

Министерство образования и науки Российской Федерации
Южно-Уральский государственный университет
Кафедра «Экономика и экономическая безопасность»

У011.я7
С476

МИКРОЭКОНОМИКА (ПРОДВИНУТЫЙ УРОВЕНЬ)

Методические указания

Челябинск
Издательский центр ЮУрГУ
2015

ББК У012.1.я7
С476

*Одобрено
учебно-методической комиссией факультета
«Экономика и предпринимательство»*

*Рецензент
В.С. Антонюк*

Микроэкономика: методические указания / сост. С.В. Слива. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2015. – 43 с.

Методические указания предназначены для проведения семинарских занятий и самостоятельной работы студентов по дисциплине «Микроэкономика (продвинутый уровень)». Курс «Микроэкономика (продвинутый уровень)» представляет собой углубленное изложение фундаментальных вопросов микроэкономической теории для студентов направления 38.04.01 «Экономика».

Методические указания содержат тематику, планы семинарских занятий, учебные задания по темам курса, а также обеспечивающую литературу.

ББК У012.1.я7

© Издательский центр ЮУрГУ, 2015

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	4
Тема 1. Предмет и метод микроэкономики	4
Тема 2. Экономическая организация общественного производства.....	6
Тема 3. Механизм функционирования рыночной экономики	9
Тема 4. Предприятие и предпринимательство в рыночной экономике.....	12
Тема 5. Теория потребительского поведения	14
Тема 6. Издержки и конкурентное предложение. прибыль и рентабельность.....	18
Тема 7. Определение цены и объемов производства в условиях различных рыночных структур	22
Тема 8. Рынки факторов производства.....	26
Тема 9. Общее равновесие и эффективность обмена.....	29
Тема 10. Эффективность производства и экономика благосостояния.....	33
Библиографический список	35
Контрольные задания	36

ВВЕДЕНИЕ

Курс «Микроэкономика (продвинутый уровень)» представляет собой углубленное изложение фундаментальных вопросов микроэкономической теории. Продвинутый уровень изучения дисциплины предполагает исследование основных теоретических концепций с учетом современного уровня осмысления. Данный подход позволит расширить возможности и сформировать компетентностный подход в комплексной подготовке специалистов второй ступени образования.

Семинарские занятия составляют важную часть профессиональной подготовки студентов факультета «Экономика и предпринимательство». Основная цель проведения семинарских занятий – формирование у студентов общекультурных и профессиональных компетенций, аналитического, творческого мышления путем приобретения практических навыков. Прежде чем приступить к семинарским занятиям необходимо разобраться в теории рассматриваемого вопроса.

Методические указания по проведению семинарских занятий и самостоятельной работы разработаны в соответствии с рабочей программой учебной дисциплины «Микроэкономика (продвинутый уровень)» для подготовки студентов по направлению 38.04.01 «Экономика».

Методические указания содержат теоретические вопросы по темам курса, вопросы для обсуждения, практические ситуационные задания, тестовые задания, интерактивные формы в виде метода Case study, темы докладов.

Темы докладов могут быть предложены студентами в рамках учебной программы курса. При этом формулировка и содержание докладов должны согласовываться с преподавателем.

При проведении семинарских занятий используются различные формы их организации: обсуждение сообщений по темам дисциплины, круглые столы, анализ конкретных ситуаций, выполнение практических заданий.

Методические указания предназначены для проведения аудиторной и самостоятельной работы студентов.

Тема 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОД МИКРОЭКОНОМИКИ

Зарождение и развитие экономической науки. Явления и процессы общественной жизни, связанные с производством благ, как предмет микроэкономической теории. Производительные силы и производственные отношения. Проблема выбора оптимального решения. Поведенческий аспект экономической деятельности людей. Экономические агенты (рыночные и нерыночные).

Изменчивое и устойчивое в экономических процессах. Экономические интересы и экономические законы. Функции микроэкономической теории. Взаимосвязь микроэкономической теории с хозяйственной практикой. Микроэкономический уровень анализа экономической системы.

Методология экономической науки. Исходный пункт экономических исследова-

дований. Метод абстракции. Индукция и дедукция. Анализ и синтез. Единство исторического и логического подходов. Функциональный подход. Экономико-математическое моделирование и математические методы в экономике. Экономический эксперимент.

