

МИНИСТЕРСТВО СПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Филиал Федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«Российский государственный университет физической культуры,
спорта, молодёжи и туризма (ГЦОЛИФК)» в г. Иркутске

(Иркутский филиал РГУФКСМиТ)

С.В. Боровских

ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

Иркутск - 2016

УДК 330
ББК 65.012
Б83

Печатается по решению научно-методического совета Филиала Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российский Государственный университет физической культуры, спорта, молодёжи и туризма (ГЦОЛИФК)» в г. Иркутске.

Рецензенты: д.п.н., доцент Е.В. Воробьева, к.э.н., доцент М.А. Вильчинская

Б83 Боровских С.В. Экономика: Учебное пособие / С.В. Боровских. — Иркутск: ООО «Мегапринт», 2016. — 137 с.

Учебное пособие содержит лекционный, практический и контрольно-измерительный материал по основным разделам макро- и микроэкономики. Пособие предназначено для студентов высших учебных заведений.

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ.	5
ТЕМА 1. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИКУ. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ	6
Задания	9
Вопросы для обсуждения	15
Тесты	16
ТЕМА 2. ОГРАНИЧЕННОСТЬ РЕСУРСОВ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЫБОР	17
Задачи	21
Кейсы	23
Задания	23
Вопросы для обсуждения	27
Тесты	27
ТЕМА 3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА. ТИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ	29
Задания	35
Кейсы	36
Вопросы для обсуждения	39
Тесты	40
ТЕМА 4. СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ ИХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ	41
Задачи	45
Задания	47
Кейсы	47
Вопросы для обсуждения	49
Тесты	50
ТЕМА 5. ПРОИЗВОДСТВО, ИЗДЕЖЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И ПРИБЫЛЬ	51
Задачи	57
Задания	59
Кейсы	60
Вопросы для обсуждения	62
Тесты	63
ТЕМА 6. КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ	64
Задачи	68
Задания	69
Кейсы	69
Вопросы для обсуждения	73
Тесты	74
ТЕМА 7. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ МАКРОЭКОНОМИКИ	76
Задачи	80

Задания	81
Вопросы для обсуждения	81
Тесты	81
ТЕМА 8. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ	83
Задачи	91
Задания	92
Вопросы для обсуждения.	95
Тесты	95
ТЕМА 9. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ	96
Задачи	100
Задания	101
Вопросы для обсуждения	106
Тесты	106
ТЕМА 10. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ	108
Задания	115
Кейсы	115
Вопросы для обсуждения	133
Тесты	134
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	136

ПРЕДИСЛОВИЕ

«Люди, которые никогда систематически не изучали экономическую теорию, похожи на глухих, которые пытаются оценить звучание оркестра»

Поль Самуэльсон

Данное учебное пособие предназначено для студентов высших учебных заведений. Независимо от выбранной специальности, знания экономических связей и закономерностей помогут решать как профессиональные, так и жизненные задачи более рационально и обдуманно.

Основополагающая задача экономики - изучение методов наиболее рационального использования ограниченных ресурсов для удовлетворения неограниченных человеческих потребностей.

Учебное пособие структурировано по темам, раскрывающим закономерности функционирования как отдельных субъектов рыночной экономики, так и национальной экономики в целом.

По каждой теме в учебном пособии предусмотрены: лекционный материал, задачи, практические задания, кейсы, вопросы для обсуждения и тесты для контроля знаний.

Содержащиеся в пособии задания могут быть использованы на различных стадиях учебного процесса: для самостоятельных и контрольных работ на практических занятиях, текущей и промежуточной аттестации.

Учебное пособие будет способствовать полному усвоению теоретического материала и развитию навыков практического применения полученных знаний.

ТЕМА 1. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИКУ. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Краткое содержание темы: Понятие экономики, экономической деятельности, экономических отношений. Основные понятия: потребность, благо, товар, услуга, ресурсы, факторы производства, хозяйственная деятельность. Общественное воспроизводство. Производство, распределение, обмен, потребление. Предмет экономики. Разделы экономики. Подходы и методы экономической науки.

Впервые понятие "экономика" ввел греческий мыслитель Аристотель и определил суть экономики как науки о домашнем хозяйстве (йокос - дом, номос - закон, учение). В процессе развития экономической науки ее предмет расширяется и уточняется.

Экономика – это наука, изучающая законы развития хозяйственной деятельности. Хозяйственная деятельность – деятельность по производству жизненных благ. Благо – все, что используется людьми для удовлетворения потребностей.

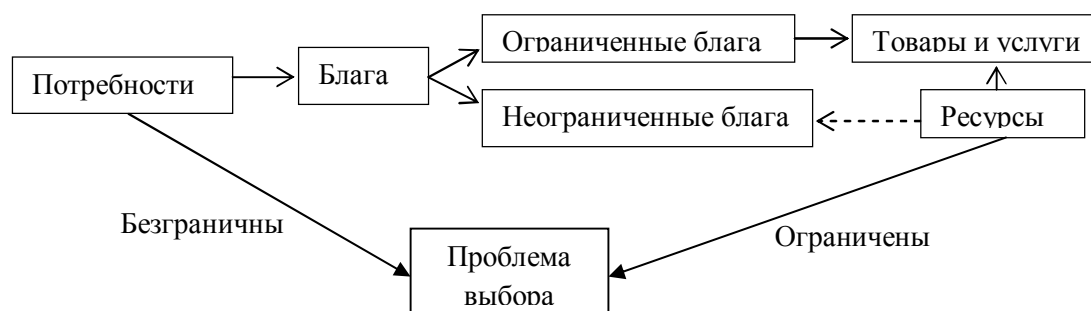


Рис. 1. Взаимосвязь основных понятий

Для производства жизненных благ люди используют ресурсы природы, свой труд и специальные приспособления (инструменты, оборудование, производственные объекты и др.). Все это вместе носит общее название «факторы производства» или «производственные ресурсы».

Обычно принято выделять четыре основных вида факторов производства: 1) труд; 2) землю; 3) капитал; 4) предпринимательский талант.

Труд — использование умственных и физических способностей людей для осуществления работы, связанной с производством экономических благ.

Земля — все виды природных ресурсов, имеющихся на планете и пригодных для использования при производстве экономических благ.

Капитал - весь производственно-технический аппарат, который люди создали из вещества природы для увеличения своих сил и расширения возможностей изготовления необходимых им благ.

Предпринимательский талант - услуги особого рода, которые способны оказывать обществу люди, наделенные таким талантом. Эти услуги состоят в умении создавать новые, успешно работающие коммерческие организации, называемые фирмами, для производства и распределения благ, реально необходимых людям или другим фирмам [4, С.18-19].

Экономическая деятельность включает деятельность людей по производству, распределению, обмену и потреблению материальных и нематериальных благ. Потребление людей не может прекратиться, поэтому экономические условия жизни людей: продовольствие, одежда, жилье, и др. должны постоянно воспроизводиться. Процесс воспроизводства включает в себя производство, распределение, обмен и потребление материальных благ и услуг (рис. 2).



Рис. 2. Процесс воспроизводства и его характерные черты

В составе экономической науки принято различать (рис. 3):

1) экономику семьи (т. е. экономические процессы, связанные с хозяйством, которое ведет одинокий человек или группа близких людей, живущих вместе);

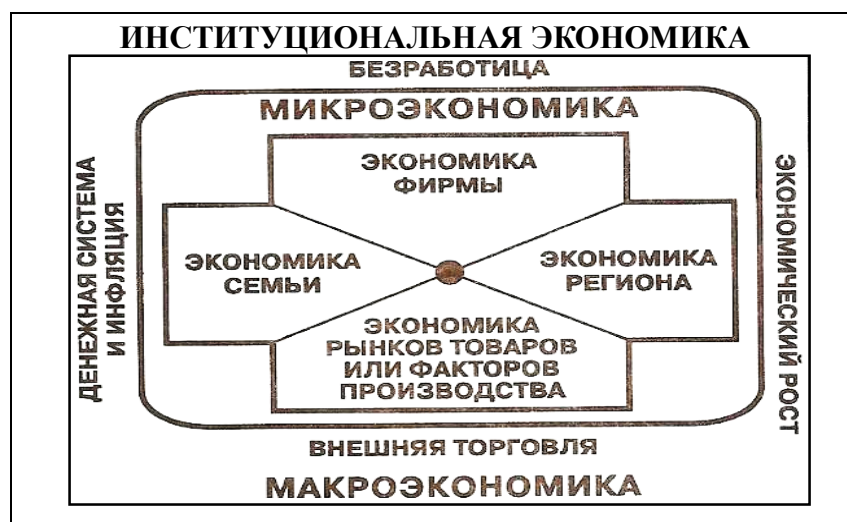


Рис. 3. Основные проблемы и разделы экономической науки

2) экономику фирмы (т. е. экономические процессы, связанные с деятельностью организаций, производящих блага для продажи);

3) экономику региона (т. е. экономические процессы, связанные с деятельностью фирм, расположенных в определенном регионе страны, и людей, которые там живут);

4) экономику рынков факторов производства, товаров и услуг (т. е. экономические процессы, связанные с куплей-продажей благ, непосредственно потребляемых людьми или используемых для организации деятельности фирм);

5) макроэкономику (т.е. общеэкономические процессы, которые влияют не только на экономику семьи, фирмы, региона или определенного рынка, но и на всю экономическую жизнь страны в целом);

6) институциональную экономику (т.е. законы, обычаи, традиции и прочие правила поведения людей, которые существенно влияют на их хозяйственную деятельность) [4, С. 29-30].

Методы экономической науки [7, С. 20-22]:

1. общемировоззренческие - эти методы материалистической диалектики, они предполагают изучение процессов в единстве, во взаимосвязи и в развитии;

2. общенаучные - ими пользуются не только экономическая теория, но и другие науки. Сюда относятся:

-метод научной абстракции. Он состоит в выделении наиболее существенных сторон изучаемого явления и отвлечении от случайного;

-метод анализа и синтеза. Анализ состоит в том, что сложные явления и процессы расчленяются на отдельные простые элементы, которые подвергаются детальному изучению. В процессе синтеза результаты изучения отдельных частей обобщаются и устанавливаются внутренние взаимосвязи элементов системы в целом. Посредством метода абстракции формируются экономические законы и категории;

- метод индукции и дедукции. Индукция - это переход от частного к общему (обобщение фактов). Дедукция наоборот, переход от общего к частному (научная гипотеза проверяется фактами);

- системный анализ - предполагает трактовку экономического объекта как системы, и в то же время как элемента еще более сложной системы;

3. частные методы включают в себя:

- графический;

- статистический;

- метод экономико-математического моделирования (экономическая модель - это формализованное описание экономического процесса или явления, структура которого определяется как его объективными свойствами, так и субъективным целевым характером исследования. Форма описания моделей может быть словесной, графической и математической. Экономическая модель является инструментом для экономических прогнозов);

- функциональный анализ (функции - это переменные величины, зависящие от других переменных величин. Например, если говорить о функциональной связи между ценой и количеством приобретаемого товара (спросом на товар), то, так как величина спроса зависит только от цены, цена является независимой переменной, или аргументом, а спрос - зависимой переменной, или функцией. Следовательно, спрос есть функция цены);

- метод сравнительного анализа;

- экономический эксперимент.

Различают позитивный и нормативный подходы к изучению экономической теории. Позитивный подход направлен на изучение объективных закономерностей и явлений в том виде, как они существуют, то есть имеет целью констатацию фактов. Он изучает связи между переменными, прогнозирует их изменения, но не дает никаких рекомендаций. Например, позитивный анализ позволяет установить зависимость между размером доходов, величиной налогов и расходами на потребление. Нормативный анализ предполагает оценочные суждения. Это подход с точки зрения долженствования, выяснения того, благоприятно или нет это экономическое явление. Например, утверждение «люди, имеющие больший доход, должны платить больший подоходный налог, чем люди с низким доходом» является нормативным. Здесь выносятся оценки: плохо или хорошо, справедливо или несправедливо, формулируются рекомендации правительству. Нормативная экономика особенно сильно затрагивает интересы людей, поэтому резко возрастает субъективизм оценок. Нормативный анализ лежит в основе разработки экономической политики государства.

Функции экономической науки:

1. теоретическая — выявляет сущность процесса, устанавливает экономические закономерности и законы, которые действуют в хозяйственной жизни, выявляет тенденции действия экономических процессов;

2. практическая - разрабатывает практические рекомендации, принципы и методы эффективного хозяйствования;

3. методологическая — экономическая теория является базой для других экономических дисциплин;

4. социальная (познавательная) — расширяет горизонты познания, помогает формированию экономически грамотных специалистов.

Задание 1.1 Ниже приведены несколько определений экономики.

Экономика – наука о сфере индивидуальных и общественных действий людей, которые теснейшим образом связаны с созданием и использованием материальных основ их благосостояния (А. Маршалл).

Экономика – это наука о действии людей в процессе выбора ограниченных ресурсов для производства разных экономических благ (П. Самуэльсон).

Экономика – наука, изучающая типичные мотивы и модели поведения людей в процессах производства, обмена и потребления жизненных благ (И.В. Липсиц).

1. Дополните список 10 трактовок понятия «экономика».
2. Проранжируйте понятия в соответствии с этапами развития экономической мысли.
3. Какие факторы влияют на изменение представления о сущности экономики как науки?

Задание 1.2 Нарисуйте пирамиду потребностей А.Маслоу. Укажите первичные и вторичные потребности. Приведите примеры нарушения иерархии потребностей. Для решения каких задач экономист может использовать пирамиду А.Маслоу?

Задание 1.3 а) Заполнить таблицу 1 примерами благ.

Таблица 1

Классификация благ

Частные						Общественные	Квазиобщественные
Долговременные	Краткосрочные	Прямые	Косвенные	Субституты	Комплекментарные		

б) Приведите примеры неэкономических благ.

Задание 1.4 Приведенные ниже ресурсы распределите по видам факторов производства:

1. Деньги
2. Производственное оборудование
3. Вода
4. Электроэнергия
5. Здание
6. Информация
7. Персонал
8. Программное обеспечение
9. Сырье
10. Ценные бумаги
11. Консалтинговые услуги
12. Бизнес-план
13. Маркетинговое исследование
14. Канцелярия
15. Оргтехника
16. Дебиторская задолженность

17. Прибыль

Задание 1.5 По рис. 1 приведите примеры конкретных потребностей, благ, товаров и услуг, удовлетворяющих потребности, а также ресурсов, необходимых для их производства.

Задание 1.6

а) Ниже приведены идеи представителей экономических школ. Определите, кокай школе принадлежит идея. Сформулируйте свое отношение к каждой идее, аргументируйте свой ответ:

- ✓ Прибыль – это неоплаченный труд рабочих;
- ✓ Обмен всегда выгоден сторонам;
- ✓ Главная цель человека – увеличение своего богатства, собственная выгода;
- ✓ Полезность не является мерой меновой стоимости, хотя она абсолютно существенна для последней;
- ✓ Источник богатства – торговля;
- ✓ Земля кормит тех, которые не обрабатывают ее, кормит излишком, остающимся от пропитания тех, которые обрабатывают ее. Этим чистым доходом содержатся все труды промышленности, торговли, умственной деятельности;
- ✓ Целью приобретения какой-либо вещи является не удовлетворение естественных потребностей человека, а желание продемонстрировать его принадлежность к тому или иному общественному классу. Происходит бесполезное расточение материальных благ во имя ложных потребностей. Такие расходы становятся даже обременительными, усложняя жизнь праздного класса. Расходы на демонстративное потребление становятся более важными, чем расходы на необходимое.

б) Подготовьте 2-3 цитаты известных экономистов для обсуждения в группе.

Задание 1.7 Прочитайте следующий текст. Определите, в каком случае имеет место позитивный, а в каком нормативный подход к анализу экономических процессов [1].

«Центр экономических исследований опубликовал анализ информации об экономической ситуации в стране: снижение уровня безработицы до 6% вызвало рост инфляции в 12% в месяц, что подтверждает закономерность, сформулированную Филиппсом» (). На следующий же день ряд крупных экономистов обратились к правительству с требованием вмешаться в развитие экономики: инфляция не очень опасна, а вот уровень безработицы должен быть снижен до 4% (). Несколько экономистов, стоящих на других позициях, заявили, что государству следует использовать другие инструменты регулирования. «Главное не допустить гиперинфляции, тогда рынок сам справится со своими проблемами» ().

Задание 1.8 Используя метод научной абстракции, сформулируйте экономические категории:

- а) рубль, доллар, евро, -
- б) хлеб, молоко, мясо, овощи -
- в) трактор, лопата, станок -
- г) токарь, слесарь, инженер -
- д) продаваемые на рынке обувь, одежда, продукты -
- е) акции, облигации, векселя, аккредитивы -

Задание 1.9 Реферирование научной статьи

Источник: Каюков В. В., Мельчакова Ю. Л., Нор С. А. Роль экономики в жизни общества: проблемы и суждения [Текст] // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы II междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, июнь 2013 г.). — СПб.: Реноме, 2013. — С. 12-16.

Возможно ли полноценное развитие общества без экономики? Возможно ли существование одной сферы без другой? Экономическая жизнь общества многогранна и изучается различными экономическими науками. В данном случае нас больше интересуют такие ее стороны, как соотношение между жизнью общества в целом и его экономическим развитием, влияние, оказываемое экономикой на общественную жизнь, основные проявления экономической жизни, взаимосвязь экономики с другими сторонами жизни общества. Люди начинают узнавать об экономике в довольно раннем возрасте. Они понимают, что есть множество вещей, которые они хотели бы приобрести, но не всегда могут это сделать в силу ограниченности покупательной способности. С давних времен общество и экономика неразрывно связаны друг с другом. Экономическая жизнь, испытывая на себе влияние всех сторон общественной жизни (социальной, политической, духовной), существенно влияет на различные явления общественной жизни и общество в целом. Этот вывод подтверждают следующие положения:

- существование общества невозможно без постоянного производства материальных благ;
- общественное производство и прежде всего сложившееся разделение труда и отношения собственности определяют появление и развитие его социальной структуры;
- экономические отношения активно влияют на политическую жизнь общества (экономически господствующие социальные группы, как правило, стремятся влиять на работу госаппарата, направления деятельности политических партий и др.);
- в процессе производства создаются необходимые материальные условия для развития духовной жизни общества (здания библиотек, театров, оборудование для издания книг, газет и т. п.).

Очевидно, что изменение в одной сфере повлечет за собой изменение в другой, а это означает, что полноценное существование одной сферы без другой невозможно. [5] Экономика — это хозяйственная система, обеспечивающая удовлетворение потребностей людей и общества путем создания и использования необходимых жизненных благ. [1, с. 19–20]. Ее главная цель — поддержание жизнедеятельности людей, создание условий для продления человеческого рода. Производство, распределение, обмен и потребление товаров и услуг — основные характеристики экономической жизни общества. Проблема, связанная с удовлетворением многочисленных и постоянно растущих потребностей людей, возникала всегда. Однако без знания экономики эту проблему было бы невозможно урегулировать в силу ограниченности ресурсов. Это оправдывает развитие экономики интенсивным путем, что подразумевает рациональность и эффективность использования ресурсов. Согласно данному подходу человек должен перерабатывать имеющиеся ресурсы так, чтобы при минимуме затрат достигнуть максимального результата. [6] Главные вопросы экономики — что, как и для кого произ-

водить. Различные экономические системы решают их по-разному. В зависимости от этого они подразделяются на четыре основных типа: традиционную, централизованную (административно-командную), рыночную и смешанную. Важным показателем и результатом экономической жизни общества является уровень жизни его членов, под которым понимают степень обеспечения населения товарами, услугами и условиями жизни, необходимыми для комфортного и безопасного существования. По мнению экспертов Организации Объединенных Наций (ООН), уровень жизни характеризует особый показатель — индекс развития человека (ИЧР). Он, в частности, представляет собой совокупный показатель уровня развития человека в той или иной стране, поэтому иногда его используют в качестве синонима таких понятий как «качество жизни» или «уровень жизни». ИЧР измеряет достижения страны с точки зрения состояния здоровья, получения образования и фактического дохода ее граждан, по трем основным направлениям, для которых оцениваются свои индексы:

1. Индекс ожидаемой продолжительности жизни: здоровье и долголетие, измеряемые показателем средней ожидаемой продолжительности жизни при рождении.

2. Индекс образования: доступ к образованию, измеряемый средней ожидаемой продолжительностью обучения детей школьного возраста и средней продолжительностью обучения взрослого населения.

3. Индекс валового национального дохода: достойный уровень жизни, измеряемый величиной валового национального дохода (ВНД) на душу населения в долларах США по паритету покупательной способности (ППС). При определении рейтинга по ИЧР учитываются множество факторов, таких как положение в области прав человека и гражданских свобод, его возможность участия в общественной жизни, социальная защищенность, степень территориальной и социальной мобильности населения, показатели уровня культурного развития населения, доступа к информации, здоровья, уровня безработицы, состояния преступности, охраны окружающей среды и другие. Уровень благосостояния государства в немалой степени зависит от совершенства экономических механизмов, т. е. способов и форм соединения усилий людей при решении задач жизнеобеспечения. К таким экономическим механизмам относятся уже знакомые нам из курсов истории и обществоведения общественное разделение труда, специализация и торговля. Они создают условия для достижения работником высокой производительности труда и позволяют производителям обмениваться результатами труда на взаимовыгодной основе. Значение действия экономических механизмов для обеспечения уровня благосостояния людей можно понять, если сравнить уровень жизни общества на основе натурального хозяйства (племена Африки, Латинской Америки) и товарного хозяйства (развитые страны Запада).

Причинами низкой эффективности экономики могут быть использование устаревших технологий, низкий уровень квалификации кадров, расточительное использование природных богатств и др. Низкий уровень экономического развития ведет к снижению потребления: чтобы больше потреблять, надо больше производить. Таким образом, уровень экономического развития прямо влияет на уровень жизни в стране. Минимальный уровень потребления определяет такой показатель, как черта бедности (уровень, порог бедности). ^ Уровнем бедности называют нормативно устанавливаемый уровень денежных доходов человека за определенный период, позволяющий обеспечить его физический (физиологический) прожиточный минимум. Представления о бедности в разных странах различны. Как правило, чем богаче страна в целом, тем выше уровень ее национальной черты бедности. Так, в настоящее время Всемирный банк установил следующие критерии бедности: для развивающихся стран - 1 доллар США на человека в день; для стран Восточной Европы и СНГ - 4 доллара США; для промышленно развитых стран с рыночной экономикой - 14,4 доллара США. Условия

и способы перехода России к рыночной экономике превратили бедность в серьезную проблему и для нашей страны. Считается, что главным методом ее решения является экономический рост. Экономические интересы различных социальных групп неоднородны и нередко противостоят друг другу. Социальное расслоение общества обостряет противоречия интересов различных социальных групп, в том числе экономических. Так, в современном обществе существует проблема согласования этих интересов. Проблема согласования интересов различных участников экономической жизни общества остается актуальной, поэтому экономическая и социальная сферы должны дополнять и взаимно поддерживать друг друга. Таким образом, необходимо следить за актуальными проблемами современной экономической и социальной политики, использовать знание интересов, потребностей различных социально-профессиональных групп и возможностей их реализации в современных экономических условиях, стараться не просто анализировать положительные или негативные последствия экономических преобразований в стране, но и находить пути цивилизованных форм своего участия в экономической жизни. [3] Посмотрим, как влияет на экономическое развитие общества его главный политический институт — государство. Одна из общественных функций государства — использование имеющихся возможностей для экономического развития. Каждая страна сталкивается с проблемой выбора лучшего варианта такого развития, и здесь существенна роль государственной политики. [4] В рыночной экономике главными функциями государства являются облегчение и стимулирование действия рыночных сил с помощью мер правительственной политики. Наиболее общим, важным условием существования рыночной экономики является реализация государством таких политических целей, как свободное развитие общества, правовой порядок, внешняя и внутренняя безопасность (выделены еще Адамом Смитом). Свободное развитие общества понимается и как социальная, и как экономическая категория. Чем ценнее признается свобода отдельного человека в обществе, тем более значимой воспринимается экономическая свобода в государстве. Государство заинтересовано обеспечить правовую надежность экономической деятельности, чтобы пользоваться ее результатами. Создание правового порядка предусматривает, прежде всего, обеспечение с помощью законов права на собственность и ее защиту, на свободу предпринимательской деятельности, на систему хозяйственных договоров. На экономическую жизнь общества оказывают влияние и различные политические партии и объединения. Рыночная экономика как способ организации хозяйственных отношений, направлена на то, чтобы создать условия для естественного функционирования в рамках правового государства. Так, предпринимателю важно начинать свое дело, зная «правила игры» в рыночном пространстве, т. е. по каким известным законам он может действовать, какие налоги платить. А такие важные для экономики вопросы, как установление налогов, законы по охране окружающей среды, постановления, регулирующие отношения работодателей и наемных работников, открыто должны обсуждаться с учетом мнения различных сторон. Развиваясь, экономика модифицировала и само общество. Так, во время первой — неолитической — революции стало возможным появление производящего хозяйства и переход к оседлому образу жизни. Это способствовало резкому увеличению численности населения: произошел так называемый первый демографический взрыв — темпы роста населения Земли возросли почти в два раза. Производство на данной, доиндустриальной, стадии характеризовалось преобладанием сельского хозяйства, господством ручного труда и примитивными формами организации последнего. Такое производство до сих пор остается типичным для некоторых стран Африки (Гвiana, Гвинея, Сенегал и др.). Вторая — промышленная — революция приходится на вторую половину XVIII — 50–60-е гг. XIX в. Ее называют промышленной, поскольку основное содержание этой революции составил промышленный пере-

ворот — переход от ручного труда к труду машинному. Отныне главной сферой производства становится машиностроение, а основная масса населения теперь трудится в промышленности и проживает в городах. С этой стадией развития экономики, называемой индустриальной, связан второй демографический взрыв, во время которого численность населения планеты возрастает почти в семь раз. [2] Однако достижений индустриальной экономики оказывается недостаточно для удовлетворения потребностей всех жителей индустриально развитых стран. С определенного момента все более отчетливо ощущается противоречие между сравнительно ограниченными производственными возможностями и совершенно новым — как количественным, так и качественным — уровнем потребностей людей. Это противоречие разрешается в ходе, начавшейся в 40–50-е гг. XX в. научно-технической революции. Научно-техническая революция представляет собой качественный скачок в развитии производительных сил общества, переход его в новое состояние на основе принципиальных перемен в системе научных знаний. Основные направления научно-технической революции: автоматизация и компьютеризация производства; внедрение новейших информационных технологий; разработка биотехнологий; создание новых конструктивных материалов; освоение новейших источников энергии; революционные изменения в средствах коммуникации и связи.

Результатом этой революции стал переход к постиндустриальной стадии производства и информационному обществу. Наибольшее развитие теперь получает сфера услуг, в которой работает от 50 до 70 % трудоспособного населения. Изменяется социальная структура общества, существенно растет количество людей с высшим образованием. Выбранные нами аспекты наглядно показывают, что роль экономики в жизни общества очень велика. Двигаясь вперед, экономика развивает как отдельные сферы общества, так и его в целом. Знание, понимание экономики позволяет людям осознанно совершать свой экономический выбор. Приведение в равновесие экономической и социальной сфер позволит избежать конфликтов в обществе. Таким образом, мы можем сказать, что роль экономики в жизни человека является базовой основой жизни всего человечества.

Литература:

1. Журавлева Г. П. Экономика: Учебник.-М.: Юристъ,2001. — 505 с.
2. Обществознание: учеб. для 11 кл. общеобразоват. учреждений: профил. уровень / [Л. Н. Боголюбов. Л. Ю. Лезебникова. Л. Т. Кинкулькнн и др.; под ред. Л. Н. Боголюбова [и др.]. — М.: Просвещение, 2008.— 415 с.
3. Рассказова Н. В. Доцент кафедры экономической теории Пензенского государственного педагогического университета им. В. Г. Белинского». Согласование экономических интересов как фактор стабилизации социально- экономической системы: вопросы теории»
4. Теория политики: Учебное пособие/Авт.-сост. Н А.Баранов. Г. А. Пикалов. В 3-х ч. СПб: Изд-во БГТУ, 2003.
5. Бенин В. Л., Десяткина М. В. Учебное пособие по социальной философии. Уфа: БГПУ, — 86 с.
6. История мировой экономики: Учебник вузов/ Под ред. Г. Б. Поляка. А. Н. Марковой. — М.: ЮНИТИ. 2002,-727 с.
7. Обществознание: Клименко А. В., Румынина В. В. — М.:Дрофа, — 2004. — 480 с.
8. <http://gotoroad.ru/best/indexlife>

Задание 1.10 Напишите эссе на тему «Значение экономических знаний в профессиональной деятельности».

Вопросы для обсуждения по теме 1:

1. Чем отличается нужда от потребности?
2. Деньги – это благо? Аргументируйте свой ответ.
3. К какому виду факторов производства можно отнести информацию?

4. Возможна ли организация производства без использования какого-либо вида факторов производства? Если да, приведите примеры.

5. Почему возникла необходимость в экономике?

6. Что такое «общественный товар»? К какому типу благ он относится? Приведите примеры.

7. Как связана экономика домашнего хозяйства с макроэкономикой? Приведите примеры.

8. Какой раздел экономики изучает институциональная экономика?

9. При каком типе обмена ресурсы используются наиболее эффективно?

10. Чем отличается экономика от экономии?

11. Приведите примеры экстенсивного и интенсивного путей воспроизводства. Встречаются ли они в «чистом» виде?

12. Что представляет собой оборотный капитал?

13. Что представляет собой основной капитал?

14. Как учитывается стоимость факторов производства при формировании цены товара? Приведите примеры.

Тесты по теме 1:

1. Понятие «экономика как наука» предполагает изучение:

- a) объективных законов развития природы;
- b) способов распределения материальных благ;
- c) системы признаков, определяющих структуру общества;
- d) принципов и норм осуществления государственной власти.

2. Экономика есть совокупность сложных и простых действий, совершаемых людьми в сфере:

- a) Производства;
- b) Управления государством;
- c) Потребления продуктов труда;
- d) Распределения;
- e) Поддержания порядка в обществе

3. Экономическая проблема использования природных ресурсов заключается в:

- a) сохранении ресурсов в первоначальном виде;
- b) извлечении максимальной прибыли от их переработки;
- c) удовлетворение общественных потребностей;
- d) воспроизведении используемых ресурсов

4. Кто из названных ниже ученых не принадлежит к классической английской политэкономии?

- a) В. Петти;
- b) Д.Рикардо
- c) А. Смит;
- d) К.Маркс

5. Какой метод исследования использовали ученые школы классической английской политэкономии?
- a) эмпирический;
 - b) метод научной абстракции;
 - c) метод частичного равновесия;
 - d) социологический.
6. Общественным товаром является
- a) Национальная оборона;
 - b) Железнодорожный транспорт;
 - c) Маршрутное такси;
 - d) Косметический салон
7. При классификации факторов производства обогащенную руду следует отнести к:
- a) Капиталу;
 - b) природным ресурсам;
 - c) предпринимательству;
 - d) трудовым ресурсам.
8. Какая из перечисленных моделей не является экономической:
- a) модель фирмы,
 - b) модель инфляции,
 - c) модель потребителя,
 - d) модель рыночного равновесия.
9. Первичные потребности человека
- a) являются эластичными;
 - b) не могут быть взаимозаменяемыми;
 - c) зависят от дохода;
 - d) могут быть взаимозаменяемыми.
10. Экстенсивный тип экономического роста характеризует:
- a) применение новых технологий;
 - b) увеличение применяемых материальных ресурсов;
 - c) повышение квалификации кадров;
 - d) использование новых средств производства.

ТЕМА 2. ОГРАНИЧЕННОСТЬ РЕСУРСОВ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЫБОР

Краткое содержание темы: Ограниченность ресурсов. Проблема выбора. Экономический выбор. Альтернативные издержки. Кривая производственных возможностей. Закон убывающей доходности. Альтернативная стоимость. Закон убывающей доходности. Эффект масштаба.

Общей проблемой всех экономических систем является редкость, или ограниченность ресурсов по отношению к растущим потребностям. Проблема, находящаяся в центре внимания экономической науки, заключается

в ограниченности факторов производства и производимых с помощью них благ относительно потребностей людей.

Ограниченность — явление всеохватывающее. За исключением небольшого числа благ — воздуха, дождя, солнечного тепла, все остальные средства удовлетворения человеческих потребностей имеются только в ограниченном объеме. Важно подчеркнуть, что мы говорим об ограниченности именно в экономическом, а не в чисто физическом смысле.

Действительно, если мы знаем, что в недрах Земли есть не более 140 млрд т нефти и к 2030 г. будет исчерпано 80% этих запасов, то это — информация о физической ограниченности данного ресурса. Но если бы нефть не использовалась людьми, то эта физическая ограниченность не составляла бы экономической проблемы. Однако люди активно используют нефть, и если бы она имелась у всех стран мира и была столь же доступна, как воздух или солнечный свет, то масштабы ее потребления были бы куда больше, чем возможно обеспечить сегодня. Сейчас же нефть достается только тем, кто способен оплатить издержки на ее добычу и транспортировку.

Следовательно, экономическую проблему образует не физическая ограниченность ресурса, а именно возможность получить его лишь путем издержки иных ресурсов [4, С.33-35].

В экономической теории различают абсолютную и относительную ограниченность ресурсов. Под абсолютной ограниченностью понимается недостаточность производственных ресурсов для одновременного удовлетворения всех потребностей членов общества. Но если сузить круг потребностей, то абсолютная ограниченность ресурсов становится относительной, ибо для ограниченного круга потребностей ресурсы относительно безграничны.

Абсолютная ограниченность в основном характерна для природных и трудовых ресурсов; относительная - для материальных, финансовых, информационных ресурсов.

Проблема редкости осложняется тем, что отдельные ресурсы (например, полезные ископаемые) не только ограничены, но и невозпроизводимы [7].

В результате ограниченности ресурсов перед обществом возникает проблема выбора, связанная с распределением и использованием ограниченных благ и ресурсов.

Основные способы распределения ограниченных ресурсов и благ:

1. по «праву сильного»;
2. по «карточкам»;
3. по принципу очереди;
4. на основе конкуренции.

При выборе наилучшего способа использования ограниченных ресурсов учитываются альтернативные варианты применения одних и тех же ресурсов, разные цели, которые преследует государство, фирма, домохозяй-

ство. Например, если семья хочет выращивать на приусадебном участке картошку, ей придется отказаться от мысли устроить там газон, если человек решил потратить определенную сумму денежных средств на получение образования, то он уже не сможет купить на них автомобиль.

Кроме цены выбора необходимо учитывать рациональность и убывающую полезность потребляемых благ. Экономическая теория исходит из гипотезы о рациональном поведении людей, в соответствии с которой субъектом хозяйства выступает экономический человек – разумный, рациональный индивид, стремящийся реализовать свой частный экономический интерес, достигая максимального результата при данных затратах, или наоборот, минимизируя издержки для достижения заданного результата.

Осуществляя экономический выбор общество сталкивается с *фундаментальными экономическими проблемами*:

1. Что производить? – принятие решения о том, какие блага, какого качества и в каком количестве следует производить.
2. Как производить? – принятие решения о том, с помощью каких ресурсов и технологий будут производиться блага.
3. Для кого производить? – принятие решения о том, кто будет потреблять произведенные блага, в каком количестве они будут востребованы.

Для графической иллюстрации проблемы экономического выбора используют кривую производственных возможностей американского экономиста П. Самуэльсона.

Допустим, необходимо произвести два товара – пушки и масло. Эти товары, как правило, олицетворяют собой альтернативность гражданского и военного производства.

Например, все ресурсы общества направлены на производство масла. Будем считать объем его в 5 млн. кг – это максимум, который можно произвести при данном уровне ресурсно-технологического обеспечения. Альтернатива масляному изобилию – пушечное производство, при том же ресурсно-технологическом ограничении, которое может составить максимально 15 тыс. шт. Однако, если общество снизит объем производства масла, то сможет иметь и пушки. Причем объемы производства масла и пушек не только альтернативны, но и взаимодополняемы при учете ограниченности ресурсов как единого целого. Значения альтернативных возможностей приведены в таблице 2.

Таблица 2

Альтернативные варианты производства масла и пушек

Вариант	Масло, млн. т	Пушки, тыс. шт.
<i>A</i>	0	30
<i>B</i>	2	27
<i>C</i>	4	21
<i>D</i>	6	12
<i>E</i>	8	0

На основе этой таблицы можно построить график, который получил название график производственных возможностей или кривая трансформации (рис. 4), где по горизонтали отмечено количество масла, а по вертикали количество пушек. Зафиксировав цифры на графике и соединив их, получаем кривую производственных возможностей, или трансформации.

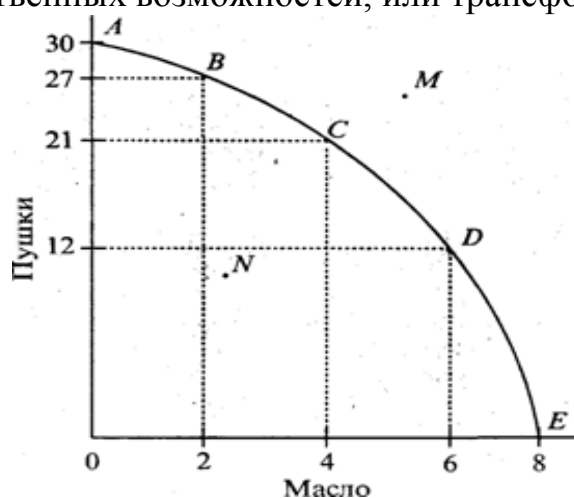


Рис. 4. Кривая производственных возможностей

Анализ приведенной кривой производственных возможностей позволяет сформулировать ряд важнейших экономических положений.

1. Закон замещения, который гласит, что при полном использовании ресурсов и неизменной технологии увеличение производства одного продукта приводит к сокращению другого. Двигаясь по кривой производственных возможностей, действительно, мы видим, что с увеличением производства масла выпуск пушек сокращается, и наоборот.

Для иллюстрации действия закона замещения часто приводят следующие примеры. В СССР накануне ВОВ (1941 – 1945 гг.) существовала полная занятость, все трудовые ресурсы использовались полностью, безработицы не было. Когда началась война, увеличить производство военной продукции можно было только сократив производство гражданской.

2. Если экономика находится в точке *N*, это значит, что имеющиеся ресурсы используются не полностью: есть возможность увеличить производство и пушек, и масла. Точка *N* свидетельствует о недопроизводстве и неэффективном использовании ресурсов.

3. Точка *M* при *данных* ресурсах и имеющейся технологии для производства недостижима. Но это совсем не означает, что производственные возможности не могут увеличиться. Существуют два способа расширения производственных возможностей:

экстенсивный – осуществляемый за счет вовлечения дополнительных ресурсов (увеличение численности занятых, вовлечение в переработку новых запасов природного сырья, рост капиталовложений без изменения технической основы производства);

интенсивный – достигаемый за счет лучшего использования имеющихся ресурсов (ускорение НТП и на этой основе повышение производительности труда и оборудования, улучшение организации производства и т.п.).

4. Любое производство является *эффективным*, если оно обеспечивает полное использование ресурсов, т.е. если увеличение производства одного продукта приводит к сокращению производства другого продукта. Поэтому любая точка, лежащая на кривой производственных возможностей, является эффективной.

5. Поскольку увеличение производства одного продукта ведет к сокращению производства другого, то издержки производства одного продукта могут быть выражены в количестве другого продукта, от производства которого приходится отказаться в связи с производством первого. Так, увеличение производства масла с нуля до 2 млн. т «обошлось» в 3 тыс. пушек, от производства которых пришлось отказаться. Можно сказать, что дополнительные 2 млн. т масла стоят 3 тыс. пушек. В экономике такая стоимость или такие издержки производства называются альтернативными или вмененными [1].

Общим для всех экономических систем являются также закон убывающей доходности, который определяет взаимосвязи между затратами в производстве и выпуском продукции. Суть закона убывающей доходности состоит в том, что если дополнительные издержки одного фактора (труда), сочетаются с неизменным фактором другого фактора (земли), то после какого-то определенного момента новые дополнительные издержки дают все меньший объем дополнительной продукции. Следует подчеркнуть, что закон убывающей доходности действителен только при изменении одного фактора (или нескольких факторов) производства и неизменности остальных. Другой результат наблюдается при одинаковом и единовременном увеличении всех факторов производства: налицо процесс увеличения выпуска продукции в такой же или даже большей степени, по сравнению с увеличением факторов производства. Последний случай называется ростом доходности на основе увеличения масштаба производства или эффектом масштаба [1].

Задачи по теме 2:

1. Фермер на своем участке может выращивать для продажи или морковь, или свеклу. Он использует труд 10 сезонных рабочих. Каждый из рабочих может вырастить либо 100 кг свеклы, либо 80 кг моркови. Постройте график производственных возможностей фермерского хозяйства.

2. В стране выпускаются два вида товаров: компьютеры и тостеры. Варианты производства можно представить таблицей: Варианты Тостеры (тыс. шт) Компьютеры (тыс. шт) А 100 0 В 90 10 С 70 20 D 40 30 E 0 40

1) Постройте кривую производственных возможностей страны, откладывая по вертикальной оси тостеры, а по горизонтальной — компьютеры. Какую форму имеет кривая производственных возможностей? Почему?

2) Отметьте, какой из следующих вариантов производства является возможным, невозможным, неэффективным: а) 80 тыс. тостеров и 20 тыс. компьютеров;

б) 50 тыс. тостеров и 22 тыс. компьютеров;

в) 20 тыс. тостеров и 35 тыс. компьютеров;

г) 60 тыс. тостеров и 30 тыс. компьютеров.

3) Как изменится положение кривой производственных возможностей, если:

а) повысится уровень квалификации рабочих в обеих отраслях;

б) увеличится за счет привлечения иностранных рабочих численность занятых в производстве компьютеров;

в) в производстве тостеров станут применять модернизированное оборудование;

г) к власти в стране придет диктаторский режим, который запретит использовать новые технологии при производстве компьютеров и тостеров.

4) Чему равна альтернативная стоимость увеличения производства компьютеров: с 20 тыс. до 30 тыс. штук; с 10 тыс. до 40 тыс. штук; с 30 тыс. до 40 тыс. штук?

3. Иванов хочет отремонтировать квартиру. Он может нанять мастеров и заплатить им 35 тысяч рублей, а может все сделать сам, тогда ремонт будет стоить ему 15 тысяч рублей (цена материала). Но придется взять отпуск без сохранения заработка. В день он зарабатывает 1500 рублей. Какое максимальное число дней может потратить на ремонт Иванов, чтобы не нести убытков?

