конструкции, малоконкурентной с точки

зрения мировых критериев эффективности, что чревато обострением

политической нестабильности при попытках проведения структурных реформ

(как в начале импортозамещающего пути, так и при выходе из него).

комбинации относительно противоречивых

целей: экономический рост - сбалансированность.

нерациональным считается гипертрофированный рост

настолько же недопустима

Еще совсем недавно (особенно после войны) главной задачей

большинства стран считалось максимальное стимулирование роста

производства. Сегодня же типичной становится иная постановка:

контролируемое, комплексное, экологически и социально более рациональное

развитие производства, т.е. «безопасный», более качественный, нежели

количественный, экономический рост. Недавно одной из главных целей было

достижение максимальной сбалансированности производства. Но в

ближайшей перспективе вероятнее более гибкий подход, суть которого в

поддержании «рациональной несбалансированности». И здесь ведется поиск

компромисса в

макроэкономических

Насколько

диспропорциональной экономики,

сбалансированность как самоцель при забвении экономического роста и

подавлении цикличности воспроизводства.

3. **Характеристика зовнішньоекономічної діяльності в Україні.**

Зовнішньоекономічна діяльність є однією з основних форм економічних відносин України з іноземними державами.

Конституцією, Декларацією про державний суверенітет України і Законом України «Про економічну самостійність України» установлено, що однією з основ реалізації державного суверенітету України є її самостійність при здійсненні і регулюванні зовнішньоекономічних відносин.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємств України регулюється Законом України від 16.04.1991р. «Про зовнішньоекономічну діяльність», Законом України від 23.09.1994р. «Про порядок здійснення розрахунків у зовнішньоекономічних відносинах», наказом Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України від 05.10.1995р. № 75 «Про затвердження положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)» і т.д.

Ведуче місце серед вищевказаних нормативних актів займає Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», що визначає зовнішньоекономічну діяльність як діяльність суб'єктів господарської діяльності України й іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудовану на взаєминах між ними, що має місце, як на території України, так і за її межами. Зовнішньоекономічну діяльність можуть здійснювати і фізичні особи, які тим чи іншим способом зв'язані з зовнішньоекономічною діяльністю.

 Суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в Україні є:

- експортери, продаючи товари іноземним суб'єктам господарської діяльності з вивозом або без вивозу цих товарів через митний кордон України, українські суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності здійснюють експорт товарів;

- імпортери, купуючи товари в іноземних суб'єктів господарської діяльності з перетинанням або без перетинання цими товарами митного кордону України, українські суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності здійснюють імпорт товарів на територію України, включаючи покупку товарів, призначених для власного споживання установами й організаціями України, розташованими за її межами;

- інвестори, ввіз або вивіз капіталу;

- фінансові посередники, комерційні банки, страхові суспільства і т.д. Основна відмінність фінансового посередника банку від посередника небанківського типу полягає в тому, що банки випускають власні зобов'язання;

- різні міжнародні організації, що здійснюють консалтингові послуги по різних питаннях.

Усі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають рівні права здійснювати які-небудь види цієї діяльності визначені Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність».

По валютному законодавству всі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності підрозділяються з погляду валютних обмежень на дві групи :

1. *резиденти:*
* фізичні особи (громадяни України, іноземні громадяни, особи без громадянства), що мають постійне місця проживання на території України, у тому числі ті, котрі тимчасово перебувають за кордоном;
* юридичні особи, суб'єкти підприємницької діяльності, що не мають статусу юридичної особи (філії, представництва), з місцезнаходженням на території України, що здійснюють свою діяльність на основі законів України;
* -дипломатичні, консульські, торгові й інші офіційні представництва України за кордоном, що мають імунітет і дипломатичні привілеї, а також філії представництв і організацій України за кордоном, що не здійснюють підприємницьку діяльність;
1. *нерезиденти:*
* фізичні особи (іноземні громадяни, громадяни України, особи без громадянства), що мають постійне місця проживання за межами України, у тому числі ті, котрі тимчасово перебувають на території України;
* юридичні особи, суб'єкти підприємницької діяльності, що не мають статусу юридичної особи (філії, представництва), з місцезнаходженням за межами України. Створено і діють відповідно до законодавства іноземної держави, у тому числі юридичні особи й інші суб'єкти підприємницької діяльності при участі юридичних осіб і інших суб'єктів підприємницької діяльності України;
* розташовані на території України іноземні дипломатичні, консульські, торгові й інші офіційні представництва, міжнародні організації і їхні філії, що мають імунітет і дипломатичні привілеї, а також представництва інших організацій і фірм, що не здійснюють підприємницьку діяльність на основі законів України.