Семинар 1. Предмет и метод экономической теории

Вопросы для обсуждения

1. Эволюция идей о предмете микроэкономики.
2. Предмет микроэкономической теории. Микроэкономика как система.
3. Функции микроэкономической теории.
4. Взаимосвязь теории с хозяйственной практикой и экономической политикой фирмы.
5. Методы исследования микроэкономики.

Темы докладов

1. Человек в различных направлениях экономической теории.
2. Парадигмы микроэкономической теории.
3. Экономические агенты (рыночные и нерыночные).

Практические и ситуационные задания

Кейс 1. Изменение производственных возможностей на примере Древнего Вавилона

Л. Н. Гумилев излагает следующую версию упадка Вавилона: был основан амореями в XIX в. до н. э.; завоеван ассирийцами в VII в. до н. э., которых в 612 г. до н. э. разгромили халдеи. Хозяйство Вавилонии базировалось на системе ирригации междуречья Тигра и Евфрата. Так как воды Тигра и Евфрата во время половодий несут много взвеси с Армянского нагорья, а засорение плодородной по вы песком и гравием бессмысленно, то избыточные воды сбрасывались в море через Тигр. По совету жены – египетской царевны Нитокрис – царь халдеев Навуходоносор II построил канал Паллукат, начинавшийся выше Вавилона и оросивший крупные земельные массивы за пределами речных пойм Тигра и Евфрата. Евфрат стал течь медленнее, в оросительных каналах накапливались селевые отложения. Это способствовало увеличению трудовых затрат на поддержание оросительной сети в прежнем состоянии; воды Паллуката, проходившего через сухие территории, вызвали засоление почв. Земледелие перестало быть рентабельным. Вавилон пустел и в 129 г. до н. э. стал добычей парфян. К началу нашей эры от него остались только руины, в которых ютилось небольшое поселение иудеев. Потом исчезло и оно. Исправить последствия мелиорации в Двуречье не удалось и потомкам.

Вопрос: Проанализируйте изложенную ситуацию. Покажите, как менялись производственные возможности Вавилонии непосредственно после строительства канала и с течением времени.

Литература

1. Кирдина С. Междисциплинарные исследования в экономике и социологии: проблемы методологии // *Общественные науки и современность*. – 2014. № 5.
2. Олейник А. К институциональной теории науки // *Общественные науки и*

современность. – 2014. № 1.

3. Автономов В. Еще несколько слов о методологическом индивидуализме // *Общественные науки и современность*. – 2014. № 3.

4. Либман А. Современная экономическая теория: основные тенденции // *Вопросы экономики*. – 2007. № 3.

5. Погребняк А. Экономика как культура: возвращение к спору о методах // *Общественные науки и современность*. – 2013. № 1.

6. Кошовец О. Эпистемиологический статус моделей и мысленных экспериментов в экономической теории // *Вопросы экономики*. – 2015. № 2.

7. Автономов В. Абстракция – мать порядка? // *Вопросы экономики*. – 2013. № 4.

8. Тамбовцев В. Методологический анализ и развитие экономической науки // *Общественные науки и современность*. – 2013. № 4.

Тема 2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Предпосылки производства. Потребности и ресурсы. Виды потребностей и их иерархия. Виды ресурсов и их значимость. Производство и его особая роль в экономической жизнедеятельности общества. Производство и труд. Простые моменты процесса труда. Факторы производства. Общественная организация производства.

Ограниченность ресурсов и эффективность производства. Эффективность как соотношение результатов и затрат. Выражение эффективности на микроэкономическом уровне. Экономическая эффективность в условиях предельного анализа. Факторы повышения экономической эффективности. Проблема экономического выбора и альтернативные издержки (издержки отвергнутых возможностей). Граница производственных возможностей: компромисс общества между эффективностью и равенством, компромисс индивида между потреблением и досугом. Законы убывающей отдачи и убывающей производительности.

Природа собственности: экономический и юридический аспекты. Собственность и хозяйствование: структура прав, передача прав, согласование обязанностей. Пучок прав собственности. Внешние эффекты (экстерналии).

Типы экономических систем на основе различных критериев: рыночная экономика, плановая экономика, смешанная экономика и особенности переходной экономики.