4. Посчитайте свои альтернативные издержки обучения в ВУЗе. Сформулируйте выводы.

5. Альтернативные издержки производства товара X при наращивании объёмов выпуска от 0 до 5 единиц по одной единице составили соответственно 2, 3, 5, 7, 10 товара Y. Постройте кривую производственных возможностей, если известно, что максимально возможное количество товара Y при данных ресурсах равно 27.

6. Предположим, что, когда фирма увеличивает применяемый капитал со 140 до 205 единиц, используемый труд с 300 до 365 единиц, выпуск продукции увеличивается с 1200 до 1220 единиц. Какой эффект роста масштаба производства имеет место в данном случае?

7. Обнаружено, что при остановке автоматического станка происходит уменьшение выработки за день с 200 ед. прод. до 180 ед. прод. В случае невыхода на работу 10 сотрудников уменьшение объема производства составляет с 200 ед. прод. до 190 ед. прод. Сколько сотрудников можно сократить безболезненно для объема выпуска, если купить дополнительно 1 станок?

Кейс 2.1 Проблема ограниченности ресурсов

Источник: Максимова К.В. М 17 Сборник кейсов по экономике (микроэкономика): учебное пособие. – Саратов, СГУ. Издательство «Саратовский источник», 2013. – 25 с.

Вопрос ограниченности ресурсов в современном мире является одним из самых актуальных. Удовлетворение потребностей общества напрямую зависит от создания благ. Увеличение численности населения планеты, возрастание и усложнение потребностей, рост объемов производства и ускорение научно-технического прогресса (НТП) требует все большего количества ресурсов для производства благ.

Наиболее остро стоит проблема ограниченности природных ресурсов. Так по подсчетам исследователей Международного энергетического агентства (IEA), топлива всех видов на планете хватит на 800 лет (оптимистический прогноз), а при возрастании темпов НТП – на 150 лет (пессимистический прогноз).

Основными видами топлива в настоящее время являются нефть, природный газ и уголь. Мировое потребление ископаемых видов топлива составляет около 12 млрд т. в год. За последние 20 лет мировое энергопотребление возросло на 30% (и этот рост продолжится в связи ростом потребностей бурно развивающихся стран азиатского региона). В будущем существует угроза дефицита энергии и топлива, что уже сейчас проявляется в энергетических кризисах (в 1973, 1990, 2000, 2005, 2009, 2011 годах).

Все большую актуальность приобретает политика энергосбережения и повышения энергоэффективности. Создаются новые виды топлива (например, биотопливо – топливо из биомассы). Идет развитие альтернативных источников энергии: солнечной энергетики, ветроэнергетики, гидротермальной энергетики. В 2010 году в Евросоюзе доля электроэнергии, получаемой из альтернативных источников, составляла 12,5%. Однако в целом на альтернативные источники энергии приходится всего около 1% мировой выработки электроэнергии.

По оценкам Международного энергетического агентства по запасам нефти Россия занимает 5-е место в мире (60 млрд баррелей), по запасам газа – 1-е место (1,7 трлн куб. футов). Однако при современных темпах роста потребления запасы сырой нефти могут быть исчерпаны через 30-40 лет, природного газа - через 60-80 лет.

При этом энергоемкость российской экономики вдвое выше, чем мировой экономики в целом, и в 3 раза, чем в странах Евросоюза и Японии. Основную роль в этом играют устаревшее оборудование и технологии производства на большинстве предприятий. Особо низкой энергоэффективностью отличается сфера ЖКХ, также добывающая и перерабатывающая промышленность, строительство, транспорт и другие отрасли.

Вопросы

1. Какие факторы влияют на рост потребностей в топливно-энергетических ресурсах?
2. Как ограниченность топливно-энергетических ресурсов влияет на поиск более эффективных способов их использования?
3. Каковы, по вашему мнению, возможности и пути преодоления энергетического кризиса?
4. Назовите причины высокой энергоемкости российской экономики.
5. В каких направлениях необходимо проводить политику энергосбережения в России?

Задание 2.1 Реферирование научной статьи

Источник: Касаткина К. В., Хамитова А. А. Проблема ограниченности ресурсов. Мировой рынок пресной воды // Научное сообщество студентов XXI столетия. Эконо-

мические науки: сб. ст. по мат. XXXI междунар. студ. науч.-практ. конф. № 4(31).

URL: [http://sibac.info/archive/economy/4\(31\).pdf](http://sibac.info/archive/economy/4(31).pdf)

Вопрос об ограниченности ресурсов в мире является одним из самых важных на сегодняшний день. Известно, что запасы многих природных ресурсов уже находятся в дефиците, а то, что некоторые сохранились в больших количествах, не означает их нескончаемость. Потребности людей возрастают, и это связано с увеличением численности населения, развитием науки, появлением новых технологий и многими другими факторами. Дилемму, которую образует безграничность потребностей и ограниченность ресурсов, и пытается решить человечество.

Удовлетворение потребностей общества зависит от создания требуемых для жизни благ, а блага в свою очередь требуют большого количества ресурсов для их производства¹. Из выше сказанного можно сделать вывод о том, что при постоянном росте населения ресурсы будут ограничиваться. Их не будет хватать для удовлетворения всех потребностей.

При рассмотрении запасов ресурсов выделяют две большие группы: невозобновляемые и возобновляемые⁶. К первым относятся ресурсы, которые практически не восполняются и из-за этого с каждым разом их становится меньше. Возобновляемые ресурсы могут самостоятельно восстанавливаться или могут использоваться повторно. Разумеется, это не значит, что они бесконечны, но их возобновляемая часть может постоянно использоваться. Таким образом, тема ограниченности ресурсов очень актуальна на сегодняшний день и требует к себе огромного внимания международного планетарного сообщества.

Одним из основных ограниченных ресурсов на мировом рынке являются пресные воды, и именно поэтому в данной статье мы хотели бы рассмотреть мировой рынок пресной воды. На данный момент 70 % поверхности Земли покрыто водой, но только 3 % приходится на пресную воду. Большое количество находится в форме льда. Менее 1 % легко доступны для потребления. Более 1,4 млрд. человек не имеют доступа к чистой, безопасной воде во всем мире. Эти факты говорят о том, что разрыв между водоснабжением и спросом на него постоянно растет.

Ожидается, что к 2025 году уже треть населения будет нуждаться в чистой пресной воде⁴. В наибольшей степени это относится к развивающимся странам, где: интенсивный рост населения; высокий уровень индустриализации, сопровождающийся загрязнением окружающей среды и воды в частности; отсутствие водочистой инфраструктуры; существенная потребность в воде со стороны сельскохозяйственной отрасли; средний, либо низкий уровень социальной стабильности; авторитарное устройство общества.

По мнению экспертов ООН, в XXI веке вода станет более важным стратегическим ресурсом, чем нефть и газ, поскольку тонна чистой воды в аридном климате уже сейчас дороже нефти (пустыня Сахара и Северная Африка, центр Австралии, ЮАР, Аравийский п-ов, Центральная Азия)³.

За последнее время потребление пресной воды увеличилось в 2 раза. Гидро-ресурсы Земли не отвечают такому быстрому темпу роста потребностей человека. По данным, предоставленным Всемирной комиссией по воде "World Commission on Water", сегодня каждому человеку требуется около 40 литров воды для питья, приготовления пищи и личной гигиены. Но более 1,4 млрд. людей в 28 странах мира не имеют доступа к такому количеству жизненно важных ресурсов. Более 40 % населения всего мира (это около 2,5 млрд человек) живет в районах, испытывающих среднюю и даже острую нехватку пресной воды. Ученые предполага-

ют, что к 2025 году это число возрастет до 5,5 млрд и составит две трети населения Земли⁵.

99 % из 4000 км³/год воды, используемой для орошения, бытового и промышленного потребления, производства энергии, поступает из подземных и поверхностных возобновляемых источников. Оставшийся 1 % — из невозобновляемых (ископаемых) водоносных слоев. На сегодняшний день грунтовая вода составляет 20 % от общего объема используемых вод. К странам с наибольшими запасами грунтовых вод можно отнести Россию, Бразилию, а также ряд экваториальных африканских стран.

Такая нехватка чистой пресной поверхностной воды заставляет многие страны активнее использовать подземные воды. В Евросоюзе уже 70 % всей воды, используемой водопотребителями, берется из подземных водоносных слоев. В Дании, Литве и Австрии грунтовые воды — это единственный источник пресной воды для всеобщего потребления.

В засушливых странах вода практически полностью берется из подземных источников (Марокко — 75 %, Тунис — 95 %, Саудовская Аравия и Мальта — 100 %). Подземные водоносные слои залегают повсюду, но далеко не везде они возобновляемы. Годовое потребление грунтовых вод во всем мире принимается на уровне 900 км³ (Юнеско), возобновляемый мировой уровень грунтовых вод — 12700 км³ в год.

Наиболее обеспечены ресурсами речных стоков такие государства как Бразилия, Россия, Канада, Китай, Индонезия, США и Индия. Но в последние десятилетия перед нами встала другая проблема: из-за сбросов промышленных отходов без очистки многие реки попросту отравлены (особенно в Индии и Китае).

Международные экологические организации не раз предупреждали об опасности, подстерегающей крупнейшие реки мира из-за перегруженности различными плотинами, морским транспортом, а также из-за выбросов вредных веществ.

Из-за столь серьезных проблем с загрязнением вод 80 % заболеваний в развивающихся странах связаны с всевозможными отравлениями и инфекциями, что по некоторым оценкам является причиной смертей около 3 млн. жителей Земли.

Как было сказано ранее, более 40 % населения планеты не имеют прямого доступа к питьевым ресурсам, в результате чего они испытывают острую нехватку пресной воды. В 2000 году ООН была принята Декларация тысячелетия, согласно которой международное сообщество обязалось к 2015 году как минимум наполовину сократить количество людей, лишенных доступа к чистой питьевой воде, и покончить с нерациональным использованием водных ресурсов.

Сегодня число людей, живущих меньше, чем на \$ 1,25 в день, примерно совпадает с числом тех, кто лишен прямого доступа к безопасной для здоровья питьевой воде.

Говоря о недостатке пресной воды как о глобальной проблеме мирового рынка и населения Земли в целом, нельзя забывать о том, что инвестирование в водные ресурсы на сегодняшний день может принести неплохие выгоды вкладчикам. По некоторым оценкам, каждый доллар США, вложенный в улучшение водоснабжения и санитарии в той или иной стране, в итоге принесет доход от 3 до 34 долларов США.

Дефицит пресной воды и отсутствие санитарии приносят большие убытки². Общая сумма убытков, понесенных только в Африке из-за отсутствия доступа к безопасной воде и недостатка в санитарно-технических сооружениях, составляет около \$ US 28,4 млрд. в год или около 5 % ВВП. Обследование стран, входящих в регион Ближнего Востока и Северной Африки (БВСА), показало, что истощение

подземных водных ресурсов привело к сокращению ВВП в некоторых странах, таких как: Иордания — на 2,1 %, Йемен — на 1,5 %, Египет — на 1,3 % и Тунис — на 1,2 %.

Возможно Вы спросите: «А что же приходится на долю водохранилищ?». Да, водохранилища обеспечивают надежные источники воды для орошений, водоснабжения и гидроэнергии, а также для регулирования наводнений, и для развивающихся стран не является исключением то, что от 70 % до 90 % годового стока воды накапливается именно в водохранилищах. Однако в странах той же самой Африки, например, сохраняется только около 4 % возобновляемого стока воды.

Все страны импортируют и экспортируют воду в виде ее эквивалентов, т. е. в форме сельскохозяйственных и промышленных товаров. Подсчет использованной воды определяется понятием «виртуальная вода».

Теория «виртуальной воды» в 1993 г. стала началом новой эпохи в определении политики ведения сельского хозяйства и водных ресурсов в регионах, испытывающих дефицит воды, и компаний, направленных на экономию водных ресурсов. Около 80% потоков виртуальной воды связаны с торговлей сельскохозяйственной продукцией. Приблизительно 16 % существующих в мире проблем истощения водных запасов и их загрязнения связаны с производством на экспорт. Цены на продаваемые товары редко отражают расходы на использование водных ресурсов в странах-производителях.

Начиная с 2001 г. водные ресурсы – главное приоритетное направление Сектора естественных наук ЮНЕСКО. В виду событий ученые выделили три основных метода решения проблемы нехватки воды:

- выведение сельскохозяйственных культур, устойчивых к засухе и засоленным почвам;
- опреснение воды;
- хранение воды.

Сегодня существуют политические решения, направленные на сокращение потерь воды, на совершенствование управления водными ресурсами, на сокращение потребностей в них. Во многих странах уже приняты законы по сохранению и эффективному использованию воды, однако, эти реформы еще не дали ощутимых результатов. И даже несмотря на высокую развитость технологий XXI века, проблема нехватки пресной воды все равно остается хоть и не единственной, но одной из самых острых проблем как для мирового рынка, так и для всего человечества.

Список литературы:

1. Бедрина Е.Б. и др. Введение в Экономическую Теорию, 2009.
2. Данилов-Данильян В.И. Век глобализации экономики, выпуск № 1/2008: журнал, «Глобальная проблема дефицита пресной воды». [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.socionauki.ru/journal/articles/129824/> (дата обращения: 27.03.15).
3. Доклад ООН о состоянии водных ресурсов мира. Обзор (Программа оценки водных ресурсов мира), Вода для людей, вода для жизни. 2003.
4. ИнтерДиалект. Глобальная экологическая перспектива, 2002.
5. Маркетинговая группа VIGOR CONSULT: статья, «Мировой рынок пресной воды». [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.vigorconsult.ru/resources/mirovoy-ryinok-presnoy-vodyi/> (дата обращения: 27.03.15).
6. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики, 2005.

Задание 2.2 Приведите примеры ограниченности факторов (труд, земля, капитал, предпринимательский талант) производства и ее последствия:

- а) для конкретного предприятия;
- б) для национальной экономики.

Задание 2.3 Составьте перечень управленческих задач, вызванных проблемой ограниченности ресурсов, на примере конкретной организации.

Вопросы для обсуждения по теме 2:

1. В фундаментальных проблемах экономики «Что производить? Как производить? Для кого производить?» какой вопрос является первичным? Почему?
2. Приведите примеры альтернативных издержек.
3. Возможна ли производственная деятельность без использования хотя бы одного фактора производства? Аргументируйте свой ответ примерами.
4. Можно ли нарастить объемы производства при неизменном хотя бы одном факторе производства? Аргументируйте свой ответ примерами.
5. Приведите пример эффекта масштаба.
6. Какие последствия влечет за собой выбор того или иного варианта использования ограниченных ресурсов конкретным предприятием, индивидом?
7. Дайте определение понятию «эффективность производства».
8. Как изменится кривая производственных возможностей страны, если в ней начнут разрабатывать новые месторождения полезных ископаемых?
9. Можно ли надеяться, что прогресс науки и техники когда-нибудь сможет преодолеть относительную ограниченность ресурсов?
10. Почему реализация принципа уравнительности в распределении благ замедляет рост благосостояния всех граждан страны?

Тесты по теме 2:

1. Общим свойством экономических ресурсов является их:
 - а) ограниченное количество;
 - б) ценность;
 - в) полезность;
 - г) качество.
2. Что из перечисленного ниже относится к предметам труда:
 - а) оборудование;
 - б) электроэнергия;
 - в) сырьё и материалы;
 - г) транспортные средства.
3. Каждая точка кривой производственных возможностей означает:

- a) максимально возможный объём производства двух продуктов при любых вариантах затрат ресурсов;
 - b) максимально возможный объём производства двух товаров при данных ресурсах;
 - c) максимально возможный объём производства любого количества товаров при данных ресурсах;
 - d) минимально возможный объём производства двух товаров при данных ресурсах.
4. Точка внутри кривой производственных возможностей означает, что:
- a) ресурсы используются неэффективно;
 - b) ресурсов недостаточно для производства данных товаров;
 - c) ресурсы используются рационально;
 - d) ресурсов слишком много.
5. Под эффективностью в экономике понимается...
- a) производство данного количества единиц продукции при минимально возможной использовании ресурсов,
 - b) производство максимально возможного количества единиц продукции из данного количества ресурсов,
 - c) и а), и б),
 - d) ни а), ни б).
6. Альтернативные издержки получения образования не включают в себя:
- a) заработную плату, которую вы бы получили, если бы вам не надо было ходить в школу;
 - b) деньги, потраченные на учебники;
 - c) деньги, потраченные на еду;
 - d) плату за обучение.
7. У человека, который имеет возможность получить работу с оплатой от 4000 до 6000 рублей в час, альтернативные издержки одного часа досуга равны:
- a) 4000 рублей,
 - b) 5000 рублей,
 - c) 6000 рублей,
 - d) 7000 рублей.
8. Найдите в приведенном ниже списке примеры, характеризующие капитал как фактор производства:
- a) Здание завода
 - b) Квалифицированные работники
 - c) Станки
 - d) Информация
 - e) Инструменты
 - f) Управленческий персонал
9. Страна может иметь всё перечисленное, кроме:
- a) абсолютных преимуществ в производстве одного товара;

- b) относительных преимуществ в производстве одного товара;
- c) абсолютных преимуществ в производстве обоих товаров;
- d) относительных и абсолютных преимуществ в производстве одного и того же товара.

10. Являются ли факторы производства взаимозаменяемыми?

- a) Да
- b) Нет

ТЕМА 3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА. ТИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Краткое содержание темы: Понятие экономической системы. Признаки, характеризующие экономическую систему. Формы собственности. Основные типы социально-экономических систем и их характеристика. Рыночная экономика: понятие, субъекты, структура и инфраструктура.

Экономическая система — это совокупность всех экономических процессов, совершающиеся в обществе на основе сложившихся в нем отношений собственности и хозяйственного механизма [8, с. 21].

Выделяют следующие формы собственности:

- общую (или общественную), когда общество соглашается на свободный доступ всех желающих к определенным благам, поскольку издержки на установление и защиту права собственности на такое благо превышают рыночную цену единицы блага (например, запасы рыбы в открытом море, ресурсы космического пространства и т.д.),
- государственную, т.е. собственность на определенные блага государства (в лице федеральных и региональных органов государственной власти) и муниципальных образований; при этом ряд имущественных объектов может находиться исключительно в государственной собственности (например, имущество Вооруженных Сил РФ, объекты ядерной энергетики и т.д.);
- частную, означающую принадлежность имущества домохозяйствам и фирмам; при этом внутри частной собственности выделяют индивидуальную и корпоративную [8].

Основные типы экономических систем: традиционная, рыночная, командная и смешанная.

При традиционной экономической системе земля и капиталы находятся в общем владении, а ограниченные ресурсы распределяются в соответствии с длительно существующими традициями.

Чисто рыночная система предполагает такое устройство экономической жизни общества, при котором все экономические ресурсы находятся в частной собственности, а все решения принимаются на соответствующих рынках. Деятельность этих рынков никем не ограничивается и не регулируется.

Командная экономическая система предполагает ликвидацию частной собственности на факторы производства и ее замену на государственную собственность. Основные экономические вопросы решаются государственными органами управления и реализуются с помощью обязательных для исполнения распоряжений и планов. Для этого государство вынуждено регулировать все аспекты экономической жизни общества, включая установление цен и заработной платы. Плохое функционирование такой системы связано с потерей интереса людей к труду и оценкой его результатов по формальным критериям, которые могут не совпадать с реальными нуждами общества.

Смешанная экономическая система предполагает сочетание частной собственности на подавляющую часть экономических ресурсов с ограниченной государственной собственностью. Государство участвует в решении основных экономических вопросов не с помощью планов, а путем централизации в своем распоряжении части экономических ресурсов. Эти ресурсы распределяются таким образом, чтобы компенсировать некоторые слабости рыночных механизмов [4, С. 48-58].

Ни одной из вышеперечисленных моделей экономических систем в чистом виде не существует, все экономики смешанные. Современный мир характеризуется широким разнообразием смешанных моделей. Специфика моделей определяется ресурсной базой страны, исторической традицией населения, материально-технической базой общества и другими факторами.

Американская модель. Размеры государственной собственности в ней невелики. Главные позиции в экономике занимает частный капитал, развитие которого регулируется институциональными структурами, правовыми нормами и налоговой системой. Однако государственное вмешательство достаточно значимо. Оно осуществляется следующими методами:

- система правительственных заказов. Она вовлекает в осуществление государственных программ частный бизнес (крупный, средний и мелкий) и этим формирует обширный государственный рынок. Через эту систему перераспределяется основная масса бюджетных средств;

- обеспечение производственной и социальной инфраструктуры, научной и информационной базы, создание которой не под силу или невыгодно частному капиталу;

- главное воздействие на экономику государство осуществляет через косвенные рычаги - госбюджет, кредитно-денежную систему, хозяйственно-правовое законодательство.

Система социального обеспечения в США включает в себя: социальное страхование (пенсии, пособия, медицинские услуги лицам, охваченным страховкой, страховые пособия по безработице) и помощь малоимущим. Эти выплаты идут из госбюджета. Но государственные ресурсы как бы дополняют издержки на социальные услуги частного сектора, который является главным источником социального финансирования.

Британская модель. Смешанная экономика Великобритании формировалась под воздействием активной роли государственного регулирования. После Второй мировой войны в Великобритании была проведена частичная национализация ряда отраслей, создана единая система государственного здравоохранения и социального обеспечения. В результате был создан обширный государственный сектор и разветвленная система государственного регулирования, которое выражалось в:

- обеспечении частного сектора правительственными заказами;
- развитии ВПК;
- финансировании НИОКР;
- финансировании социальной сферы и т.д.

Но к 1980 г. в Великобритании произошло снижение эффективности хозяйства и ослабление ее позиций в мировой системе. Все это потребовало ограничения государственного вмешательства в экономику и предоставления большей свободы рыночным силам: в 1980-1990 гг. была проведена приватизация большинства государственных предприятий, в том числе естественных монополий телефонной связи, газо- и электроснабжения, водоснабжения и т. д. Одновременно шел процесс поощрения частного предпринимательства. Проводилась также политика дерегулирования: ликвидировался контроль над ценами, зарплатой, дивидендами. Усилился адресный характер бесплатной медицинской помощи. Все это позволило повысить эффективность и конкурентоспособность британской экономики.

Французская модель. Система государственного регулирования во Франции - одна из наиболее развитых в Западной Европе. Франция - единственная страна в Европе, сумевшая реализовать концепцию экономического развития на основе индикативного планирования, позаимствованного из опыта СССР. Пятилетние планы во Франции составляются с 1947 г. Государственные планы-программы во многом определили успехи реконструкции и экономического роста в послевоенный период. Франция позднее других европейских стран вступила на путь либеральных реформ, но крупномасштабная приватизация не устранила, а лишь усложнила формы государственного регулирования. Попытки усилить свободный рынок не привели к уходу государства из экономики.

Итальянская модель. Смешанная экономика в Италии - это своеобразный вариант западноевропейской модели, который характеризуется:

- обширным государственным сектором;
- высокоразвитым крупным частным бизнесом;
- большим удельным весом малого бизнеса;
- укладами, оставшимися от раннего капитализма;
- развивающимся кооперативным сектором.

Государственный сектор занимает ключевые позиции. Наиболее многочисленной категорией государственных предприятий являются акционерные общества со смешанным капиталом. Либеральные ре-

формы не внесли радикальных изменений в положение государственного сектора. Итальянская модель смешанной экономики характеризуется развитой социальной инфраструктурой и высокой степенью социальной защиты.

Скандинавская модель (Швеция, Норвегия, Дания, Финляндия). Особенностью этой модели является ведущая роль частного сектора. Низкий удельный вес государственной собственности сочетается с весомой ролью (особенно в Швеции) общественного сектора. Существенную роль (особенно в Дании) играет кооперативный сектор в сельском хозяйстве, промышленности, торговле, жилищном строительстве, банковском и страховом деле. Для скандинавских стран характерна высокая степень социализации экономики, проявляющаяся в перераспределении через налоговую систему значительной части ВВП, что позволяет проводить активную социальную политику. Шведская модель смешанной экономики весьма популярна благодаря книге Класа Эклунда «Эффективная экономика».

Японская модель. Особенность смешанной экономики в Японии - оптимальное сочетание тенденций мирового подхода с национальной спецификой. Для Японии характерен относительно невысокий удельный вес крупных государственных и смешанных государственно-частных предприятий. Реформы японской экономики начались после Второй мировой войны, когда японская буржуазия совместно с американским монополистическим капиталом решили превратить Японию в «мастерскую Азии».

Хребтом реформ стал роспуск дзайбацу, т. е. холдингов, державших акции закрытых вертикальных концернов. Акции были пущены в свободную продажу. Таким образом, из-под контроля холдингов вышло много фирм, а благодаря разукрупнению гигантов образовались новые фирмы. Была проведена аграрная реформа, в результате которой 80% помещичьих земель за выкуп передана крестьянам. Основная ставка в развитии страны делалась на новые (пусть даже заимствованные) технологии и развитие человеческого капитала. К настоящему времени по объему ВВП страна занимает второе место в мире, а по уровню ВВП на душу населения - седьмое. Ведущую роль в экономике страны играют шесть финансово-промышленных групп: «Ми-цуи», «Мицубиси», «Сутимото», «Фудзи», «Санва», «Дайити кангин». Важным источником гибкости японской экономики служит широкое развитие среднего и мелкого предпринимательства. Для Японии характерна более высокая степень контроля государственной власти над экономикой по сравнению с другими индустриально развитыми странами. Особенностью японской модели смешанной экономики является ее ориентация на сбережение, производство и экспорт при вспомогательной роли личного потребления. Такие институты, как приоритет производителя над другими правами человека, система пожизненного найма, «зарплаты по старшинству», коллективная ответ-

ственность и инициатива, сыграв положительную роль в экономическом успехе страны, не отвечают потребностям развития современного общества. Назрела смена моделей экономического развития.

Германская модель. Корни современной смешанной экономики Германии уходят в 50-е гг. XX в., когда стала давать плоды экономическая программа, разработанная рядом видных немецких экономистов под руководством министра экономики Баварии Людвиг Эрхарда. Реформа Эрхарда началась с непопулярной денежной реформы, которая заключалась в отмене хождения на территории Германии рейхсмарки и замене ее дойчмаркой. Через 3 дня после денежной последовала реформа цен, которые были отпущены на свободу. Главная ставка в ходе дальнейших реформ была сделана на развитие малого и среднего бизнеса «основы благосостояния для всех», которому обеспечивались максимально благоприятные условия. Вмешательство государства в экономику было существенно ограничено. Были ограничены расходы на оборону, поддержание безопасности и государственное управление.

Результаты реформы Эрхарда оказались потрясающими. Уже 1953 г. был назван «годом потребителя», а к началу 60-х гг. страна вошла в десятку наиболее экономически развитых стран мира. В 60-е и 70-е гг. несущей опорой экономического развития стали крупные корпорации, повысилась роль государства, которое провозгласило курс на построение общества социально-партнерских отношений, с высокой степенью социальной защиты населения. Социальная ориентация, отделение социальной политики от экономической стала характерной чертой немецкой модели смешанной экономики. Источником для социальной защиты населения служат не прибыли предприятий, а специальные бюджетные и внебюджетные фонды.

Китайская модель. Основное отличие Китая от других стран состоит в том, что он является страной, которая не отреклась от социалистической доктрины и возглавляется Коммунистической партией. После Второй мировой войны в Китае было проведено несколько экономических реформ, значительно отличающихся друг от друга по своим задачам и методам. Первыми в ряду реформ были преобразования, направленные на строительство социалистической экономики. Они начались в 1949 г., когда правительство КНР национализировало собственность китайской и иностранной буржуазии. С 1956 по 1958 г. в Китае проводилась политика «большого скачка», суть которой заключалась в попытке резко поднять уровень обобществления средств производства и собственности. В это время по всей стране были созданы

народные коммуны, действующие как первичные хозяйственные единицы. С 1960 г. начался отход от политики «большого скачка». Однако вскоре - в 1966 г. в стране началась «культурная революция», продолжавшаяся до 1976 г. и вновь затормозившая экономический рост. К концу 70-х гг. сложились основные черты экономической системы Китая. Ее характерная особенность - сверхцентрализация. Поэтапной была роль государства в экономике и других сферах жизни общества. Государство полностью изымало все доходы предприятий и покрывало все их расходы. Отрицалась роль рынка и товарная (рыночная) экономика. Обычным стал товарный дефицит. В стране оставался очень низкий жизненный уровень, большая часть населения была неграмотна.

Сегодня китайская экономика - одна из самых процветающих в мире. Она успешно сочетает в себе элементы рыночной и плановой экономики. [7, С. 64-69]

Рынок – это тип хозяйственных связей, основанных на эквивалентном обмене, свободном выборе партнеров, наличии конкуренции.

В экономической литературе выделяют следующие условия возникновения рынка: общественное разделение труда и специализация, которая определяет необходимость обмена; экономическая обособленность производителей, полностью независимых, автономных в принятии хозяйственных решений, которая определяет возмездный характер обмена.

Для эффективного функционирования рынка необходимы самостоятельность производителя, свобода предпринимательства, свободный обмен ресурсами. Рынок можно определить как совокупность актов купли-продажи, или сделок (транзакций). В ходе обмена товарами осуществляется добровольное отчуждение своей собственности и присвоение чужой. Следовательно, рынок означает взаимную передачу прав собственности. Для осуществления сделки необходимы издержки, связанные с поиском информации, ведением переговоров, определением качества и количества покупаемого товара или услуги, спецификацией и защитой прав собственности, заключением контракта и т.д.; издержки, связанные с осуществлением сделки называются транзакционными. Эти издержки выше в тех странах, где права собственности слабо определены (специфицированы). Если расходы на осуществления сделки с товаром окажутся выше предполагаемых доходов, то рынок таких товаров не будет создан.

Основными субъектами рынка являются домашние хозяйства, бизнес и государство.

Домашнее хозяйство – основная структурная единица, функционирующая в потребительской сфере экономики. Она может состоять из одного или более человек. В рамках домашнего хозяйства потребляются продукты сферы материального производства и сферы услуг. Домашние хозяйства яв-

ляются собственниками и поставщиками факторов производства в рыночной экономике. Полученные от продажи услуг труда, капитала и других факторов деньги расходуются для удовлетворения личных потребностей (а не для увеличения прибыли).

Бизнес – это деловое предприятие, функционирующее с целью получения дохода (прибыли). Оно предполагает вложение в дело собственного или заемного капитала, доход от которого расходуется не просто на личное потребление, а для расширения производственной деятельности. Бизнес является поставщиком товаров и услуг в рыночном хозяйстве.

Правительство представлено главным образом различными бюджетными организациями, которые не имеют своей целью получение прибыли, а реализуют функции государственного регулирования экономики.

Современная рыночная экономика – это целая система рынков: товаров и услуг, труда, ссудных капиталов, ценных бумаг, валютных рынков и др.

Взаимодействие основных агентов рыночной экономики изображено на рисунке 5.

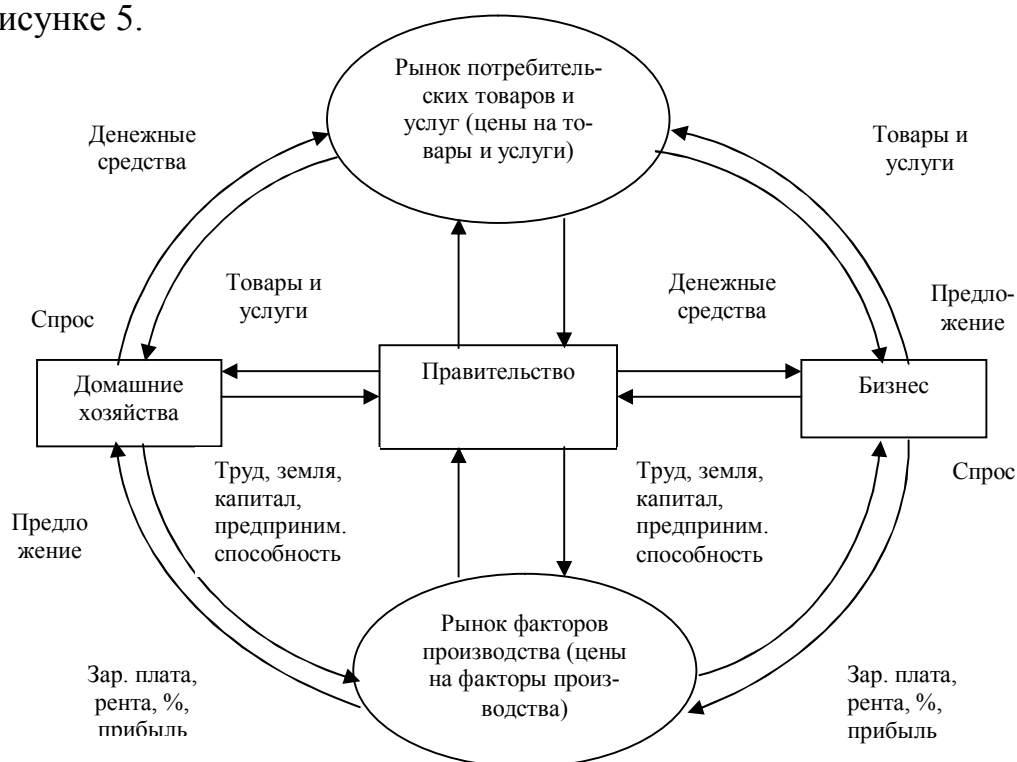


Рис. 5. Взаимодействие субъектов рыночной экономики

Задание 3.1 Проведите сравнительную характеристику различных типов экономических систем. В каком типе экономической системы, на Ваш взгляд, обеспечивается наиболее эффективное использование экономических ресурсов. Почему?

Задание 3.2 Используя официальную информацию Правительства РФ (<http://government.ru/>, <http://economy.gov.ru>, <http://www.minpromtorg.gov.ru>,

<http://www.minfin.ru/>) выделите основные черты российской экономики и определите ее тип.

Задание 3.3 Сформулируйте сходства и различия предпринимательства и бизнеса. Результаты представьте в таблице.

Задание 3.4 Сформулируйте цели деятельности конкретного предприятия. Какие цели относятся к экономическим, а какие к социальным? Следует ли ставить и достигать цели, не приносящие прибыль? Аргументируйте свой ответ.

Задание 3.5 Используя Гражданский кодекс РФ, выделите основные организационно-правовые формы предприятий и охарактеризуйте их. Для каждой организационно-правовой формы определите условия, при которых ее использование будет оптимальным.

Задание 3.6 Рассмотрите рынок физкультурно-спортивных товаров и услуг. Определите его субъектов и их цели.

Кейс 3.1 Интеллектуальный бизнес

Люди — главное богатство Сибири. Как себя чувствует сибирский бизнес и какие точки роста существуют для локальных предприятий, — на эти вопросы проще ответить тому, кто видит картину в целом. Корреспондент журнала «Эксперт-Сибирь» поговорила с руководителем Сибирского регионального центра КПМГ Леонидом Козленко Источник: <http://expert.ru/siberia/2016/47/intellektualnyij-biznes/>

— КПМГ — глобальная компания, представленная в разных уголках мира, и, надо полагать, она опирается на определенные стандарты и принципы работы. Тем не менее, есть ли какая-то «сибирская специфика», какие-то отличия, обусловленные менталитетом, экономикой региона?

— У нас очень жесткие требования к качеству услуг, которые мы предоставляем. Они отслеживаются как внутренними службами, так и многочисленными регуляторами. И, конечно, они едины для всех регионов присутствия. В этом смысле никаких различий быть не может.

Задача КПМГ — сделать так, чтобы инвестор или кредитор из любой страны мог понять экономику предприятия, с которым мы работаем, и мог опираться на эти знания при принятии бизнес-решений. Международные стандарты финансовой отчетности — универсальный язык, который применяют организации по всему миру, да и понятие эффективности бизнес-процессов сегодня в российских компаниях соответствует общепринятому.

Мы хорошо понимаем проблемы локального сибирского бизнеса, но как таковой «сибирской специфики» в них нет. Как и везде, у нас в Сибири все озадачено вопросами различных оптимизаций, повышения эффективности, доходности своих предприятий. Другое дело, что структура экономики городов отражается на нашем продуктовом порт-феле и, как следствие, на специализации команд локальных офисов. Новосибирск, например — это город развитой сферы услуг, ритейла, ИТ-разработок, соответственно, предприятия из Новосибирска чаще обращаются за помощью в решении проблем интеллектуальной собственности, ИТ-безопасности, налоговой оптимизации. Красноярский край, особенно после укрупнения, — это добывающий регион, с крупной промышленностью, и бизнес здесь действительно озабочен вопросами оптимизации производства.

— За десять лет многое изменилось — и в экономике, и в политике. Как менялась стратегия присутствия КПМГ на рынке в связи с этими факторами?

— Когда мы открывали офис, рынок консалтинговых услуг был рынком продавца: достаточно много крупных клиентов приходили к нам сами, проекты продавались по телефону. В последние годы это скорее рынок покупателя. Клиенты стали намного более квалифицированными, штатные команды, имея уже большой опыт работы с такими компаниями, как наша, например, учатся делать многие операции самостоятельно. С одной стороны, нам стало легче работать, потому что мы говорим с клиентом на одном языке. С другой стороны, требования клиентов растут пропорционально компетенциям их специалистов. Это накладывает на нас еще больше обязательств по развитию наших команд, ведь мы всегда должны быть на несколько шагов впереди. С каждым годом приходится предлагать все более сложные интеллектуальные продукты. Конечно, аудиторские услуги — это основа нашего бизнеса, но клиенты требуют от нас помимо этого еще и помощи в оптимизации внутренних процессов, закупках, решения налоговых вопросов и прочее. Рынок уже достаточно созрел, чтобы компании думали не только о закрытии сиюминутной потребности, как, например, подготовка отчетности для привлечения капитала, но и для приглашения консультантов, чтобы посмотреть на свой бизнес со стороны и, в конечном счете, стать более конкурентоспособными.

— Десять лет назад, вы говорите, был большой поток входящих клиентов, сейчас за каждого приходится бороться. А что конкретно изменилось? Конкуренты подросли или компании?

— Изменилась среда, в которой работает бизнес. Когда экономика на подъеме, когда постоянно происходят какие-то сделки, приходы новых игроков, реализация мегапроектов и т.д., безусловно, у консультантов больше работы. В сложные же экономические времена все считают деньги, проектов становится очень мало, и, конечно, тебе каждый раз нужно доказывать, что именно ты принесешь наибольшую ценность. Еще один фактор — это достаточно сильное сжатие рынка капитала для российского бизнеса, произошедшее в последние несколько лет по известным причинам. По сути, он сократился до российских банков и инвестиционных фондов с участием государства. Это очень сильно влияет и на нас, ведь заверенная КПМГ отчетность — это, в первую очередь, инструмент привлечения капитала.

— В нынешних экономических условиях, на ваш взгляд, что может стать для ваших клиентов «волшебной таблеткой» для роста?

— Я думаю, что «волшебных таблеток» в бизнесе не существует. Любому бизнесу, чтобы быть успешным, нужно хорошо понимать свои цели и фокусироваться на них. В сегодняшнем мире надо бежать быстро, чтобы оставаться на месте, а чтобы прийти куда-то, надо бежать в два раза быстрее. В то же время, я думаю, что драйверами какого-то взрывного роста могут быть принципиально новые услуги или продукты, основанные на прорывных технологиях, поскольку традиционные ниши уже заняты. Технологические стартапы привлекают большой интерес инвесторов и уже сегодня меняют целые отрасли. Я думаю, что в ближайшем будущем мы станем свидетелями многих подобных трансформаций.

— А с какой скоростью надо бежать компании КПМГ и в каком направлении?

— В нашей профессии главное — это люди, те самые кадры, которые «решают все». И наша стратегия очевидна — постоянные инвестиции в человеческий капитал. Мы привлекаем новых специалистов с редкой специализацией, постоянно обучаем наших сотрудников — у каждого есть норма часов обучения в год, отправляем на стажировки в различные страны, чтобы они лучше понимали тенденции развития рынков, и, конечно, предлагаем лучшим профессионалам комфортные условия труда и хороший компенсационный пакет.

Мы также растим отраслевые команды, которые специализируются на определенных секторах экономики. Например, с металлургическими компаниями работают ауди-

торы, которые досконально знают именно этот бизнес. Это позволяет говорить с клиентом на одном языке, быть реальным помощником, долгосрочным партнером для клиента, а не просто наемным исполнителем для конкретной задачи.

Ну и конечно, как я уже говорил, мы постоянно предлагаем рынку новые продукты, исходя из потребностей наших клиентов. Например, сейчас предприятия больше внимания обращают на налоги, сама система налогообложения становится более сложной, трудно успевать за всеми изменениями в законодательстве. Бизнесу нужно привыкнуть к тому, что фискальное давление и дальше будет усиливаться: есть очевидные проблемы с наполняемостью бюджета страны, да и технологические возможности нашей налоговой системы с каждым годом становятся все более совершенными. Предприятиям придется подстраивать свои внутренние процессы к этим изменениям и новому уровню квалификации специалистов налоговых инспекций. Налоговых задач будет становиться все больше.

Мы идем за этим трендом и открываем локальную налоговую практику в Сибири, чтобы наши специалисты могли долгосрочно работать в локальном офисе, а не только приезжать из Москвы. Кстати, хочу отметить, что Сибирь и Новосибирск, в частности, всегда отличались очень сильными кадрами. Когда мы только открывали офис, мы смогли набрать здесь людей, способных менять мир вокруг себя к лучшему и приносить пользу бизнесу. И через 10 лет проблем с этим не возникает, здесь по-прежнему очень богатый человеческий капитал.

— А бизнес предпочитает решать эти налоговые задачи самостоятельно или все-таки привлекать консультантов?

— Наш рынок в этом отношении отличается от рынка Европы или США. Там как только выходит налоговое уточнение или новый формат документов, предприятие не думает, как с этим разбираться, а сразу идет к консультанту. У нас пока еще рынок другой: бизнес сначала пытается все сделать сам, набивает шишек, а потом обращается к консультантам. Но ситуация меняется. От многих крупных клиентов мы слышим, что такая практика неэффективна: компаниям невыгодно содержать у себя в штате специалистов, например, по трансфертному ценообразованию такого уровня, с таким качеством компетенций и в таком количестве, как это делаем мы. Более того, у нас есть большое преимущество в виде глобальной сети — у нас офисы в 155 странах мира, и мы с высокой долей вероятности уже решали аналогичные проблемы у клиента с похожим профилем, и уже есть готовый ответ.