Усі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають рівні права здійснювати які-небудь види цієї діяльності, визначені Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність».

Україна як держава захищає інтереси всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності й іноземних суб'єктів господарської діяльності на її території.

Основні види зовнішньоекономічної діяльності передбачені Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» і до них можна віднести:

* експорт і імпорт товарів, капіталу і робочої сили;
* надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, у тому числі: виробничих, транспортно-експедиційних, посередницьких, брокерських, агентських, облікових, аудиторських, юридичних і ін., що прямо не заборонені законами України, а також надання перерахованих вище послуг іноземними суб'єктами господарської діяльності суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності України;
* наукова, науково-технічна, виробнича й інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності;
* міжнародні фінансові операції й операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України;
* кредитні і розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності й іноземних суб'єктів господарської діяльності; створення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності банківських, страхових і кредитних установ за межами України;
* спільна підприємницька діяльність між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності й іноземних суб'єктів господарської діяльності, що включає створення спільних підприємств різних видів і форм власності, проведення спільних господарських операцій і спільне володіння майном як на території України так і за її межами;
* підприємницька діяльність на території України, пов'язана з видачею ліцензій, патентів, ноу-хау, торгових марок і інших нематеріальних об'єктів власності з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності; аналогічна діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за межами України;
* організація і здійснення діяльності в області проведення виставок, аукціонів, торгів, симпозіумів, семінарів, і інших подібних заходів, що здійснюються на комерційній основі, при участі суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
* товарообмінні (бартерні) операції й інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі;
* операції по покупці, продажу й обміну валюти на валютних аукціонах, орендні, у тому числі лізингові, операції;
* операції на валютних біржах і на міжбанківському валютному ринку;
* інші види зовнішньоекономічної діяльності, не заборонені законодавством України.

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності одержують право на здійснення їх видів після державної реєстрації їх як учасників зовнішньоекономічної діяльності в Міністерстві зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України. Зовнішньоекономічні договори або контракти , що є невід'ємною умовою здійснення зовнішньоекономічної діяльності, складаються відповідно до законів України і міжнародних договорів, при цьому можливо використання рекомендацій міжнародних організацій і відомих міжнародних порядків .

Необхідно відзначити, що окремі види експорту й імпорту в Україні заборонені, у тому числі:

* експорт із території України предметів, що складають національне багатство, історичне чи культурне надбання українського народу, обумовлене відповідно до законів України;
* імпорт чи транзит яких-небудь товарів, про які заздалегідь відомо, що вони можуть завдати шкоди чи здоров'ю установити загрозу життю чи населення тваринного світу, чи привести до загибелі навколишнього середовища;
* імпорт продукції і послуг, що містять пропаганду ідей війни, расизму або расової дискримінації, геноциду і т.д., що суперечать відповідним нормам Конституції України;
* експорт і імпорт товарів, що здійснюється з порушенням прав інтелектуальної власності.

Верховна Рада України може затверджувати конкретний список товарів, експорт і імпорт яких забороняється, по представленню Кабінету Міністрів України.

Контроль за виконанням даних вимог покладається на митні органи України і Міністерство зовнішньоекономічних зв'язків і торгівлі України.