Формы организации общественного хозяйства. Натуральное хозяйство и его основы. Условия возникновения товарного хозяйства. Содержание товарного обмена и его основные моменты. Товар и его свойства. Потребительная стоимость товара, меновая стоимость и стоимость.

Сущность и функции денег. Теории денег. Стоимость и цена. Цена как денежная форма стоимости. Закон стоимости. Товарно-денежное обращение.

Семинар 2. Экономическая организация общественного производства

Вопросы для обсуждения

1. Понятие производства и его основные элементы. Факторы производства, их взаимоотношение и комбинация.
2. Структура потребностей, их иерархия.
3. Стадии общественного производства, типы воспроизводства. Особенности современного производства.
4. Ограниченность ресурсов и эффективность производства.
5. Граница производственных возможностей и закон убывающей отдачи.
6. Собственность: экономическое и юридическое содержание.
7. Формы присвоения и формы собственности.
8. Институциональная теория прав собственности.
10. Понятие экономической системы и критерии выделения экономических систем.
11. Типы экономических систем: традиционная, рыночная, плановая, смешанная.
12. Условия возникновения и развития товарного производства. Простое и капиталистическое товарное производство.
13. Товар и его свойства. Величина стоимости товара.
14. Полезность товара и концепция предельных величин. Теория предельной полезности.
15. Деньги: эволюция, сущность, функции.

Темы докладов

1. Производительность труда – показатель экономической эффективности.
2. Проблема эффективного использования ресурсов в России.
3. Многообразие форм собственности как институциональная основа современной экономики.
4. Проблема координации в различных экономических системах.
5. Модели экономических систем и их эффективность в различных исторических условиях.
6. Трактовка функций денег представителями различных экономических школ.
7. «Эволюция» современных денег: кредитные и электронные деньги.

Практические и ситуационные задания

Кейс 2. Альтернативные издержки

В квартире устанавливают новые окна производства компании «Окна Роста». В беседе с монтажниками оконных систем выяснилось, что в их квартирах уже стоят пластиковые окна этой компании. «Компания продала нам пластиковые окна со скидкой в 45%, а монтаж был бесплатный, так как устанавливали окна мы сами», – поделились они. Своим заказчикам компания поставляет пластиковые окна по цене 15 278 руб., а оконно-балконные блоки по цене 17 301 руб. Стоимость монтажных работ составляет 15% стоимости изделия. Для выполнения работ по замене одного окна (или оконно-балконного блока) требуется бригада из двух монтажников. В течение одного дня такая бригада может установить два окна (или одно окно и один оконно-балконный блок). Информа-

ция об оплате труда монтажников в «Окнах Роста» является конфиденциальной и третьим лицам не разглашается. Поэтому относительно заработной платы монтажников примем предположение, что за установку одного окна (или оконно-балконного блока) каждому монтажнику компания платит 600 руб. Далее выяснилось, что и другие производители пластиковых окон продают своим сотрудникам окна со скидкой. Так, в деловых контактах с разными сотрудниками фирмы «Фабрика окон» была получена следующая информация: для внешних заказчиков фирма поставляет пластиковые окна по цене 18 746 руб., установка одного окна стоит покупателю 6600 руб. Оконно-балконный блок поставляется по цене 27 955,2 руб., его монтаж обходится внешним клиентам в 9900 руб. Монтаж одного изделия осуществляется силами одного работника. Со слов монтажника «Фабрики окон», за установку одного окна он получает 585 руб., а за установку оконно-балконного блока – 870 руб. Себе он купил у фирмы «Фабрика окон» со скидкой в 30% два пластиковых окна и один оконно-балконный блок, а монтаж этих изделий ему ничего не стоил, поскольку их установку он осуществлял собственными силами.

Вопросы:

1. Действительно ли для монтажников компании «Окна Роста» и фирмы «Фабрика окон» монтажные работы были бесплатными? Что такое альтернативные издержки (альтернативная стоимость)? Каковы альтернативные издержки замены одного окна для монтажников компании «Окна Роста» и для монтажника фирмы «Фабрика окон»? Одно окно-балконного блока?

2. Какова выгода каждого монтажника при замене одного окна? При замене одного оконно-балконного блока?