— Кстати, о глобальной сети. Если говорить о КПМГ, насколько сложно компании с западным капиталом работать в России в современных условиях?

— У КПМГ нет западного капитала. АО «КПМГ» — это российская компания, все акционеры которой — россияне. В нашем сибирском офисе 90 человек, и все они — граждане России. Другой вопрос, что КПМГ в России и СНГ является членом международной сети компаний и имеет возможность обмениваться опытом и лучшими практиками с офисами в других странах. Это помогает нам предлагать клиентам проверенные эффективные решения и повышать квалификацию своих команд. Однако никак не отражается на принятии управленческих решений или конфиденциальности клиентской информации.

— Каков ваш прогноз на ближайшее или среднесрочное будущее: в каких отраслях с поправкой на специфику Сибири возможен прорыв?

— Я все-таки надеюсь на прорыв в отраслях со значительной долей интеллектуальной составляющей: разработка программного обеспечения, какие-то инновационные технологии, ведь мы регион с очень сильным интеллектуальным потенциалом. Плюс, возможно, у нас, как во всем мире, начнут еще более активно развиваться стартапы. Как только будет построен сотый бизнес-центр, который не найдет себе арендаторов, капи-

талы перераспределятся в стартапы, в инновационную отрасль. Возможно, там выше риск, но и выше потенциальная доходность. Поэтому в среднесрочной-долгосрочной перспективе мы ожидаем переход от текущих драйверов — это для нас строительство и добыча полезных ископаемых — в сторону продуктов с высокой добавленной стоимостью.

Вопросы:

1. Охарактеризуйте рыночную конъюнктуру АО «КПМГ».
2. Какие факторы производства и в каком соотношении используются компанией. Являются ли они взаимозаменяемыми?
3. Сформулируйте экономические и социальные цели деятельности компании? Объясните их взаимосвязь.
4. Определите круг заинтересованных сторон в эффективной деятельности рассматриваемой компании. В чем выражается (должен выражаться) положительный эффект деятельности компании для каждой из сторон?

Вопросы для обсуждения по теме 3:

1. Известны ли вам случаи из истории России или других стран, когда разрушение традиционной экономической системы сопровождалось возмущением и даже бунтами тех, кто был заинтересован в ее сохранении?
2. Почему без права частной собственности производители товаров не могут свободно решать вопросы: что производить? как производить?
3. Почему рыночную экономику называют «миром компромиссов»?
4. Почему централизованное директивное планирование и частная собственность на факторы производства несовместимы?
5. Почему государство было вынуждено давать деньги планово-убыточным предприятиям?
6. Чем деятельность государственных предприятий в смешанной экономической системе отличается от деятельности таких же предприятий в командной системе?
7. В смешанной экономической системе какие сферы регулируются действием рыночного механизма, а какие командного?
8. Почему собственность относится к экономическим понятиям?
9. Какие ценности, блага, предметы не должны, на ваш взгляд, становиться объектами личной собственности и собственности вообще? Может ли объект собственности быть или стать никому не принадлежащим?
10. Почему в семье отсутствуют рыночные отношения, хотя есть разделение труда?
11. Что такое трансакционные издержки?
12. Как происходит взаимодействие основных агентов рыночной экономики?
13. В чем различие между предпринимательством и бизнесом?
14. В чем состоят достоинства и недостатки индивидуального предпринимательства?
15. В чем противоречие между целями бизнеса и закономерностями развития общественного воспроизводства?

Тесты по теме 3:

1. Какая категория является противоположностью категории «приватизация»?
 - a) экспроприация;
 - b) национализация;
 - c) разгосударствление;
 - d) демонополизация.
2. Собственность - это:
 - a) природное явление,
 - b) социальное явление,
 - c) отношение человека к вещи,
 - d) сама вещь.
3. Акционерная собственность образуется путем:
 - a) слияния капиталов,
 - b) выпуска и реализации акций,
4. Государственная собственность – это
 - a) энергетика,
 - b) торговля,
 - c) наука.
 - d) туризм,
 - e) все неверно.
5. К функциям некоммерческих организаций относятся:
 - a) создание общественных благ,
 - b) «социальна» защита населения,
 - c) реализация профессиональных интересов членов общества,
 - d) создание частных благ.
6. Основной деятельностью некоммерческих организаций является:
 - a) деятельность, которая приносит небольшой доход;
 - b) предпринимательская деятельность;
 - c) деятельность, ради которой создана некоммерческая организация.
7. Основным признаком некоммерческих организаций, занятых рыночным производством, является:
 - a) реализация продукции по рыночным ценам,
 - b) безвозмездное предоставление благ потребителям,
 - c) финансирование за счет средств госбюджета.
8. Основной признак коммерческой организации –это:
 - a) ведение благотворительной деятельности,
 - b) ориентация на социальные цели,
 - c) распределение прибыли между участниками.
9. Некоммерческая организация не может быть создана в следующих организационно - правовых формах:
 - a) учреждение,

- b) государственное унитарное предприятие,
- c) акционерное общество,
- d) фонд,
- e) производственный кооператив,
- f) общественная организация.

10. Чтобы считаться *фирмой* с точки зрения экономической теории, предприятие должно ...

- 1. быть зарегистрированным в качестве юридическою лица,
 - 2. использовать производственные ресурсы,
 - 3. производить товары и / млн услуги,
 - 4. использовать труд наемных работников:
- a) 1,2,3 и 4,
 - b) 1,
 - c) 1,3 и 4,
 - d) 2 и 3.

ТЕМА 4. СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ ИХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

Краткое содержание темы: Спрос и определяющие его факторы. Эластичность спроса по цене, эластичность спроса по доходу, перекрестная эластичность спроса. Предложение и определяющие его факторы. Эластичность предложения. Рыночное равновесие. Условия равновесия на рынке. Равновесная цена.

Рыночный механизм действует па основе экономических законов: изменения спроса, изменения предложения, равновесной цены, конкуренции, стоимости (ценности), полезности, прибыли и т.д.

На стороне производства выступает предложение, на стороне потребления - спрос. Эти два элемента неразрывно связаны между собой, хотя па рынке противостоят друг другу. Их можно сравнить с двумя силами, действующими в противоположных направлениях. В зависимости от конкретных условий рынка предложение и спрос уравниваются на более или менее продолжительный период. Это выравнивание спроса и предложения может происходить стихийно и под регулирующим воздействием государства [7, с. 222].

Спрос – платежеспособная потребность, вынесенная на рынок.

Величина спроса – количество единиц товара, которое может быть приобретено на рынке в определенный период времени при некотором уровне цены и при неизменных прочих факторах.

Главным фактором, определяющим спрос, является цена.

Закон спроса – при прочих равных условиях спрос на товары в количественном выражении изменяется обратно пропорционально цене.

Действие закона спроса объясняется существованием эффекта дохода и эффекта замещения:

- эффект дохода выражается в том, что при снижении цены товара потребитель чувствует себя богаче и может позволить себе приобрести большее количество этого товара;

- эффект замещения состоит в том, что при снижении цены товара потребитель стремится заместить этим подешевевшим товаром другие товары, цены на которые не изменились [8, с 77].

Исключения из закона спроса (рис. 6) – эффект Веблена (товары престижного спроса) и эффект Гиффена (низшие товары).

Товары престижного спроса – товары, которые приобретаются, несмотря на высокие цены, так как факт покупки позволяет продемонстрировать окружающим высокий уровень благосостояния и жизненный успех владельца такого товара.

Товар Гиффена – низший товар (например, картофель), который занимает значительное место в структуре потребления бедных семей. При росте цен на картофель семья вынуждена будет отказаться от покупки мяса и других качественных продуктов питания, тратя весь свой небольшой доход на покупку такого низшего товара, как картофель [1].

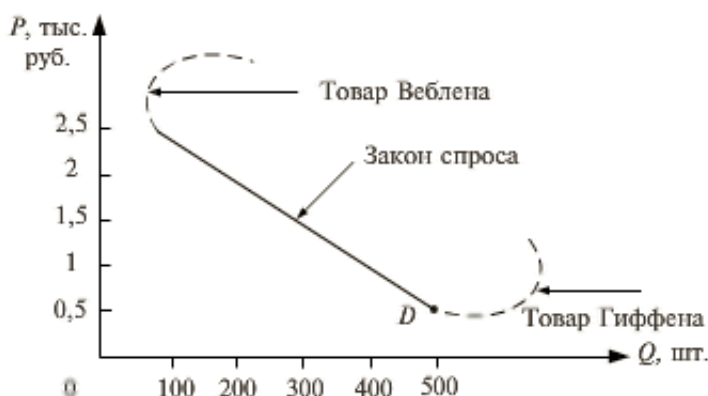


Рис. 6. Кривая спроса

Говоря о закономерностях формирования спроса, надо отметить, что, кроме цены самого товара, на него влияют еще такие факторы, как: цены других товаров (дополняющих и взаимозаменяемых); уровень доходов покупателей; численность и возраст покупателей; предпочтения покупателей (формирующиеся под влиянием их вкусов, традиций, рекламы и других обстоятельств); ожидания потребителей относительно цен, доходов, наличия товаров на рынке [4, с. 63].

Для анализа изменения величины продаж в ответ на изменение каких-либо факторов используют показатели эластичности.

Эластичность – реакция спроса на изменение какого-либо фактора. Различают эластичность спроса по цене, по доходу, по затратам на рекламу и др. Реакция спроса на изменение этих факторов у различных товаров различна. Для ее измерения экономисты ввели специальное понятие «эластичность спроса», которое означает степень изменения величины спроса (в %)

при изменении фактора (цены, дохода и др.) на 1%. Например, если снижение цены на 5%, привело к увеличению величины спроса на 10%, показатель эластичности (E_p) спроса по цене равен 2.

В зависимости от значения показателя эластичности спроса по цене все товары принято делить на три группы: с эластичным спросом, с неэластичным спросом и товары с единичной эластичностью спроса.

Если $E_p > 1$, то спрос на товар является эластичным. Ценовая эластичность спроса будет больше единицы, если рынок насыщен большим количеством товаров и услуг, способных удовлетворить одинаковые потребности, (т.е. аналогами) приверженность маркам невелика, потребители чувствительны к ценам. В этом случае повышение цены на товар ведет к сокращению спроса на него и росту спроса на его аналоги.

Если $E_p < 1$, то спрос на товар является неэластичным. Чем настоятельнее потребность, тем меньше проявляется ценовая эластичность спроса на удовлетворяющие ее товары (лекарства, продукты первой необходимости и др.). Высокая приверженность марке – один из основных факторов снижения эластичности спроса на нее.

Если $E_p = 1$, то имеет место единичная эластичность спроса.

Таким образом, зная значение показателя эластичности спроса по цене на конкретный товар, можно прогнозировать изменение выручки предприятия при изменении цены. Выручка – это стоимость реализованных товаров (равна произведению цены и количества проданного товара). Поэтому снижение цены на товара с эластичным спросом приведет к увеличению выручки, а на товар с неэластичным спросом к ее снижению.

Эластичность спроса по доходу (E_i) – чувствительность величины спроса к изменению потребительского дохода.

При $E_i > +1$, спрос на товар по доходу эластичен, т.е. спрос растет быстрее, чем доход (товары длительного пользования и высшей категории).

При $E_i < +1$, спрос на товар по доходу неэластичен, т.е. спрос растет медленнее, чем доход (продукты питания, жилье). «Закон Энгеля» гласит: с ростом доходов семьи удельный вес расходов на пищу снижается; на одежду, жилище, отопление и освещение мало меняется; на удовлетворение культурных потребностей увеличивается.

При $E_i = 0$, спрос совершенно неэластичен, т.е. не меняется при увеличении дохода (медикаменты, соль, спички).

При $E_i < 0$, спрос падает по мере увеличения дохода (товары низшей категории: картофель, секонд-хэнд), так как товары низшей категории заменяются более качественными товарами. Чем выше E_i , тем выше степень чувствительности спроса к величине дохода.

Перекрестная эластичность спроса (E_c) – это чувствительность величины спроса одного товара (X) на изменение цены другого товара (Y).

При положительном значении E_c товары X и Y являются друг для друга заменителями, при отрицательном E_c – они являются дополняющими

друг друга товарами. Чем больше E_s , тем сильнее зависимость между товарами, чем ближе E_s к нулю, тем более независимы товары друг от друга [1].

Предложение представляет собой желание и возможность субъектов экономики предлагать товары на рынок.

На величину предложения товара так же, как и на величину спроса, влияет множество факторов, среди которых важнейшим является цена. Цена предложения представляет собой минимальную цену, по которой продавцы согласны продать товар.

Закон предложения: при прочих равных условиях количество предлагаемого продавцами товара тем выше, чем выше цена этого товара, и наоборот, чем ниже цена, тем ниже и величина предложения данного товара.

На рис. 7 изображена кривая предложения — графическая зависимость между ценой товара и его количеством, которое продавцы готовы предложить на продажу. Движение по кривой предложения называют изменением величины предложения.

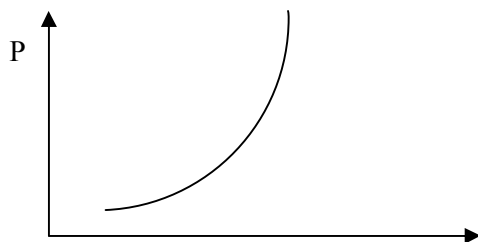


Рис. 7. Кривая предложения Q

К важнейшим неценовым факторам обычно относят следующие.

1. Изменение цен на ресурсы, используемые при производстве данного товара: их повышение, как правило, ведет к сокращению предложения, понижение — к росту предложения.

2. Эффективность применяемой технологии. Так, внедрение технических инноваций, применение ресурсосберегающих технологий и тому подобное ведет к росту величины предложения.

3. Государственное регулирование экономики в первую очередь, налогообложение и субсидирование, инвестиционный климат, наличие административных барьеров для эффективной предпринимательской деятельности. Так, например, усиление налогового бремени и отсутствие государственных субсидий товаропроизводителям уменьшают предложение, снижение налогов и государственное субсидирование товаропроизводителей, напротив, ведут к росту предложения.

4. Число продавцов данного товара.

5. Изменение цен на товары, производимые с использованием тех же ресурсов. Например, из молока можно произвести сливки, сметану, кефир, йогурт, масло и другое, поэтому повышение цен на йогурты может привести к уменьшению предложения кефира.

6. Ожидания производителей и продавцов.

Эластичность предложения от цены это процентное изменение предлагаемого количества в результате однопроцентного увеличения цены.

Предложение медленнее, чем спрос адаптируется к изменению цены, т.к. оно связано с изменением производственного процесса: расширением производственных площадей, закупкой нового оборудования, подготовкой кадров. Для определения эластичности предложения главным является фактор времени. Экономисты выделяют три временных периода:

-мгновенный (невозможны какие-либо изменения в объеме производства). Предложение абсолютно неэластично.

-краткосрочный (возможно увеличение производства на имеющихся площадях, но без введения новых мощностей – например, за счет увеличения рабочих смен). Имеет место средняя эластичность предложения.

-долгосрочный (возможно расширение фирмой своих мощностей, приток в отрасль новых предприятий). Высокая эластичность предложения.

Понятие «равновесие» означает ситуацию, в которой происходит уравновешивание разнонаправленных сил. Это определение можно отнести и к рыночному равновесию.

Взаимодействие спроса и предложения на рынке приводит к установлению равновесной рыночной цены и равновесного объема продаж. На рис. 8 в графическом виде представлена точка рыночного равновесия (E). т.е. точка пересечения кривой спроса (D) с кривой предложения (S). В точке рыночного равновесия цена спроса совпадает с ценой предложения, а объем спроса равен объему предложения. При этом устанавливается равновесная цена (P_e) и имеет место равновесный объем продаж (Q_e). Иными словами, при равновесной цене желание и готовность покупателей приобрести данное количество товара совпадает с желанием и готовностью продавцов продать его. Пересечение линий спроса и предложения в экономической теории также называют крестом Маршалла [8, С. 81-84].

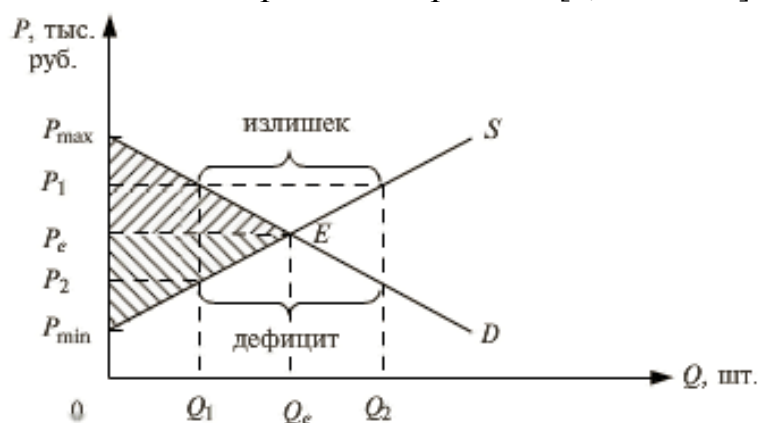


Рис. 8. Рыночное равновесие

Задачи по теме 4:

1. Определите коэффициент эластичности спроса по цене, если покупатель при увеличении цены с 190 рублей до 220 рублей за килограмм печенья, купил его на 300 грамм меньше, чем он покупал до повышения цены

(1 кг.). Как изменится спрос покупателя при дальнейшем увеличении цены печенья еще на 20 руб.?

2. Определить коэффициент эластичности спроса по доходам, если спрос на услуги турфирм увеличился на 20%, а доходы населения на 8%. С учетом данного коэффициента, насколько увеличится спрос на тур. услуги при увеличении доходов на 12%?

3. Определить коэффициент эластичности спроса по цене, если цена товара снизилась с 200 руб. до 175 руб., а объем продаж увеличился на 8%. Является ли эластичным спрос на данный товар?

4. Определите на сколько процентов изменится выручка предприятия, если цена товара увеличилась с 500 до 565 руб. за 1 ед., а объем продаж с 150000 шт. до 200000?

5. По данным 3 задачи определить коэффициент эластичности предложения? Насколько изменится объем продаж, если рыночная цена увеличится на 20%?

6. Допустим, функция спроса на товар равна $Q=100-P$, а функция предложения $Q=2P-50$, где P - цена в рублях, а Q – величины спроса и предложения в тыс. штук.

- Найдите равновесную цену и равновесное количество.

- Если правительство решит снизить цену до 40 рублей, стремясь стимулировать потребление, к чему это приведет? Определите величины спроса и предложения. Есть ли избыток предложения(перепроизводство, затоваривание), или избыточный спрос (дефицит).

7. В результате хорошего урожая цены на зерно снизились на 10%. Как поведут себя крупные продавцы зерна, если эластичность предложения по цене равна 1,5?

8. Как изменится спрос на чай, если цена на кофе возрастет на 30%. Коэффициент перекрестной эластичности спроса на чай при изменении цены на кофе равен 2.

9. Если выручка фирмы от продаж возросла за год на 30%, а количество проданных товаров на 15%. то на сколько изменилась цена ее товаров?

10. Хозяин молочного магазина закупает обычно 500 бутылок кефира и 500 бутылок простокваши. Из-за подорожания кефирной закваски цена на кефир выросла на 10%. Коэффициент перекрестной эластичности спроса на простоквашу при изменении цены кефира равен 3. Определите, сколько бутылок кефира и простокваши надо заказать хозяину магазина, чтобы удовлетворить покупательский спрос.

11. На какую сумму изменится выручка фитнес-клуба за полугодие, если стоимость полугодического абонемента увеличится с 15000 руб. до 17000 руб., количество приобретающих абонементы клиентов было 375 человек, а коэффициент эластичности спроса на услуги фитнес-центра – 0,4.

Задание 4.1 Нарисуйте кривую спроса на обычные (нормальные) товары. Как изменится ее вид, если в стране повысится доля людей с высокими доходами?

Задание 4.2 Нарисуйте графики неэластичного и эластичного спроса.

Задание 4.3 Нарисуйте кривую спроса на товары низшей категории и товары повседневного спроса и нормальных товаров.

Задание 4.4 Нарисуйте графики мгновенного, краткосрочного и длительного предложения.

Задание 4.5 Нарисуйте кривые предложения для предприятий с разными экономическими целями.

Кейс 4.1 Цены уходят в небо

Источник: Российская газета - Столичный выпуск №7137 (269)

<https://rg.ru/2016/11/27/aviability-na-novogodnie-prazdniki-rezko-podorozhali.html>

Авиабилеты на новогодние праздники резко подорожали, не дожидаясь декабря. За девять месяцев этого года российские авиакомпании перевезли 67,6 миллиона пассажиров. Авиакомпании сетуют на убытки из-за того, что россияне стали реже пользоваться их услугами. Но жаловаться впору и самим путешественникам.

Стоимость и без того недешевых авиабилетов на предновогодние даты и январские каникулы увеличилась на 30-40 процентов. А по некоторым, особенно популярным направлениям цены взлетели в два раза. При этом лишь немногие перевозчики предлагают на этот период скидки. А если и делают это, то точно, лишь на некоторых маршрутах.

Тарифы авиакомпаний во время праздников и так называемых высоких сезонов всегда поднимаются. Это закономерная реакция на увеличение спроса. Весь вопрос в том, насколько растут цены. В этом году, если вести речь о новогодних праздниках, достаточно заметно, без всяких скидок на кризис.

Стоимость одного билета, к примеру, из Москвы в Ростов-на-Дону на 30 декабря уже сейчас начинается с 5,8 тысячи рублей. Это без багажа и страховки. С ними будет на две с лишним тысячи дороже. Примерно такую же сумму придется заплатить одному человеку, чтобы 7-8 января вернуться обратно в Москву к началу нового рабочего года. А если путешествует семья с детьми - считайте сами. В ноябре минимальная стоимость билета на этом маршруте была на уровне с 2,4-2,9 тысячи рублей.

Стоимость авиаперелета в Сочи на 30 декабря стартует с отметки в 9,8 тысячи рублей на человека. В ноябре - с 2,4-2,6 тысячи рублей. В обычные непраздничные дни самые низкие тарифы действуют во вторник, а самые высокие - в субботу. Заметно подорожали популярные заграничные направления. "В прошлом году шок от падения рубля был еще очень сильный, пассажиропоток падал, и все авиакомпании без исключения (местные и зарубежные) стимулировали спрос более низкими ценами даже на праздничные дни и особенно пытались продвигать внутренние маршруты", - комментирует Ирина Рябовол, представитель международного туристического метапоиска momondo в России. Тогда, по ее словам, впервые за последние пару лет в топ-10 популярных у россиян направлений на новогодние праздники вошли российские города. Москва, Сочи и Санкт-Петербург заняли третью, пятую и седьмую позиции. "Это отразило тренд на разворот в сторону собственной туристической индустрии, который зародился еще в 2014 году и укрепился в связи с валютными колебаниями и неустойчивой экономической ситуацией, - отмечает собеседница "РГ". - С тех пор рубль окреп, в этом году ситуация более стабильная, и мы видим, что цены стали выше".

Помимо сезонности на стоимость билетов влияет много других факторов: цены на топливо, стоимость лизинга бортов (исчисляется в иностранной валюте), загруженность рейсов по конкретному направлению, конъюнктура рынка авиаперевозок, уход или появление авиакомпаний и, конечно, экономическая ситуация в целом. "Цены на международные рейсы в большей степени зависят от волатильности валютного рынка и в принципе меняются каждую неделю - вслед за внутренним курсом IATA (Международная ассоциация воздушного транспорта. Свой внутренний курс она устанавливает исходя из курса рубля к евро и доллару, округленному до 50 копеек в большую сторону. - Прим. ред.), - напоминает Ирина Рябовол. - В результате стоимость двигается вверх или вниз постоянно".

При планировании поездки эксперты советуют учитывать не только период вылета, но и правильный момент для покупки билетов. В ходе ежегодного исследования специалисты momondo проанализировали 100 наиболее популярных направлений по всему миру и определили оптимальное время для бронирования. Оказалось, что в среднем самые дешевые авиабилеты можно приобрести за 56 дней до вылета. В этом случае можно сэкономить до 28 процентов стоимости перелета. "Также мы выяснили, что самые низкие тарифы, как правило, действуют во вторник, а дороже всего рейсы по субботам. Разница между тарифами в эти два дня достигает 11 процентов, - говорит Рябовол. - По времени суток наиболее бюджетные билеты можно найти на вечерние рейсы - с 18.00 до 00.00. Такие поздние вылеты позволяют экономить в среднем до 5 процентов стоимости".

На практике путешественники нечасто следуют этим советам. А возможно, просто не имеют возможности это делать в силу собственных планов и расписания. "Для поездок по России глубина бронирования (то самое количество дней до перелета, которое остается в момент покупки билета. - Прим. ред.) в среднем составляет 2-2,5 недели. К праздникам этот показатель не изменяется кардинально - прирастает на 1-2 дня", - констатирует Аркадий Гинес, директор по развитию OneTwoTrip. По заграничным поездкам глубина бронирования больше: по ближнему зарубежью, Европе - 3,5-5 недель, по дальнему - от 2,5-3 месяца.

Комментарий эксперта

Олег Пантелеев, глава аналитической службы агентства "АвиаПорт":

- Логика работы систем управления доходами авиакомпаний довольно проста: они должны обеспечить максимальную выручку с каждого выполняемого рейса, используя исторические данные о загруженности за предыдущие годы, а также оперативные сведения о продажах на каждый конкретный рейс. Чем больший спрос прогнозируется либо отмечается по факту, тем дороже компания продает оставшиеся кресла.

В результате, если в предыдущие годы на курортных направлениях из Москвы 29 или 30 декабря традиционно было много отправок пассажиров, система рекомендует не продавать на эти дни дешевые билеты, не включать эти даты в распродажи и так далее. Более того, если спрос будет превышать предыдущие годы, можно еще больше задрать тариф.

Конечно, специалисты коммерческих служб авиакомпаний могут управлять тарифами в ручном режиме, игнорируя рекомендации ИТ-систем. К примеру, крупные спортивные, культурные или политические мероприятия, будь то чемпионат мира или экономический форум, не проводятся из года в год в одно и то же время, поэтому, когда становятся известны даты таких событий, компании могут на ближайшие даты скорректировать цены, предполагая ажиотажный спрос на билеты. Именно так и происходит во всем мире. Правда, есть и известный прецедент, когда российским авиакомпаниям было рекомендовано обеспечить доступную перевозку для тех, кто желал посмотреть Олимпийские игры, в результате на период проведения соревнований тарифы даже сократи-

лись вопреки коммерческим интересам перевозчиков. Есть ли предел роста тарифов? С одной стороны, в Воздушном кодексе сказано, что величину тарифа устанавливает перевозчик, и ему не нужно согласовывать свои действия с кем бы то ни было. С другой, для компаний, занимающих доминирующее положение на рынке, действуют ограничения, устанавливаемые антимонопольным законодательством. Но в любом случае главная задача авиакомпании как коммерческого предприятия - максимизировать выручку с рейса и, как следствие, прибыль компании. Повышая тарифы сверх той величины, которую готов оплатить потребитель, авиакомпания потеряет клиента; сократив цену ниже той суммы, с которой пассажир готов расстаться, авиакомпания недополучит прибыль. Так что главным регулятором цены в таком случае является спрос.

Иногда чиновники и пассажиры возмущаются, что билеты дорогие, а в самолете остаются свободные места. Но для бизнеса демпинговать, лишь бы не "возить воздух", - губительная тактика. Выгоднее везти 20 процентов "воздуха", но зато 80 процентов мест продать за большие деньги.

Вопросы:

1. Выделите факторы, влияющие на спрос на услуги авиаперевозок.
2. Выделите факторы, влияющие на предложение услуг авиаперевозок.
3. Определите условия достижения рыночного равновесия на данном рынке.

Вопросы для обсуждения по теме 4:

1. Могут ли продукты питания относиться к категории престижных товаров? Если да, то какие?

2. В каких отраслях будет выгоднее создавать новые фирмы, когда в стране начнется экономический подъем и рост реальных доходов населения?

3. Какие товары являются по отношению к велосипеду дополняющими, а какие — заменяющими?

4. Как складывается рыночный спрос на товары определенного вида?

5. Почему торговые фирмы во всем мире организуют распродажи по сниженным ценам?

6. Почему фирмы во всем мире постоянно ищут рынки товаров, которые являются новинками и вызывают большой интерес покупателей?

7. Почему неизменность цен в командной экономике СССР не способствовала росту предложения дефицитных товаров?

8. В 1992 г. в Москве за год в наибольшей степени подорожал самый дешевый поначалу продукт — рыба (в 27,4 раза). На второе место вышел сахар (рост цен в 19 раз) и на третье — молоко (рост цен в 9.3 раза). Цены же на самый дорогой изначально продукт — мясо — повысились в наименьшей мере, лишь в 3.1 раза. Почему так произошло?

9. С 1994—1995 гг. во многих городах страны началось активное строительство дорогих особняков. В чем заключаются экономические причины этого явления?

10. В 1995 г. правительство России приняло меры, в результате которых деньги в иностранной валюте хранить стало невыгодно. Почему этот шаг был полезен для возрождения отечественного производства товаров?

Тесты по теме 4 [2]:

1. Установление правительством фиксированной цены на товар на уровне, превышающем равновесную цену, приводит к:

- a) к возникновению «черных» рынков,
- b) к дефициту товара на рынке,
- c) не оказывает влияния на ситуацию на рынке,
- d) к затовариванию на рынке.

2. Введение правительством максимальной цены на товар приводит:

- a) к затовариванию на рынке,
- b) к дефициту товара на рынке,
- c) к увеличению государственных расходов на закупку у производителей избыточной продукции,
- d) не оказывает влияния на рынок.

3. Дефицитом, скорее всего, может быть названа ситуация, когда:

- a) величина предложения превышает величину спроса;
- b) производство меньше, чем потребность;
- c) товаров всем не хватает;
- d) величина спроса превышает величину предложения.

4. Сливки дополняют кофе в потреблении, а чай - заменяет. После того, как цена на кофе неожиданно возрастает, какое из перечисленных событий будет иметь место, если спрос на кофе эластичен?

- a) цены сливок и кофе возрастут;
- b) цена сливок возрастет, а цена чая понизится;
- c) цена сливок упадет, а цена чая повысится;
- d) данных для ответа недостаточно.

5. Во второй половине 70-х годов потребление кофе на душу населения в Западной Европе упало, а его цена увеличилась. Это можно объяснить тем, что:

- a) спрос на кофе вырос,
- b) одновременно выросли спрос на кофе и его предложение,
- c) кривая предложения кофе является вертикальной,
- d) предложение кофе понизилось.

6. Товары А и В - взаимодополняющие товары. Как изменится спрос на товар А при повышении цены на товар В?

- a) увеличится,
- b) сократится,
- c) не изменится.

7. При повышении цены на товар В с 300 руб. до 400 руб., спрос на товар А не изменился. Товары А и В являются:

- a) дополняющими товарами,
- b) товарам заменителями,
- c) независимыми товарами.

8. Излишек производителя - это:

- a) сумма чистой выгоды, которую получают все члены общества в результате сделок по единой рыночной цене;
- b) часть прибыли производителя, изымаемая в госбюджет;
- c) сумма государственной дотации, выделяемой производителю товара;
- d) суммарная чистая выгода, которую получают все производители от продажи своего товара по единой рыночной цене.

9. Что из ниже перечисленного может являться причиной снижения потребительского спроса:

- a) неограниченный спрос использования товара;
- b) невозможность приобретения товара в кредит;
- c) постоянство цен на все услуги и товары;
- d) дефицит товаров.

10. Укажите термин, не относящееся к понятию «факторы формирования предложения»:

- a) цены на ресурсы,
- b) налоги,
- c) доходы потребителя,
- d) цены на комплектующие,
- e) число продавцов на рынке,
- f) технологии производства.

ТЕМА 5. ПРОИЗВОДСТВО, ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И ПРИБЫЛЬ

Краткое содержание темы: Производство, факторы производства. Выручка, издержки и прибыль предприятия. Классификация издержек. Бухгалтерская и экономическая прибыль. Условия максимизации прибыли. Точка безубыточности.

Для производства блага нужно соединить различные виды производственных ресурсов в нужном объеме, в нужном месте, в нужный момент времени, в едином технологическом процессе. Иными словами, производство благ требует усилий по координации. Такая координация может осуществляться тремя способами;

- 1) с помощью рынка, где каждый человек действует в одиночку;
- 2) с помощью фирмы, которая объединяет усилия многих людей;
- 3) с помощью государственного плана, который объединяет усилия всех граждан страны.

В мире экономики основой выбора всегда является рациональность. т. е. стремление получить при имеющихся ресурсах наиболее предпочтительный результат. Если этот результат четко задан, то рационально будет получить его с наименьшими возможными затратами. Поэтому обще-

ство будет обращаться к услугам фирм лишь в том случае, если это позволит производить блага с затратами меньшими, чем возможны на рынке, где все продавцы и покупатели действуют поодиночке.

Это достигается, как правило, лишь в том случае, если фирма обеспечивает:

- 1) снижение трансакционных (организационно-договорных) затрат;
- 2) получение выгод от разделения труда на основе его кооперации;
- 3) получение выгод за счет укрупнения масштабов деятельности.

Таким образом, как экономическая организация, фирма имеет возможность решать задачи производства благ более рационально, чем неорганизованный рынок, где каждый индивидуум действует сам по себе. Следовательно, по сравнению с таким рынком, фирмы потенциально могут достигнуть более высокого уровня экономической эффективности.

Чтобы понять, что такое экономическая эффективность, вернемся к процессу производства товаров и познакомимся вначале с понятием технологической эффективности.

Технологическая эффективность — уровень организации производства, при котором из имеющихся ресурсов производится максимально возможное количество готовой продукции.

Чем ближе фирма к уровню технологической эффективности, тем полнее используются ею все виды ограниченных ресурсов, а значит, ниже нормы расхода этих ресурсов на изготовление единицы продукции. И соответственно, если фирма направляет в отходы те ресурсы, которые при данном уровне развития техники можно было превратить в полезную продукцию, то производственный процесс в этой фирме неэффективен.

Например. Россия обладает прекрасным сырьем для производства фосфорных удобрений — апатитовыми рудами, которые добываются на Кольском полуострове. Эти руды — комплексные, содержащие, кроме апатита, нефелин, из которого можно производить алюминий. В них также имеются и другие ценнейшие компоненты — стронций и редкоземельные элементы, а также сырье для производства высококачественного цемента, фарфора и красителей. Еще в 30-е годы под руководством академика Ферсмана в нашей стране была создана технология извлечения из апатитонефелиновых руд всех этих богатств природы. Тем не менее и сегодня из этих руд извлекается лишь 15% нефелинового сырья. А 2,5 млн т сырья для алюминиевой промышленности (вместе с другими неиспользованными богатствами недр) ежегодно выбрасывается в отвалы, загрязняя природу.

Экономическая эффективность — способ организации производства, при котором издержки на производство определенного количества продукции минимальны [3, С. 122-124].

Чем выше уровень конкуренции на рынке, тем сильнее фирма стремится к экономической эффективности.

Рассмотрим основные экономические показатели деятельности фирмы.

Издержки организации – это величина ресурсов, использованных в определенных целях, выраженная в деньгах.

В данном определении присутствуют три важных положения:

- а. издержки определяются количественным и качественным использованием ресурсов, т.е. отражают, сколько и каких ресурсов было использовано;
- б. величина использованных ресурсов представлена в денежном выражении;
- в. определение затрат всегда соотносится с конкретными целями, задачами (производством продукции, функционированием отдела или другим видом деятельности).

Классификация издержек предприятия:

1. По способу отнесения на единицу продукции:

- Постоянные издержки не зависят от объема производства (арендная плата, амортизация основных фондов, зарплата администрации, коммунальные услуги и другие).

- Переменные издержки зависят от выпуска продукции (издержки на сырье, материалы, комплектующие, топливо и энергию на технологические цели, зарплату основных рабочих, издержки на ремонт и обслуживание оборудования).

- Смешанные - содержат в себе как постоянную, так и переменную части.

2. По способу отнесения на себестоимость продукции издержки подразделяются на:

- Прямые - это расходы, которые можно непосредственно отнести на конкретный вид продукции, работы, услуги. К ним относятся издержки на сырье и материалы, заработную плату основных производственных рабочих;

- Косвенные - это расходы, которые не имеют прямой связи с конкретным видом продукции. К ним относятся издержки на управление и обслуживание предприятия в целом и его подразделений (если внутри подразделений производится несколько видов продукции).

Важно понимать, что распределение на прямые и косвенные расходы не соответствует разделению на постоянные и переменные издержки.

3. Классификация по экономическим элементам:

- материальные издержки (основные и вспомогательные материалы, комплектующие, полуфабрикаты, топливо, тара МБП, и т.д.);

- издержки на оплату труда;

- отчисления на социальные нужды (страховые взносы – 30% от фонда оплаты труда);

- амортизация (постепенный перенос стоимости основного капитала на стоимость готовой продукции (услуг) в течение срока полезного использования);

- прочие (реклама, охрана и т.д.).

4. По направлению деятельности предприятия:

- связанные с производством и реализацией (основная деятельность);
- внереализационные расходы;
- прочие расходы.

5. По принципу зависимости от принимаемого решения издержки делятся на:

- релевантные - издержки, на которые принимаемое решение оказывает влияние;
- нерелевантные - издержки, которые не зависят от принимаемого решения.

К примеру издержки прошлых периодов являются нерелевантными, поскольку никакие решения уже их не изменяют, а альтернативные издержки (потери, которые может понести предприятие в случае принятия альтернативного решения) являются релевантными и должны учитываться.

Сумма постоянных и переменных издержек представляет собой валовые, или совокупные, издержки фирмы (total costs, TC), графическое изображение которых приводится на рис. 9.

В реальных плано-экономических расчетах фирм используются так называемые средние издержки (рассчитанные на единицу производимой продукции или выполняемых услуг):

- средние постоянные издержки (average fixed casts, AFC), рассчитанные путем деления величины постоянных издержек фирмы на количестве произведенной продукции или оказанных услуг ($AFC = FC / Q$);
- средние переменные издержки (average variable casts, AVC) — переменные издержки фирмы в расчете на единицу продукции или услуг ($AVC = VC / Q$);
- средние валовые издержки (average total costs, ATC), представляющие собой частное от деления валовых издержек на объем выпуска ($ATC = TC / Q$);
- предельные издержки (marginal casts, MC), представляющие собой издержки производства дополнительной единицы продукции ($\Delta TC / \Delta Q$).

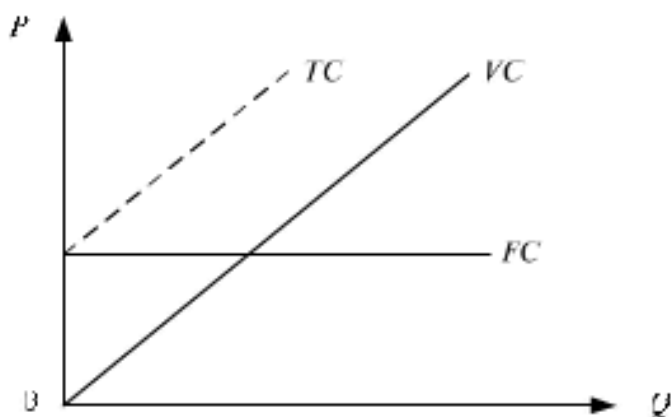


Рис. 9. График постоянных, переменных и валовых издержек

В процессе осуществления своей экономической деятельности предприятие получает доход.

1. Выручка от основной деятельности – это выручка от реализации продукции (денежные средства, поступившие в счет оплаты продукции, товаров, выполненных работ, оказанных услуг).

2. Выручка от инвестиционной деятельности выражается в виде финансового результата от продажи внеоборотных активов, реализации ценных бумаг.

3. Выручка от финансовой деятельности – это выручка от размещения средств инвесторов облигаций и акций предприятия.

Прибыль - денежное выражение накоплений, которые создаются предприятиями любой формы собственности.

С экономической точки зрения прибыль – это разность между денежными поступлениями и денежными выплатами.

С хозяйственной точки зрения прибыль – это разница между имущественным состоянием предприятия на конец и на начало отчетного периода.

Валовая (балансовая) прибыль - разность между чистым доходом от реализации продукции (Выручка-НДС(18%, 10%)) и себестоимостью реализованной продукции.

Операционная (прибыль от основной деятельности) – это валовая прибыль за минусом коммерческих и управленческих расходов.

Прибыль до налогообложения – это операционная прибыль, откорректированная на величину доходов и расходов, не связанных с основной деятельностью.

Чистая прибыль - это прибыль, которая поступает в распоряжение предприятия после уплаты налога на прибыль (20%).

В экономической теории различают:

- бухгалтерскую прибыль, представляющую собой разницу между выручкой от реализации и явными издержками фирмы, не учитывающую неявные (вмененные) издержки;

- экономическую прибыль, при расчете которой учитываются все, в том числе и неявные (вмененные) издержки фирмы.

Отметим, что бухгалтерская прибыль (обеспечивающая фискальные интересы государства) является основой для налогообложения фирм, экономическая же прибыль (учитывающая интересы собственника фирмы) лежит в основе внутрифирменного планирования. При положительном значении величины экономической прибыли, считается, что фирма работает рентабельно, при отрицательном — нет [8, С. 117-118].

Экономическая прибыль более точно отражает результаты деятельности предприятия, т.к. учитывает затраты всех факторов производства, как покупных, так и принадлежащих предпринимателю (в т.ч. его предпринимательских способностей). В этом смысле нормальная прибыль входит в полные конкурентные издержки.

Для того чтобы продолжать заниматься предпринимательской деятельностью, предприниматель должен обеспечивать себе нормальную прибыль, в противном случае ему выгоднее закрыть свое дело и пойти работать менеджером. Если предприниматель обладает особыми способностями, оригинальностью мышления, смелостью, он может получить добавочную (экономическую) прибыль, превышающую нормальную. Стремление получить экономическую прибыль, обойти конкурентов, укрепить свои позиции на рынке – постоянно действующий мотив предпринимательской деятельности, толкающий экономику вперед, к постоянному развитию.

Пример: Предположим, что сотрудник московского банка, получавший в месяц 2 тыс. долл., решил уйти и открыть собственное дело: организовать у себя в садовом домике мини-пекарню, так как все равно он в этом домике не жил, а сдавал его на лето знакомым за 1 тыс. долл.

В создание мини-пекарни бывший банкир вложил свои сбережения в сумме 10 тыс. долл.