Експорт товарів забезпечує значну частину надходжень валюти в платіжному балансі України. Збільшенню експорту сприяло б приєднання України до ЄС, але для цього необхідно подбати про створення діючої конкурентноздатної ринкової економіки. Виходячи з цього, необхідно додавати всі зусилля для збільшення експорту, але не за рахунок зниження внутрішнього споживання, а за рахунок стимулювання розширення експортного виробництва. Географія товарного експорту України досить різноманітна.

На територію України дозволяється імпорт тільки тих товарів, що по своїх технічних, фармакологічних, санітарних, ветеринарних і екологічних характеристиках не порушують мінімальних умов відповідних стандартів і вимог, що діють на території України. Якщо національні стандарти відсутні, на визначений товар можуть поширюватися міжнародні або іноземні стандарти і вимоги, що діють у ведучих країнах - експортерах цих товарів. Необхідно відзначити, що всі стандарти і вимоги повинні офіційно публікуватися в загальнодоступних засобах інформації України не менш чим за 60 днів до вступу їх у дію.

До товарів, що імпортуються на територію України, застосовується національний режим їхньої сертифікації. Якщо ж здійснюється імпорт товарів, що не мають аналогів в Україні, суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності, що здійснює імпорт або іноземний суб'єкт господарської діяльності, що здійснює експорт, повинний пред'явити сертифікат відповідності товару міжнародним стандартам і вимогам.

Структура товарного імпорту досить проста. На Росію приходиться майже половина українського імпорту, хоча і спостерігається тенденція до його зменшення. Це зв'язано з необхідністю закуповувати велику кількість енергоносіїв у РФ, що складає 70 % російського експорту в Україну. Другим партнером України по розміру імпорту виступає Німеччина. Їхня частина в імпорті України зросла з 6.2 % у 1996 році до 8.6 % у 1999 році. Третє місце в імпорті України займають США, питома вага яких за цей же період зріс з 2.7 % до 4.0 %. Далі випливають Польща, Італія, Бєларусь, Франція, Чехія, Великобританія, Австрія, Нідерланди.

Усі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, що здійснюють різні по своєму роду торгові і неторгові операції, повинні погасити їх наприкінці року в цілому по країні. Якщо держава здатна погашати свої зобов'язання протягом звітного періоду, то така держава має достатній запас платоспроможності або ліквідності. Це є однією з причин різних обмежень, що вводяться в країні, на виконання валютних операцій з валютними цінностями суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Ці обмеження стосуються усіх валютних операцій, але вони по-різному співвідносяться із суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності і тісно зв'язані з валютним контролем. У цьому полягає суть валютного регулювання.

09.03.2005

Список используемой литературы:

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.91
2. НБУ. Інструкція «Про безготівкові розрахунки в господарському обороті України», Постанова НБУ № 204 від 02.08.96.
3. НБУ. Інструкція «Про порядок здійснення контролю й одержання ліцензій по експортних, імпортних і лізингових операціях», Постанова НБУ №136 від 24.03.99.
4. Лист Міністерства Зовнішньоекономічних зв'язків і торгівлі України № 16-1/863 від 24.12.96.
5. Гайдучок І.Г. Спільні підприємства.-К: Знання, 1989.-46 с.
6. Голошубова Н.О., Спальвиш Ю.О. Проблеми розвитку спільних підприємств в Україні // Підприємництво у торгівлі. Зб. наук.праць.-К.: КДТЕУ, 1995.-с.124-133.
7. Довчерт А.С. Совместные предприятия: регулирование труда.-К.% Лыбидь, 1991.-63 с.
8. Кизима Т. Спільне підприємництво: проблеми та щляхи їх вирішення// Економіка України.-1995.-№7.-с.88-91.
9. Лук"яненко Д.Г., Білошапка В.А., Пестрецова О.І. Спільні підприємства в Україні: організація і умови ефективного розвитку: Підручник.-К.: Хвиля-Прес, 1995.-176 с.
10. Луцишина З.О. Спільне підприємництво як фактор економічного зростання: Автореф.дис.к.е.н.: 08.00.01/ Львів.ун-т ім.І.Франка.-Льві, 1993.-20 с.