3. Каковы альтернативные издержки замены всех старых окон и оконно-балконных блоков в квартирах монтажников на новые, пластиковые? Допустим, в каждой из двух квартир заменили по два окна и одному оконно-балконному блоку.

4. Какую выгоду в целом получила бригада монтажников из компании «Окна Роста» при замене старых окон и оконно-балконных блоков на новые по сравнению с обычными потребителями? Какую выгоду в целом получил монтажник фирмы «Фабрика окон»?

Литература

1. Маевский В., Чернавский Д. О рациональном поведении реального потребителя // Вопросы экономики. – 2007. № 3.

2. Золотов А. Размещение производительных сил и закон экономии рабочего времени // Экономист. – 2013. № 4.

3. Корняков В. Болевые точки отечественного общественного воспроизводства // Экономист. – 2013. № 8.

4. Плышевский Б. Теоретические проблемы анализа прибавочного продукта // Экономист. – 2013. № 9.

5. Ивлева Г. Трансформация экономической системы: обзор концепций и контуры общей теории // Общество и экономика. – 2003. № 10.

6. Левинсон А. Капитализм и социализм как миф и легенда // Общественные

науки и современность. – 2015. № 1.

7. Балацкий Е. Институциональные особенности либертарианской модели экономики // Общественные науки и современность. – 2014. № 4.

8. Сухарев О. Структурные ограничения и подходы к их преодолению // Экономист. – 2014. № 1.

9. Воронин Ю. О необходимости управления экономикой // Экономист. – 2014. № 5.

10. Плышевский Б. Рыночные реформы и развитие экономики России // Экономист. – 2014. № 9.

Тема 3. МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Основные категории рыночного хозяйства. Спрос и его зависимость от цены. Кривая спроса. Закон спроса. Неценовые факторы, определяющие величину спроса. Эластичность спроса и ее влияние на политику цен фирмы.

Предложение и цена. Кривая предложения. Факторы, определяющие величину предложения. Соотношение спроса и предложения. Конъюнктура рынка. Равенство спроса и предложения. Цена равновесия и ее основа.

Конкуренция и ее виды. Монополия и причины ее возникновения. Естественная монополия. Структура рынка и его инфраструктура.

Саморегулирование рыночного хозяйства. Фундаментальные задачи экономики и их решение в условиях рыночных отношений. Прибыль как руководящий мотив деятельности предпринимателя. Условия максимизации прибыли на рынке чистой конкуренции в краткосрочном периоде. Правило максимизации прибыли ($MR=P=MC$). Условия деятельности фирмы на рынке чистой конкуренции в долговременном периоде.

Формула производственной эффективности конкурентной рыночной экономики ($P=AC$). Формула эффективности распределения ресурсов ($P=MC$). Способность конкурентного рынка адаптироваться к изменениям. Внешние эффекты рыночной деятельности и несовершенство рыночного механизма.

Семинар 3. Механизм функционирования рыночной экономики

Вопросы для обсуждения:

1. Рынок, его структура и функции в экономической системе.
2. Спрос и его функции. Закон спроса и кривая спроса. Эластичность спроса.
3. Предложение и его функции. Закон предложения и кривая предложения. Эластичность предложения.
4. Рыночное равновесие и равновесная цена.
5. Инфраструктура рынка и ее основные элементы.
6. Механизм саморегулирования рыночного хозяйства и его основные звенья.
7. Особенности механизма функционирования рынка совершенной и несовершенной конкуренции.

8. Внешние эффекты рыночной деятельности и ограниченность рыночного механизма

Темы докладов:

1. Эластичность спроса и предложения на современном российском рынке потребительских товаров и услуг.
2. Становление инфраструктуры рыночной экономики в России.
3. Конкуренция и ее роль в рыночной экономике.
4. Естественные монополии и их регулирование.
5. Особенности антимонопольного регулирования экономики России.

Практические и ситуационные задания

Кейс 3. Экономическая теория в средствах массовой информации. Спрос и величина спроса

В информационной программе «Сегодня», журналист телеканала НТВ в репортаже о состоянии мирового рынка нефти говорил о том, что в результате роста мировых цен на нефть следует ожидать падения мирового спроса на этот ресурс. Вопрос Что видится некорректным в высказывании журналиста? Как правильно формулировать утверждение о последствиях для мирового рынка повышения цены на нефть?