После первого года деятельности бухгалтер фирмы представил владельцу следующий отчет о результатах производственно-коммерческих операций (с учетом уплаты налогов):

Выручка от продаж — 155 тыс. долл.

Издержки — 130 тыс. долл.

Прибыль — 25 тыс. долл.

Но банкир, будучи человеком экономически грамотным, не удовлетворился радостным сообщением о получении фирмой бухгалтерской прибыли в размере 25 тыс. долл. и сел считать.

Его заинтересовало, во что обошлась деятельность фирмы ему самому. Для этого он рассчитал внутренние (неявные) издержки своей фирмы. Эта величина сложилась у него из:

- 1) потерянного заработка в банке: 2 тыс. долл. за 12 месяцев = 24 тыс. долл.;
- 2) потерянных доходов от сдачи домика в аренду: 1 тыс. долл.;
- 3) потерянных доходов от хранения сбережений в банке (что могло обеспечить ему получение 20% на каждый доллар, помещенный в банк): 2,0 тыс. долл.

Таким образом, внутренние издержки составили: $24 + 1 + 2 = 27$ тыс. долл.

Определив теперь величину экономической прибыли (для чего он вычел из бухгалтерской прибыли общую сумму внутренних затрат), он обнаружил, что, став предпринимателем, не только не увеличил свои доходы, но даже получил на 2 тыс. долл. меньше, чем мог бы, не создай он собственную фирму.

Понятно, что карьера предпринимателя теперь будет привлекать его куда меньше и он всерьез задумается о ликвидации фирмы и возвращении в банк [3, С. 142].

Задачи по теме 5:

1. Рассчитайте основные показатели прибыли по следующим данным (тыс. руб.):

Выручка от реализации с НДС 800 000

Управленческие расходы 100 000

Начисленная амортизация 30 000

Доход от финансовых вложений 15 000

Коммерческие расходы 3% от выручки

Доход от аренды 11 000

Выплата дивидендов 4 000

Себестоимость реализованной продукции 380 000

2. Рассчитайте минимальный объем выпуска продукции в месяц для обеспечения безубыточности производства, если цена за единицу товара составит 650 руб., переменные издержки 300 руб. на 1 ед. товара, а постоянные издержки в месяц составят 120 000 руб.

3. Вы вложили в предприятие собственные денежные средства в размере 2 млн.рублей. По итогам года были получены следующие результаты:

а) общий доход от деятельности предприятия составил 15 млн. рублей;

б) бухгалтерские издержки составили 14 млн. рублей

в) банковский процент составляет 15%.

Получите ли Вы при данных результатах деятельности предприятия нормальную прибыль? Удачно ли Вы разместили Ваши денежные средства? Ответ аргументируйте.

4. За месяц предприятие реализует товар в количестве 300 единиц. Закупочная стоимость единицы товара, включая НДС, составляет 20 тыс.руб. Амортизация за месяц составляет 10 тыс. руб., фонд заработной платы персонала за месяц - 30 тыс. руб. Определить цену реализации товара, включая НДС, чтобы чистая прибыль за месяц составила 100 тыс. руб. Определить НДС, подлежащий перечислению в бюджет.

5. Фирма производит зубную пасту. Постоянные издержки составляют 180 тысяч рублей, переменные – 12 рублей. Количество выпускаемой продукции составляет 10 000 тюбиков месяц. На рынке аналогичная паста продается по 35 рублей. а) Подсчитайте общие и средние издержки, оцените конкурентоспособность фирмы и её возможную прибыль б) Если цены на рынке начнут снижаться, какую минимальную цену может предложить предприятие на рынке?

6. Определить цену реализации товара, при которой предприятие обеспечит доход от вложенных инвестиций (20000000 руб.) на уровне не менее 15 %, если переменные издержки составляют 300 руб., постоянные 1500 000 руб. в месяц, объем производства 47500 ед. в месяц. Если на рынке цена данного товара составляет около 450 руб., будет ли предприятие конкурентоспособным?

7. Пекарь Иванов организует кондитерский цех. Он арендует помещение за 240 тыс. руб. в год, приглашает кондитера, заработная плата которого составляет 25 тыс. руб. в месяц, покупает сырье на 600 тыс.руб. в год.

Производственное оборудование находится в собственности Иванова и оценивается в 650 тыс.руб. Эта сумма могла бы приносить ему годовой доход 8%. Годовая амортизация оборудования составляет 65 тыс.руб. До этого Иванов работал на хлебозаводе и получал заработную плату 420 тыс. руб. в год. Иванов знает, что у него есть предпринимательские способности и оценивает их в 500 тыс.руб. в год. В первый год работы цеха выручка достигла 2144 тыс. руб. Вычислите бухгалтерскую и экономическую прибыль кондитерского цеха.

8. В таблице приведены экономические показатели по 3 центрам ответственности предприятия:

Показатели	Ед. изм.	ЦО 1	ЦО 2	ЦО 3	Итого
1.Площадь помещения	М ²	40	30	30	100
2.Стоимость оборудования	Тыс. руб.	200	130	70	400
3.Прямые трудозатраты	Тыс. руб.	700	900	800	2400
4.Прямые расходы	Тыс. руб.	1000	900	850	2750
5.Кол-во оказанных услуг	Тыс. ед.	16	20	30	
6.Ср. доход предприятия на 1 клиента	Руб.	200	150	80	

Косвенные расходы предприятия за год составили (тыс. руб.): заработная плата администрации – 390; арендная плата – 300; страхование оборудования – 100; амортизация основных фондов – 193; прочие общехозяйственные расходы – 147.

- Распределить косвенные расходы предприятия по трем центрам ответственности.
- Рассчитать полную себестоимость обслуживания предприятием 1 клиента по центрам ответственности.
- Рассчитать точку безубыточного производства для центров ответственности.
- Определить финансовые результаты работы центров ответственности.

Сформулировать выводы.

9. Выручка за год ожидается в сумме 3 млн.руб. Материальные затраты за год составляют 1 млн. руб. Амортизация и прочие расходы - 500 тыс. руб. за год. На предприятии работают три сотрудника: руководитель, главный бухгалтер и программист. Соотношения их окладов 3:2:1. Определить максимально возможные размеры их окладов, чтобы прибыль была не менее 200 тыс.руб.

10. В таблице приведены данные об общих издержках фирмы. Определите величину средних издержек и предельных издержек.

Объем производства (штук)	Издержки (руб.)		
	Общие	Средние	Предельные
0	0	-	
1	32		
2	48		
3	82		
4	140		
5	228		
6	352		

Задание 5.1 На примере конкретного предприятия приведите примеры прямых, косвенных, переменных и постоянных издержек. Результаты представьте в таблице.

Задание 5.2 Рассчитайте параметры безубыточного производства для осуществления индивидуальной тренерской деятельности по избранному виду спорта.

Задание 5.3 Единственным переменным ресурсом является труд, остальные ресурсы – фиксированные. При найме какого рабочего начнет сокращаться предельный продукт?

Число рабочих(чел.)	0	1	2	3	4	5	6
Выпуск продукции (шт).	0	40	90	126	150	165	180

Задание 5.4 На примере конкретного предприятия приведите примеры бухгалтерских и экономических издержек. Проведите анализ структуры расходов за несколько временных периодов.

Задание 5.5 Рассмотрите приведенные ниже примеры и выделите для каждого предприятия релевантные и нерелевантные издержки. Как их соотношение влияет на эффективность деятельности предприятия?

Сергей Клыков Заместитель генерального директора по экономике и финансам ОАО «Масложиркомбинат «Краснодарский» :

На уровень затрат и финансовые результаты в нашей компании значительное влияние оказывает стоимость основного сырья масложирового производства — семян подсолнечника (около 60–70% в общей сумме расходов). Рынок сырья нестабилен и трудно прогнозируем, цена покупки маслосемян в последние годы варьировалась от 4 до 10 руб. за 1 кг. Ситуация усугубляется возрастающим дефицитом сельхозугодий под выращивание данной культуры и большой зависимостью от климатических условий. Рост затрат на сырье сдерживается путем проведения агрессивной закупочной политики, развития собственной сырьевой базы и увеличения доли компании на рынке. К сожалению, мы практически бессильны в сдерживании тарифов на авто- и железнодорожные перевозки, теплоэнергетические ресурсы и цен на ГСМ.

Михаил Пукемо Президент холдинга «Альта Групп» (Москва) :

Нередко рост затрат связан с тенденциями на рынке. Например, развивается рынок — растут издержки на оплату труда, увеличиваются цены на сырье и нефтепродукты — соответственно, и у нас возрастают издержки на покупку сырья и топлива. В наших силах только отчасти повлиять на такие издержки, например сдерживать рост затрат на оплату труда, оптимизируя численность и структуру персонала. Бывает, что в компании растут издержки, связанные со структурными внутренними преобразованиями или развитием бизнеса. Иногда расходы, необходимость в которых отпала, производятся по инерции, в силу привычки либо из-за ошибок, допущенных при

планировании величины затрат, связанных с открытием новых направлений деятельности компании или с тем, что у менеджеров отсутствовала необходимая информация. Чтобы не допустить роста подобных затрат, мы постоянно проводим мониторинг бюджетов и отчетов подразделений и уточняем показатели эффективности их деятельности, в том числе связанные с соблюдением уровня запланированных затрат по отдельным статьям.

Оксана Кондаурова Заместитель генерального директора по финансам ОАО «Авиационные Линии Кубани», финансовый директор ООО «Аэропорты Юга» (Краснодар) :

Наибольший удельный вес в структуре себестоимости в ОАО «АЛК» приходится на издержки по приобретению ГСМ и эксплуатационные расходы (текущий и капитальный ремонт самолетного парка). Поскольку в обоих случаях мы имеем дело с монополистами, то повлиять на уровень затрат мы можем, в основном заключая долгосрочные договоры с фиксированной ценой. Кроме того, по возможности производим заправку топливом в собственном порту. Что касается ремонтов, то мы стараемся выполнить максимальное их количество, используя собственную авиационно-техническую базу.

Источник: А. Молвинский Как сократить издержки / Журнал «Финансовый Директор» - № 5 (2006 г.) - http://www.cfin.ru/management/finance/cost/cost-reduction_plan.shtml

Кейс 5.1 «ВКонтакте» разрешила пользователям торговать

Источник: Р. Рожков «ВКонтакте» разрешила пользователям торговать / Коммерсант.ru 16.12.2016// <http://www.kommersant.ru/doc/3174480>

«ВКонтакте» закрепляется на рынке онлайн-классифайдов, открывая для своих пользователей сервис объявлений о продаже товаров и услуг. Ежегодный объем этого рынка в России составляет 12 млрд руб.

С пятницы пользователи «ВКонтакте» могут размещать объявления о продаже товаров и услуг наравне с сообществами, следует из официального сообщения компании. Публикация объявлений бесплатна для пользователей, но позднее у продавцов появится возможность дополнительного продвижения своих объявлений за плату. Пока речь идет о веб-версии, в будущем соответствующие изменения появятся и в мобильных приложениях и версии сайта, уточнил представитель «ВКонтакте» Евгений Красников.

В разделе «Товары» в первую очередь отображаются объявления друзей. Кроме того, доступен поиск по объявлениям всех пользователей и сообществ «ВКонтакте». Покупатель может искать по наименованию и описанию товара, уточнять категорию, цену и регион. По словам директора соцсети по электронной коммерции Юрия Иванова, оплатить понравившийся товар можно с помощью денежных переводов «ВКонтакте».

«Товары ВКонтакте» появились в сентябре 2015 года. Инструмент позволил сообществам соцсети создавать товарные витрины и упорядочил взаимодействие продавцов и покупателей, указывают в компании. С момента запуска сервиса 1,3 млн сообществ добавили 30 млн товаров, ежемесячная аудитория сервиса — 16 млн человек. Аналогичный сервис объявлений о продаже товаров и услуг в ноябре запустили «Одноклассники» (как и «ВКонтакте»), проект входит в состав Mail.Ru Group).

В составе Mail.Ru Group уже есть доска бесплатных объявлений «Юла», позволяющая находить и предлагать товары в непосредственной близости. У нее более 5 млн

активных пользователей в месяц и 1 млн ежедневно, следует из предварительных результатов Mail.ru Group за третий квартал 2016 года. Возможность интеграции с «Юлой» рассматривают как в Ok.ru, так и во «ВКонтакте».

Объем рынка онлайн-классифайдов в России составляет 12 млрд руб. в год, оценивали ранее в Goldman Sachs. При этом к концу 2020 года аналитики прогнозируют его рост до 47 млрд руб. в год. Лидирует на рынке интернет-ресурс Avito.

Ранее, в октябре, Facebook представил свой мобильный проект Marketplace, с помощью которого можно продавать и покупать вещи у других пользователей, живущих неподалеку. Сейчас Marketplace доступен пользователям старше 18 лет из США, Великобритании, Австралии и Новой Зеландии.

Вопросы:

1. Как влияют социальные сети на спрос и предложение на потребительском рынке?
2. Нарисуйте схему потребительского рынка с учетом сервиса, предоставляемого социальными сетями.
3. Как отразится новый сервис «ВКонтакте» на уровне:
 - а. Бухгалтерских издержек предприятий
 - б. Альтернативных издержек предприятий
 - в. Транзакционных издержках потребителей
 - г. Транзакционных издержках предприятий
4. Выделите издержки продажи товаров и услуг гражданами.
5. Как Вы считаете, должна ли подлежать налогообложению деятельность граждан по продаже товаров и услуг через социальные сети? Аргументируйте свой ответ.

Кейс 5.2 «Русская аквакультура» выплывает на полку

Источник: А. Костырев «Русская аквакультура» выплывает на полку / Газета "Коммерсантъ" №234 от 16.12.2016, стр. 12 // <http://www.kommersant.ru/doc/3171392>

«Русская аквакультура» после продажи дистрибуторской «дочки» может начать активное развитие прямых продаж. Подобный опыт у компании был в «домашних» регионах — Мурманске и Карелии. Такая схема позволяет лучше контролировать качество продукции, но риски с логистикой могут не оправдать выгоду.

«Русская аквакультура» начинает развитие прямых продаж, для чего компания начала подбор профильных менеджеров, следует из объявления, опубликованного компанией на портале HeadHunter. Претенденты должны будут взаимодействовать с различными сетями регионального и федерального уровня. Менеджеры (один будет работать в Москве, другой — в Мурманске) должны заниматься формированием ассортимента, ценообразованием, отгрузками и контролировать работу мерчендайзеров. Гендиректор «Русской аквакультуры» Илья Соснов уточнил, что у компании уже был опыт прямых продаж в Мурманске и Карелии. Однако, по словам знакомого с ситуацией источника "Ъ", это были разовые акции, проходившие в 2015 году.

В октябре этого года основной владелец «Русской аквакультуры» Максим Воробьев сообщал "Ъ", что компания продает всю продукцию трейдерам, которые дают лучшую цену, и не работает напрямую с сетями и компаниями общепита. Всей дистрибуцией занималась Русская рыбная компания (РПК) — бывшая «дочка» «Русской аквакультуры», говорит источник "Ъ". В августе стало известно о продаже РПК за 1,8 млрд руб. выходцам из «Русской аквакультуры» — Дмитрию Дангауэру, Дмитрию Коцюбинскому и экс-губернатору Приморья Сергею Дарькину.

Господин Соснов рассказывает, что через РПК сейчас реализуется до 85% продукции компании, остальная доля уже приходится на прямые продажи. Набор персонала на

новые позиции не означает, что компания откажется от привычной работы с трейдерами, уверяет он, подчеркивая, что доволен существующей структурой сбыта.

«Русская аквакультура» выращивает лосося в Баренцевом море и форель в Карелии на десяти фермах с потенциальным количеством съема рыбы 20-30 тыс. тонн в год. Кроме того, компания изучает возможность производства мидий в Баренцевом море (см. "Ъ" от 17 октября). На конец июня у "Русской аквакультуры" было более 8 тыс. тонн биомассы рыбы в воде, говорилось в ее последней отчетности. До конца августа 2017 года суммарный вылов прогнозируется в объеме 10 тыс. тонн: от ее продажи компания планирует выручить 4,5 млрд руб.

Охлажденная рыба настолько узкий сегмент, что логичнее, когда производитель сам контролирует всю цепочку продаж — так работают многие иностранные компании, говорит президент Всероссийской ассоциации рыбохозяйственных предприятий, предпринимателей и экспортеров Александр Фомин. Это также дает возможность лучше следить за качеством продукции, добавляет он. Необходимость организации стабильных поставок и высокие риски перевозки скоропортящегося продукта делают прямые продажи неоправданными, считает исполнительный директор Рыбного союза Сергей Гудков. Он оценивает возможную выгоду в выручке в 3-7% в зависимости от ставки дистрибутора. В 2015 году «Русская аквакультура» получила 0,8 млрд руб. выручки и 1,8 млрд руб. чистого убытка.

В Auchan и Metro Cash & Carry говорят, что «Русская аквакультура» пока не обращалась по поводу прямого сотрудничества. Оба ритейлера сейчас закупают продукцию у Русской рыбной компании. При этом представители Metro и Auchan добавили, что заинтересованы в прямом сотрудничестве с производителями. В ГК "Дикси" рассказали, что сеть "Виктория" уже закупает карельского лосося напрямую в петербургской компании "Росрыба" (занимается производством и поставками охлажденной и замороженной рыбы, морепродуктов и икры).

С 2014 года потребление красной рыбы в стране сократилось в два раза в натуральном и денежном выражении, говорит президент Ассоциации производственных и торговых предприятий рыбного рынка Алексей Аронов. По данным Росстата, за 11 месяцев этого года охлажденная и мороженая рыба лососевых подорожала на 14,5%.

Вопросы:

1. Охарактеризуйте факторы, определяющие предложение на рассматриваемом рынке.
2. Классифицируйте издержки предприятия «Русская аквакультура».
3. Как выбор каналов сбыта влияет на уровень издержек предприятия.
4. Предложите мероприятия, направленные на повышение уровня прибыли предприятия «Русская аквакультура».

Вопросы для обсуждения по теме 5:

1. Что такое общие издержки на производство и из каких затрат они складываются?
2. Какие издержки больше: экономические или бухгалтерские?
3. Почему владелец фирмы может считать для себя желательным (выгодным) ее сохранение даже при отсутствии экономической прибыли?
4. Чем расходы отличаются от издержек?
5. К какой группе издержек относится заработная плата административно-управленческого персонала?

6. Сумма каких издержек сразу увеличивается при росте объемов производства?
7. Как определяются средние издержки?
8. Чем средние издержки отличаются от маржинальных?
9. Как объем производства влияет на значение показателей издержек и прибыли? В чем смысл «эффекта масштаба»?
10. Что означает «безубыточность» производства? Сформулируйте условия достижения безубыточности.

Тесты по теме 5:

1. Предельный продукт это -
 - a) прирост общего продукта при увеличении на единицу количества используемого ресурса
 - b) количество продукта, создаваемое на единицу используемого ресурса
 - c) результат использования дополнительных факторов производства
 - d) минимально возможное количество продукта, создаваемое фирмой в единицу времени
2. Экономические издержки:
 - a) включают в себя явные (внешние) и неявные (внутренние) издержки, в том числе нормальную прибыль;
 - b) включают в себя явные издержки, но не включают неявные;
 - c) включают в себя неявные издержки, но не включают явные;
 - d) не включают в себя ни явные, ни неявные издержки;
 - e) превышают явные и неявные издержки на величину нормальной прибыли.
3. Выручка предприятия рассчитывается как
 - a) произведение средних валовых издержек и величины продукции;
 - b) произведение цены и количества продукции;
 - c) произведение себестоимости и количества продукции;
 - d) разность цены и средних валовых издержек;
4. В долговременном промежутке;
 - a) все издержки переменные,
 - b) все издержки постоянные,
 - c) переменные издержки растут быстрее постоянных,
 - d) постоянные издержки растут быстрее переменных,
 - e) все издержки выступают как неявные.
5. Чистая прибыль - это:
 - a) выручка минус издержки;
 - b) валовая прибыль минус обязательства;
 - c) прибыль за вычетом налогов и других обязательных платежей, уплачиваемых из прибыли;
 - d) дивиденды.

6. Непосредственным следствием увеличения ставка налога на прибыль предприятия может стать...

- a) снижение уровня безработицы,
- b) увеличение совокупного спроса,
- c) рост темпа инфляции,
- d) создание стимулов для инвестирования в расширение производства.

7. Период времени, в течение которого все факторы производства остаются постоянными, называется:

- a) мгновенным периодом,
- b) коротким периодом,
- c) длительным периодом.

8. Какое из приведенных ниже утверждений об экономической прибыли является верным?

- a) доход экономиста в банке - типичный пример экономической прибыли,
- b) экономическая прибыль - это альтернативная стоимость предпринимательской инициативы.
- c) ни одно из приведенных утверждений не является верным.

9. Производительность труда на предприятии - это:

- a) общий продукт труда, деленный на издержки труда;
- b) отношение выпуска к суммарным денежным затратам;
- c) средняя выручка в расчете на одного занятого;
- d) средние издержки на найм одного работника.

10. Общие издержки компании за декабрь 2015 года составили 950 тыс.руб. Переменные издержки составили 250 тыс.руб. Рассчитайте величину постоянных затрат:

- a) 700 тыс. руб.
- b) 1200 тыс. руб.
- c) 950 тыс. руб.

ТЕМА 6. КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ

Краткое содержание темы: Сущность конкуренции. Виды конкуренции. Основные типы рыночных структур и их характеристика. Монополии: сущность, формы, факторы возникновения. Антимонопольная политика государства.

Результаты деятельности любой фирмы сильно зависят не только от ее затрат, но и от типа рынка, на котором ей приходится продавать свои товары. При этом имеются в виду различия между рынками не по характеру продаваемых там товаров, а по сложившимся условиям конкуренции при их продаже.

Конкуренция – это соперничество между участниками рынка за лучшие условия производства и реализации продукции.

В зависимости от способа поведения фирм на рынке конкуренция проявляется в виде двух основных методов конкурентной борьбы:

- 1) ценовой конкуренции, т.е. борьбы между товаропроизводителями за получение дополнительной прибыли посредством снижения издержек производства, а следовательно, и снижения цен на выпускаемую продукцию без изменения ее ассортимента и качества;
- 2) неценовой конкуренции, состоящей в воздействии фирм на условия реализации своей продукции на рынке, и включающей в себя:
 - повышение качества выпускаемого товара (оказываемой услуги);
 - разработку товаров-субститутов и комплементов;
 - послепродажное обслуживание клиентов;
 - рекламу [8, С. 130-131].

Обычно выделяют следующие типы конкуренции (типы конкурентных рынков):

- 1) рынок совершенной (чистой) конкуренции;
- 2) рынок монополистической конкуренции;
- 3) олигопольный рынок (олигополия);
- 4) рынок монополии.

Рынок совершенной (чистой) конкуренции. Для него характерно то, что в борьбе за внимание и деньги покупателей сталкиваются между собой множество производителей однотипных товаров. При этом ни один из них не обладает контролем над такой долей рынка, которая позволяет ему навязывать остальным выгодные ему условия сбыта. Именно так конкурируют между собой, например, мелкие производители сельскохозяйственной продукции или мелкие фирмы в сфере услуг.

При такой конкуренции рыночное равновесие достигается в результате массовых сделок продавцов и покупателей, которые не могут навязать друг другу свою волю и вынуждены на равных искать компромисс в виде рыночной цены (цены рыночного равновесия).

В такой ситуации достоинства рыночных механизмов (впрочем, как и их недостатки) проявляются наиболее полно.

Рынок монополистической конкуренции. Экономисты говорят о возникновении монополистической конкуренции, если:

- 1) на рынке имеется много конкурирующих фирм;
- 2) для удовлетворения одной и той же потребности эти фирмы предлагают различающиеся между собой товары;
- 3) каждая фирма имеет некоторую возможность влиять на цену, по которой она продает свои товары;
- 4) существующие фирмы не могут преградить вход на рынок новым конкурентам.

Характерными примерами таких товарных рынков являются рынки продуктов питания, одежды, мебели и т. д.

Например, все пальто различных швейных фирм удовлетворяют одну и ту же потребность покупателей: обеспечивают защиту от непогоды. Но каждая фирма, изготавливающая пальто, предлагает покупателю товары, отличающиеся друг от друга материалом, покроем, отделкой, цветовой гаммой. При этом определенный тип пальто предлагается на рынок только одной фирмой, обладающей авторскими правами на совокупность свойств своей продукции.

На таком рынке монополистическая власть каждой фирмы состоит лишь в праве на изготовление особой разновидности товара и в предложении ее на рынок по самостоятельно назначенной цене, но не в контроле над рынком всех товаров однотипного назначения и возможности диктовать рыночную цену.

Такой тип конкуренции наиболее распространен. Он возникает в тех отраслях, где:

- 1) для организации производства не нужно создавать особенно крупные предприятия и потому вкладывать особо крупный капитал;
- 2) возможно создание многих разновидностей товара, удовлетворяющего определенную потребность;
- 3) права отдельной фирмы на исключительное изготовление созданной ею разновидности товара можно защитить с помощью авторских прав и прав на товарный знак, т. е. с помощью патентов. Именно в силу такой защиты законом прав изготовителя другие фирмы не могут выпускать свою продукцию под тем же именем и с точно такими же свойствами, какие есть у продукции, защищенной патентом.

В условиях монополистической конкуренции фирмы получают монопольную власть за счет дифференциации продукта.

Существуют четыре главных вида дифференциации продукта:

- 1) различия в местоположении (магазина, аптеки, кафе и др.);
- 2) различия в качестве продукта;
- 3) различия в обслуживании клиентов;
- 4) различия с точки зрения субъективного имиджа товаров.

При монополистической конкуренции важную роль играют неценовые факторы: фирменная марка, реклама, условия продажи, возможность купить товар в рассрочку, наличие и отсутствие гарантийного ремонта и др.

Рынок олигополии. Для этого рынка характерно производство одинаковых или сходных товаров небольшим числом крупных фирм, которые и конкурируют между собой. При этом каждая фирма может оказывать существенное влияние на цены, по которым продаются ее товары.

Ситуация олигополии возникает обычно в тех отраслях, где сама технология диктует предпочтительность создания крупных производств. Эко-

номически рациональный масштаб этих производств оказывается таким, что все нужды рынка могут быть удовлетворены несколькими фирмами.

Например, как ни велик автомобильный рынок США, но десятилетиями его потребности практически полностью обеспечивались «большой тройкой» фирм: «Форд», «Дженерал Моторс» и «Крайслер». Олигопольными обычно являются рынки производства тяжелого оборудования, нефтехимической продукции, осуществления международных авиаперевозок и т. п.

Ситуация олигополии поначалу была характерна и для российского рынка легковых автомобилей. Плановые органы СССР сформировали эту отрасль таким образом, что в ней были лишь четыре основных производителя: ВАЗ (изготовитель «Жигулей»), АЗЛК (изготовитель «Москвича»), ГАЗ (изготовитель «Волги») и ЗАЗ (изготовитель «Запорожца»). Поскольку автомобили зарубежных фирм государство для продажи на внутреннем рынке не закупало, а частных фирм по торговле автомобилями не существовало, рынок был полностью поделен между упомянутыми олигополистами. Каждый из них практически диктовал цены на свои автомобили. Аналогичная ситуация существовала на отечественных рынках холодильников и телевизоров.

Рынок монополии. На таком рынке для покупателя складываются самые худшие условия (слово «монополия» образовано на основе двух греческих слов: «монос» — «один» и «полео» — «продаю» и означает, следовательно, ситуацию, когда на рынке есть только один продавец).

При чистой монополии возможности покупателя торговаться становятся крайне ограниченными, поскольку альтернативного изготовителя (продавца) просто не существует. На рынке монополии такая возможность завышения цен становится наибольшей, т. е. возникает «ценовой диктат» продавца. Более того, монополисту не нужно ни совершенствовать свою продукцию, ни искать наиболее рациональные способы ее производства и сбыта. Поэтому рост степени монополизации рынков всегда рождает очень серьезные проблемы [4, С. 113-119].

Классификация монополий:

1. Естественная монополия – возникают благодаря обладанию уникальными экономическими ресурсами или формируются на основе технологических потребностей развития производительных сил общества при высоком уровне концентрации производства (в таком случае их называют также технологическими монополиями). Естественные монополии имеют минимальные долгосрочные отраслевые средние издержки. Иначе говоря, если в этой отрасли будут действовать несколько более мелких конкурентных фирм, то их средние издержки будут выше, чем у одной-единственной фирмы (естественной монополии). Примеры: местное обеспечение электроэнергией, газом, железнодорожный транспорт. В этих отраслях эффективнее функционирование одной крупной фирмы, благодаря чему проис-

ходит уменьшение затрат ресурсов.

2. Закрытая монополия – монополия, защищенная от конкуренции законодательными ограничениями, такими как патенты, авторские права или ограничение на торговлю иностранными товарами.

3. Искусственная монополия – возникает на основе сговора между несколькими фирмами о разделе рынка и ценах, превращающего ситуацию на рынке в близкую к натуральной монополии.

4. Открытая монополия – монополия, являющаяся единственным продавцом на рынке какого-либо продукта, но не имеющая какой-либо специальной защиты от конкуренции в виде патента или других ограничений для вхождения в отрасль.

5. Монопсония – ситуация, когда на рынке существует один покупатель (частный случай монополии). Монопсонист, манипулируя объемом своих закупок, может воздействовать на рыночную цену приобретаемой продукции и устанавливает ее ниже того уровня, который был бы при совершенной конкуренции [1].

Для оценки уровня концентрации рынка в используются несколько показателей:

1) Показатель концентрации (CR3) – процентное отношение доли трех крупнейших предприятий к общему отраслевому объему производства.

2) Индекс Герфиндаля-Гиршмана (ННІ) характеризует распределение «рыночной власти» между всеми субъектами данного рынка. Рассчитывается как сумма квадратов рыночных долей (в %) всех субъектов рынка в общем его объеме:

При $CR3 < 45\%$, $ННІ < 1000$ концентрация считается низкой;

при $70\% > CR3 > 45\%$, $ННІ < 2000$ концентрация считается средней;

при $CR3 > 70\%$ и $ННІ > 2000$ концентрация считается высокой.

3) Индекс Лернера (I):

$I = P - MC / P$. Этот индекс может изменяться от 0 до 1. При близком к нулю значении индекса в отрасли существует высокая конкуренция, приближение величины индекса к единице свидетельствует о высокой степени монополизации отрасли[1].

Задачи по теме 6:

1. В какой из приведенных ниже отраслей будет выше уровень концентрации рынка? Данные о доле предприятий на рынке приведены в таблице.

А	26%	25%	14%	20%	10%	5%
Б	40%	20%	12%	11%	9%	8%

2. Используя индекс Лернера определите уровень монопольной власти каждой из трех крупнейших фирм на рынке товара А, если его средняя цена на рынке составляет 320 руб. Данные об уровне издержках представлены в таблице:

Фирма	Объем произ-водства (ед.)	Постоянные из-держки в месяц (руб.)	Переменные из-держки на ед. (руб.)
№1	1000	200 000	74
№2	950	184 000	62
№3	1100	275 000	50

Сформулируйте выводы. Какой вид конкуренции необходимо использовать каждой из трех фирм для усиления своих позиций на рынке?

3. Рассчитайте уровень концентрации в отрасли по данным об объеме продаж каждой из фирм, работающей на рынке, если общий объем продаж товара на рынке составляет ежемесячно 1586200 руб.:

А	Б	В	Г	Д	Е	Ё	Ж	З
1152400	7845300	948550	1456278	2561347	819426	5549631	35452	454563

Задание 6.1 Проведите сравнительный анализ основных типов рыночных структур, результаты представьте в таблице.

Задание 6.2 Приведите примеры на каждого тип монополии.

Задание 6.3 Приведите примеры недобросовестной конкуренции.

Задание 6.4 Какой вид конкуренции предпочтителен для покупателя? Для продавца? Аргументируйте свой ответ примерами.

Задание 6.5 Приведите примеры различных барьеров входа в отрасль. Может ли государство влиять на уровень барьеров в конкретной отрасли, каким образом?

Кейс 6.1 «Прибыль из хруста»

Источник: Московский комсомолец, Прибыль из хруста [Электронный ресурс]: <http://www.conditer.ru/preview/grocnews/index.asp?id=>

Если еще с давних пор ведутся споры, что было вначале – яйцо или курица, то с пивом все ясно уже давно. Именно оно дало толчок к появлению множества других продуктов, а точнее, целой категории так называемых снежков (сухих закусок). До 80-х роль снежков выполняли исключительно соленые сушки и рыбка снеток, а если везло – худая вобла из ближайшей речушки и красные вареные раки; с начала 90-х – чипсы, фисташки и арахис, тоннами завозившиеся в Россию. Казалось бы, все что возможно производителями уже придумано, и тем не менее новый продукт появился. Впрочем, новый он только относительно – на самом деле он древнее всех этих анчоусов и орешков. Появился он тогда, когда человек впервые догадался собрать рожь, намолоть муку и испечь хлеб.

Хлеб подгорел – и получился сухарь. Случилось это много тысяч лет назад...

Больше всего от появления сухариков пострадали производители одной и той же товарной группы снежков (сухих закусок) – чипсов, орешков, фисташек, анчоусов и пр. Впрочем, как сами они утверждают, для них что есть сухарики, что нет – все равно. Продажи продолжают расти с каждым годом пропорционально росту производства пива, а это – 25% ежегодно.

В Москву из Америки привез сухарики Леонид Мерзон, директор хлебопекарного предприятия «Боско-Л», в прошлом выпускник экономического факультета МГУ, сотрудник НИИ Госплана, десять лет назад торговавший бытовой техникой и даже успешный в начале 90-х создать небольшую розничную сеть.

Если кто помнит, в середине 90-х по Москве прокатился настоящий хлебопекарный бум, была даже разработана программа правительства Москвы, под которую строились помещения для пекарен по всему городу.

На заработанные на телевизорах и холодильниках деньги Мерзон зачем-то тоже построил пекарню.

- Когда мы начинали печь хлеб, знали только, что на деревьях батоны не растут, — вспоминает сейчас со смехом Мерзон. — Массу денег потратили впустую, зачем-то купили несколько дорогих английских печей, хотя можно было приобрести другие, того же качества, но в три раза дешевле.

- В 1998 году я оказался по делам в Америке и заодно решил поискать какую-нибудь интересную и красивую идею, пригодную для переноса в Россию, — рассказывает Леонид. — И оказался в гостях у одной знакомой соотечественницы. Она приготовила гороховый суп с нашими традиционными гренками. Правда, как оказалось, гренки она сама не жарила, а купила готовые в магазине — там они называются «крутоны». И стоят почти доллар за небольшой пакет!..

Перед вылетом в Россию я отправился в ближайший супермаркет и купил кучу этих самых крутонов с разными вкусами. Дома собрал коллектив, «напряг» технологов — и через пару месяцев экспериментов над собственными желудками первая партия сухариков была готова.

Название «крутоны» нам понравилось — так и назвали.

Позже многие спрашивали: а что, крутоны — это только для крутых?

Никто из них не догадывался, что это красивое французское слово означает всего лишь «маленький обжаренный кусочек хлеба». В Европе и Штатах, куда сухарики под красивым французским названием «крутоны»

пришли вместе с немецкими переселенцами, их начали выпускать после Второй мировой войны.

Правда, еще полгода Мерзон никак не мог приступить к производству: власти утверждали ему ТУ (техническое условие, без которого ни один продукт в России не имеет права быть произведенным, а особенно проданным).

- В России сейчас существует только два ТУ на сухари. Первое разработано нами, — не без гордости замечает Мерзон, — второе — НИИ хлебопекарной промышленности, по нему работают все остальные.

Почему так? Наше ТУ предусматривает самостоятельную выпечку хлеба, а с этим никто связываться не хочет: гораздо проще купить уже готовый батон, порезать, пропитать ароматизаторами, упаковать и продать...

В том же 1998 году ООО «Бриджтаун» запустило свою марку — «3 корочки». Директору и совладельцу ООО «Бриджтаун» Дмитрию Васильеву всего 32; в 1998-м он потерял свой прежний бизнес, оценивавшийся в 2 миллиона долларов, и денег осталось только на сухари.

- Мы просто решили рискнуть, причем почти всем, — рассказывает Дмитрий. — Тогда кредиты никто не давал, банки умирали ежедневно, и вместе с такими же разорившимися партнерами мы скинулись, вложив «в дело» последние деньги. Все производство нам обошлось примерно в тыс. долл. Название «3 корочки» родилось случайно: ехали мы как-то в машине и обсуждали, какую бы торговую марку придумать. Ничего в голову не шло, спросили водителя, а он возьми и скажи: «Три корочки, как у Буратино».

Правда, вместо премии за удачное название водителя через пару месяцев... уволили за аварию по пьянке.

Сейчас в месяц «3 корочки» делает чуть более 600 тонн сухариков — примерно столько же, сколько «Емеля» (кстати, «Емелю», вторую самую известную на рынке марку, создал бывший оптовик, закупавший ранее «корочки», — производство оказалось

все-таки выгоднее). Ежегодно в Москве, по подсчетам Васильева, с которым согласен и Мерзон, производят почти 15 тыс. тонн сухариков, другими словами – 300 млн.

упаковок, а это почти 30 млн. долл. оборота в оптовых ценах - неплохо для «сушеных корочек»! Есть за что побороться почти пятидесяти московским производителям – сколько их точно, никто не считал и вряд ли когда-либо посчитает. Мерзон раньше пытался следить за конкурентами – в кабинете у него вся стена увешана пустыми упаковками любых марок, — но оставил это занятие как неперспективное.

Васильев мелких конкурентов, выпускающих от 2 до 10 тонн, называет «подснежниками» или «партизанами»: — Они просто так работают: «выстреливают» по весне и исчезают по осени, до нового «жаркого» сезона. «Жаркий» сезон – это когда солнце встает в пять утра, заходит после десяти, на улице жара, все ходят от палатки к палатке в поисках самого холодного пива, а к ним, конечно, и закуски. Тогда у всех продажи вырастают на треть. А «партизаны» только рынок портят:

навалят пол-упаковки крошек с солью, сэкономят свои копейки, а потребитель в следующий раз купит чипсы...

Еще миф, что режут для сухариков только черствый хлеб, покупая чуть ли не отходы с хлебокомбинатов.

- Вранье все это, — утверждают знатоки. – Вы когда-нибудь пробовали порезать черствый хлеб? Об него даже хлеборезка свою пилу обломает, а сухарика правильной формы не получить – раскрошится.

Кстати, моя тайная попытка обзвонить московские хлебозаводы, чтобы купить у них черствый хлеб, действительно ни к чему не привела:

нет его в продаже, все свежее. Слухи же, по словам знатоков, распускают конкуренты, и в первую очередь «чипсовики». По данным «3 корочек», сухарикам удалось отвоевать у них никак не меньше 20% рынка (сами «чипсовики» утверждают, что не больше 2-3%).

- Выпускать сухарики – удел относительно небольших фирм, многие из которых сами начинали с чипсов, но поняли, что это не так просто, и занялись сухарями, — говорит Алексей Пронин, выпускающий картофельные чипсы «Русская картошка». – Дело в том, что только одно оборудование для чипсов стоит не одну сотню тысяч, а то и миллионы долларов. А для сухарей денег надо на порядок меньше.

Как показал экспертный опрос, все компании, работающие на рынке сухариков имеют свои технологические особенности по производству продукции.

Во-первых, это сырье, т.е. хлебные заготовки, которые используются для приготовления сухарной продукции. Компании можно определить как на производителей, которые используют специальный хлеб собственной выпечки; заказывают специальный хлеб для сухарей; покупают готовый хлеб; и, наконец, покупают обрез и возвратный хлеб на хлебопекарных производствах. Понятно, что от используемого сырья зависит качество, вкус и цена предлагаемой на рынок готовой продукции.

Отметим, что в основном для изготовления сухариков используется хлеб высокой пористости. Мелкопористый хлеб (именно собственно сухарный хлеб), в настоящее время производит только пекарня «Боско-Л». Что выводит их продукцию на самый высокий ценовой диапазон в данном сегменте рынка.

Основа сухарной продукции – это хлеб из которого выпекаются сухарики. В основном выпускаются ржаные сухарики из хлеба на основе смеси ржаной и пшеничной муки, соотношение которых и придает основной вкус. Чисто ржаных сухариков на рынке нет, в силу особенностей самой ржаной муки, так как такой продукт было бы невозможно есть из-за жесткости.

Вопросы:

1. Чем можно объяснить разнообразие производителей на рассматриваемом рынке? К какому типу рыночных структур относится рынок?
2. Какие формы вертикальной интеграции присутствуют на рынке?
3. Зачем компании «Боско-Л» нужна собственная выпечка хлеба, если большинство других производителей предпочитают покупать готовый хлеб?
4. Как влияют на рынок действия «партизан»?

Кейс 6.2 Молодая российская компания выходит на международный рынок

Источник: Международный рынок [Электронный ресурс]: [Свою компанию Олег Герасимов основал в феврале 2010 года] // Генеральный Директор: персональный журнал руководителя.- URL: <http://konkurs.gd.ru/>

Компания «Холдинговая компания «Фаст энд Шайн» основана чуть больше года назад, однако предприниматель уже собирается выходить на международные рынки. План покорения Запада разработан, но, вместе с тем, необходимо сформулировать дополнительные стимулы продвижения бизнеса на территории страны и за рубежом.

«Фаст энд Шайн». Сфера деятельности: услуги автомойки на парковках торговых центров и с выездом к клиенту, поставка расходных материалов партнерам в России, Азербайджане, Белоруссии, Казахстане, Туркменистане, Узбекистане и на Украине. Форма организации: ООО Территория: главный офис – в Москве, официальные представительства – более чем в 30 городах России, а также в Минске, Баку и в четырех городах Казахстана. Численность персонала: свыше Компания была основана в феврале 2010 года. Идея пришла руководству компании в Нью-Йорке летом 2009-го во время отпуска. Там в пробках предлагают за несколько минут помыть машину без воды, используя только специальное средство из баллончика и тряпку из микрофибры.

Вернувшись домой, предприниматель начал искать производителей такого средства. В России он нашел всего одного поставщика, и компания «Фаст энд Шайн» стала его единственным покупателем. Чтобы снизить стоимость закупки и увеличить объем, было решено привлекать по франшизе партнеров из других регионов России и покупать средство в складчину. Через пару месяцев, когда мобильные мойки работали уже во многих городах, производитель поднял цену (раз наш завод единственный в России, решило его руководство, покупателю деться будет некуда). Если в Москве повышение цены на расходный материал не сильно повлияло на бизнес, то в регионах вынудило бы партнеров закрыть его там. Тогда предприниматель стал искать поставщиков в других странах. Заказал пробники у нескольких заводов в Америке и Европе. В результате выбрал поставщика в Литве.

Собственное производство. В июне следующего года компания «Фаст энд Шайн» начала производить моющее средство под собственной торговой маркой. Главные плюсы такого решения – отсутствие задержек груза, а также возможность продвигать в розничных сетях свой товар и компанию, а не рекламировать стороннего производителя. Третье преимущество – себестоимость средства будет значительно ниже.

Конечно, чтобы все затраты окупались, нужно время, но в перспективе продажа средства будет еще одним источником доходов.

Для открытия производства компания заключила контракт с химическим заводом под Смоленском. Состав вещества был разработан совместно специалистами химического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова и Российского химико-технологического университета им. Д.И. Менделеева (на основе имевшегося средства).

Выход на международный рынок. Налаживание производства идет параллельно с выходом компании на зарубежный рынок. Конечно, в Европе и Америке есть свои производители, однако глава компании «Фаст энд Шайн» считает, что его средство вполне

может конкурировать с их продукцией и по качеству, и по цене. Вот какие шаги планирует предпринять молодой бизнесмен.

- Поиск покупателей в других странах. Делать это предполагается так же, как в России, – размещать информацию о компании и об услуге быстрой безводной мойки в социальных сетях, на деловых форумах и т. п.

Заинтересованные люди сами начинают звонить или писать, компания продает им франшизу и договаривается о роялти.

- Совершенствование сайта. Следующее, что планируется реализовать для продвижения на международный рынок, – переделать сайт компании в html-формат, чтобы можно было заходить с планшетных компьютеров, перевести контент на три языка (английский, французский и испанский) и оптимизировать сайт под поисковые запросы в Yahoo! и Google.

- Организация доставки. Доставлять товар предполагается через «Почту России». Тестовая посылка, сданная в распределительный центр на Варшавском шоссе в Москве, дошла в Ашхабад за два дня. При необходимости нужно будет доплатить за срочность. Отправлять можно любые объемы, хотя вряд ли они будут огромными, так как производить компания собирается концентрат один к десяти (если покупателю требуется 200 л средства, отправить ему нужно всего 20 л концентрата).

Предприниматель следит за стоимостью средства у зарубежных производителей (с помощью сайта www.alibaba.com) и может корректировать расходы на отправку, так чтобы цена для конечного покупателя была конкурентоспособной (литр концентрата, произведенного компанией «Фаст энд Шайн», будет стоить 1000– руб.).

Вопросы:

1. Перечислите факторы производства, используемые «Фаст энд Шайн». Как можно охарактеризовать потребительский рынок и рынок факторов производства по этому виду деятельности.

2. Выделители слагаемые конкурентоспособности услуги автомойки и концентрата «Фаст энд Шайн»?

3. Как (и почему именно так) Вы оцениваете идею продвижения компании на международный рынок?

4. Какие Вы видите недостатки в намеченном плане выхода на международный рынок?

5. Какие мероприятия Вы бы предложили в сложившейся ситуации для увеличения выручки?

Вопросы для обсуждения по теме 6:

1.Какие подходы к определению конкуренции существуют в экономической науке?

2.Какую роль в рыночном саморегулировании отводил конкуренции Адам Смит?

3 Назовите основные функции конкуренции.

4.Дайте характеристику совершенной конкуренции.

5.Назовите основные виды несовершенной конкуренции.

6.В чем состоят особенности ценообразования в условиях совершенной и несовершенной конкуренции.

7.Назовите методы ценовой и неценовой конкуренции.

8.Что такое монополия , чем естественные монополии отличаются от искусственных? В чем разница между закрытой и открытой монополией?

9. Назовите положительные и отрицательные стороны монополий.

10. Какие методы антимонопольного регулирования использует государство?

11. Какие методы используются для оценки уровня концентрации рынка?

12. Какие условия необходимы для возникновения на рынке ситуации совершенной конкуренции?

13. Какое влияние на конкурентную ситуацию на рынках оказывают интернет-обзоры рынка с указанием фирм, торгующих определенным товаром, и цен, которые они за него просят?

Тесты по теме 6:

1. Коммунальная компания является естественной монополией и регулируется государством. При существующем уровне тарифов на ее продукт она безубыточна. В каких условиях введение более низких тарифов было бы оправданным с экономической точки зрения?

- a) произошло снижение спроса на продукцию компании;
- b) предельные и средние издержки увеличились;
- c) необходимо профинансировать строительство нового производственного комплекса компании;
- d) общая выручка не покрывает совокупных издержек.

2. Государство защищает позиции монополии в некоторых отраслях и регулирует их деятельность, т.к.

- a) существование большего количества фирм привело бы к положительному эффекту масштаба;
- b) эти отрасли являются естественными монополиями;
- c) большое количество фирм вызвало бы более острую ценовую конкуренцию;
- d) большое количество фирм привело бы к снижению мощности отраслевого производства;
- e) это такие отрасли, которые обслуживают широкие слои населения.

3. Выберите наиболее точную характеристику рынка совершенной конкуренции:

- a) это рынок, в работу которого государство не вмешивается;
- b) это рынок, на котором действие экономических законов запрещено;
- c) на этом рынке много продавцов и покупателей, которые конкурируют друг с другом;

4. Распространение сведений, ложных или порочащих товары конкурента, это элемент:

- a) свободной (совершенной) конкуренции;
- b) несовершенной конкуренции;
- c) недобросовестной конкуренции;
- d) неценовой конкуренции.

5. Какие из перечисленных примеров наиболее характерны для олигополистического рынка?

- a) производство чугуна;
- b) производство пшеницы;
- c) производство легковых автомобилей.

6. Дифференциации продукта означает:

- a) снижение издержек производства,
- b) удовлетворение разнообразных потребительских вкусов и предпочтений покупателей,
- c) повышение уровня концентрации производства.

7. Характерной чертой монополии в отличие от конкурентной фирмы является:

- a) стремление максимизировать прибыль;
- b) стремление увеличивать количество производимой продукции и повышать на нее цену;
- c) стремление снижать объем производимой продукции и повышать на нее цену;
- d) стремление к наиболее полному удовлетворению потребностей покупателей в данном виде продукции.

8. Какие из указанных характеристик отвечают рынку чистой монополии?

- a) один продавец;
- b) несколько продавцов;
- c) стандартный продукт;
- d) уникальный продукт.

9. Какие из перечисленных хозяйственных объектов можно отнести к естественным монополиям?

- a) Издательский дом «Коммерсант»;
- b) АО «Красный Октябрь»;
- c) Московский метрополитен;
- d) АО Газпром.

10. Какие из указанных примеров в наибольшей степени характерны для рынка монополистической конкуренции?

- a) производство детской одежды;
- b) производство стали;
- c) производство легковых автомобилей;
- d) оказание услуг населению по чистке одежды.

ТЕМА 7. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ МАКРОЭКОНОМИКИ

Краткое содержание темы: Сущность макроэкономического подхода к анализу экономики. Цели макроэкономики. Система национальных счетов. Основные показатели макроэкономического развития.

Разделом экономической теории, который изучает состояние и тенденции развития национальной экономики в целом, является макроэкономика.

Термин «макроэкономика» впервые был употреблен в 1933 г. норвежским экономистом-математиком, одним из основоположников эконометрики, лауреатом Нобелевской премии Рагнар Фришем (1893–1973). Однако основы современного макроэкономического анализа были заложены позднее, в 1936 г., английским экономистом, представителем кембриджской школы, лордом Джоном Мейнардом Кейнсом в его фундаментальном труде «Общая теория занятости, процента и денег». Результатом выхода в свет этой книги стало выделение макроэкономики в самостоятельный раздел экономической теории с собственным предметом и методами анализа.

В отличие от микроэкономики, которая изучает экономическое поведение отдельных субъектов (домохозяйств, фирм) на индивидуальных рынках, макроэкономика изучает экономику как единое целое, исследует проблемы, общие для всей экономики, и оперирует совокупными (агрегированными) величинами.

Основными проблемами, изучаемыми макроэкономикой, являются: экономический рост; экономический цикл; уровень занятости и проблема безработицы; общий уровень цен и проблема инфляции; уровень ставки процента и проблемы денежного обращения; состояние государственного бюджета и проблема финансирования бюджетного дефицита; платежный баланс и проблемы валютного курса; экономическая политика государства.

Все эти проблемы невозможно решить с позиций микроэкономического анализа, т.е. с уровня отдельного потребителя, фирмы или даже отрасли. Именно для изучения таких проблем и возник самостоятельный раздел экономической теории — макроэкономика.

Значение макроэкономики заключается в следующем:

- она не просто описывает существующие экономические явления и процессы, но выявляет их закономерности и зависимости, исследует причинно-следственные связи;

- знание макроэкономических зависимостей и связей позволяет оценить существующую в экономике ситуацию и разработать принципы экономической политики государства;

- макроэкономика дает возможность прогнозировать развитие экономических процессов в будущем, предвидеть будущие экономические проблемы.

Различают два вида макроэкономического анализа:

1) анализ статистических данных, который позволяет оценивать результаты экономической деятельности, выявлять проблемы и негативные явления, разрабатывать экономическую политику по их решению и преодолению, проводить сравнительный анализ экономических показателей разных стран;

2) макроэкономическое моделирование, позволяющее определить закономерности развития экономических процессов и выявить причинно-следственные связи между экономическими явлениями и переменными.

Система национальных счетов (СНС) представляет собой совокупность статистических макроэкономических показателей, характеризующих величину совокупного продукта (выпуска) и совокупного дохода и позволяющих оценить состояние национальной экономики.

Система национальных счетов (её полное название Система счетов национального продукта и дохода, англ. System of National Product and Income Accounts), была разработана в конце 1920-х гг. группой американских ученых, сотрудников Национального бюро экономических исследований под руководством будущего лауреата Нобелевской премии Саймона Кузнеца. После Второй мировой войны её стало использовать большинство стран мира, что резко упростило межстрановые макроэкономические сопоставления. Россия (СССР) присоединилась к использованию методики СНС с 1987 г.

СНС состоит из трех показателей совокупного выпуска (производства):

1) валовой национальный продукт (ВНП);

2) валовой внутренний продукт (ВВП);

3) чистый национальный продукт (ЧНП); и трех показателей совокупного дохода:

1) национальный доход (НД);

2) личный доход (ЛД);

3) располагаемый личный доход (РЛД).

В настоящее время (в связи с интернационализацией экономики) основным показателем, характеризующим совокупный объем производства, является валовой внутренний продукт, т.е. совокупная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в экономике (внутри страны) за определенный период времени (как правило, за год)[8, С. 231-234]

Существует три метода подсчета ВВП:

1. по расходам;

2. по доходам;

3. по добавленной стоимости.

ВВП, подсчитанный как поток расходов, включает:

✓ Потребительские расходы населения.

✓ Валовые частные инвестиции в экономику

✓ Государственные закупки товаров и услуг

✓ Чистый экспорт (разница между экспортом и импортом)

ВВП, подсчитанный как поток доходов включает:

- ✓ Сумму доходов отдельных лиц и предприятий (заработная плата, %, прибыль, рента, дивиденды).
- ✓ Косвенные налоги на бизнес.
- ✓ Амортизация.
- ✓ Доходы индивидуальных собственников.
- ✓ Налоги на прибыли корпораций.
- ✓ Нераспределенные доходы корпораций.

ВВП, подсчитанный по добавленной стоимости, включает добавленные стоимости всех отраслей и видов производств в экономике.

Пример[8, С. 240-241]: Данные для расчета приводятся в таблице 3. Предположим, что горно-обогатительный комбинат (ГОК) добыл железную руду и продал ее на металлургический комбинат (МК) по цене 500 руб. за тонну, МК, в свою очередь, переработал железную руду металлопрокат и продал его на автозавод по цене 800 руб. за тонну. Автозавод произвел из металлопроката автозапчасти и продал их автодилеру за 2500 руб. Автодилер реализовал автозапчасти владельцу автомашины (конечному покупателю) по цене 3500 руб. Железная руда для металлургического комбината, металлопрокат для автозавода, автозапчасти для автодилера являются промежуточной продукцией, а автозапчасти, которые автодилер реализовал владельцу автомашины, конечной продукцией.

В первом столбце таблицы представлена стоимость всех продаж (общая выручка от продаж всех экономических агентов), равная 7300 руб.; во втором – стоимость промежуточной продукции (3800 руб.), а в третьем – сумма добавленных стоимостей (3500 руб.). Добавленная стоимость, таким образом, представляет собой чистый вклад каждого производителя (фирмы) в совокупный объем производства – разницу между выручкой от продаж и стоимостью промежуточной продукции (т.е., стоимостью сырья и материалов, которые каждый производитель покупает у других). При этом все внутренние затраты фирмы (на выплату заработной платы, амортизацию, аренду капитала и др.), а также прибыль фирмы включаются в добавленную стоимость.

Таблица 3

Расчет ВВП по добавленной стоимости

Продукт	Выручка от продаж, руб.	Стоимость промежуточной продукции, руб.	Добавленная стоимость, руб.
Железная руда	500	0	500
Металлопрокат	800	500	300
Готовая автозапчасть на складе автозавода	2500	800	1700
Готовая автозапчасть на реализации у автодиллера	3500	2500	1000
Итого	7300	3800	3500

Сумма добавленных стоимостей (3500 руб.) равна стоимости конечной продукции, т.е. той сумме, которую заплатил конечный потребитель (3500 руб.). Суммарные доходы экономических агентов также составили 3500 руб.: ГОКа 500 руб. плюс металлургического комбината 300 руб. (800 – 500) плюс автозавода 1700 руб. (2500 – 800) плюс автодилера 1000 руб. (3500 – 2500). Таким образом, все способы подсчета ВВП дали одинаковый результат – 3500 руб.

Валовой национальный продукт (ВНП) представляет собой совокупную рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных с помощью принадлежащих гражданам определенной страны (национальных) факторов производства, как на территории данной страны, так и в других странах. В отличие от ВВП, где критерием выступает территория страны, при определении ВНП критерием является фактор национальной принадлежности фактора производства.

Величина ВНП отличается от величины ВВП на величину чистых факторных доходов (ЧФД). Величина *чистых факторных доходов* представляют собой разницу между доходами, полученными гражданами данной страны (резидентами) на принадлежащие им факторы производства в других странах, и доходами, полученными иностранцами (нерезидентами) на принадлежащие им факторы производства в данной стране. Эта разница может быть как положительной величиной (если граждане данной страны получили в других странах доходов больше, чем иностранцы в данной стране, и в этом случае $ВНП > ВВП$), так и отрицательной величиной (если иностранные граждане получили в данной стране доходов больше, чем граждане данной страны за рубежом, тогда $ВВП > ВНП$).

Чистый национальный продукт = ВНП – амортизация

Национальный доход = Чистый национальный продукт (ЧНП) – косвенные налоги на предпринимателей

Личный доход = Национальный доход – взносы на социальное страхование – налоги на прибыли корпораций + трансфертные платежи (пенсии, пособия, стипендии и т.д.)

Располагаемый доход = Личный доход – налоги на личный доход

Важным макроэкономическим показателем является *уровень инфляции*, который измеряется с помощью индекса цен. Индекс цен выражает относительное изменение среднего уровня цен «потребительской корзины» за определенный период.

В экономической науке различают номинальный ВВП, который подсчитывается в текущих рыночных ценах и реальный ВВП, подсчитанный в постоянных ценах (ценах базисного периода), «очищенный» от влияния инфляции. Отношение между номинальным и реальным ВВП называется *дефлятором ВВП*.

Оценка занятости осуществляется с помощью показателя *уровень безработицы*, который определяется как процентное отношение количества безработных к численности рабочей силы.

Многие ученые считают, что показатель ВВП не отражает в полной мере уровень благосостояния общества, т.к. не учитывает такие важные факторы, как теневая экономика, самообслуживание, загрязнение окружающей среды, свободное время населения. Теневая экономика (экономическая деятельность лиц, не уплачивающих налоги) увеличивает размеры доходов населения, хотя и не приносит средств в казну. В том же направлении действует самообслуживание населения (ремонт квартиры, осуществляемый собственными силами, клубника, выращенная на дачном участке и др.). Увеличение свободного времени населения тоже повышает благосостояние общества. «Главное богатство общества состоит в созидании свободного времени» (К. Маркс). Люди могут посвятить свободное время удовлетворению своих потребностей в самореализации и тем самым повысить качество своей жизни. А вот загрязнение окружающей среды снижает уровень благосостояния, понижает качество жизни. Поэтому ученые предлагают оценивать уровень благосостояния общества с помощью формулы чистого экономического благосостояния общества (ЧЭБО), которая имеет следующий вид:

$$\text{ЧЭБО} = \text{ВВП} + \text{теневая экономика} + \text{самообслуживание} + \text{денежная оценка свободного времени} - \text{денежная оценка загрязнения окружающей среды} [1].$$

Задачи по теме 7:

1. Косвенные налоги составляют 10% ВВП. За год их абсолютная величина увеличилась на 15 %, а остальные компоненты ВВП не изменились. Найти относительное (в процентах) изменение ВВП.

2. Пусть национальное производство включает два товара: X – потребительский товар, и Y – инвестиционный товар. В текущем году было произведено 200 ед. товара X по цене 2 дол. за ед. и 10 ед. товара Y по цене 4 дол. за ед. К концу текущего года 6 используемых единиц инвестиционного товара должны быть заменены новыми. Найти: ВВП, ЧВП, объем валовых и чистых инвестиций.

3. Подсчитайте ВВП страны как поток доходов и как поток расходов, если известно, что личные потребительские расходы населения равны 200 млрд. долл., заработная плата наемных работников – 100 млрд. долл., прибыли корпораций – 150 млрд. долл., рента – 20 млрд. долл., процент на капитал – 80 млрд. долл., государственные расходы – 100 млрд. долл., частные инвестиции – 70 млрд. долл., импорт – 50 млрд. долл., экспорт – 60 млрд. долл., нераспределенные прибыли корпораций – 30 млрд. долл.

4. Подсчитайте размер чистого экономического благосостояния общества, если ВВП равен 500 млрд. долл., доходы теневого бизнеса – 250 млрд. долл., денежная оценка загрязнения окружающей среды – 100 млрд. долл.,

самообслуживание – 200 млрд. долл., денежная оценка свободного времени – 50 млрд. долл.

5. Правительство просит специалистов дать прогноз роста ВВП на следующий год. Ведущие экономисты считают, что потребительские расходы составят 70% ВВП, сумма инвестиций и государственных расходов достигнет 2 млрд. долл., объем чистого экспорта будет равен 0. Какой прогноз дадут экономисты относительно возможного объема ВВП?

Задание 7.1 Используя данные официальной статистики (www.gks.ru) проведите анализ динамики ВВП РФ за период 2010-2015гг. Сформулируйте выводы.

Задание 7.2 Используя данные официальной статистики (www.gks.ru) проведите анализ динамики уровня цен в РФ за период 2010-2015гг.

Задание 7.3 Используя данные официальной статистики (www.gks.ru) проведите анализ динамики уровня безработицы в РФ за период 2010-2015гг.

Задание 7.4 Используя данные официальной статистики (www.irkutskstat.gks.ru) проведите анализ динамики ВРП Иркутской области за период 2010-2015гг. Сравните значение ВРП Иркутской области и соседних регионов.

Задание 7.5 Проведите сравнение значения, динамики и структуры ВВП РФ с другими странами.

Вопросы для обсуждения:

1. Какие макроэкономические цели не могут быть достигнуты одновременно?
2. Что представляет собой система национальных счетов (СНС)?
3. Назовите основные макроэкономические показатели. В чем отличие ВВП от ВНП?
4. Какой показатель характеризует конечные доходы населения?
5. С помощью каких инструментов измеряется инфляция?
6. Чем отличается от ВВП показатель чистого экономического благосостояния общества (ЧЭБО)?
7. Дайте определение понятия «валовой внутренний продукт (ВВП)». Какие агрегаты не включаются в состав ВВП?
8. Что включают в себя валовые инвестиции, а что — чистые инвестиции?
9. Чем отличается реальный ВВП от номинального ВВП? Как рассчитывается показатель реального ВВП?
10. В чем, по вашему мнению, заключаются основные недостатки показателей системы национальных счетов?

Тесты по теме 7:

1. Предметом исследования макроэкономики является:
 - а) уровень безработицы в стране;

- b) установление относительных цен на рынке факторов производства;
 - c) определение оптимального объема производства в условиях совершенной конкуренции.
2. Предположим, что в 1-м (базисном) году номинальный ВВП составил 500. Через 6 лет дефлятор ВВП увеличился в два раза, а реальный ВВП вырос на 40%. В этом случае номинальный ВВП через 6 лет составил:
- a) 2000
 - b) 1400
 - c) 1000
 - d) 750
3. Если фирмы начнут все свои прибыли выплачивать акционерам в форме дивидендов, то в национальных счетах возрастет показатель:
- a) ВВП
 - b) чистых инвестиций
 - c) амортизации
 - d) личного дохода
4. Основными субъектами в макроэкономике являются:
- a) Центральный банк
 - b) домохозяйства
 - c) фирмы
 - d) рынок товаров и услуг
 - e) государство
5. Что такое валовой внутренний продукт (ВВП)?
- a) сумма всех конечных товаров и услуг
 - b) сумма всех реализованных товаров и услуг
 - c) сумма всех произведенных товаров и услуг
 - d) сумма всех конечных товаров и услуг, произведенных и реализованных на территории страны как своими, так и иностранными производителями
6. Какие из перечисленных агрегатных величин не используются при определении объема национального дохода?
- a) прибыль корпорации
 - b) государственные трансфертные платежи
 - c) проценты, выплачиваемые предпринимателями за капитал, полученный в кредит
 - d) рентный доход
 - e) зарплата и жалованье
7. Валовые частные инвестиции учитываются при расчете:
- a) ВВП по методу потока доходов
 - b) ВВП по методу потока расходов
 - c) ЧНП по методу потока расходов
 - d) располагаемого дохода

- е) личного дохода
- 8. Зарплата учитывается при расчете:
 - а) ВВП по методу потока доходов
 - б) ВВП по методу потока расходов
 - с) чистого экспорта
 - д) чистых субсидий государственным предприятиям
 - е) все предыдущие ответы неверны
- 9. Номинальный ВВП измеряется:
 - а) в экспортных ценах
 - б) в рыночных текущих ценах
 - с) в базовых (неизменных) ценах
 - д) в ценах предшествующего периода
 - е) в мировых ценах
- 10. Чистый экспорт представляет собой:
 - а) стоимость экспортированных товаров минус таможенные платежи
 - б) чистый доход фирм-экспортеров
 - с) стоимость экспортированных товаров минус стоимость импортированных товаров
 - д) стоимость экспортированных товаров минус стоимость реэкспортированных (произведенных за рубежом) товаров

ТЕМА 8. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ

Краткое содержание темы: Сущность неоклассического и кейнсианского подхода к проблеме макроэкономического равновесия. Потребление, сбережение, инвестиции. Предельная склонность к потреблению, предельная склонность к сбережению. Инвестиции и определяющие их факторы. Соотношение сбережений и инвестиций. Эффект мультипликатора.

Макроэкономическое равновесие означает такое состояние национальной экономики, при котором достигается равновесие между совокупным спросом и совокупным предложением.

Совокупный спрос (aggregate demand, AD) — это спрос на общий объем товаров и услуг, который предъявляется в обществе при данном уровне цен. Совокупный спрос может быть представлен как сумма спроса всех макроэкономических агентов (домохозяйств, фирм, государства и иностранного сектора) на конечные товары и услуги, т.е. сумма совокупных потребительских расходов, валовых частных инвестиций, величины государственных закупок и чистого экспорта.

На совокупный спрос оказывает влияние ряд факторов. Среди факторов, влияющих на совокупный спрос, выделяют ценовые и неценовые.

Так же как и для индивидуального спроса, одним из наиболее значимых факторов, влияющих на совокупный спрос, является цена. Считается,

что при прочих равных условиях, между совокупным спросом и общим уровнем цен в стране существует обратная зависимость: чем ниже уровень цен, тем больше совокупный спрос (то есть тем больший объем национального продукта могут приобрести потребители) и, наоборот.

Указанная зависимость объясняется действием в экономике следующих эффектов:

- эффекта процентной ставки, заключающегося в том, что с повышением цен на товары и услуги в условиях постоянства денежной массы в стране, домохозяйствам и фирмам для совершения тех же покупок требуется большее, чем прежде, количество денег. Увеличение спроса на деньги при неизменной денежной массе ведет к росту цены денег, т.е. к возрастанию процентной ставки. Удорожание кредита вынуждает домохозяйства и фирмы сокращать потребительские расходы и инвестиции, что ведет к уменьшению совокупного спроса;

- эффекта богатства (называемого иногда также эффектом Пигу или эффектом реальных кассовых остатков) заключающегося в том, что с ростом цен происходит снижение покупательной способности накопленных домохозяйствами финансовых активов (денег и ценных бумаг). Стремясь сохранить свое богатство, потребители начинают тратить больше денег, чтобы спасти свои активы от обесценивания. Увеличивается ажиотажный текущий спрос, что в свою очередь вызывает рост инфляционного ожидания и дальнейшее повышение цен и совокупного спроса. Вместе с тем, в этой же ситуации может произойти снижение спроса на дорогостоящие товары и предметы роскоши, поскольку инфляция снижает их покупательную способность. Таким образом, действие данного эффекта может быть как положительным, так и отрицательным. Как отмечает Р.М. Нуреевым, эффект Пигу осложняет известную закономерность, утверждающую, что с ростом цен снижается совокупный спрос;

- эффекта импортных закупок, отражающего тот факт, что при повышении цен внутри страны растет спрос на более дешевые импортные товары, что при неизменных таможенных пошлинах, приводит к увеличению объемов импорта и снижению объемов экспорта, и как результат, к сокращению совокупного спроса. Наоборот, снижение цен в стране повышает совокупный спрос как со стороны внутреннего, так и внешнего рынков.

К неценовым факторам совокупного спроса относятся:

- изменение потребительских расходов, зависящее от уровня благосостояния потребителей, т.е. величины их доходов (при увеличении доходов потребительские расходы возрастают, и наоборот), прогнозов и ожиданий потребителей (если они считают, что в будущем их реальные доходы будут увеличиваться, то их расходы, а следовательно, и совокупный спрос начнут возрастать), инфляционного ожидания, задолженности за ранее приобретенные товары (высокий уровень задолженности, образовавшийся в результате прежних покупок в кредит, может заставить потребителей сократить

сегодняшние расходы, и наоборот), а также от налогообложения (снижение подоходного налога, например, вызовет увеличение дохода потребителей, а следовательно, и повышение совокупного спроса);

- изменение инвестиционных расходов, зависящее от уровня процентных ставок (их увеличение ведет к уменьшению инвестиционных расходов), величины налогов с фирм, ожидаемых прибылей от инвестиций, применяемых технологий (внедрение новых технологий производства стимулирует инвестиционные расходы, заставляя фирмы для поддержания собственной конкурентоспособности предъявлять спрос на новые средства производства), наличия избыточных мощностей (их увеличение уменьшает совокупный спрос, и наоборот);

- изменение государственных расходов, которое может быть связано с принятием различных государственных программ, реализацией инфраструктурных проектов, изменением доли государственной собственности в экономике и др. Увеличение величины государственных расходов при данном уровне цен и неизменных процентных и налоговых ставках приведет к возрастанию совокупного спроса, понижение – к уменьшению совокупного спроса;

- изменение величины чистого экспорта – с его увеличением совокупный спрос повышается, с уменьшением сокращается. На совокупный спрос также влияет изменение курса национальной валюты (при его росте товары, произведенные внутри страны, становятся для покупателей из иностранного сектора дороже, что отрицательно сказывается на величине чистого экспорта» и в итоге на совокупном спросе).

Совокупное предложение (aggregate supply, AS) — это общее количество товаров и услуг, которое может быть произведено и предложено в обществе при данном уровне цен.

Графическим выражение величины совокупного предложения является кривая совокупного предложения, которая отражает изменения совокупного реального объема производства товаров и услуг с изменением уровня цен (рис. 10). При более высоком уровне цен возникают стимулы к увеличению объема производства и, следовательно, совокупного предложения, т.е. кривая AS имеет восходящий вид, так же как и кривая предложения на отдельных товарных рынках. Однако форма кривой AS в зависимости от того, рассматривается совокупное предложение в краткосрочном или долгосрочном периоде, может быть различной.

Кривая совокупного предложения состоит из трех отрезков:

- 1) кейнсианского (или горизонтального);
- 2) классического (или вертикального);
- 3) восходящего (или промежуточного).

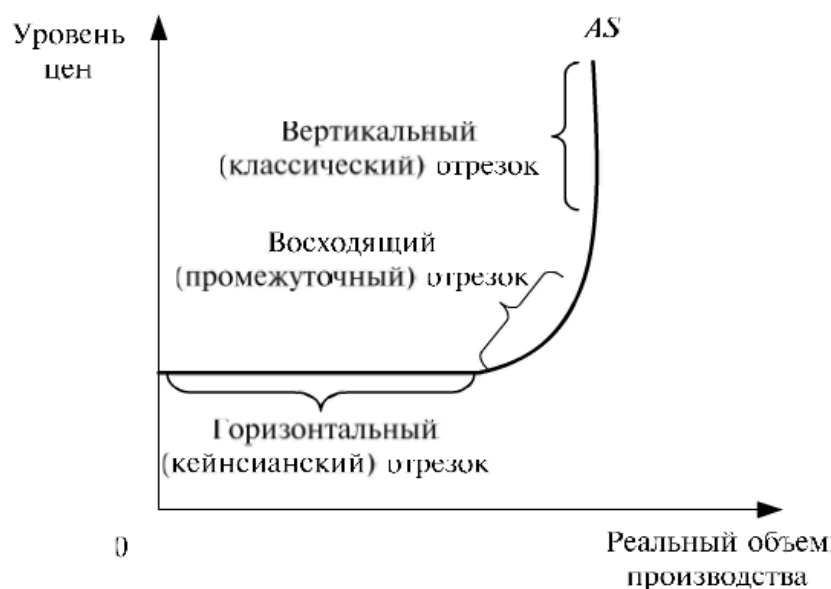


Рис. 10. Кривая совокупного предложения

На кейнсианском отрезке кривой совокупного предложения (т.е. в краткосрочном периоде) национальное производство характеризуется неполной занятостью, недогрузкой производственных мощностей, фиксированным уровнем цен и заработной платы, значительным уровнем безработицы, т.е. наличием избыточных, не востребованных экономикой ресурсов. Все это свидетельствует о том, что экономика находится в состоянии депрессии. В данной ситуации рост выпуска продукции можно обеспечить без ценовых стимулов за счет введения в производство неиспользованных ресурсов.

Восходящий (или промежуточный) отрезок кривой совокупного предложения отражает состояние, когда национальная экономика близко подходит к полному использованию ресурсов. Наблюдается одновременно рост валового общественного продукта и рост цен. Рост цен при этом связан с возрастанием издержек на производство дополнительной единицы продукции.

Классический отрезок кривой совокупного предложения отражает состояние экономики, при котором ее производственные возможности используются полностью. Это выражается в полной занятости трудовых ресурсов, максимальной загрузке производственных мощностей и, следовательно, невозможности дальнейшего роста производства. Несмотря на рост спроса, предложение не растет, а происходит лишь его денежная переоценка. Повышение цен обусловлено дефицитностью ресурсов производства, так как в этих условиях расширение объемов выпуска отдельных товаропроизводителей требует высоких издержек и может быть обеспечено лишь за счет существенного повышения цен на выпускаемый товар. Таким образом, в долгосрочном периоде кривая совокупного предложения стремится к вертикали.

К неценовым факторам совокупного предложения относятся:

- изменение цен на ресурсы — при прочих равных условиях их повышение приводит к увеличению издержек на единицу продукции и сокращению совокупного предложения. И наоборот, при уменьшении цен на ресурсы снижаются издержки, увеличивается совокупное предложение;

- изменение производительности, т.е. отношения реального объема производства к количеству затрачиваемых для этого ресурсов. Увеличение производительности ведет к тому, что при том же объеме затрачиваемых ресурсов общество получает больший объем национального производства, т.е. происходит увеличение совокупного предложения;

- изменение экономической политики государства. Например, повышение налоговых ставок при прочих равных условиях увеличивает издержки производства, сокращая, тем самым, совокупное предложение. И наоборот, государственное субсидирование и понижение налогов на бизнес способствуют снижению издержек и тем самым – расширению совокупного предложения [8, С. 261-265].

Для графического выражения макроэкономического равновесия существует модель «доходы — расходы» (модель AD – AS). Пересечение кривых совокупного спроса и совокупного предложения на графике определяет равновесный уровень цен и равновесный объем национального производства. Оно означает, что при данном уровне цен (P_c) весь произведенный в экономике национальный продукт (Q_c) будет реализован.

Пересечение кривых совокупного спроса и совокупного предложения возможны на разных участках кривых (рис. 11. а, б, в, г), т.е. существуют три вида макроэкономического равновесия.

1. При пересечении кривых AD-AS на горизонтальном (кейнсианском) участке кривой предложения (рис. 11 а) движение к равновесному объему национального производства происходит благодаря вовлечению в производство неиспользованных ресурсов. Увеличение совокупного спроса на этом отрезке приводит к увеличению реального объема национального производства при неизменном уровне цен.

2. При пересечении кривых совокупного спроса и предложения на промежуточном участке (рис. 11 б) изменение цен исключает перепроизводство или недопроизводство товаров. Увеличение совокупного спроса на промежуточном отрезке приводит к увеличению, как реального объема национального производства, так и уровня цен.

3. В случае пересечения кривых AD-AS на вертикальном (классическом) участке (рис. 11 в) дальнейшее увеличение совокупного предложения оказывается невозможным в силу максимального использования производственных мощностей и отсутствия резервов. Увеличение совокупного спроса на этом отрезке приводит к повышению уровня цен, при этом реальный объем национального производства не меняется.

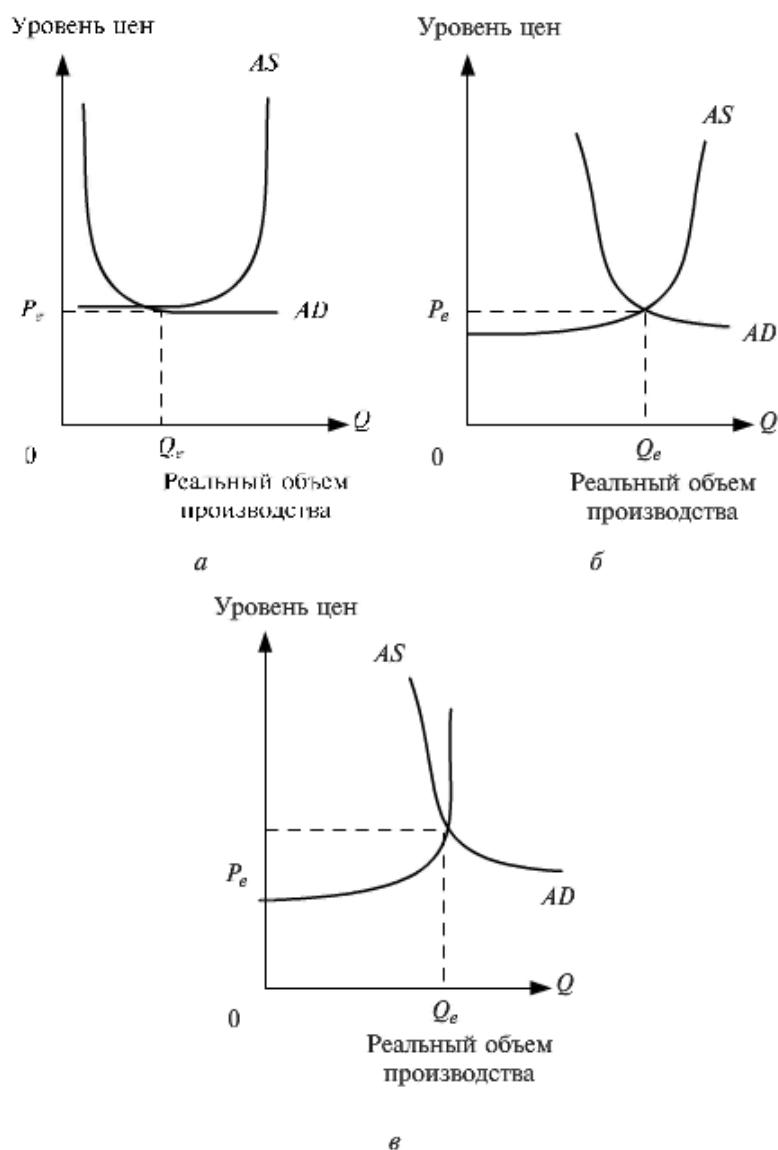


Рис. 11 (а,б,в). Виды макроэкономического равновесия

При этом в экономике действует эффект храповика (храповик — механизм, позволяющий крутить колесо вперед, но не назад), суть которого состоит в том, что цены (являющиеся в современной экономике негибкими) легко повышаются, но с трудом понижаются. Поэтому, раз возросшие экономические показатели, не обязательно снижаются, по крайней мере, до первоначального уровня [8, С. 265-267].

Важнейший вопрос состоит в том, может ли рыночный механизм сам по себе обеспечить равенство совокупного спроса и совокупного предложения при полной занятости? Неоклассическая теория отвечает на этот вопрос утвердительно, а кейнсианская — отрицательно. Рассмотрим оба этих подхода.

Классики разработали теорию общеэкономического равновесия, автоматически обеспечивающего равенство доходов и расходов при полной занятости. Авторы исходят из посылки, что в условиях совершенной конку-

ренции такие категории, как процентная ставка, заработная плата, уровень цен в стране являются гибкими, меняются в зависимости от соотношения спроса и предложения и обеспечивают равновесие на рынке капитала, рынке труда и денежном рынке.

Рыночный механизм в теории классиков сам способен исправлять дисбалансы, возникающие в масштабах национальной экономики, и вмешательство государства оказывается ненужным. Именно на принципе невмешательства государства строится политика сторонников неоклассического направления.

В конце 20-х – начале 30-х годов XX века экономика капиталистических стран столкнулась с устойчивым и длительным состоянием макроэкономического неравновесия, получившего название Великая депрессия. Классическая теория в то время не смогла дать объяснение кризису и указать пути выхода из него. Такое объяснение дал Дж. М. Кейнс в своем знаменитом труде «Общая теория занятости, процента и денег». Кейнс исходит из того, что главным для развития экономики является эффективный спрос, который необходимо стимулировать.

При анализе личного потребления Кейнс учитывает роль психологического фактора, который состоит в том, что в соответствии с «основным психологическим законом» люди склонны увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той мере, в какой растет доход. Кейнс вводит специальные понятия, позволяющие исследовать закономерности потребления: склонность к потреблению (доля потребления в доходах), предельная склонность к потреблению (это соотношение между изменением потребления и вызываемым им изменением дохода) и предельная склонность к сбережению (соотношение между изменением дохода и изменением его сберегаемой доли). Предельная склонность к сбережению определяется как отношение изменения величины сбережений к изменению дохода. Сумма предельной склонности к потреблению и предельной склонности к сбережению всегда равна 1.

Эмпирические данные показывают, что «основной психологический закон» находит подтверждение и в реальной жизни: только часть доходов расходуется на потребление, остальная часть сберегается населением.

Продолжая свой анализ Кейнс, обращается к категории инвестиции (капиталовложения). Инвестиции – это средства, направляемые на развитие производства, введение в действие новых производственных мощностей. Для того чтобы экономика страны находилась в равновесии, необходимо, чтобы инвестиции были равны сбережениям.

Инвестиции направляются в строительство новых предприятий, возведение жилых домов, прокладку дорог, следовательно, создание новых рабочих мест зависят от инвестирования.

Сбережения являются источником инвестиций, но проблема состоит в том, что не всегда сберегают и инвестируют одни и те же лица. Промыш-

ленные, сельскохозяйственные и другие предприятия, как правило, одновременно и накапливают и инвестируют, здесь «сберегатель» и «инвестор» совпадают, а вот сбережения домашних хозяйств (рабочих, служащих, пенсионеров и т.д.) не обязательно инвестируются. Сбережения сектора домашних хозяйств весьма значительны и разрыв процессов сбережения и инвестирования (сберегается больше, чем инвестируется) может привести экономику в состояние, отклоняющееся от равновесия.

Инвестиции зависят от ряда факторов. Главные из них:

- 1) ожидаемая норма прибыли, или рентабельности предполагаемых капиталовложений;
- 2) уровень процентной ставки;
- 3) уровень налогообложения;
- 4) темпы инфляции.

Кейнс отмечает, что инвестиции зависят от величины процента, а сбережения – от величины дохода, поэтому их равенство не может сложиться стихийно. На основании проведенного анализа Кейнс приходит к выводу, что рыночный механизм не в состоянии обеспечить национальной экономике равновесие: гибкий ценовой механизм, органически присущий рынку, перестал действовать. Предприниматели, столкнувшись с падением спроса на свою продукцию, не снижают цены. Они сокращают производство и увольняют рабочих. Таким образом «невидимая рука» рыночного механизма не может обеспечить стабильную полную занятость.

Для того чтобы обеспечить равенство сбережений и инвестиций как основу макроэкономического равновесия необходимо государственное вмешательство. Государство, в соответствии с кейнсианской концепцией должно не только стимулировать частные инвестиции, но и осуществлять государственные расходы. Нарастивание инвестиций ведет к росту национального дохода и способствует достижению полной занятости в силу эффекта мультипликатора.

Кейнсианская теория утверждает, что при росте инвестиций рост ВВП будет происходить в гораздо большей степени, чем первоначальные дополнительные инвестиции. Это следует из того, что инвестиции приводят к мультипликационному (нарастающему) эффекту. Затраты в одной сфере приводят к расширению производства и занятости в других. Этот множительный, нарастающий эффект в размере ВВП и называется мультипликационный эффект.

Мультипликатор – это числовой коэффициент, который показывает размер роста ВВП при увеличении объема инвестиций. Предположим, прирост инвестиций в стране составил 10 млрд. руб., что привело к росту ВВП на 20 млрд. руб. Следовательно, мультипликатор равен 2.