Кейс 4. Продавцы лицензионных DVD-дисков против пиратов

По данным Российской антипиратской организации, в России в 2004 г. было продано 70 млн. DVD-дисков примерно на 70 млн. долл., из них легально – около 10 млн. Warner Home Video и Univesal Pictures International решили снизить цену на лицензионные DVD-диски, продаваемые в России, с 300–350 руб. до 199 руб. за диск. За счет этого лидеры продаж видеопродукции надеются потеснить пиратов, продающих нелегальные копии по 150 руб. и ниже. Продавцы DVD-дисков полагают, что новая цена благотворно отразится на объемах продаж лицензионной продукции. Они прогнозируют рост объема продаж DVD-дисков на легальном рынке на 30%.

Вопрос: С позиций теории спроса и предложения проанализируйте ситуацию на рынке видеопродукции. Дайте на содержательном уровне экономическое обоснование ожиданиям продавцов лицензионной видеопродукции. Почему им удастся потеснить пиратов, ведь цена на лицензионные DVD-диски будет все-таки выше цены пиратских дисков?

Кейс 5. Проблемы апельсинового рынка

Для американских производителей апельсинов 2001 г. может оказаться самым худшим за последнюю четверть века, – считают местные эксперты. Проблемы поставщиков связаны со значительным превышением предложения апельсинового сока над спросом на мировых рынках. В Бразилии и США, главных «апельсиновых» державах мира, в последние годы собирают рекордное количество апельсинов. В прошлом году, например, поставки свежего сока из Флориды составили 619 млн. л., увеличившись по сравнению с 1999 г. почти в два раза. По оценкам американских экспертов, сегодня производители апельсинов в США зарабатывают на ящике цитрусовых весом 90 фунтов (40,5 кг) всего 2,55 долл., что существенно меньше, чем в 1980-е годы и начале 1990-х годов.

Помимо перепроизводства в Америке есть и ряд других причин, отрицательно влияющих на цены. Проявляют себя новые конкуренты.

В нынешнем году в Азии, одном из крупнейших рынков реализации американских и бразильских апельсиновых натуральных соков, может появиться несколько крупных производителей апельсинов. Китай, например, в этом году должен собрать до 12 млн. т. этих цитрусовых. По мнению экспертов, Китай сможет самостоятельно обеспечивать свои потребности в одном из самых популярных безалкогольных напитков. Мешает и почти полное отсутствие координации между участниками мирового апельсинового рынка. В прошлом году бразильские компании начали на рынке соков ценовую войну, что привело к снижению мировых цен сразу на 40–50%. Цены опустились до самого низкого уровня за последние 14 лет, и рынку пришлось восстанавливаться в течение нескольких месяцев.

Вопросы

1. Выделите мировые рынки, о которых идет речь в статье.
2. Почему рекордные урожаи апельсинов, которые получили американские производители в 2000–2001 гг., их не обрадовали? Объясните логику возникновения проблем у американских производителей апельсинов. Приведите графическую интерпретацию.
3. Как динамика цен на цитрусовые сказалась на мировом рынке натуральных апельсиновых соков?
4. Как сказались на мировых рынках апельсинов и апельсинового сока появление в Азии крупных производителей апельсинов? Приведите графическую интерпретацию. Укажите четко, изменение спроса или изменение предложения повлекло за собой отрицательную динамику цен на цитрусовые.
5. Что такое ценовая война? Почему бразильские компании вели ее на рынке соков, если это привело к снижению мировых цен на 40–50%? Разве бразильским компаниям невыгодны высокие цены на цитрусовые?

Тестовые задания

Литература:

1. Бузгалин А., Колганов А. Человек, рынок и капитал в экономике XXI века // Вопросы экономики. – 2006. №3.
2. Наймушин В. Проблемы рационального выбора в российской экономике // Экономист. – 2014. № 6.
3. Харстад Р. Модели ограниченной рациональности: пути достижения интеллектуальной конкурентоспособности // Вопросы экономики. – 2014. № 5.
4. Гребнев Л. «Крест Маршалла»: альтернативное обоснование и смежные вопросы // Вопросы экономики. – 2013. № 2.
5. Нешиной А. Потребительский рынок в период реформ // Экономист. – 2006. №10.