Пример. Некто строит гараж, он инвестировал на это 100 тыс. руб. На эти деньги он закупает кирпич, пиломатериалы, нанимает каменщиков и плотников. Производители кирпича и пиломатериалов, каменщики и плот-

ники получают 100 тыс. руб. добавочного дохода. Но это еще не конец. Если все они имеют предельную склонность к потреблению $\frac{3}{4}$ (то есть из каждой тысячи рублей дохода 750 рублей расходуется, а 250 сберегается), то они израсходуют 75 тыс. руб. на покупку потребительских товаров (одежда, продукты питания и т.д.). Производители этих товаров получают 75 тыс. руб. дополнительного дохода, и часть этого дохода, в соответствии с их предельной склонностью к потреблению (у нас это $\frac{3}{4}$) потратят на нужные им товары и услуги. Так процесс будет продолжаться с каждым новым кругом расходов, равным $\frac{3}{4}$ предыдущего круга. Итак, первоначальные 100 тыс. руб. инвестированных расходов вызвали бесконечную цепь вторичных потребительских расходов. На основе элементарной арифметики мы имеем $100000 \text{ руб.} + 75000 \text{ руб.} + 56250 \text{ руб.} + \dots = 400000 \text{ руб.}$ Мультипликатор в данном случае равен $400000 \div 100000 = 4$. Мы видим, что *величина мультипликатора зависит от предельной склонности к потреблению: чем она выше, тем больше мультипликатор* [1].

Задачи по теме 8:

1. При увеличении личного располагаемого дохода с 250 до 410 млн. руб., личные потребительские расходы увеличились на 120 млн. рублей. Найти предельную склонность к потреблению (в процентах).

2. Функция потребления имеет вид: $C = 100 + 0,8Y$. Рассчитайте: а) потребительские расходы (потребление) и сбережения при данных значениях дохода; б) предельную склонность к потреблению и предельную склонность к сбережению.

Доход	Потребление	Сбережения
600		
800		
1000		
1200		
1400		

3. ВВП страны N равен 500 млрд. долл. Предельная склонность к потреблению составляет 0,8. Правительство поставило задачу удвоить ВВП. Какой размер инвестиций для этого необходим?

4. Располагаемый доход домохозяйств в первом году составил 200 ед. домохозяйства тратят на потребительские товары 180 ед. При увеличении во втором году дохода до 250 ед. потребление составило 230 ед. Найдите среднюю склонность к потреблению и сбережению в первом и втором годах и предельную склонность к потреблению и сбережению.

5. Функция потребления задана формулой $C = 100 + 0,2 Y$. Построить график потребления и сбережения и определить равновесный объем Y (располагаемый доход).

Задание 8.1 Проведите сравнительный анализ классической и кейнсианской моделей макроэкономического равновесия. Результаты представьте в табличной форме.

Задание 8.2 Дайте определение понятию «экономический рост». Проведите сравнительный анализ путей экономического роста: экстенсивного и интенсивного. Результаты представьте в табличной форме.

Задание 8.3 Реферирование статьи

А. Улюкаев Потенциал экономического роста и возможности его повышения / Ведомости (09 июня 2016 г.) // <http://economy.gov.ru/minec/press/interview/20160609>

Российская экономика находится в состоянии стагнации. Спад в основном завершился, экономический цикл проходит нижнюю точку. По предварительной оценке, за первые четыре месяца текущего года снижение ВВП составило 1,1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, в промышленности снижение равнялось 0,1%, а в сельском хозяйстве зафиксирован рост на 2,8%. При сохранении динамики уже в III квартале ВВП может выйти в положительную область на базе сравнения год к году. Появляются первые признаки восстановления экономического роста (рост ипотеки, восстановление спроса на риск, прежде всего в облигационном финансировании, рост отгрузки на железной дороге и т. п.), которое продолжится в среднесрочном периоде.

Однако наши расчеты показывают, что даже в условиях высоких цен на нефть возвращение на прежнюю траекторию роста на 5–7% в год практически невозможно.

Рост ВВП в среднем на 7% в год в 2000–2008 гг. был восстановительным, опирался на низкую стоимость рабочей силы и иных факторов производства и в целом российских активов, дозагрузку не полностью задействованных производственных мощностей при значительном влиянии благоприятной конъюнктуры мировых товарных и капитальных рынков. Этот рост распадался на такие факторы, как увеличение основного капитала (2,2%), рост численности занятых (0,3%), расширение экспорта (1,5%) и рост совокупной производительности факторов (1,4%). Фактический рост ВВП на 1,6% превышал потенциальный уровень (5,4%) прежде всего из-за быстрого роста нефтяных цен.

Повторить этот подвиг сейчас невозможно в силу исчерпанности ряда факторов – как внутренних, так и внешних. Это связано с глубокими структурными изменениями мировой экономики, переходящей в состояние «новой нормальности». Это состояние характеризуется выравниванием темпов роста в странах с развивающимися и развитыми экономиками, отсутствием новых стран-лидеров, способных на длительном периоде демонстрировать высокие темпы роста, бурным развитием технологий, приводящим к замедлению спроса на сырьевые ресурсы, и снижением значимости этих ресурсов как фактора роста и инвестиционной привлекательности.

«Новая нормальность» – следствие мощного подъема развивающихся стран в предыдущие два десятилетия и относительного выравнивания фундаментальных экономических характеристик этих стран с развитыми. Если в 2000–2010 гг. разница средних темпов роста ВВП развитых и развивающихся стран составляла 4,4%, в 2014–2015 гг. – 3,4%, то в 2016–2017 гг., по прогнозу МВФ, она снизится до 2,5%. Инвестиционная привлекательность развивающихся стран, основанная на дешевизне ресурсов, утрачивается по мере приближения их душевого ВВП к зоне средних доходов. На первый план выходят экономическая политика, развитие человеческого капитала, качество институтов. И только те развивающиеся экономики, которые по этим параметрам смогут приблизиться к развитым, сохраняют высокие темпы роста.

Помимо структурной перестройки мировой экономики имеются и внутренние причины, ограничивающие наш рост. В результате демографических волн в ближайшее время мы будем терять по 200 000–300 000 экономически активного населения каждый

год, эта тенденция переломится только во второй половине следующего десятилетия. Кроме того, ограничения связаны с глубокой недоинвестированностью инфраструктуры, снижением совокупной производительности факторов производства.

Экономический рост в долгосрочной перспективе определяется использованием труда, капитала и совокупной производительностью этих факторов. Дополнительной компонентой в производственной функции в используемых нами моделях является экспортная составляющая, призванная расшить спросовые ограничения. Полное использование факторов определяет потенциальный рост. Сейчас он находится на уровне 2%, и к 2018 г. российская экономика вернется на эту траекторию. Однако эти темпы для российской экономики неприемлемы, так как ведут к снижению нашей доли в мировой экономике, потере конкурентоспособности, падению уровня жизни населения относительно большинства стран. Если взять отношение ВВП 2015 г. к 2007-му, то в России оно составило 111%, в то время как в Индии – 152%, в Китае – 161%, в США – 112%.

В этой ситуации экономическая политика России должна быть направлена на повышение потенциального роста, чего можно достичь посредством более полного использования трудовых ресурсов, накопления капитала через рост инвестиций и повышения производительности труда и капитала. Наши расчеты показывают, что удвоение потенциального роста, т. е. выход на траекторию 4%-ного роста ВВП, является вполне реальной задачей.

В среднесрочной перспективе именно инвестиции в отличие от чистого экспорта, ограниченного стагнирующим глобальным спросом, и конечного потребления, ограниченного динамикой доходов населения, станут основным локомотивом роста. Инвестиции в основной капитал, достигавшие на пике последнего цикла 20,5% ВВП, в прошлом году упали до 18,9% ВВП. Оптимальная доля инвестиций в ВВП находится в диапазоне 25–27% ВВП. Для того чтобы выйти на это соотношение, инвестиции в ближайшие годы должны расти на 7–8% в год.

Добиться этого можно за счет активной инвестиционной политики, которая базируется на трех китах: во-первых, это создание и поддержание инвестиционного ресурса; во-вторых, условий для трансформации внутренних сбережений во внутренние инвестиции, которые включают макроэкономические и регуляторные меры, направленные на повышение уровня доверия бизнеса и улучшение бизнес-среды. И в-третьих, стимулирование инвестиционной активности частного бизнеса через механизмы государственной поддержки.

В краткосрочном аспекте инвестиционная модель роста будет опираться на инвестиции в инфраструктуру, позволяющие расширить ограничения «экономики предложения». Ускоренный рост инфраструктурных инвестиций является глобальным трендом. По оценкам экспертов, инфраструктурные инвестиции в мировую экономику до 2030 г. составят 3,8% глобального ВВП. Потребности России в инфраструктурном инвестировании оцениваются на более высоком уровне. По различным оценкам, это около 4,5% ВВП до 2030 г. Ожидаемый объем инфраструктурных инвестиций в 2015–2016 гг. оценивается в 3,7% ВВП. Целевой сценарий макроэкономического развития на трехлетний период предполагает увеличение этого показателя до 4,1% ВВП. Преимущество инфраструктурных инвестиций по сравнению с другими типами заключается в высоком мультипликаторе (более 1), низкой зависимости от стагнирующего потребительского спроса и ограниченного глобального спроса. Помимо этого инфраструктура в России недоинвестирована по мировым меркам и зачастую является ограничителем роста экономики.

По нашим оценкам, рост доли инвестиций в основной капитал до 25% ВВП увеличивает потенциальный ВВП на 1,2 п. п., при этом до половины этого прироста может быть обеспечено именно инфраструктурными инвестициями. Для задействования этого потенциала необходимо выстроить рынок инфраструктурных и проектных ценных бу-

маг, минимизировать (в том числе через государственные гарантии) риски для частных инвесторов, создать прозрачную систему долгосрочных тарифов, обеспечить приток длинных денег, в том числе за счет введения налоговых льгот для инфраструктурных и проектных облигаций, привлечения зарубежных инвестиций.

Инвестиционная модель экономического роста будет эффективно работать в среднесрочном периоде, если будет обеспечен достаточный спрос на произведенную продукцию. Потенциала внутреннего рынка для этого недостаточно – необходим мировой рынок. Девальвация создала хорошие макроэкономические предпосылки для роста экспорта. Однако в условиях затрудненности доступа к банковскому кредитованию, без масштабирования мер государственной поддержки они не будут реализованы. Здесь необходимо мобилизовать весь арсенал государственной, финансовой и нефинансовой поддержки экспорта:

- необходим кратный рост финансирования поддержки экспорта, включая значительную докапитализацию Росэксимбанка, «Эксара» и РЭЦа;

- переориентация мер государственной поддержки с финансирования испытывающих проблемы предприятий с целью обеспечения ими выпуска и занятости на поддержку экспорта продукции;

- поддержка компаний-лидеров, имеющих высокую динамику роста несырьевого экспорта, в рамках деятельности институтов развития;

- значительное упрощение всех процедур, связанных с экспортом: сокращение требований по предоставлению документов до трех (декларация, инвойс, коносамент) в электронном виде, работа с экспортерами по методу единого окна, обеспечение скорого возврата НДС, сокращение издержек и упрощение процедур таможенного регулирования и экспортного контроля;

- встраивание в глобальные цепочки добавленной стоимости, в том числе используя снижение размера импортных таможенных пошлин на комплектующие и оборудование;

- использование всех форматов преференциальных и непреференциальных международных торговых соглашений.

Активная инвестиционная политика решает задачи накопления капитала, однако живой труд также играет важную роль в повышении потенциального роста. Этот фактор оказывает сейчас ограничительное влияние на экономический рост. Задача политики повышения потенциального выпуска – нейтрализовать его негативное влияние. Безработица близка к естественному для нашей экономики уровню 5,5%. Однако ощутимого вклада в повышение потенциального роста мы можем добиться, лишь снизив естественный уровень безработицы до 4–4,5%. Решается эта задача прежде всего путем повышения гибкости рынка труда.

Сюда относятся меры, направленные на стимулирование мотивации рабочей силы: снятие административных препятствий доступа к социальным услугам, услугам дошкольного образования при смене места жительства, развитие рынка арендного жилья, создание условий при переезде работников к новому месту работы.

Это также меры по повышению гибкости трудового законодательства: расширение практики заключения срочных трудовых договоров, упрощение процедур увольнения, в том числе по инициативе работодателя. Необходимы проведение активной политики занятости и совершенствование механизма трудовой миграции.

Важная мера – повышение возраста для выхода на пенсию, предположительно одинаково для мужчин и женщин, до 63–65 лет. Это нужно не столько для балансировки пенсионной системы, сколько для продления активной производительной жизни будущих пенсионеров и снижения дефицита трудовых ресурсов на рынке. При этом необходимо обеспечить условия их комфортной трудовой вовлеченности (гибкий график, ча-

стичная занятость). Это же относится и к стимулированию занятости женщин с детьми, инвалидов, а также иных лиц, имеющих ограниченную конкурентоспособность на рынке труда. Необходимо развитие дуального образования, профессиональных стандартов.

И конечно, экономическая политика, направленная на повышение потенциального роста, должна содержать меры, обеспечивающие рост совокупной производительности факторов производства. Это увеличение доли вложений в высокотехнологичные и инновационные секторы, в том числе науку, образование и здравоохранение, в ВВП и бюджете, более активное внедрение энергосберегающих технологий, повышение инновационности крупных государственных компаний, развитие для них системы поставщиков из числа малых и средних инновационных компаний, расширение налоговых льгот для НИОКР и ускорение амортизации высокотехнологичного оборудования.

Комплексное использование мер, направленных на экстенсивное и интенсивное развитие факторов производства, способно обеспечить рост потенциала экономики с долгосрочной и устойчивой динамикой.

Вопросы для обсуждения:

1. Как, по мнению неоклассиков, устанавливается равновесие в национальной экономике?
2. В чем кейнсианцы не согласны с неоклассиками?
3. Что такое «кейнсианский крест»?
4. Какие компоненты включает совокупный спрос (т.е. совокупные расходы общества)?
5. В чем сущность основного психологического закона, сформулированного Дж. Кейнсом?
6. Какие факторы определяют склонность к потреблению и склонность к сбережению?
7. Что такое инвестиции, кто их осуществляет и чем определяется их величина?
8. Почему государство должно брать на себя функцию инвестирования?
9. Что такое мультипликатор?
10. Как мультипликатор связан с предельной склонностью к потреблению и предельной склонностью к сбережению?

Тесты по теме 8:

1. При построении кривой совокупного спроса предполагается, что ...
 - a) цены на товары и услуги постоянны,
 - b) технология производства неизменна,
 - c) цены на производственные ресурсы постоянны,
 - d) номинальный национальный доход может изменяться.
2. Определение темпа экономического роста осуществляется на базе расчета ...
 - a) суммарных инвестиций фирм и государства,
 - b) реального ВВП,
 - c) реального располагаемого дохода на душу населения,
 - d) чистых инвестиций фирм.

3. На графике совокупного спроса и совокупного предложения ...
- a) по горизонтальной оси откладывается значение суммарных инвестиций фирм и государства, а по вертикальной оси – значение ИЦП,
 - b) по горизонтальной оси откладывается значение среднедушевого НД, а по вертикальной оси – значение среднего уровня цен на товары и услуги в денежном выражении;
 - c) по горизонтальной оси откладывается значение реального ВВП, а по вертикальной оси – значение дефлятора ВВП;
 - d) по горизонтальной оси откладывается величина суммарного производства истребительских товаров, а по вертикальной оси – значение ИПЦ.
4. «Темп экономического роста и уровень занятости находится в прямой зависимости». Это утверждение означает, что ...
- a) если темп экономического роста вырастет, то уровень занятости изменится, но в каком именно направлении изменится уровень занятости, предсказать нельзя;
 - b) если темп экономического роста вырастет, то уровень занятости также вырастет;
 - c) если темп экономического роста вырастет, то уровень занятости упадет;
 - d) повлиять на темп экономического роста можно только через изменение уровня занятости.
5. Если общий уровень цен в стране за год существенно вырастет, а производство товаров и услуг не изменится, то при прочих равных условиях ...
- a) реальный валовой внутренний продукт (ВВП) увеличится,
 - b) номинальным ВВП уменьшится,
 - c) номинальный ВВП увеличится,
 - d) реальный уровень жизни в стране повысится.

ТЕМА 9. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ

Краткое содержание темы: Циклический характер развития рыночной экономики. Экономический цикл: понятие, характеристика стадий цикла, виды циклов. Причины циклического развития. Инфляция. Типы инфляции, причины инфляции. Безработица. Расчет уровней инфляции и безработицы.

Экономический (деловой) цикл представляет собой процесс изменения экономической конъюнктуры и состоит из четырех последовательных фаз: кризис (спад), который длится от пика до дна; депрессия (дно) — продолжительный и глубокий спад; оживление (расширение); подъем (бум). Либо рассматривают две фазы: рецессию (спад) – от пика до начала оживления;

подъем (оживление деловой активности) – от начала обновления основного капитала до следующего пика. Каждая фаза экономического цикла выполняет важную воспроизводственную функцию.

Экономический рост (подъем, или бум) в системе делового цикла (рис. 12) в силу рано или поздно возникшего объективного несоответствия между совокупным спросом (совокупными расходами) и совокупным предложением (совокупным выпуском продукции) приведет к началу спада производства (рецессии), или кризису.

Первыми признаками начала спада в экономике является затоваривание, т. е. появление так называемых аномальных товарно-материальных запасов, что приводит к свертыванию производств и росту безработицы. Вследствие этих процессов сокращаются совокупные расходы (у домашних хозяйств – из-за безработицы, у фирм – из-за невозможности продать часть произведенной продукции). Далее начинает сокращаться инвестиционный спрос вследствие нецелесообразности расширения производства, уменьшаются размеры поступающих в бюджет налогов, а размеры трансфертов из бюджета растут (пособия по безработице, пособия по бедности), что приводит к дефициту госбюджета. Однако может возникнуть профицит торгового баланса, поскольку из-за сократившихся расходов снижается импорт и может вырасти чистый экспорт.



Рис. 12. Экономический цикл и его фазы

Ухудшение рыночной конъюнктуры для производителей (продавцов) влечет понижение цен (дефляцию) и сокращение выпуска продукции, вызванное снижением цен на нее. Однако, цены не сразу поддаются тенденции к снижению, они уменьшаются только тогда, когда спад становится серьезным и длительным, т. е. начинается следующая фаза цикла – депрессия (застой) – нижняя точка спада (кризиса). Продолжительность депрессии зависит от ряда факторов и проявляется в наличии рецессионного разрыва, т. е. фактический ВВП меньше потенциального. Это период недоиспользования рабочей силы, когда текущий уровень безработицы значительно превышает уровень так называемой естественной безработицы (см. далее).

Следующая фаза – оживление, признаками которого являются: возобновление процессов обновления основного капитала и восстановление чистых инвестиций, рост занятости рабочей силы и сокращение циклической безработицы. Фактический ВВП приближается к потенциалу тому ВВП. На стадии оживления производство расширяется до тех пор, пока не станет работать на полную мощность, занятость возрастает до уровня полной занятости, уровень цен начинает повышаться. Фаза оживления характеризуется восстановлением расширенного воспроизводства, обновлением капитальных средств и ростом выпуска до уровня докризисного периода. Этот рост закономерно приведет к следующей фазе (стадии) экономического (делового) цикла — к фазе подъема.

Фаза подъема характеризуется повышением темпов экономического роста, ростом инфляции спроса по причине сверхзанятости и роста доходов, увеличением процентной ставки при возросшем спросе на деньги в условиях инвестиционного бума. Фактический ВВП выше потенциального, что соответствует инфляционному разрыву и приводит, в свою очередь, к «перегреву» экономики и создает основы для начала очередного цикла в процессе неизбежной несбалансированности совокупного спроса и совокупного предложения. Это означает начало разворачивания кризиса (спада), вновь сопровождающегося падением производства, занятости и доходов, что объективно повлечет за собой рецессию, развитие которой может привести либо к продолжительной депрессии, либо (при соответствующих мерах экономической политики) к началу оживления и выходу из кризиса.

В теории экономики выделяют разные виды экономических циклов в зависимости от разных критериев. Так, например, по продолжительности рассматривают циклы: краткосрочные (3-4-летние циклы Дж. Китчина); среднесрочные (5-7-летние промышленные (классические) циклы К. Маркса или К. Жугляра и строительные циклы С. Кузнецца); долгосрочные (50-летние циклы Н. Д. Кондратьева). Предполагается, что в перспективе 45-50 лет все три вида циклов совпадают в своей кризисной фазе, отражая последствия скачков научно-технического прогресса и переход к новой технологической эпохе. Другие критерии классификации позволяют выделять экономические циклы: по сфере действия (промышленные, аграрные, экологические, сырьевые, инфраструктурные, валютно-финансовые циклы); по формам разворачивания (секторальные, отраслевые, локальные); по территориальному признаку (региональные, национальные, международные) [6, С. 32-35].

Кризис всегда сопровождается такими социально-экономическими явлениями, как безработица и инфляция. Коротко их рассмотрим.

Инфляция – это падение покупательной способности денег, их обесценивание. В буквальном переводе с латинского инфляция означает «вздутие», т.е. переполнение каналов обращения избыточными бумажными деньгами, не обеспеченными соответствующим ростом товарной массы. С середины

60-х годов инфляция становится одной из основных проблем экономически развитых стран.

Для выделения различных типов инфляции используют следующие критерии: 1) темпы роста цен, 2) скрытость (подавленность) и открытость, 3) соотношение роста цен на различные товары, 4) предсказуемость или непредсказуемость.

В зависимости от темпов роста цен выделяют следующие типы инфляции:

1) ползучая (или умеренная) – цены растут до 10% в год, такая инфляция присуща большинству стран с рыночной экономикой и не охватывает отрицательного влияния на развитие экономики. Средний уровень инфляции для стран Европейского Союза составляет, например 3 – 4% в год.

2) галопирующая инфляция, в отличие от ползучей, трудноуправляема. Темп роста цен составляет от 10% до 200% в год. Это уже серьезное напряжение для экономики, хотя сделки и контракты заключаются с учетом роста цен.

3) гиперинфляция – астрономический рост количества денег в обращении и уровня товарных цен. В месяц цены растут на 50% и более. Гиперинфляция становится практически неуправляемой. Производство дезорганизуется, развивается бешеная спекуляция, во всю силу работает печатный станок. Экономика разрушается, для того, чтобы при-остановить гиперинфляцию приходится прибегать к чрезвычайным мерам.

Инфляция может быть открытой и подавленной. Умеренная, галопирующая и гиперинфляция относятся к типу открытой. В отличие от нее при подавленной инфляции роста цен может и не наблюдаться, а обесценивание денег выражается в дефицитах (отсутствие товаров, очередях и др.).

Инфляция может быть сбалансированной, т.е. рост цен умеренный и одновременный на большинство товаров и услуг и несбалансированной, т.е. различные темпы роста цен на различные товары.

Различают также ожидаемую инфляцию и неожиданную. Ожидаемая инфляция может «планироваться» правительством страны, о ней сообщают заранее, к ней можно подготовиться. Неожиданная инфляция характеризуется внезапным скачком цен, которые провоцируют дальнейшие инфляционные ожидания, подстегивающие рост цен.

Безработица – это циклическое явление на рынке труда, выражающееся в превышении предложения рабочей силы над спросом на нее.

Основные виды безработицы:

1) Фрикционная безработица – временная безработица, связанная с добровольным или вынужденным поиском или ожиданием работы.

2) Структурная безработица связана с происходящими в экономике структурными изменениями. Спрос на одни товары исчезает, на другие появляется, в результате одни отрасли приходят на смену другим, появляется потребность в новых профессиях и специальностях. Чтобы быть востребо-

ванным на рынке труда работникам постоянно необходимо переучиваться, овладевать новыми специальностями.

3) Циклическая безработица представляет собой высвобождение рабочей силы, вызванное общим спадом производства, происходящим в период кризиса. Является самым опасным видом безработицы, может приобретать затяжной характер, что ведет к потере квалификации.

Полная занятость в рыночной экономике не означает абсолютного отсутствия безработицы. Более того, в демократическом обществе, где люди имеют право на свободный выбор рода и места деятельности, фрикционная безработица, связанная с поиском лучшего использования своей рабочей силы, неизбежна. В развивающейся экономике, где постоянно изменяются потребности людей, появляется спрос на новые товары и услуги, происходит структурная пере-стройка, поэтому неизбежна и структурная безработица.

Таким образом, уровень безработицы при полной занятости равен сумме фрикционной и структурной безработицы, когда циклическая безработица равна нулю. Такой уровень безработицы называют «естественным». Он возникает при сбалансированности рынков рабочей силы, т. е. когда количество ищущих работу равно числу рабочих мест.

Безработица означает прямые экономические потери для всего общества. Главная «цена» безработицы – невыпущенная продукция.

Закон Оукена: в ситуации, когда фактический уровень безработицы превышает ее естественный уровень на 1%, отставание фактического объема ВВП от потенциального объема ВВП составляет 2,5%

Длительная безработица снижает уровень доходов даже после того, как найдена новая работа, т.к. работники теряют квалификацию. Социальные издержки безработицы – потеря квалификации, самоуважения, упадок морали, распад семей, общественные и политические беспорядки.

Задачи по теме 9:

1. Естественный уровень безработицы равен 6%. При уровне безработицы 8% потенциальный ВВП составил 1200. Найти реальный ВВП.

2. Отклонение реального ВВП от потенциального составляет 5%. Потенциальный ВВП равен 380 млрд. ден. ед. Найти, сколько страна недопроизводит относительно максимально возможного объема выпуска.

3. Ежемесячный темп инфляции составляет: 4%, 3%, 2%, 2%, 3%, 2%. Найти индекс цен и темп инфляции за 6 месяцев, а также реальную величину дохода в размере 500 000 руб., получаемого через полгода.

4. На рынке труда спрос на труд описывается уравнением $DL = 100 - 2W$, а предложение труда – уравнением $SL = 40 + 4W$, где W — дневная ставка заработной платы в ден.ед., а DL и SL – спрос и предложение рабочей силы в тыс. человек. Определить: а) какая ставка заработной платы установится на этом рынке, и какое количество работников будет нанято на работу? б) Если государство устанавливает минимальную ставку заработ-

ной платы на уровне 15 ден.ед. в день, то каковы будут последствия такой политики?

5. Предположим, экономика находится в условиях полной занятости. Потенциальный и фактический объем реального ВВП составляет 3000 млрд. долл. при уровне безработицы 6%. В предстоящем году ожидается экономический спад с предполагаемым объемом реального ВВП 2400 млрд. долл. Определить, до какого уровня возрастет уровень безработицы в следующем году.

Задание 9.1 Проведите систематизацию мнений экспертов-экономистов относительно прогноза экономического развития РФ в 2017 году, используя публикации в СМИ. Результаты оформите в виде доклада-презентации.

Задание 9.2 Реферирование статьи «Ветер, солнце, интеллект»

Источник: Ирина Перечнева Ветер, солнце, интеллект / «Эксперт Урал» №27 (694) – июль 2016 г.

Эпоха углеводородов завершается, мировая экономика находится на пороге глобальных перемен. Принять новый порядок непросто, придется избавляться от стереотипов, фантомов и собственного страха, говорит директор по исследованиям и аналитике Промсвязьбанка Николай Кащеев

Переписывание прогнозов социально-экономического развития для федеральных ведомств перешло в разряд национальной забавы. Цена нефти имеет ключевое значение для определения темпов сокращения расходов бюджета, все время подчеркивают чиновники. Между тем в научном и экспертном сообществе закат эпохи господства углеводородов пророчат с неизбежностью.

— Следить сейчас за скачками цен на нефть в ожидании чуда — значит терять драгоценное время. А мы его и так достаточно упустили. Пока мы уповаем на этот фантом, в мире происходят очень серьезные вещи. Идет дискуссия на предмет поиска глобальных стратегических решений. Лично у меня нет абсолютно никаких сомнений в том, что мировую экономику и общество ждут глубокие перемены. Процесс будет серьезным и затронет не только государство и крупных участников экономического процесса, но и все предпринимательство, а также население, — заявил на форуме в Екатеринбурге «Экономические тренды 2016 года» директор по исследованиям и аналитике Промсвязьбанка Николай Кащеев.

Мы попросили эксперта обосновать позицию в интервью нашему изданию.

Не заводится

— *Николай Игоревич, мы вроде уже привыкли за последние 10 — 20 лет к тому, что кризисы имеют обыкновение заканчиваться. Но, судя по вашему выступлению, на этот раз все пойдет как-то не так...*

— Вне глобального контекста на эту тему рассуждать бесполезно. Именно эту мысль я и пытался донести до аудитории форума. Давайте вспомним кризис 2008 года, который мы с вами уже почти забыли, стали воспринимать его как некое случайное событие далеко на горизонте. Тогда у нас была сильная реакция на произошедшее — на обрушение нефти с 140 долларов до ниже 30 долларов, причем за очень короткое время. Но через такое же очень короткое время нефть восстановилась. Снова начался экономический подъем, медленный, неспешный. Неуверенный. Мы расслабились и не заметили многие очень серьезные вещи, например, что это была только первая волна. Вторая волна мирового кризиса началась в 2012 году, когда перекредитованные государства юга Европы — Греция, Испания, Италия — испытали большие трудности с рефинансирова-

нием своего огромного долга. Новый полноценный кризис все же удалось остановить, причем — в основном репликами главы Европейского ЦБ, который тогда просто все время заявлял: мы поможем. И этого оказалось достаточно, чтобы погасить пожар. Но все еще не было ответа на вопрос о том, что будет дальше. Все почувствовали хрупкость равновесия мировой экономики. Надежда много лет возлагалась на развивающиеся страны, но она не оправдалась в полной мере. БРИКС уже практически не существует. Мы с Бразилией примерно в равных условиях находимся, теперь — в рецессии. В Китае, вы знаете, торможение... Мировые финансовые власти, напуганные, стараются предотвратить новый спад с помощью колоссальных эмиссий. Этой стимулирующей политикой центральные банки всего мира пытаются удержать, по сути, небольшой рост. Представьте себе: в течение восьми лет на рынке экономически крупнейших стран мира сохраняются нулевые ставки. Притом больше всех денег в процессе такого многолетнего стимулирования печатал Народный банк Китая. Но год за годом оказывается, что эти беспрецедентные усилия не очень успешны.

Революция мысли

— *Почему эти меры не дают эффекта?*

— Ну не хочет мир развиваться по прежним лекалам! Поэтому и возникают новые вопросы, например: какие технологические изменения ожидают нас, и в связи с этим — какой бизнес находится под угрозой в мировом масштабе, а в какой стоит инвестировать, и много. Что происходит с валютно-финансовой системой? Останется доллар валютной номер один в мире или нет? Я очень коротко перескажу направления мировых дискуссий в этом отношении.

Начнем с технологий, которые, вероятно, будут господствующими в течение следующих 10 — 15 лет. Считается, что нас ждет новая индустриальная революция. Она имеет три составляющие. Первая — это альтернативная энергетика, вторая — так называемая распределенная экономика, третья — искусственный интеллект. Серьезные книжки в большом количестве, к сожалению, на английском языке, пишутся по поводу этих процессов. Лаборатории всего мира, не покладая рук, трудятся над третьей (или четвертой — кто как считает) промышленной революцией. И, как правильно сказали на энергетической сессии нынешнего гайдаровского форума в Москве, для того, чтобы произошла какая-то технологическая революция, она должна прежде всего произойти в головах. Решения, принятые сегодня в мире по программе перехода к альтернативной энергетике, говорят, что это уже случилось. Китай, например, уверен, что к 2040 году почти половина его энергетики будет основана на возобновляемых ресурсах, включая биологические. США — уже признанный лидер по инновациям в области генерации и использования электричества. Больших успехов добилась в этом деле Германия. Корейцы активно работают в этом направлении. Так что решение о переходе к альтернативной энергетике в головах на сегодня уже с очевидностью устоялось. За шесть лет цены на солнечные батареи упали в десять раз. Подсчитано: внедрение электрических автомобилей в течение десяти лет высвободит с рынка 2 млн баррелей нефти. А ведь 70% мировой нефти уходит сейчас на то, чтобы обеспечить потребности транспорта. Влияние на экономику от этого сокращения спроса будет значительное. И, наверное, все это будет происходить еще быстрее, чем предполагалось, в том числе с помощью Китая, у которого проблема экологии стоит очень остро, а Китай умеет хорошо перевыполнять свои пятилетние планы.

Второй аспект индустриальной революции заключается в появлении нового типа предпринимателей, которые являются одновременно и производителями, и потребителями.

Картина будет выглядеть примерно так. Индивидуальный предприниматель производит продукцию в рамках своего маленького городка. Например, электроэнергию. Он

продает электроэнергию, когда на крышу его дома светит солнце, и покупает ее из сети, когда этого солнца нет. Он печатает для себя какие-то вещи на принтере, снимая таким образом часть нагрузки с заводов, к которым мы привыкли.

А отходы производства и потребления перерабатываются почти полностью на месте — в этом же городке. Это называется распределенная и «циркулирующая» экономика, *circular economy*. И у этого процесса есть дополнительные позитивные моменты, потому что таким образом открываются дополнительные возможности для индивидуального предпринимательства. А вопрос встанет остро: высвобождение рабочей силы из-за автоматизации производства будет набирать силу. Например, более 40% рабочих мест США находятся под среднесрочной (несколько лет) угрозой полной ликвидации из-за роботизации.

При новой экономике требуется минимум внешних ресурсов, которые необходимы для ее функционирования, одновременно снижается роль центра, центрального правительства. Это объективно диктует размывание границ и снижение уровня влияния государства с точки зрения регулирования бизнеса, потому что бизнес с легкостью имеет возможность отказаться от централизованных структур, организуя свои сетевые структуры и т.д. Это новая ситуация, которая затрагивает и экономику, и социальную сферу. Она непривычна для нас.

— В современной экономической модели банки занимают важное место. Они вышли далеко за пределы функций накопления и кредитования. Что они будут делать при новой конструкции?

— Финансовую систему также ждут изменения. Не только у банковской системы появится жесткий конкурент в виде «распределенных» финансов, но у самих центробанков и национальных валют — в виде виртуальных валют. Тут мы получаем все-навсего лишь логическое развитие плавающих, так называемых «необеспеченных» валют. Опыт совсем новый, он только нарабатывается. Но уже на этой основе создаются новые технологии, которые открывают перед крупнейшими мировыми банками возможность резко снизить издержки и риски операций. Что это такое, что за технология?

Если говорить упрощенно, это такая большая база данных о торгуемых активах, которая позволяет с одной стороны избежать регулирования из какого-то центрального места, поскольку она — как облака, в компьютерном смысле слова. Но с другой стороны любой участник или владелец того или иного актива может получить доступ к такой базе, проконтролировать корректность сделки, что позволяет осуществлять сделки между участниками, владельцами активов без посредников. Вы можете купить дом у человека, которого в глаза не видели. Вы можете продать машину человеку, которого никогда не увидите. А он с помощью электронного ключа, не встречаясь с вами, просто забирает машину в каком-то месте, на которое вы ему указали. Говорят, что Goldman Sachs провел оценку улучшения эффективности банковской деятельности с помощью вот такого рода механизмов, убирающих посредников: это ведет к удешевлению кредита на 0,5 процентного пункта. Нам с нашими ставками на рынке это, возможно, сейчас даже смешно. Но в мире низких ставок — более чем серьезно. Я думаю, что однажды мы присоединимся к этому сообществу, это тоже произойдет достаточно быстро. Пока эта штука распространяется на компьютерных гиков и наиболее продвинутых людей в области бизнеса. Однако лиха беда начало. Это те самые механизмы, структура для финансовых операций, которые позволяют в конечном итоге прийти к децентрализованной, неконтролируемой центральными банками валютной системе во всем мире. Фантастика на сегодня? Возможно, да. Но направление движения от золотого обеспечения через плавающие валюты к наднациональным валютам, на мой взгляд, достаточно прозрачно, если посмотреть на эту ситуацию с высоты нескольких лет.

Николай Кашеев: «Нас ждет новая индустриальная революция. Она имеет три составляющие. Первая — это альтернативная энергетика, вторая — распределенная экономика, третья — искусственный интеллект»

Придется поверить

— *Как мы можем реагировать на эти сигналы к переменам?*

— Боюсь, что мы с вами опять проспали тот самый момент, когда надо было все-речь задуматься над этим и что-то начать делать — в плане реструктуризации экономики. На самом деле, отвечать на эти вызовы надо было бы самое позднее с 2013 года, когда у нас еще не началась рецессия. Уже тогда ВВП практически не рос, хотя нефть была 110 долларов за баррель. Этот момент, когда звонил колокол, когда необходимо было принять срочные меры, чтобы возобновить падающее инвестирование в основной капитал, но этого сделано не было.

На сегодня мы имеем и структурную рецессию, и падение инвестиций в основной капитал, и антикризисную программу лишь для латания дыр. Это что угодно, но не стратегия. Попытка повторить меры кризиса 2008 года, чтобы попытаться экономике не дать снижаться дальше, — вот и все.

— *Давайте вернемся к вопросу изменений энергетических балансов. Дискуссии на эти темы тоже шли на российских площадках давно. Но реакция аудитории, которую мне доводилось наблюдать, была примерно такова: «Все это фантазии больных на голову европейцев, куда они без нашей нефти». Когда до наших правящих элит дойдет, что это уже далеко не фантазии?*

— Когда наши элиты сменятся. Начать мыслить новыми категориями, да еще в долгосрочной перспективе, всегда сложно. Особенно когда проблемы стоят сейчас... У меня до встречи с предпринимателями в Екатеринбурге был завтрак с представителями прессы, и я два часа рассказывал примерно то, что сейчас говорю вам: что происходит с нашим миром, что происходит с Россией в глобальном контексте. Но журналисты через некоторое время все равно начали задавать вопросы — а что же ожидает нас завтра и как жить в этом бурном мире, который меняется буквально в течение недели...

— *Я тоже не могу справиться с искушением задать вам те же вопросы: например до какого уровня может падать нефть?*

— Ну, десять долларов нефть, конечно, стоить не будет, хотя бы потому, что есть элементарные вопросы себестоимости, и прямо завтра мир полностью отказываться от потребления нефти и металла тоже не будет. Просто они будут стоить гораздо меньше, чем до 2014 года. 50 — 60 долларов — это предельный уровень нефти, который мы увидим в ближайший год. И даже это, возможно, будет похоже на так называемый «отскок дохлой кошки». То есть когда актив, который приговорен к тому, чтобы быть низким в цене, в один из моментов возрастает на короткое время, чтобы потом уже существенно не вырасти.

— *Как вы оцениваете действия нашего регулятора в этот кризис в целом?*

— Сейчас модно обвинять ЦБ РФ даже в том, что у нас недиверсифицированная экономика. Но ЦБ сделал очень много правильных вещей. Например, в период самого жесткого развития ситуации помог банковской системе ликвидностью. Не допустил ситуации кредитного обрушения, как в 1998 или 2008 годах.

Еще одна претензия к ЦБ — ужесточение политики по отношению к банковским институтам. Здесь регулятора тоже можно понять: ЦБ не хочет, чтобы экономика оказалась под дополнительным риском из-за того, что у банков возникают серьезные проблемы.

Если же говорить о высокой ставке, то тут есть вопросы. Но есть и опасения Центробанка, что инфляция вернется из-за разовых факторов.

Инвестиция в инициативу

— Если мы соглашаемся с тезисом, что через 20 лет наша нефть не будет нужна миру, какие элементы долгосрочной стратегии сейчас должны быть заложены в программные документы?

— Для этого надо понять, а что больше всего будет цениться в изменившемся обществе. На мой взгляд, это инновация, творчество, человеческий капитал. Таковы должны быть сейчас и наши инвестиции. Да, наша проблема в том, что наша среда до сих пор неблагоприятна для широкого развития бизнеса. Но надо понимать: конкуренция на рынках в будущем будет только возрастать. Причем конкуренция со стороны нетрадиционных участников экономики, нетрадиционных экономических субъектов.

Второе, что мы должны сделать сейчас, — это открыться как можно шире миру, мы достаточно сильно отличаемся от маленьких экономик, чтобы закрываться

— То есть концепцию экономической самостоятельности вы не поддерживаете?

— Имеете в виду так называемое импортозамещение? В общем случае это консервация отсталости, путь в тупик. Я не понимаю, что такое «импортозамещение», зато я понимаю, что такое конкуренция. Если вы считаете своей целью повышение уровня жизни ваших граждан, а не какие-то заоблачные непрактичные идеи, то совершенно не обязательно все производить самим, можно и нужно включаться в сложные глобальные производственные цепочки. Приобретается технологический опыт, люди получают хорошую работу и т.д. Надо искать.

— А что мы можем экспортировать в будущем, если не нефть?

— Мы можем искусственно придумывать разные вещи, вычислять какие-то отрасли, которые являются, на наш персональный взгляд, конкурентоспособными с мировой точки зрения, как уже были попытки с теми же нанотехнологиями. С нашей точки зрения, это такой же риск, как и у любого другого бизнеса — попасть не в ту нишу, потому что это решение субъективное. Поэтому я исхожу из того, что рынок должен сам определить точки конкурентоспособности, а мы должны, обнаружив такие точки, их поддерживать. Я сторонник того, чтобы в принципе поощрялось развитие инициативы, формирование рыночной личности. Образование и просвещение должны быть направлены на то, чтобы люди были в курсе современных трендов, умели трезво оценивать эти тренды, анализировать более-менее ситуацию и быть готовыми к конкуренции в любых областях. Вот такие навыки надо развивать, а также навыки к формированию горизонтальных связей, то есть способность договариваться. Знаете, как во многих западных школах дают главный начальный навык — это умение общаться со сверстниками. Это неспроста делается, это очень хороший опыт, потому что это потребуется в новой экономике.

Вот что нам нужно, так это всякое стимулирование предпринимательства, инициативы вообще. А рынок сам найдет такие отрасли, где мы можем что-то делать. И обнаружить такие точки конкурентоспособности можно абсолютно в любой отрасли.

— Но что делать сейчас нынешним предпринимателям? Как им строить бизнес в эпоху готовящихся перемен, которые вы описали?

— Мне очень нравится выражение Рузвельта: «Единственное, чего нам нужно бояться, так это собственного страха». В конечном итоге мир не первый раз переживает глобальные изменения, и предприниматели всегда находили выход из сложных ситуаций за счет нестандартных идей и решений. Для этого достаточно изучить уроки Великой депрессии. Я собирал истории, как ее переживали средние и малые предприятия. Это были очень-очень тяжелые времена — огромный рост безработицы, падение, потом некий рост экономики, но снова глубокое падение — серьезнейший удар по экономике США с последствиями для бизнеса, с последствиями для множества людей. Вот, к примеру, компания Cornell Iron Works была основана в 1828 году, выпускала двери для промышленных помещений. Во время Великой депрессии ей пришлось сократить расходы на 75%, владельцы вынуждены были продавать имущество ради спасения бизнеса. Но

она выжила, и только потому, что нашла новую идею, стала заниматься более широкой деятельностью: заказами по производству дверей для автомобилей и сейфовых дверей, например, для музея Metropolitan в Нью-Йорке. Другой пример — пивоваренная компания D.G. Yuengling & Son: во время депрессии она открыла молочную ферму, начала делать мороженое и инвестировать в шоу-бизнес. Vixler's — старейшая ювелирная компания США ведет историю с 1785 года. В Великую депрессию открыла «библиотеку драгоценностей», выдавая свои изделия напрокат.

Этими компаниями, а они существуют на рынке до сих пор, управляли люди, которые смогли выйти из чрезвычайно тяжелой экономической ситуации: буквально несколько десятков лет сильнейшей волатильности, глубокого падения экономики. Я думаю, это достаточно специфические уроки, но и они говорят нам о том, что лидеры бизнеса потому и лидеры, что обладают находчивостью. Понятно, вы скажете, что это совершенно другая бизнес-среда. Согласен, но основа бизнеса одинакова во всем мире: это наличие стратегического мышления.

Вопросы для обсуждения по теме 9:

1. Объясните фразу «Экономика развивается по спирали»
2. Какие виды экономических циклов Вы знаете? Чем они вызваны?
3. Охарактеризуйте основные фазы экономического цикла: кризиса, депрессии, оживления, подъема. Приведите примеры.
4. Что такое инфляция? Укажите основные причины инфляции.
5. Какие показатели используются для характеристики уровня цен?
6. Укажите основные типы инфляции. Приведите примеры.
7. Социально-экономические последствия инфляции.
8. Безработица. Причины безработицы. Основные виды безработицы.
9. Охарактеризуйте понятие «полная занятость».
10. Как уровень безработицы влияет на ВВП?

Тесты по теме 9:

1. Рабочая сила (экономически активное население) — это:
 - a) все трудоспособные;
 - b) население минус нетрудоспособные минус безработные минус не желающие работать;
 - c) население минус нетрудоспособные минус трудоспособные, но не желающие работать;
 - d) все занятые.
2. Инфляция на уровне 50 % в месяц означает, что при задержке выплаты заработной платы на месяц инфляция "съедает":
 - a) 1/2 реальной покупательной способности заработной платы.
 - b) 2/3 реальной покупательной способности заработной платы.
 - c) 1/3 реальной покупательной способности заработной платы.
 - d) 1/4 реальной покупательной способности заработной платы
3. Уровень безработицы в стране рассчитывается путем ...
 - a) деления количества безработных на численность трудоспособного населения;

- b) деления количества безработных на численность экономически активного населения;
 - c) сложения количества безработных по регионам страны;
 - d) вычитания количества работающих и незанятых из численности трудоспособного населения.
4. Если в индекс цен равен 1,7. то на сколько процентов выросли цены?
- a) 70%
 - b) 270%
 - c) 170%
 - d) 1,7%
5. Какое из утверждений является верным?
- a) к экономически активному населению относятся работающие и безработные;
 - b) к экономически активному населению относятся работающие, безработные и незанятые;
 - c) экономически активное население – это то же самое, что трудоспособное население;
 - d) существенное увеличение приема студентов на дневные отделения вузов, скорее всего, не приведет к уменьшению экономически активной населения.
6. Если рост цен на товары не превышает 5 % в год и цены различных товарных групп относительно друг друга не меняются, то это:
- a) ожидаемая инфляция,
 - b) гиперинфляции,
 - c) сбалансированная инфляция,
 - d) подавленная инфляция.
7. По семейным обстоятельствам бухгалтер переехал в другой регион и из-за переезда был вынужден месяц искать работу. Это...
- a) не внесло вклад в увеличение безработицы;
 - b) внесло вклад в увеличение как фрикционной, так и структурной безработицы;
 - c) внесло вклад в увеличение структурной безработицы;
 - d) внесло вклад в увеличение фрикционной безработицы.
8. Безработица, которая вызвана несоответствием структуры рабочих мест- структуре рабочей силы, называется:
- a) сезонной,
 - b) структурной,
 - c) скрытой,
 - d) завуалированной.
9. Какая фаза экономического кризиса характеризуется перепроизводством?
- a) Кризис
 - b) Подъем

- c) Оживление спад
- d) Депрессия

10. Какие из перечисленных экономических циклов связан с жизненным циклом товаров?

- a) Циклы Китчина
- b) Циклы Жугляра
- c) Циклы Кузнеца
- d) Циклы Кондратьева

ТЕМА 10. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

Краткое содержание темы: Цели и задачи государственного регулирования экономики. Основные формы и инструменты государственного регулирования.

Роль государства в экономике страны до сих пор является спорным вопросом:

- 1) некоторые считают, что государство – это достаточно неповоротливый механизм, который только мешает экономике;
- 2) другие считают, что без государства просто невозможно, потому что механизмы экономики страны очень сложны.

Современная экономическая теория признает необходимость участия государства в экономических процессах. На государство возлагается роль регулятора экономики, которая проявляется в следующих его функциях:

- 1) совершенствование системы рыночных отношений (через разработку нормативно-правовой базы);
- 2) составление прогнозов развития страны на перспективу (что будет со страной, например, через 20-30 лет);
- 3) регулирование использования сил природы и охрана окружающей среды;
- 4) управление демографическими процессами;
- 5) регулирование и экономическое обеспечение интеллектуального развития, защиты жизни, прав и свобод граждан;
- 6) согласование экономических интересов субъектов производственно-экономических отношений и преодоление противоречий между ними;
- 7) организация ориентации производства на конечный результат, учет интересов и мотивов трудовой деятельности;
- 8) разработка целевых комплексных программ экономического развития.

Для решения этих функции государство выполняет целый ряд задач:

- 1) защита рыночной экономики от сворачивания конкурентной борьбы и образования монополий путем принятия антимонопольного законодательства;

2) производство общественных товаров и услуг; общественными называются товары и услуги, имеющие следующие характерные черты:

а) нелегко взыскать плату с отдельных людей или не давать им воспользоваться этими товарами и услугами (например, уличное освещение);

б) ожидаемая прибыль от производства не окупает вложений частого капитала и других затрат;

3) учет и прогнозирование последствий нерыночных ситуаций; нерыночные ситуации это ситуации, которые не могут быть отрегулированы в рамках рыночного механизма; данные последствия могут быть как вредными (нефть попадает в водоем), так и полезными (благоустройство территории). Государство должно полностью ликвидировать вредные и стимулировать полезные последствия нерыночных ситуаций.

4) программы поддержки социально незащищенных групп населения и повышения экономической активности населения [9, С. 95-98].

Различают две основные формы государственного регулирования: прямое вмешательство через расширение государственной собственности на материальные ресурсы, законотворчество и управление производственными предприятиями и косвенное вмешательство с помощью различных мер государственной политики.

Прямое вмешательство. В большинстве развитых стран государству принадлежит инфраструктура, обеспечивающая нормальное функционирование экономики. Это такие отрасли как электроэнергетика, морской, воздушный и железнодорожный транспорт, атомная промышленность и др. К прямому вмешательству относится принятие законов, призванных упорядочить и развивать отношения между всеми элементами рыночной системы. Например, антимонопольное законодательство, закон о кооперации и др.

Косвенное вмешательство. В зависимости от цели вмешательства меры экономической политики могут быть направлены на:

- стимулирование капиталовложений и восстановление равновесия между сбережениями и инвестициями;

- обеспечение полной занятости;

- воздействие на общий уровень цен в целях его стабилизации;

- стимулирование экспорта и импорта товаров, капиталов и рабочей силы;

- поддержку устойчивого экономического роста;

- перераспределение доходов.

Первоочередной задачей государства является стабилизация экономики. Такая стабилизация отчасти реализуется средствами фискальной политики, т. есть через манипулирование государственным бюджетом (правительственными расходами) и налогообложением для достижения целей увеличения производства и занятости или снижения инфляции. *Фискальная*

(бюджетно-налоговая) политика представляет собой систему регулирования, связанную с правительственными расходами и налогами.

Правительственные расходы – это государственные закупки товаров и услуг (строительство дорог, школ, закупки сельскохозяйственных продуктов, оружия и т.п.). Выделяют два вида государственных закупок: закупки для собственного потребления государства (они обычно более или менее стабильны) и закупки для регулирования рынка.

Налоги – это нормативная (упорядоченная) форма обложения доходов (имущества) юридических и физических лиц, характеризующаяся обязательностью и срочностью платежа. Налоги выполняют не только чисто фискальную функцию по аккумулярованию денежных средств в бюджет, но также распределительную, стимулирующую и контролирующую функцию. Высокие налоговые ставки ведут к тому, что много работать и хорошо зарабатывать становится невыгодно, а низкие налоговые ставки могут ударить по доходам бюджета. При правильном применении налоговые ставки могут принести немалую пользу, при ошибочном – непоправимый вред.

При помощи налогов государство регулирует экономический цикл, капиталовложения, цены и др. Регулирующая функция налогов заключается в следующем:

- в установлении и изменении системы налогообложения;
- в определении налоговых ставок, их дифференциации;
- в предоставлении налоговых льгот – освобождении от налогов части прибыли и капитала с условием их целевого использования в соответствии с задачами государственного экономического регулирования.

Механизм регулирования экономического цикла с помощью фискальной политики примерно таков: в период «перегрева» конъюнктуры, когда производство товаров начинает превышать спрос, государство «нажимает на тормоза», сокращая государственные расходы и увеличивая налоговые ставки. Для того чтобы «подстегнуть» экономический рост во время депрессии государство, напротив, снижает налоги и увеличивает государственные расходы (осуществляет целевые программы помощи, организует общественные работы и др.)

Наряду с фискальной политикой для государственного регулирования экономики используется и *политика кредитно-денежного регулирования* (монетарная). Как известно, банки и кредитная система были главным фактором возникновения и развития капиталистического хозяйства. Рыночное хозяйство – это, прежде всего, денежное хозяйство. Инфляция ведет к дезорганизации и гибели национальной экономики. Именно из этих предпосылок исходят сторонники монетаристских методов регулирования, считая, что главное – это управление денежным обращением, недопущение инфляции, а с остальными проблемами рыночный механизм справится сам.

Теоретической основой монетарной политики является количественная теория денег, в соответствии с которой цены абсолютно прямо связаны с денежной массой, увеличение денежной массы приводит к инфляции.

Основные положения теории монетаризма:

1. Денежное предложение является определяющим для роста номинального валового национального продукта. Денежное предложение определяет цены, объем производства и занятость. Это не исключает применения фискальной политики, но ее эффективность будет связана только лишь с отдельными элементами, такими, как государственное потребление, например.

2. Цены и зарплата являются гибкими, это значит, что они изменяются очень быстро и ресурсы практически полностью заняты, а рынок находится в равновесии.

3. Частный сектор не играет большой роли, так как изменения денежного предложения связаны с внешними факторами (изменениями в денежной системе, финансовой политикой).

Главным действующим лицом в проведении монетарной политики является Центральный Банк страны (фискальную же политику осуществляет правительство).

Воздействие Центрального Банка на денежное обращение происходит по трем основным направлениям:

1) Операции на открытом рынке.

Центральный Банк страны продает правительственные ценные бумаги на открытом рынке, выплачивая по ним заманчивый процент, ЦБ «выкачивает» у банков резервы. Банки получают ценные бумаги, а Центральный Банк – деньги, сокращение избыточных резервов приводит к сокращению предложения денег, процентная ставка возрастает, развитие экономики замедляется. Механизм работает и в обратном направлении. Если необходимо снизить ставку процента, то Центральный Банк начинает скупать правительственные бумаги у банков, увеличивая, таким образом, их избыточные резервы. Предложение денег возрастет, ставка процента будет падать.

2) Ключевая ставка.

Наряду с продажей ценных правительственных бумаг Центральный Банк может непосредственно давать ссуды банкам. Снижая ставку %, Центральный Банк вправе ожидать заинтересованности со стороны кредитной системы, что приводит к росту денежного предложения.

3) Изменение уровня обязательных резервов через прямое указание их доли в балансах кредитно-финансовых учреждений. Увеличение доли резервов будет приводить к сокращению денежного предложения, а сокращение денежных резервов – к росту денежного предложения.

Подводя итог можно определить, в чем заключаются различия между сторонниками монетаристской и фискальной политики.

1. По мнению монетаристов, изменения совокупного спроса будут в большей степени влиять на цены, чем на объем национального производства.

2. Единственной силой, влияющей на совокупный спрос, по мнению монетаристов, являются деньги, а, по мнению сторонников фискальной политики – налоги, государственные расходы, потребление.

Монетаристы выступают за ограничение государственного вмешательства в экономику и предоставление большей свободы рыночному механизму, сторонники фискальной политики (кейнсианцы) – за усиление государственного вмешательства в экономику. В настоящее время правительства стран с рыночной экономикой используют как фискальные, так и монетарные инструменты регулирования, в зависимости от конкретных социально-экономических условий, сложившихся в стране.

Государственная социальная политика – это деятельность государства, ставящая своей целью ослабление дифференциации доходов, смягчение противоречий между участниками рыночной экономики и предотвращение конфликтов на экономической почве.

Можно выделить два основных типа социальной политики: остаточная социальная политика и институциональная социальная политика.

Остаточная социальная политика выполняет функции, которые не может должным образом выполнить рынок. Она ограничена по своим масштабам, методы этой политики в основном пассивные (пособия, выплаты, талоны на бесплатное питание) и имеют компенсационный характер. Можно сказать, что голодному дают рыбу, а не удочку. Политика этого типа распространена в США.

Институциональная социальная политика является более конструктивной, перераспределяет национальный доход в пользу беднейших слоев. В ней преобладают активные инструменты (расширение занятости, переобучение, помощь в поиске работы больным и инвалидам). Наибольшее развитие получила в Швеции.

Основная социальная проблема – проблема бедности. Бедность – это те границы семейного дохода, за которыми не обеспечивается воспроизводство населения. Этот уровень должен выступать как прожиточный минимум. Мировая практика показывает, что существует две стратегии государственной помощи бедным: гарантирующий и не гарантирующий минимальный доход на уровне черты бедности. В России размер всех минимальных социальных выплат не связан со стоимостной оценкой черты бедности и намного ниже бюджета прожиточного минимума.

Социальная практика стран с рыночной экономикой свидетельствует:

- степень социальной поддержки населения (в первую очередь предоставление социально значимых услуг – образование, здравоохранение, культура) не является прямой функцией уровня экономического развития,

хотя и зависит от него. Это означает, что даже не очень богатая страна может обеспечить своих граждан социально значимыми услугами;

- существует прямая зависимость между показателями качества жизни и масштабами перераспределения государством национального дохода. Чем активнее перераспределительная деятельность государства, тем выше уровень жизни среднего гражданина;

- общество всегда стоит перед выбором: рост личных доходов или повышение уровня удовлетворения на льготных условиях социально значимых потребностей всего общества;

- чрезмерный патернализм (помощь государства) может сковать предприимчивость и породить социальное иждивенство.

Внешнеэкономическая политика. В настоящее время происходит интенсивный процесс глобализации экономики, интернационализации производства, международные связи национальных экономик становятся постоянными и устойчивыми. Независимо от форм собственности и общественного строя разных стран складывается их все более полная экономическая зависимость. В этих условиях все большую роль начинает играть эффективная внешнеэкономическая политика страны.

Внешнеэкономическая политика страны – это деятельность государства, направленная на развитие и регулирование внешнеэкономических отношений, оптимизацию участия страны в международном разделении труда.

Основные формы внешнеэкономических отношений:

- 1) международная торговля
- 2) международная миграция капитала
- 3) международная миграция трудовых ресурсов

Международная торговля представляет собой процесс купли и продажи, осуществляемый между покупателями, продавцами и посредниками в разных странах. Международная торговля включает экспорт и импорт товаров, соотношение между которыми называют торговым балансом. Разница между экспортом и импортом – это сальдо торгового баланса. Если экспорт больше импорта, сальдо активное, если наоборот – пассивное. Для покрытия пассивного сальдо торгового баланса приходится выплачивать другим странам сумму разницы золотом или конвертируемой валютой.

Для успешной деятельности на всемирном рынке страна должна иметь не только экспортные ресурсы и средства для оплаты импорта, но и внешнеторговую инфраструктуру, которая обеспечивает продвижение товаров от производителя к потребителю в другие страны. Такая инфраструктура состоит из материально-технической базы внешней торговли (современные склады, оснащенные специальным оборудованием, транспортными средствами и т.п.). Всемирный рынок представляет собой сферу острой конкурентной борьбы между экспортерами аналогичных или взаимозаменяемых товаров, а также столкновение интересов экспортеров и импортеров.

Основные направления в изменении структуры международного товарооборота состоят в сокращении удельного веса сырьевых товаров и росте доли готовых изделий обрабатывающей промышленности, в превращении современной технологии и технических знаний в особый товар. Поскольку национальное хозяйство любой страны зависит от внешней торговли, государство в законодательном порядке устанавливает определенные правила и условия внешнеторговой политики. Исторически сложились две противоположные системы такой политики: протекционизм и свободная торговля (фритредерство).

Протекционизм – система ограничений импорта, которая включает введение высоких таможенных пошлин, запретов на ввоз определенных товаров, количественную регламентацию импорта, использование дискриминационных качественных стандартов и других мер, препятствующих конкуренции иностранных товаров с местным производством.

Протекционизм имеет и положительные и отрицательные стороны. С одной стороны, он защищает местных производителей, поощряет развитие отечественных продуктов, заменяющих импортные; с другой стороны ослабляются побудительные стимулы к техническому прогрессу в отраслях, защищенных «зонтиком» протекционизма, поддерживается высокий уровень цен на товары, защищенных пошлинами, развивается контрабанда. В ответ на протекционистские меры другие страны – партнеры также «закрывают» свой рынок, в результате национальному хозяйству может быть нанесен большой вред.

Свободная торговля – внешнеторговая политика, при которой таможенные органы выполняют только регистрационные функции. Они не взимают экспортные и импортные пошлины, не устанавливают какие-либо количественные и другие ограничения на внешнеторговый оборот. Такую политику проводят страны с высокой эффективностью национального хозяйства, что позволяет местным предпринимателям не только выдерживать иностранную конкуренцию, но и прорывать протекционистские таможенные барьеры, расширяя доступ своих товаров на мировой рынок. В большинстве случаев, страны проводят гибкую внешнеторговую политику, сочетая элементы протекционизма и свободной торговли.

Задание 10.1 Прочитайте следующий текст. В скобках отметьте, о каких макроэкономических инструментах идет речь (монетарных, фискальных, социальных, внешнеэкономических).

В результате государственного переворота в стране N пришло к власти новое правительство и сразу стало проводить активную макроэкономическую политику. Прежде всего, оно выдало безработным и всем нуждающимся талоны на бесплатное питание (). Затем повысило налоги на предпринимателей (). Затем закупило оружие для борьбы с повстанцами (). Затем установило высокие таможенные пошлины на ввоз предметов роскоши (). Затем новое правительство отказалось выплачивать проценты по

ценным бумагам прошлого правительства (). Затем в стране опять произошел государственный переворот.

Задание 10.2 Прочитайте следующий текст. Определите, прямые или косвенные формы вмешательства в экономику имеют место в каждом конкретном случае.

Сильные холода заставили правительство обратить особое внимание на энергоснабжение страны. Чтобы обеспечить энергетическую безопасность страны, государство приступило к строительству новых газохранилищ (), а также установило льготы по налогообложению предприятиям, использующим энергосберегающие технологии (). Государство повысило таможенные пошлины на ввоз из-за рубежа автомашин с мощными двигателями () и приняло закон, запрещающий фирмам использовать световую рекламу при температуре, превышающей 25 градусов мороза (). Правительство объявило о предоставлении крупных денежных премий физическим или юридическим лицам, разработавшим новые энергосберегающие технологии ().

Задание 10.3 Укажите, в каком случае имеют место государственные закупки для собственного потребления, а в каком – для государственного регулирования рынка?

В текущем году государство запланировало израсходовать на покупку вооружения для внутренних войск на 10% меньше, чем в прошлом году (), финансирование строительства административных зданий осталось на прежнем уровне (). А средств на закупку продовольственного зерна у фермеров в целях формирования товарных запасов было выделено на 20% меньше ().

Задание 10.4 Укажите, в каком случае имеют место прямые налоги, а в каком – косвенные?

Законопослушный предприниматель Петров заплатил налог на прибыль (), его жена, работающая в школе учительницей, заплатила подоходный налог (). Живущая в деревне бабушка заплатила налог на землю (). Повышение таможенных пошлин () на импортные автомашины привело к тому, что семья Петровых не смогла купить BMW () [1]

Задание 10.5 Подготовьте сообщение «Рейтинг стран по уровню жизни населения в 2016 году». Сравните значение параметров уровня жизни населения РФ с другими странами.

Кейс 10.1 Плоская и без прогресса

Источник: Марина Гусенко Для кого в России нужно поднять подоходный налог / Российская газета - Столичный выпуск №7137 (269) <https://rg.ru/2016/11/27/dlia-kogo-v-rossii-nuzhno-podniat-podohodnyj-nalog.html>

Прогрессивная шкала налога на доходы физических лиц (НДФЛ) может быть введена в России после 2018 года. Бедные будут платить меньше либо их освободят от подоходного налога, а богатые будут платить больше.

О том, что эти перемены уже обсуждают в правительстве, недавно заявила вице-премьер Ольга Голодец. В пятницу ситуацию прояснил первый вице-премьер Игорь Шувалов, сообщив, что правительство будет стремиться не проводить налоговых новаций до середины 2018 года, это касается и НДФЛ. А заиграла тема пару недель назад, когда министр финансов Антон Силуанов заявил, что после 2018 года может быть рассмотрена возможность введения прогрессивной шкалы. Позже позицию ведомства уточнил замминистра финансов Илья Трунин. В нынешних сложных условиях, сказал он, изменение порядка взимания НДФЛ будет стимулировать уход в тень зарплат. Этот вопрос может быть рассмотрен после 2018 года, когда стабилизируется экономика.

Все это породило бурную дискуссию. Эксперты разделились на два лагеря. Одни считают, разделение НДФЛ для "бедных" и "богатых" только добавит экономических проблем, другие - что реформа сделает налог справедливее, а бюджет - полнее.

Корреспондент "РГ" взяла интервью у двух экспертов-антагонистов, чтобы выяснить все плюсы и минусы обеих позиций.

Итак, наши собеседники - кандидат экономических наук, директор ФГБУ "Научно-исследовательский финансовый институт" (НИФИ), член Коллегии Минфина России Владимир Назаров и доктор экономических наук, проректор Академии труда и социальных отношений Александр Сафонов.

Первый вопрос - сразу "в лоб". Нам в принципе нужен дифференцированный НДФЛ или нет?

Владимир Назаров: Если мы под дифференцированным налогом понимаем несколько ставок для граждан с разными доходами, то я считаю это вредным.

Прогрессивный подоходный налог уменьшает стимулы работать и зарабатывать больше, снижает готовность рисковать и заниматься предпринимательской деятельностью, а, значит, тормозит экономический рост. Последние исследования показывают, что увеличение прогрессии подоходного налога - это один из самых негативных с точки зрения экономического роста способов пополнения бюджета.

Задача государства - помогать бедным, а не бороться с богатыми. Лучший способ побороть бедность - это экономический рост, но как раз ему и мешает прогрессивный НДФЛ.

Владимир Назаров: Это богатые страны могут позволить прогрессию, им не надо расти быстро, но это пока не наш случай.

Кроме того, введение прогрессии меняет сложившиеся правила игры, увеличивает неопределенность, что плохо само по себе. Растут издержки администрирования. На них, по опыту развитых стран, где введена прогрессивная шкала, тратится примерно два-три процента от собранных средств.

А если переборщить с обложением доходов, есть риск, что богатые люди перестанут платить налоги, начнут оформлять доходы как дивиденды, свои личные расходы как расходы корпораций и так далее. Например, американский миллиардер Уоррен Баффетт подсчитал, что вполне легально платит налогов в среднем меньше, чем его бухгалтер при том, что в США - прогрессивная шкала налогообложения, и доходы миллиардера значительно выше, чем бухгалтера.

То есть, по вашему, прогрессивный налог - это зло? Но для чего -то он нужен, раз он существует?

Владимир Назаров: Вот и я говорю - зачем он нужен? Если мы хотим собрать больше денег, очевидно, легче либо их взять в нефтяном секторе, больше обложить потребление или имущество. Это не так вредно для развития экономики.

Если мы хотим помочь бедным, то лучше это делать через адресную социальную помощь. Если мы хотим бороться с неравенством, то как показывает мировой опыт, неравенство растет несмотря на прогрессивность налогообложения.

Александр Львович, что ответите на аргументы Владимира Станиславовича? Может, и правда, не надо нам этой реформы?

Александр Сафонов: Начнем с того, что с введением прогрессивной шкалы НДФЛ, на Запад никто не убежит, поскольку, во-первых, налоги там все равно выше, чем в России.

А во-вторых, люди, выбирающие западное резидентство, преследуют другие цели, например, такие, как защита бизнеса. И в "тень" не уйдут, если предусмотреть за это строгое и неотвратимое наказание. Во всем мире есть внятные механизмы борьбы с уклонением от уплаты налогов.

В США за это можно попасть за решетку. В Италии введена презумпция виновности. Если налоговая полиция еще только подозревает вас в том, что вы прячете доходы (например, в текущем году декларируете более низкий доход, чем в прошлом), вам сразу насчитывается налог с максимальной суммы плюс штраф, и вы уже сами должны доказать, что ничего не прятали, а на самом деле меньше заработали. В Голландии взимается налог если человек пересел, скажем с личного авто, на корпоративный.

Но мы не в Италии и не в Голландии!

Александр Сафонов: Если сделать контроль за налогообложением в России более строгим, сопоставлять уровень официальных доходов и расходов и спрашивать за "неучтенные" деньги, то можно не бояться попыток отдельных "богачей" уйти в "тень".

А прогрессивный налог нужен, потому что он более социально справедливый. И, на мой взгляд, он нужен в качестве альтернативы другим налогам, которые вводятся или ставки на которые повышаются. К примеру, у нас появился акциз на бензин, и он растет. Введена плата для грузовиков за пользование дорожной сетью, и число плательщиков по этой статье будет расширяться. Эти и другие сборы в конечном итоге ложатся на плечи потребителей и ударяют по бедным и среднему классу, потому что они - главные потребители.

Нужно ли полностью освободить от НДФЛ самых бедных?

Александр Сафонов: Это было бы логично. Речь идет о тех, кто зарабатывает меньше прожиточного минимума.

Сейчас государство одной рукой берет с них подоходный налог, другой - предоставляет им различные льготы и субсидии по бедности. При этом еще и тратится на администрирование социальных льгот и выплат.

Освобождение людей от НДФЛ, с одной стороны, уменьшит расходы государства. С другой - повысит покупательскую способность и платежную дисциплину людей. Выпадающие доходы в этом случае можно было бы получить за счет повышения налога для богатых. А также - за счет введения налогов на роскошь и излишнее потребление.

Владимир Назаров: А вот здесь я с Александром Львовичем практически согласен. Отмена налога для тех, кто живет за чертой бедности, поможет уменьшить дефицит доходов беднейших домохозяйств.

Хотя я считаю, что для борьбы с бедностью и снижения уровня неравенства в обществе есть более действенные механизмы, чем изменение ставок НДФЛ. Прежде всего, речь идет об адресных социальных пособиях, ориентированные на наиболее уязвимые слои населения. Ведь далеко не все бедные работают, среди них много детей, есть неработающие пенсионеры. Им отмена подоходного налога ничем не поможет.

Поэтому в борьбе с бедностью первейшее средство - это адресная социальная помощь, все остальные меры имеют меньшую значимость.

С неравенством же лучше бороться введением платного образования для богатых слоев населения, потому что сейчас наибольший эффект от образовательных услуг получают именно богатые семьи, именно дети из них имеют возможность заниматься с репетиторами, лучше всего учатся, легче поступают в вузы на "бюджетные места". Свой

вклад в снижение неравенства могут внести и более высокие налоги на дорогую недвижимость.

Если прогрессивный налог все-таки ввести, как он должен выглядеть? С какого годового дохода должна браться повышенная ставка, и до какого уровня ее стоит поднять?

Владимир Назаров: Очень хороший вопрос. Каждый легко определит "правильный" порог. Посчитает свой годовой доход, умножит его примерно на два и скажет: получившаяся сумма - та самая, с которой нужно брать более высокий подоходный.

Фельдшер на селе скажет, что прогрессию надо вводить уже с 30 тысяч рублей в месяц, потому что это огромные деньги, а работники "Москва-Сити" пожалуются, что на 300 тысяч в месяц в Москве невозможно прожить.

Владимир Назаров: Определение этого порога - дело субъективное, и никакой "научностью" определить его нельзя.

Если вы хотите очень малое количество людей затронуть этой мерой, надо устанавливать прогрессию на очень высоком уровне, например, для людей, зарабатывающих миллион рублей в месяц.

А если вы будете спускаться вниз, к более низким зарплатам, рискуете захватить средний класс, и тогда он начнет сдуваться. Если установить для самых богатых подоходный на уровне даже 17 процентов, бюджет получит не так много денег. Но при этом обществу будет дан сигнал о том, что процесс запущен, и в ближайшее время могут произойти и другие негативные изменения.

Александр Сафонов: А я считаю, что прогрессию надо вводить с дохода в миллион рублей в месяц. И брать с них 20 процентов.

Вы знаете, что по данным Credit Suisse Research Institute 10 процентов самых богатых людей владеют 89 процентами всего благосостояния в России. В США этот показатель 78 процентов, в Китае - 73 процента.

В Европе уровень бедности определяется, исходя из того, какую часть своего дохода человек или семья тратит на продукты питания. Если больше 50 процентов, значит, семья бедная. Данные Росстата показывают, что 48 процентов розничного потребления в нашей стране приходится на продовольствие. А это значит, что по европейской методике, добрую половину наших сограждан можно отнести если не к малоимущим, то к тем, кто приближается к порогу бедности. И повышать налог для основной массы жителей, значит, толкать их в бездну.

А, правда ли, что дифференциация НДФЛ увеличит неравенство регионов, как говорят некоторые эксперты?

Владимир Назаров: Правда. Подоходный налог оседает в региональных бюджетах. Как известно, самые богатые регионы России - северные нефтегазовые регионы и Москва. Повышение ставки приведет к тому, что больше денег будет собираться именно там. Беднейшие же регионы потеряют от освобождения бедных от уплаты НДФЛ.

Александр Сафонов: Да, это так. Но в этом нет ничего страшного. Во-первых, можно пересмотреть механизм распределения налогов. А во-вторых, в любом случае, остальные регионы после введения такой меры беднее не станут.

Кстати сказать, Минфин России уже пошел по пути выравнивания доходов регионов. Со следующего года он будет изымать в пользу федерального бюджета один процент от налога на прибыль. Ранее этот налог полностью приходил в бюджеты субъектов. Основная причина именно в том и состоит, что собранную в пользу федерального бюджета часть минфин собирается передавать бедным регионам для финансирования проектов развития.

Справка "РГ": Сейчас в России действует плоская шкала подоходного налога - 13 процентов, и нет минимального необлагаемого размера доходов. А с 1992 года была введена прогрессивная шкала. От 12 процентов, которые платили с дохода до 200 тысяч

рублей, до 40 процентов - сверх 600 тысяч в год. Эта система просуществовала до 2001 года. И была отменена, главным образом, для того, чтобы вывести зарплаты "из конвертов".

Задание: Сформулируйте свое мнение по данному вопросу. Приведите аргументы.

Кейс 10.2 Продажи новых автомобилей могут вырасти в 2017 г.

Источник: Тарас Фомченков Авторынок давит на газ / Российская газета - Столичный выпуск №7137 (269) <https://rg.ru/2016/11/27/prodazhi-novyh-avtomobilej-mogut-vyrasti-v-2017-godu.html>

К концу года в России может быть продано около 1,3 миллиона новых автомобилей, и этот показатель будет на 13-14 процентов меньше данных за 2015 год. Сегодня снижаются продажи практически во всех сегментах авторынка, последним бастионом на днях пали машины класса люкс. Однако кое-кто все равно демонстрирует позитивные темпы.

Надежду вселяют показатели рынка грузовиков и автобусов. Как сообщает аналитическое агентство "Автостат", в сентябре 2016 года объем рынка новых грузовых автомобилей в России вырос на 13,4 процента, а выпуск автобусов за девять месяцев 2016 года увеличился на 9,4 процента. Но продажи в этих сегментах не смогли вытянуть весь автопром. Как подсчитали в Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), сентябрь 2016 года ознаменовался падением продаж на 10,9 процента.

В 2016 году в январе - сентябре было продано 1 миллион 20 тысяч 932 автомобиля. Эти цифры, подчеркивают в АЕБ, невелики, однако "по завершении девятого месяца года рынок наконец преодолел планку в 1 миллион автомобилей. Это, возможно, не то, что мы надеялись получить, но больше, чем предсказания пессимистов для всего года".

Темпы продаж в оставшиеся месяцы года будут зависеть от того, поверят покупатели или нет в продолжение госпрограмм поддержки продаж, например программы трейд-ин, считает председатель комитета автопроизводителей ассоциации Йорг Шрайбер: "Те, кто предположит, что окончание программ близко, могут ускорить принятие решения о покупке. Если большинство будет думать так, то спрос на новые автомобили может кратковременно вырасти".

Подспорьем автопрому станет господдержка этой отрасли. На эти цели планируется выделить 60 миллиардов рублей

Впрочем, продажи отечественных автомобилей растут. Одна из причин роста спроса в том, что за не очень большую сумму можно купить вполне современный автомобиль с хорошим дизайном и вполне качественно собранный, объясняет позитивную динамику исполнительный директор агентства "Автостат" Сергей Удалов: "Сегодня очень многое в спросе определяет цена на машину. По вполне конкурентной стоимости в шоу-румах экспонируют машины отечественных брендов, которые потребители уже оценили с позиции цена-качество".

Важным подспорьем, уверены эксперты, станет господдержка автопрома, на которую планируется выделить 60 миллиардов рублей. И, вполне возможно, начнет играть роль отложенный спрос.

По оценке автомобильного эксперта Игоря Моржаретто, он составляет 2-3 миллиона автомобилей, которые могли бы быть куплены, если бы не несколько "но". "Во-первых, это рост цен на многие машины иностранного производства или с недостаточной степенью локализации из-за ослабления рубля. Второй момент заключается в снижении покупательной способности населения. Если влияние этих факторов уменьшится, то рост числа реализованных машин может быть взрывным", - резюмирует эксперт.

Вопросы:

1. Выделите факторы, определяющие спрос на данном рынке (проранжируйте их).
2. Какие меры государственной поддержки влияют на спрос, на предложение?
3. Сформулируйте цели государственной поддержки автопрома.

Кейс 10.3 В России признали новую угрозу экономике

Источник: Анна Королева В России признали новую угрозу экономике / Expert Online – 2016 // <http://expert.ru/2016/11/24/ugroza/>

Под председательством Владимира Путина в среду состоялось заседание совета при Президенте по науке и образованию, в ходе которого обсуждался проект Стратегии научно-технологического развития России. Как заявил выступавший на заседании директор направления «Молодые профессионалы» Агентства стратегических инициатив Дмитрий Песков, новая волна промышленной революции создает угрозы для российской экономики, федерального бюджета и национальной безопасности России.

Как пояснил Песков, в рамках реализации Национальной технологической инициативы Стратегия научно-технологического развития является фундаментом, но фундаментом не для исследований, а для получения российскими компаниями конкурентного преимущества на новых рынках. И сегодня «подлинные угрозы лежат не в распределении той или иной концентрации бюджетных средств, а эти угрозы внешние. Они внешние для страны, и мы видим сейчас три последовательно накатывающие на нас волны технологической революции, которые в значительной степени обнуляют наши предшествующие достижения, в том числе достижения, которые у нас есть в науке и образовании».

По словам Дмитрия Пескова, сегодняшняя первая волна – это волна лёгкой цифровой экономики, IT, связь, банки. Она «поверху где-то проходит..., но в 20-е – а у нас долгосрочная Стратегия – это вызов, которым мы должны будем перестроить образование, здравоохранение и промышленность».

Следующая волна – это «новая биология, новая этика, новая натурфилософия, то, чему мы ещё даже названия не придумали». «Но все эти угрозы абсолютно субстантивны, и они угрожают не только национальной безопасности и не только создают новые вызовы в сфере этики, но и создают прямые экономические вызовы существующему бюджету Российской Федерации, социальным обязательствам и, собственно говоря, основам для инвестиций в научные исследования, в научную деятельность. Эти экономические вызовы связаны с тем, что последовательно возникающие мыльные пузыри на инвестиционных рынках и на новых рынках, на которых мы работаем, рынках НТИ, не только создают добавленную стоимость где-то там, далеко, они забирают уже сегодня нашу с вами маржу с наших традиционных рынков, которые мы формируем в бюджет», – заявил Дмитрий Песков.

Если раньше это были какие-то странные фрики-айтишники, то сегодня за счёт инвестиционного пузыря большое количество проектов в космосе, в железных дорогах, в авиации, в сельском хозяйстве, в энергетике напрямую угрожают конкурентным преимуществам наших компаний, продолжил он. «Это уже, ещё раз, не фантастика, это существующая тяжёлая реальность, в которой мы работаем, а основой этого конкурентного преимущества являются другие бизнес-модели», – подчеркнул выступающий.

Поставленные в центр всего этого другие модели организации труда, организации исследований и организации продаж создают конкурентные преимущества сильнее нашего в десять и более раз, констатировал Песков. Цифры фантастические. Цифровая платформа Alibaba 16 ноября этого года продала товаров на 17,6 миллиардов долларов за один день. Они научились проводить 140 тысяч сделок в одну секунду. Это реаль-

ность, когда можно продать на 1 миллиард долларов цифровых продуктов за один день. Капитализация этих стартапов, того же Uber, сравнима с капитализацией компании «Роснефть». И эти компании уже пришли и подрывают традиционные рынки. Рынок такси в Москве в значительной степени принадлежит им, они извлекают из него маржу.

И в этом смысле это технологии, которые на английском называются *destruction technologies*, а в русском – подрывные, разрушительные технологии. И в этом смысле они нацелены на то, чтобы подорвать существующую конкурентоспособность большого количества национальных моделей. В этом смысле это аналог «Интернационала» XIX века: «Весь мир насилья мы разрушим до основанья, а затем...» И это серьезная одновременно и идеологическая, и экономическая, и фундаментальная угроза.

«Глубоко убеждён, что ответ лежит на стыке фундаментальных исследований, рыночных технологий и фундаментальных ценностей, обращённых в будущее. Не соединив эти, казалось бы, несовместимые вещи, мы не найдём решения, которое позволит нам одновременно ответить на вопрос национальной безопасности и одновременно решить задачи экономики и финансирования фундаментальных исследований. В рамках НТИ мы экспериментируем вместе с Российской академией наук, с ведущими вузами над такого рода моделями», – заключил представитель АСИ.

«Я не думаю, что современные способы организации бизнеса ставят целью разрушить существующие. Они просто организуют так, как считают нужным и наиболее эффективным. Не нужно их подозревать в какой-то подрывной деятельности. Они просто работают современным способом, но объективно это, конечно, создаёт для нас угрозы. Совершенно с Вами в этом согласен», – заключил, в свою очередь, президент.

Отставание России в инновационном развитии приводит к потере позиций наших компаний на высокотехнологических рынках, что ведет к уменьшению доли российского ВВП в объеме мирового, комментирует заявление Пескова директор Центра экономических исследований Университета «Синергия» Андрей Коптелов. И если в 2015 году доля ВВП России в мировом ВВП составила 3,2%, то дальше процент может снизиться еще.

Инновации, по мнению эксперта, в том или ином виде все равно «просочатся» в Россию, и изменят положения на внутренних рынках. Уже сейчас рынок смартфонов, компьютеров и прочей бытовой электроники прочно занят зарубежными производителями, а следующая волна цифровой трансформации рынков, с переводом в цифру ключевых услуг, заберет у России еще большую часть финансовых ресурсов.

Есть три стадии технологического отставания - первая, это когда мы можем разобрать новый продукт, понять технологию его создания, после чего сделать копию, рассказывает Андрей Коптелов. На второй стадии мы можем разобрать продукт, понять технологию его создания, но не можем повторить из-за отсутствия технологий производства. На третьей стадии мы можем разобрать продукт, но даже не можем понять технологию его создания. К сожалению, по многим отраслям российские компании уже находятся на второй и третьей стадии отставания. Критичное отставание сейчас существует в фармацевтике, автомобилестроении, создании компьютерной техники, медицинском оборудовании и многих других отраслях, где необходимо использование высоких технологий для производства готового продукта.

Прежде, говорит Коптелов, Россия достаточно часто закупала технологии и средства производства из-за рубежа, однако существующий режим санкций, сейчас затрудняет использование зарубежного высокотехнологического оборудования, на импортозамещение которого понадобится не одна пятилетка. 40–50% российского производства зависит от привезенных технологий, при этом максимальная зависимость наблюдается в высокотехнологических отраслях, и поэтому режим санкций наносит урон именно производственной сфере.

Для того чтобы нагнать сложившееся отставание, уверен эксперт, необходимо не только закупать средства производства за рубежом, но и создавать в России условия для развития инноваций, в разы снижать налоговую нагрузку и обеспечивать комфортные условия для высокотехнологических стартапов. Нужно развивать робототехнику, технологии искусственного интеллекта и машинного обучения, создавать киберфизические системы, работать с виртуальной и дополненной реальностью, ведь учитывая сильную математическую школу в России, мы еще можем попробовать сократить отставание в некоторых отраслях. И если сейчас доля инновационной продукции в России составляет не более 10-15%, то для того, чтобы начать наверстывать упущенное необходимо иметь более 30%.

Комментарий Пескова в действительности не лишен здравого смысла, говорит глава московского офиса юрфирмы Ufus Advisory Алексей Панин. Однако, говорит он, не совсем корректно расставлены акценты на "угрозах", "борьбе" и "вызовах". Из-за этого вся индустрия высоких технологий выглядит как что-то, созданное с целью подорвать стабильность в стране. По сути же, дискуссия о том, что прогресс способствует росту безработицы, так как более эффективная организация труда сокращает потребность в человеческих ресурсах. Это полемика без преувеличения многовековая - еще в начале XIX в. с прогрессом пытались бороться английские луддиты, громившие машины и оборудование, внедрявшиеся в ходе промышленной революции. С развитием сферы IT и особенно робототехники полемика о грядущей глобальной безработице развернулась - во всем мире - с новой силой.

В текущих реалиях, отмечает эксперт, ограничить конкуренцию со стороны новых технологий можно только мерами сверхжесткого протекционизма и возвращением к замкнутому циклу производства-потребления, когда доступ на внутренний рынок имеют только внутренние производители. Однако протекционизм в большинстве случаев приводит к одному и тому же - менее качественный товар по более высокой цене.

Если говорить о критическом отставании России от ведущих стран, то речь, прежде всего, считает Алексей Панин, о структуре экономики в целом. О том, что необходимо отходить от товарно-сырьевой модели (или хотя бы уравнивать нефтегазовые доходы чем-то еще), говорилось с начала 2000-х годов, однако исторический шанс, предоставленный высокими ценами на энергоносители, был упущен - сейчас об этом можно говорить совершенно точно. Стимулировать компании к прогрессу должно не государство, а конкуренция.

Безусловно, грамотно проработанные меры поддержки инвестиций на технологическое перевооружения важны - это могут быть налоговые вычеты, каникулы, льготные кредиты или что-то еще. Однако, по сути, должно быть достаточно просто нормально работающих институтов - регуляторов, банков, контрольных ведомств и т.д. Показательно, что лидеры российского IT-сектора, признанные в мире - Yandex, Лаборатория Касперского, Mail.Ru и другие - возникли и стали успешными еще до того, как государство в полной мере осознало перспективность этой отрасли. Т.е. "не мешать" (еще одна многовековая идея экономистов) при прочих равных условиях - это уже шаг в правильном направлении.

Но надо правильно слышать то, что пытался сказать спикер, и не делать поспешных выводов, предупреждает партнер практики «Промышленность» Консалтинговой группы «НЭО Центр» Александр Ракша. Речь, по его словам, шла о том, что подрывные инновации - угроза для России именно из-за неспособности страны их генерировать, развивать и адаптироваться под них. Так что проблема не в инновациях, а в России.

Опять же вопрос стимулирования исследований и разработок не является для нас сейчас первостепенным, поскольку практически отсутствует среда и инфраструктура рынка, которая позволила бы имплементировать новые разработки в текущие производ-

ственные процессы. Все это у нас происходит точно и почти случайно. Нет системы. Даже если посмотреть на структуру нашего научного сообщества и методы управления и финансирования науки, станет очевидна недееспособность всех старых и новых институтов в глобальном сооставлении.

Например, рассказывает Ракша, разработка военных технологий у нас финансируется из бюджета на НИОКРы как госзаказ, а для гражданских инноваций созданы современные институты - РВК, Роснано, бизнес-инкубаторы, акселераторы, венчурные фонды. В итоге, госзаказ генерирует тонны макулатуры, а институты развития инноваций - хипстерские приложения и очень редко - какие-то локальные решения для промышленности.

В США, например, нет такого разделения по методам финансирования: оборонные разработки финансируются как обычные стартапы, их продвигают венчурные фонды при поддержке фонда фондов - DARPA и его аналогов в разных сферах. Потом эти инновации имплементируются в армию и ОПК, а затем могут быть ещё и коммерциализированы за счёт продажи этих технологий частным корпорациям. Между прочим, указывает эксперт, именно система венчурных фондов DARPA является чуть ли не основным поставщиком тех самых подрывных технологий, о которых шла речь в докладе. Вся разница в том, что США умеют использовать их, в том числе, для целей обороны и разведки, а Россия - нет.

Задание:

1. Выделите условия конкурентоспособности экономики на мировом рынке.
2. Укажите пути усиления позиций РФ на мировом рынке.
3. Какие меры государственного регулирования могут быть использованы для усиления позиций РФ на мировом рынке.

Кейс 10.4 Путин заявил о высоком потенциале внутреннего туризма в России

Источник: <https://rg.ru/2016/11/22/putin-zaiavil-o-vysokom-potenciale-vnutrennego-turizma-v-rossii.html>

Общероссийский народный фронт подводит итоги своей работы за три года с момента своего создания. Ключевые темы "Форума действий", который проходит в Москве, - исполнение "майских указов" президента и обсуждение планов на будущее. В пленарном заседании, по традиции, принимает участие лидер общественного движения, президент Владимир Путин.

Глава государства поблагодарил активистов движения за плодотворную работу в течение трех лет. "Благодаря вашей деятельности были скорректированы различные программы и финансовые расходы государства разных уровней на 227 миллиардов рублей. Это очень серьезная цифра даже для бюджета всей страны", - оценил Путин, добавив, что достижения Фронта отражаются в конкретных крупных суммах.

Чрезвычайно важно и то, что ОНФ проводит работу, связанную с контролем за качеством, следит за экологической безопасностью. "Следующий год у нас - Год экологии, и я очень рассчитываю на то, что мы с вами вместе поработаем и по этому направлению", - подчеркнул президент России.

Здесь в беседу включилась сопредседатель Центрального штаба ОНФ, депутат Ольга Тимофеева, которая сообщила, что порядка 100 уголовных и административных дел по фактам нарушений в сфере лесоохраны было возбуждено после обращений в Центр общественного мониторинга ОНФ по проблемам экологии и защите леса. С момента создания в 2015 году в центр поступило около 800 обращений, в нем работает около 1,5 тысячи активистов со всей страны.

Владимир Путин, похвалив Фронт за экологическую активность, оценил некоторые его инициативы в этой области. В частности, поддержал предложение ввести ответственность за недобросовестное исполнение своих обязанностей лесопатологами или за целенаправленное искажение реальных данных. Ведь понятно, что получить разрешение на вырубку леса намного проще, если есть соответствующие показания от лесопатологов.

Прозвучала также идея внести городские леса в государственный кадастр, чтобы сохранить их. Президент пообещал, что это решение будет зафиксировано и оформлено в соответствующем поручении правительству, иначе этими лесами по-прежнему будет распоряжаться кто угодно и как угодно. Лидер ОНФ с одобрением воспринял и предложение внести городские леса в категорию городских парков. "Тогда это позволит их более эффективно и прямо, что называется немедленно, защитить", - полагает Путин.

Еще одна ключевая тема - туризм. Руководитель проекта ОНФ "За честные закупки" Анастасия Муталенко рассказала, что федеральная целевая программа развития туристических кластеров в регионах России выполнена менее чем наполовину. Согласно документу, на развитие туризма планировалось выделить около 140 миллиардов рублей (40 миллиардов рублей - средства бюджета, около 100 миллиардов - частные инвестиции). "По состоянию на 2016 год у нас должно работать 15 туристических кластеров. Сегодня наши активисты проверили территории, посмотрели на местах. К сожалению, только 7 кластеров готовы принимать туристов", - констатировала Муталенко. Притом что два туристических кластера работали еще до включения в федеральную целевую программу.

Владимир Путин убежден, что потенциал внутреннего туризма в России высокий. Уже сегодня появляются точки на карте страны, где можно отдыхать достойно и с удовольствием. Впрочем, международные эксперты отмечают и всем известную застарелую проблему - отсутствие должной инфраструктуры. Кроме того, крайне мал вклад туристической отрасли России в ВВП страны - 1,6 процента. В странах же, где внутреннему туризму уделяется большее внимание, этот показатель достигает более 10%.

Чтобы ускорить развитие туристической отрасли в стране, глава государства призвал оптимизировать схему взаимодействия инвесторов с государством. По его мнению, необходимо тщательно анализировать все предложения регионов по развитию туристических кластеров, поскольку федеральные средства направляются на эти цели, но в ряде случаев их расход не контролируется, а просто отдается на откуп региональным властям. Примечательно, что на создание туристической инфраструктуры в стране деньги выделяются в достаточном объеме, однако частные инвесторы не приходят. "Часто даже свои собственные деньги не очень вкладывают, осваивают только федеральную часть, а она, как я уже сказал, не самая большая доля в общей программе. Надо к этому вернуться еще раз", - сказал Путин, подчеркнув необходимость повышения качества инфраструктуры и нацеленности на конечный результат.

Кейс 10. 5 У туров горит господдержка

Источник: А. Мерцалова Субсидии внутреннему туризму не поддержало Минэкономики / Газета "Коммерсантъ" №234 от 16.12.2016, стр. 1 // <http://www.kommersant.ru/doc/3171490>

Предоставление федеральных субсидий, обещанных еще в начале 2016 года премьер-министром Дмитрием Медведевым туроператорам, работающим на внутреннем рынке, до сих пор не может быть согласовано. Предложенный Минкультуры проект не нашел поддержки в Минэкономики, где считают, что выделять из бюджета 2 млрд руб. на поддержку отрасли нецелесообразно.

Принятие предложенного Минкультом законопроекта о субсидировании туроператоров забуксовало, так как подобная инициатива не поддерживается Минэкономки. Это следует из перечня сформулированных министерством институциональных мер поддержки экономики в 2017 году, с которыми удалось ознакомиться "Ъ". Как сообщил замминистра экономического развития Олег Фомичев, институциональные меры будут подготовлены к маю 2017 году в рамках работы над комплексным планом действий правительства до 2025 года.

Из пояснения Минэкономки следует, что реализация предложений Минкульта требует дополнительного бюджетного финансирования в размере 2 млрд руб. Но эти средства необходимо изыскать в тех объемах, которые уже предусмотрены для Ростуризма и Минкульта. В Минэкономки предполагают, что предлагаемые меры не увеличат темпов роста экономики и финансирование отрасли не носит внеочередного характера. В пресс-службе Минэкономки "Ъ" пояснили, что проект закона "О предоставлении субсидий из федерального бюджета на государственную поддержку туроператоров" был согласован и отправлен в Минкульт без правок и замечаний. При этом в министерстве добавили, что вопрос финансирования в любом случае находится в компетенции Минфина, где на запрос "Ъ" не ответили.

Предложения Минкульта по субсидированию туроператоров были разработаны минувшим летом. До этого премьер-министр Дмитрий Медведев высказался о необходимости субсидирования туроператоров, ориентированных на внутренний рынок.

Предложения Минкульта предполагали выплаты туроператорам, сумевшим отправить в межсезонье необходимое количество путешественников (минимальное количество от 100 до 500 человек в зависимости от направления) на отдых в установленные регионы. Компенсация варьировалась в диапазоне от 1 тыс. до 2 тыс. руб. на одного туриста в зависимости от региона. Объем финансирования программы оценивался в 6,75 млрд руб., из них 750 млн руб. понадобилось бы в 2016 году, а на 2017-2019 годы планировалось выделение по 2 млрд руб.

Представители Минкульта вчера не ответили на запрос "Ъ". Но, согласно отзыву министерства (копия есть у "Ъ"), чиновники рассчитывают, что субсидирование поездок продолжительностью четыре-семь дней снизит их стоимость на 3-5%, это позволит нарастить объем реализации путевок. По расчетам Минкульта, поступления в различные бюджеты от одного пакета стоимостью 40 тыс. руб. при объеме субсидий в 2 тыс. руб. составят 18,3 тыс. руб. Каждый турист обеспечивает занятость трех человек на время своей поездки, а каждые пять путешественников создают одно постоянное рабочее место, следует из комментария министерства.

Расчеты туроператоров сходятся с оценками Минкульта. По словам гендиректора туроператора "Дельфин" Сергея Ромашкина, при средней стоимости недельного тура по России 20-25 тыс. руб. субсидия в размере 1,5 тыс. руб. на одного туриста могла бы обеспечить скидку 7-8% от его цены. По его мнению, механизм субсидий стал бы хорошим сигналом рынку: их размер примерно соответствует \$30, которые за каждого туриста следующим летом будут предлагать турецкие власти.

Один из собеседников "Ъ" на туристическом рынке предполагает, что внедрение субсидирования могло бы удержать рынок организованного внутреннего туризма от спада в будущем году. "Своим ростом в 18% этот сегмент обязан во многом запретам, действовавшим на продажу путевок в Турцию и Египет, и девальвации рубля. Очевидно, что на фоне стабилизации стоимости валюты туристы начнут снова переориентироваться на зарубежные направления", — объясняет он.

Вопросы (Кейсы 10.4-10.5):

1. Выделите внешние эффекты развития внутреннего туризма. В чем заключается мультипликативность этих эффектов? Приведите примеры.

2. Какие меры государственной поддержки используются для развития внутреннего туризма?
3. Предложите мероприятия по стимулированию предпринимательской деятельности в этой сфере.

Кейс 10.6 Дружба в стиле «чабудо»

Источник: П. Кобер Дружба в стиле «чабудо» // http://expert.ru/ural/2016/48/druzhba-v-stile-chabudo_x/

Стихия в развитии российско-китайской торговли с участием компаний малого и среднего бизнеса наносит взаимный ущерб. Пришла пора системной работы.

Российские бизнесмены, ведущие торговые операции в КНР, забили тревогу. В течение последних трех месяцев все китайские банки стали предъявлять новые требования к держателям счетов — компаниям из нашей страны, что выражается в необходимости предоставления многочисленных справок. В итоге российские бизнес-представительства в Поднебесной сегодня испытывают серьезные трудности со снятием с банковских счетов части средств на зарплату своим сотрудникам и содержание офисов. Служащие китайских банков откровенно призывают наших бизнесменов к закрытию счетов и признают, что это делается под нажимом американцев. Россияне обращаются в дипломатические представительства РФ, но там только делают круглые глаза: «Не может этого быть!».

Такая информация прозвучала на круглом столе «Русский бизнес в Китае: закупки и поставки», организованном 18 ноября в Екатеринбурге журналом «Эксперт-Урал», Ассоциацией российского бизнеса в Китае и Высшей школой экономики и менеджмента Уральского федерального университета. На первый взгляд, новость парадоксальна, особенно на фоне дружественных отношений, которые демонстрируют лидеры наших стран. Эксперты объясняют сложившуюся ситуацию большой зависимостью банков КНР от американской финансовой системы: вероятно, те каким-то образом пострадали из-за санкций США, введенных в отношении ряда российских компаний — клиентов китайских банков. Обжегшись на молоке, китайцы теперь дуют на воду.

Но проблем во взаимодействии российского и китайского бизнеса достаточно и без этого. Например, одним из сдерживающих факторов увеличения инвестиций из Поднебесной в Россию является боязнь китайцев, что у них попросту отнимут бизнес в нашей стране. Такие случаи в ряде российских регионов (в основном в Сибири и на Дальнем Востоке) исчисляются десятками. Причем делается это на основании судебных решений по инициативе региональных властей: бизнес переходит от китайцев к россиянам.

Состав участников российско-китайских экономических отношений в последние годы существенно расширился — торговые операции в КНР стали вести в том числе наши компании малого и среднего бизнеса. В отличие от холдингов и крупных предприятий, поддерживающих парт-нерские отношения с Китаем в течение десятилетий, у них нет знания китайского менталитета, китайского законодательства, ощущается серьезный недостаток информации о тех инструментах поддержки, которые могут предоставить государство и бизнес-ассоциации по обе стороны границы.

- Недавно нам показали в приграничной с Россией китайской провинции Хэйлуцзян в городе Суйфэньхэ новую технологию, которая позволяет развивать там бизнес из нашей страны, — рассказал совладелец и директор по развитию группы компаний DNS, сопредседатель Приморского отделения «Опоры России» Константин Богданенко. — Для этого там открыли бизнес-инкубатор — «улицу русского бизнеса». Она небольшая, длиной около 400 метров, там есть помещения для офисов, магазинов, небольших производств. Законы, действующие на этой улице, достаточно специфические и всецело направлены на то, чтобы привлекать российских предпринимателей, чтобы они чувство-

вали себя комфортно в Китае. Планируется дальнейшее развитие этого проекта, улицу увеличат до полутора километров.

На основании решения Госсовета КНР Суйфэньхэ стал первой в Китае экспериментальной площадкой реализации свободного хождения иностранной валюты наравне с национальной. Это позволит беспрепятственно осуществлять хранение денежных средств и снятие их со счета, оплату услуг и товаров в российских рублях.

Для компаний малого и среднего бизнеса эффективным способом захода на китайский рынок должно стать некое объединение. По словам Константина Богданенко, примером может послужить торговый дом «Опоры России», открытие которого ожидается в ближайшие несколько месяцев. Сегодня в Китае существует более 100 бондовых зон хранения товаров с особым инвестиционным и таможенным режимами. Преимущества таких зон в том, что товары из них могут продаваться в Китае и других странах. По сути, это транзитные зоны для выхода производителей и продавцов на мировые рынки. Инфраструктура в виде торгового дома «Опоры России» (вероятнее всего, он будет базироваться в Харбине) позволит обеспечить нашим малым компаниям прохождение всех необходимых процедур — оформление сертификатов, получение торговых знаков и других вещей, способствующих появлению российских товаров на китайском рынке. Конечно, услуги будут платными, но плата несравнима с теми потерями, которые может понести компания, действуя в одиночку в неведомой стране.

А китайским потребителям между тем российские товары интересны. Преимущественно пока продукты питания, имеющие устойчивый имидж экологически чистых.

- Я проанализировал в интернете мнения простых китайцев о российской продукции, — сообщил доцент Центрального университета финансов и экономики (Пекин) Цян Жень. — На первое место они ставят пшеничную муку. На втором — красная икра. На третьем — семга. На четвертом — красный краб. На пятом — шоколад. Далее идут десерт (в эту категорию входит и мороженое), русское пиво, квас, тушенка. Еще стоит упомянуть российский высокотехнологичный продукт — антивирусные программы Касперского. Но в Китае в последнее время получила распространение практика бесплатного использования программного обеспечения. Поэтому Касперского мы теперь не видим.

Но и продуктам питания из России сложно встать на полку в китайском супермаркете. Известный факт — в сентябре этого года на саммите Большой двадцатки в Ханчжоу Владимир Путин подарил председателю КНР Си Цзиньпину коробку российского мороженого, что вызвало небывалый интерес китайских потребителей к заграничной диковинке. Как воспользовались этим наши хладокомбинаты? Никак, пока изучают рынок и оформляют сертификаты. А в это время Китай уже наводнили дешевые подделки российского мороженого, произведенные самими китайцами и по вкусу даже отдаленно непохожие на оригинал. Однако даже если российское мороженое все-таки прорвется на китайский рынок, далеко не факт, что будет там пользоваться устойчивым спросом: китайцы в основной своей массе не едят сладкое. Значит, нашим производителям нужно адаптировать рецептуру к специфическим вкусам потребителей КНР.

Конкуренция на китайском рынке запредельна в любых сегментах, поэтому успех может сопутствовать только самым проворным и смекалистым. Например, один из российских производителей электро-бытовой техники просчитал, что выходить в Китай под собственной торговой маркой бессмысленно — можно вбухать в рекламу огромное количество денег и начать продавать небольшие партии товара только лет через пять. Он воспользовался тем, что потребители в КНР весьма падки на западные бренды, и за смешные деньги купил старинный бренд в Швейцарии, который нигде в мире не использовался (компания давно закрылась). Далее была создана легенда по поводу того, что предлагаемая продукция воплощает столетнее швейцарское качество и инновации. Но

на этом работа не закончилась. Этот производитель заново сделал линейку продукции, предназначенной именно для продаж в Китае, поскольку у китайцев имеются свои понятия красоты, им не нравится европейский дизайн. По сути, русские создали швейцарский бренд с китайским дизайном. При этом успех не гарантирован — продажи только начинаются.

Другая дилемма для российских предпринимателей — где выгоднее производить продукцию: непосредственно в Китае или в России из китайских комплектующих. Ответ меняется от года к году, в связи с эволюцией законодательства обеих стран. Приведем два противоположных примера.

- Полгода назад группа компаний DNS закрыла производство ноутбуков во Владивостоке (сборка из китайских комплектующих) и перенесла его обратно на территорию Китая, — сообщил Константин Богданенко. — Несколько раз поменялось законодательство, регулирующее таможенные пошлины. Раньше производство во Владивостоке было выгодно, а сейчас — нет.

- Как в России, так и в Китае у нас есть заводы, которые производят тепловое оборудование, — рассказал генеральный представитель торгово-производственного холдинга «Русклимат» в Китае Константин Алтунян, работающий в Поднебесной уже 19 лет. — Сегодня в нашей стране эту продукцию производить выгоднее. Даже учитывая тот факт, что мы везем большинство комплектующих из Китая, в России оборудование получается дешевле. Потому что растамаживать ничего не нужно, плечо доставки до конечного потребителя короче, рабочая сила дешевле. Зарплата синих воротничков на нашем заводе в Китае составляет в среднем 35 тыс. рублей, а в России — 22 тыс. рублей.

Но даже те российские компании, которые не заморачиваются собственным производством или вопросами выхода на китайский рынок, а намерены сосредоточиться исключительно на закупке товаров из КНР, неизбежно сталкиваются с множеством трудностей. Одна из главных — существенно ограниченные возможности использования в банковских операциях при взаимных расчетах национальных валют — рубля и юаня. Во всем Уральском регионе до сих пор нет представительств ни одного китайского банка.

Еще одна трудность при закупке товаров из КНР — пресловутый фактор «чабудо» («чабудо» - дословно на русский язык не переводится, нечто среднее между нашими «почти», «примерно», «похоже», «более или менее»).

- Среди китайских производителей легкой промышленности слово «чабудо» присутствует повсеместно, — делится личным опытом Константин Алтунян. — Всякий раз, когда заключаешь контракт с китайцами, каждый пункт производства товара должен иметь стопроцентное описание. Но это все равно не является гарантией того, что не включится фактор «чабудо». Например, вы заказали черный чехол для телефона. В договоре прописали, что он должен быть матовым. А его сделали глянцевым. Для большинства китайских производителей это не имеет значения: «Это ведь похоже, он же все равно черный». Но всегда можно заставить китайцев переделать, с этой точки зрения с ними очень удобно работать. Хотя это потеря времени. Поэтому, как вариант, соглашаешься взять имеющуюся продукцию, но за существенную скидку. Поэтому большинство иностранных компаний, которые ведут бизнес в Китае, присутствуют там со своими инженерами и техническими специалистами, которые контролируют производство заказанной партии, начиная с этапа закупки материала.

Для расширения взаимной торговли и инвестиций, особенно с участием компаний малого и среднего бизнеса, важно информировать предпринимателей России и Китая об имеющихся инструментах поддержки, тиражировать успешные практики, изучать менталитет и законодательство соседей (а для этого готовить, в частности, специалистов по китайскому праву), углублять межбанковское сотрудничество обеих стран. При суще-

ственном увеличении объемов торгового оборота РФ и КНР неприятные сюрпризы типа ограничения по снятию средств со счетов банков вряд ли станут возможны.

Доля использования рублей и юаней в двусторонней торговле пока составляет 30%, сообщила консул по коммерческим вопросам Генерального консульства КНР в Екатеринбурге Ло Синь:

- Сегодня отношения между Россией и Китаем переживают наилучший период в истории. Я работаю на Урале больше четырех лет и вижу, насколько стремительно развиваются эти отношения на местном уровне, в частности в Свердловской области. Так, до 2015 года Китай занимал четвертое или пятое место по объемам торгового оборота среди стран, сотрудничающих со Свердловской областью. А в прошлом году на фоне падения общих объемов внешней торговли между Китаем и Россией, наоборот, этот показатель со Свердловской областью повысился на 7%, и Китай занял второе место среди стран-партнеров этого субъекта РФ. А за первое полугодие этого года товарооборот по сравнению с соответствующим периодом прошлого года увеличился на 8,5%. Мы считаем это очень большим успехом.

Из Свердловской области в Китай поставляется продукция химической промышленности, черные и цветные металлы, продукция машиностроения, в том числе механическое оборудование, электрические машины.

На Урале отмечается более благоприятный климат для иностранных инвестиций. Мы видим, что экономическая база этого региона очень крепкая. Местные правительства, в частности Свердловской области, обращают серьезное внимание на создание благоприятного климата для инвесторов. Мы чувствуем, что здесь госорганы оказывают серьезную поддержку китайским инвесторам. Например, китайская корпорация «Хайлонг», которая работает в Невьянске, создает совместное производство буровых труб со своим партнером. Эта компания — с капиталом «Хайлонга», но там есть многие успешные российские менеджеры и специалисты, они с китайскими коллегами дружно, эффективно работают. Этим примером хочу сказать, что преимущества Свердловской области в привлечении инвесторов заметны.

Развитие туризма между Уралом и Китаем — также очень перспективное направление. В Екатеринбурге есть Уралмашзавод, где в середине двадцатого века работали многие китайские специалисты. Свердловск посещали Мао Цзедун, Чжоу Эньлай и другие руководители Китая. Эти ценные истории привлекают сегодня в Екатеринбург китайских туристов.

Сегодня перед нами стоит задача расширить сферу применения в двусторонней торговле расчетов в рублях и юанях. Эти расчеты уже ведутся, но их доля в общем объеме торговли пока очень небольшая, около 30%. Расчеты в национальных валютах более прямые, не зависят от курса доллара и снижают дополнительные расходы.

Президент Ассоциации российского бизнеса в Китае Сергей Колесниченко отмечает, что самые привлекательные цены в КНР следует искать среди поставщиков второго эшелона:

- Осуществляя закупки в Китае, важно грамотно вести поиск и отбор поставщиков. На платформе «Алибаба» можно получить информацию о компаниях, причем на английском языке. Но, как правило, это только крупные компании, которые и так известны. А привлекательные цены, ради которых мы живем и работаем в Китае, находятся в средних компаниях. Это второй эшелон, и найти таких поставщиков в китайском интернете очень сложно, потому что в Китае разделены производство и торговля. Торговых компаний много, а информация о производственных компаниях если и есть, то исключительно на китайском языке.

Тем не менее навести справки о таких поставщиках можно. В Китае есть аналог нашего ЕГРЮЛ — так называемая кредитная информационная система. Мы ищем в Ки-

тае очень много компаний и начинаем именно с этой системы. Она на китайском языке, но по регистрационному свидетельству можно получить большой массив информации о том, что представляет собой потенциальный партнер. Там все необходимые данные о конкретной компании: учредители, размер уставного капитала, дебиторская задолженность, результаты по году. И самое главное, в отличие от российских баз данных, где обычно забываются все виды деятельности, которые компания и не ведет, в Китае другой подход. Если в графе «вид деятельности» не написано «производство», значит, компания точно не занимается производством. Для нас это рабочий инструмент.

На втором месте по привлекательности — поиск компаний через ассоциации. В Китае неплохо работают отраслевые бизнес-ассоциации, которых очень много и они расположены в различных регионах страны.

За все, что мы покупаем в Китае, платим только в юанях. Юань давно стал рабочей валютой. В Москве работают крупнейшие китайские банки — ICBC, Bank of China, Китайский торгово-промышленный банк. Поэтому достаточно просто производить расчеты в национальных валютах России и Китая.

Кейс 10.7 Потребительское замещение. Китайская стратегия борьбы с кризисом и российская экономика

Источник: 17. 11. 2016 г. Южаков Владимир управляющий партнер Long Jing Capital Не только нефть: туризм, киноиндустрия, продовольствие и другие потенциальные пути развития российского экспорта в Китай // <http://www.forbes.ru/mneniya/mir/333051-potrebitelskoe-zameshchenie-kitaiskaya-strategiya-borby-s-krizisom-i-rossiiskaya>

В предыдущей статье мы рассмотрели стратегию потребительского замещения, которой Китай планирует встретить следующую мировую рецессию. Пекин, скорее всего, будет использовать внутренний потребительский рынок для компенсации падения спроса на китайский экспорт в остальном мире.

За последние 5 лет годовой объем ритейл-продаж в Китае удвоился и уже превышает \$5 триллионов, что приблизительно равняется ритейл продажам в Америке. Китай фактически уже стал самым большим потребительским рынком в мире.

Тем не менее, благодаря программе потребительского замещения, Китай рассчитывает еще раз удвоить свой рынок потребления, что позволит «иммунизировать» экономику страны от негативного влияния внешней рецессии.

Этот тренд станет одним из определяющих в мировой экономике следующего десятилетия, поскольку его масштаб будет исчисляться триллионами долларов. Для России этот процесс будет особенно важен — завоевание даже небольшой доли этого нового потребительского рынка может существенно изменить ландшафт российской экономики и структуры её экспорта.

Что китайская программа потребительского замещения будет означать для российской экономики?

Для сырьевых секторов российской экономики стратегия потребительского замещения восточного соседа будет стабилизирующим фактором. Когда спрос на ресурсы со стороны развитых стран упадет, китайский потребительский сектор заполнит собой эту брешь. Таким образом, спрос на сырье в целом будет достаточно стабильным. Это будет играть балансирующую роль для российского бюджета и рынка в целом.

Цены многих международно-известных продуктов питания в китайских супермаркетах в разы превышают цены даже в московских супермаркетах премиум-класса

Помимо этого, волна китайского потребления вызовет рост спроса на российские продовольственные и сельскохозяйственные товары, о чем уже много было сказано. Действительно, для производителей стандартизированных продуктов (например, зерно

и т. п.) это позволит существенно нарастить объем продаж. Однако, преодоление существующих транспортных, логистических и регуляторных препятствий, а также прямая конкуренция с такими традиционными производителями продовольствия для Китая как Австралия и Канада, скорее всего ограничит доходность от этого вида бизнеса.

Наиболее значительные перспективы открываются для российских брендовых продовольственных товаров. К примеру, конечные цены многих международно-известных продуктов питания в китайских супермаркетах в разы превышают цены даже в московских супермаркетах премиум-класса. Валовая маржинальная доходность по многим позициям достигает 80-90%.

Однако, здесь закономерно возникает проблема конкуренции. Главная борьба идет за каналы дистрибуции и место на торговых полках. Сейчас на рынке продуктового ритейла происходит массовая консолидация — небольшие локальные сети супермаркетов старого формата уступают место большим торговым сетям. В результате, мировые бренды конкурируют за постоянно уменьшающееся количество привлекательных торговых полок. Иными словами, каналы дистрибуции в Китае, хотя и грандиозны по своим размерам, но в то же время чрезвычайно узки.

Недавний революционный прорыв онлайн-супермаркетов делает эти каналы еще более узкими. К настоящему времени два онлайн супермаркета Alibaba и Yihaodian - фактически захватили весь рынок. Внимание покупателей этих двух магазинов неизбежно сосредотачивается на первой странице, которая в результате генерирует подавляющую долю продаж. Таким образом, эти несколько web-страниц по своей сути стали самыми большими торговыми полками в мире, и за место на них идет ожесточенная борьба. Недавняя покупка JD. com Yihaodian у Walmart еще больше консолидировала нишу онлайн супермаркетов, что только усилило остроту бескомпромиссной конкуренции между торговыми брендами.

На этом фоне проникновение на китайский рынок и достижение узнаваемости бренда является трудной задачей. В значительной степени именно поэтому российских брендов, которые были бы успешны в Китае, на настоящий момент нет. Тем не менее, потребность в российских продовольственных товарах значительная, и, скорее всего, хотя бы нескольким знаковым российским торговым маркам в конечном счете удастся закрепиться на этом рынке.

Но сфера пересекающихся бизнес-интересов России и Китая не ограничивается ресурсами и продовольствием. В Китае набирает обороты такое относительно новое и малоизученное для страны явление, как так называемая «проблема свободного времени». Форсированное становление потребительского общества делает её одной из острейших задач современного Китая. Для российской экономики это открывает принципиально новую нишу.

С ростом доходов и потребления китайского населения впервые в истории у такого большого количества людей появляется свободное время и средства. Возникла беспрецедентная по своей значимости и масштабу задача занять досуг 1.4 миллиарда людей.

Любой, кто в последние несколько лет летал какими-либо международными линиями, мог непосредственно наблюдать одно из решений этой проблемы — китайский туризм. За прошлый год китайские туристы потратили только за рубежом более 200 миллиардов долларов.

Массовое увлечение футболом, сопровождаемое оптовой покупкой европейских футбольных клубов, являются частью этого же тренда. Пять с половиной миллиардов долларов, потраченных на строительство недавно открытого шанхайского Диснейленда, также являются инвестицией в решение этой задачи. Но все-таки не туризм, футбол и аттракционы, а кино становится главным механизмом абсорбции свободного времени

растущего потребительского класса. Именно поэтому в последние два года китайские компании активно приобретают голливудские киностудии.

Не исключено, что в следующее десятилетие кинопрокат сможет стать одной из заметных статей российского экспорта

Китайская культура, несмотря на свою моноцентричность и самодостаточность, открыта для других культурных кодов. Например, традиционно основоположниками моды в Китае считаются Япония и Корея. Бесспорно, что у российской культуры тоже есть своя притягательность, и это касается не только культурных артефактов из общего социалистического прошлого.

В этих условиях перед российской киноиндустрией открывается уникальная возможность. Популярность среди молодого поколения недавно вышедшего в Китае российского фильма «Он — дракон», собравшего за первый день проката в Китае больше, чем за полгода проката в России, является тому свидетельством.

Долгосрочному спросу на российское кино также способствует желание Пекина найти альтернативу политически и культурно «заряженной» продукции Голливуда. Китайский кинопрокат является средой, где российское и американское кино могут конкурировать на равных. Учитывая масштаб этого рынка — а только полномасштабных мультимедийных кинотеатров IMAX в Китае уже открыто более 300 и строится еще 420, что больше, чем во всем остальном мире — не исключено, что в следующее десятилетие кинопрокат сможет стать одной из заметных статей российского экспорта.

Подводя итог, можно сказать, что стратегия замещающего внутреннего потребления со стороны Китая изменит стандартную динамику грядущей мировой рецессии и сделает её более сбалансированной. Добывающим секторам российской экономики и, соответственно, российскому бюджету это может позволить пройти сложный период предполагаемой экономической рецессии относительно безболезненно. Сельскохозяйственная и пищевая отрасли потенциально будут иметь доступ к колоссальному рынку сбыта, хотя, скорее всего, лишь немногие смогут этим воспользоваться. Неожиданным бенефициаром может стать российский кинематограф.

Китайский потребительский рынок уже стал крупнейшим в мире. Благодаря программе потребительского замещения через пять лет он, скорее всего, еще раз удвоится, из-за чего между транснациональными компаниями за него уже давно идет ожесточенная борьба. И хотя российский бизнес пока еще в эту борьбу не включился, это окно возможности пока остается открытым.

Вопросы к кейсам 10.6 и 10.7:

1. Проведите сравнение экономики Китая и экономики России.
2. Выделите направления взаимовыгодного сотрудничества России и Китая.
3. Приведите примеры неэффективного взаимодействия России и Китая. Аргументируйте свой ответ.

Кейс 10.8 ЦБ ожидаемо сохранил ключевую ставку в 10%

Источник: А. Прокопенко ЦБ ожидаемо сохранил ключевую ставку в 10% / Ведомости // <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2016/12/16/669994-tsb-sohranil>

Совет директоров Банка России принял решение сохранить ключевую ставку на уровне 10% годовых. Это совпало с ожиданиями аналитиков. Из 30 экономистов, участвующих в опросе Bloomberg, 29 предсказывали, что ставка останется неизменной. В начале 2016 г. она составляла 11%, за год регулятор снижал ее дважды по 0,5 п. п., хотя темпы годовой инфляции с 9,8% в январе сократились почти наполовину.

Годовая инфляция продолжает снижаться в соответствии с базовым прогнозом, говорится в пресс-релизе ЦБ, однако отчасти это обусловлено влиянием временных факторов. Вклад в сокращение темпов роста потребительских цен продолжает вносить ди-

намика курса рубля в условиях более высоких, чем ожидалось, цен на нефть, интерес внешних инвесторов к вложениям в российские финансовые активы, хороший урожай, перечисляет ЦБ: для устойчивого снижения инфляции необходимо более уверенное сокращение темпов роста цен на непродовольственные товары.

Риски недостижения в 2017 г. таргета по инфляции в 4% также снизились. Они связаны с инерцией инфляционных ожиданий и уменьшением склонности к сбережению домохозяйств, пишет ЦБ. Негативное влияние на курсовые и инфляционные ожидания могут оказывать и колебания цен на мировых товарных и финансовых рынках. А еще риски могут вырасти, если государство нарастит расходы из-за более высоких нефтяных цен, указывает Банк России. Если среднегодовая цена Urals составит \$50/баррель, бюджет получит дополнительно около 1 трлн руб., подсчитывал министр финансов Антон Силуанов: «Часть этих денег пойдет на сокращение трат резервов, часть – на решения, которые были приняты: поддержку промышленности».

Приток средств в фонды российских акций оказался максимальным с 2011 года. Консервативная стратегия бюджетной консолидации, в том числе подходов к индексации зарплат и пенсий на среднесрочном горизонте, снижает неопределенность и инфляционные риски со стороны бюджетной политики, отмечает ЦБ.

ЦБ, как и ожидалось, сохранил консервативный макропрогноз. В 2017 г. темпы экономического роста будут менее 1%, затем вырастут до 1,5-2% в 2018-2019 гг. Рынок труда подстраивается к новым экономическим условиям, безработица сохраняется на стабильном невысоком уровне. ЦБ исходит из консервативных оценок темпов роста мировой экономики, среднегодовой цены нефти в \$40 за баррель на «трехлетку», умеренном оттоке капитала и сохранении структурных ограничений развития российской экономики.

Сохраняется неоднородность процессов оживления экономической активности по отраслям и регионам, констатирует ЦБ: продолжается развитие импортозамещения и расширяется несырьевой экспорт по некоторым позициям, сформировались дополнительные точки роста в промышленности, в том числе в высокотехнологичных производствах. Для развития и закрепления позитивных тенденций необходимо время, резюмируют в Банке России.

Вопросы:

1. Какую роль играет ключевая ставка в экономике РФ?
2. Какие факторы влияют на значение ключевой ставки?
3. К каким последствиям приводит увеличение ключевой ставки?
4. К каким последствиям приводит снижение ключевой ставки?

Вопросы для обсуждения по теме 10:

1. Дайте определение денежно-кредитной политике и назовите ее основные цели.
2. Перечислите основные инструменты денежно-кредитной политики и раскройте их содержание.
3. Какие инструменты бюджетно-налоговой политики вы знаете? Как они воздействуют на совокупный спрос и совокупное предложение?
4. На решение каких целей направлены сдерживающая и стимулирующая бюджетно-налоговая политики?
5. Что такое встроенные стабилизаторы и каков механизм их воздействия на экономику?
6. Дайте определение социальной сферы и рассмотрите элементы, входящие в ее состав.

7. Что понимается под качеством жизни?
8. Чем отличаются понятия качества и уровня жизни?
9. Какие показатели учитываются при расчете индекса человеческого развития?
10. Раскройте содержание понятия социального партнерства.

Тесты по теме 10:

1. Возможна ли частная собственность без государства?
 - a) Да;
 - b) Нет
2. Какие производства и/или ресурсы вызывают наибольшее число конфликтов в связи с внешними эффектами:
 - a) вредные производства;
 - b) редкие ресурсы;
 - c) ресурсы или производства, имеющие стратегическое значение;
 - d) ресурсы, которые из категории неограниченных перемещаются в категорию редких.
3. Что является основной причиной эволюции общественных институтов:
 - a) общественный прогресс;
 - b) демократическое правление;
 - c) положительные трансакционные затраты;
 - d) эволюция производства.
4. Выберите условие минимально допустимого вмешательства государства в экономику:
 - a) «провалы» рынка;
 - b) регулирование «естественных монополий»;
 - c) защита отечественного товаропроизводителя;
 - d) контроль над ценами на основные продукты питания.
5. Определите тип такого блага, как знания:
 - a) чисто общественное благо;
 - b) исключаемое общественное благо;
 - c) перегружаемое общественное благо;
 - d) чисто частное благо.
6. Какие внешние эффекты появляются при производстве чисто общественных благ:
 - a) положительные;
 - b) отрицательные;
 - c) и положительные, и отрицательные;
 - d) внешние эффекты отсутствуют.
7. Кто может производить исключаемые общественные блага:
 - a) правительство;
 - b) частные фирмы;
 - c) клубы, ассоциации;

d) все вышеперечисленные.

8. Корректирующие налоги, которые рекомендовал использовать А. Пигу для устранения отрицательных экстерналий, должны использоваться:

- a) для компенсации ущерба «третьим лицам»;
- b) для государственных дотаций малоимущим;
- c) на стимулирование защиты окружающей среды;
- d) вес равно, на что.

9. К прямым налогам не относится:

- a) налог на имущество граждан;
- b) акциз;
- c) НДФЛ;
- d) налог на прибыль предприятий

10. «Провалами» рынка являются:

- a) монополия;
- b) дефицит государственного бюджета;
- c) асимметричность информации;
- d) производство общественных благ.

Список литературы:

1. Губина Н.К. Экономика [Текст] : учебно-методическое пособие для студ. педвузов / Н. К. Губина. - Калуга : КГПУ, 2006. - 124 с.
2. Лашко Т.А. Практикум по учебному курсу «Экономическая теория» [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Лашко Т.А.— Электрон. текстовые данные.— Краснодар: Южный институт менеджмента, 2012.— 66 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/9601>
3. Липсиц И.В. Экономика: учебник для вузов/И.В. Липсиц. — М.: Омега-Л, 2006. — 656 с.
4. Липсиц И.В. Экономика: учебник / И.В. Липсиц. – 3-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2013. – 312 с. – (Бакалавриат)
5. Любецкий В.В. Сборник задач по экономической теории [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Любецкий В.В.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2014.— 71 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/26251>.
6. Софина Т.Н. Экономика. Часть 2. Макроэкономика [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Софина Т.Н.— Электрон. текстовые данные.— М.: Всероссийский государственный университет юстиции (РПА Минюста России), 2014.— 128 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/41204>
7. Янова П.Г. Введение в экономическую теорию [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие/ Янова П.Г.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2013.— 237 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/13434>
8. Экономическая теория [Электронный ресурс]: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям/ А.И. Балашов [и др.].— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014.— 527 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/21012>.
9. Экономическая теория [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Душенькина Е.А.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Научная книга, 2012.— 159 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/6268>

Электронные издания:

- 1) Газеты:
Ведомости <http://www.vedomosti.ru/>
Российская газета <https://rg.ru/>
- 2) Журналы:
Вопросы современной экономики <http://economic-journal.net/>
Управление экономическими системами <http://uecs.ru/>
Эксперт <http://expert.ru/>
Forbes <http://www.forbes.ru/>

Учебное издание

Боровских Светлана Вячеславовна

ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

Сдано в набор

Подписано в печать

Бумага офсетная, Формат 60х90/11

Печ. л. 8,75 Усл.-изд. л. 7,5

Тираж – 100 экз.

Заказ №

Издательство ООО «Мегапринт»

664025, г. Иркутск, ул. С. Разина, 42, оф. 5

Тел.: 8 (395) 20-20-59, 768-360