Тема 4. ПРЕДПРИЯТИЕ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Классификация предприятий. Внутренняя и внешняя среда деятельности предприятия, риски и неопределенность. Диверсификация. Концентрация и централизация производства. Открытие и закрытие предприятий, санация и банкротство.

Сущность предпринимательства: понятие, структура, функции. Инфраструктура предпринимательства. Типы предпринимательских структур и параметры их разграничения: качественные (форма собственности, характер и содержание деятельности, способы и методы ведения конкурентной борьбы) и количественные (объем продаж, годовой оборот капитала, численность занятых).

Организационно-правовые формы предпринимательства в Российской Федерации. Индивидуальные предприниматели. Признаки юридического лица. Товарищества (полное и коммандитное). Хозяйственные общества (общество с ограниченной ответственностью, акционерные общества открытого и закрытого типа). Корпорации. Производственный кооператив. Государственные и муниципальные предприятия на праве хозяйственного ведения и оперативного управления (унитарные и казенные предприятия). Преимущества и недостатки существующих организационно-правовых форм. Организационно-экономические объединения: картели, синдикаты, пулы, тресты, концерны, холдинги, финансово-промышленные группы (ФПГ). Малое предпринимательство. Венчурное предпринимательство.

Семинар 4. Предприятие и предпринимательство в рыночной экономике

Вопросы для обсуждения

1. Внутренняя и внешняя среда деятельности предприятия, риски и неопределенность.
2. Производственная функция. Масштабы производства. Эффект отдачи от масштабов производства.
3. Диверсификация, концентрация и централизация производства.
4. Открытие и закрытие предприятий, санация и банкротство.
5. Сущность предпринимательства: определение, функции.
6. Виды предпринимательства и основные его признаки.
7. Типы предпринимательских структур. Крупный и малый бизнес.
8. Организационно-правовые формы предпринимательства в РФ.

Темы докладов

1. Малый бизнес: проблемы становления и развития в России.
2. Венчурное предпринимательство в России и за рубежом.
3. Формы организации бизнеса в зарубежных странах.
4. Особенности современного государственного предпринимательства.
5. Политико-правовая и социально-культурная среда деятельности российских предприятий.

Практические и ситуационные задания

Кейс 6. Интервенции на товарном рынке как инструмент государственного регулирования

В России с 2001 г. проводятся закупочные интервенции на рынке зерна, чтобы сдержать падение цен. По данным Федерального агентства по регулированию продовольственного рынка, в конце 2002 – начале 2003 гг. было закуплено около 1,6 млн. т. пшеницы и ржи на сумму 2,7 млрд. руб. Осенью 2003 г. закупочные интервенции не проводились. Весной – летом 2004 г. все скупленное зерно было продано за 6 млрд. руб. На эти деньги (добавив еще 200 млн. руб.) правительство 20 августа текущего года начало новые закупочные интервенции на рынке зерна. По 21 сентября государством было куплено 481 140 т пшеницы 3-го и 4-го классов на сумму 1,45 млрд. руб. Итоги интервенций. Цены на пшеницу 4-го класса упали за последние два месяца на 200 руб. до 2200–2300 руб./т. Цены на пшеницу 3-го класса, по данным Института конъюнктуры аграрного рынка, выросли в центральной России с 2500 руб./т. в августе до 2550–2600 руб./т в сентябре. По данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН, чтобы снизить напряженность от перепроизводства, государство тратит ежегодно до 6 млрд. руб. на закупочные интервенции на рынке зерна.

Вопросы

1. Как действует механизм интервенций государства на товарном рынке?
2. Почему осенью 2005 г. закупочные интервенции на зерновом рынке России завершились с такими результатами: цены на пшеницу 4-го класса упали, а на пшеницу 3-го класса выросли?

Литература

1. Кувалин Д. Российские предприятия в конце 2013 года: реакция на вступление в ВТО и снижение темпов экономического роста // Проблемы прогнозирования. – 2014. № 3.
2. Федорова Е. Модели прогнозирования банкротства: особенности российских предприятий // Проблемы прогнозирования. – 2013. № 2.
3. Комков Н. Прогрессивная компания: признаки и основы функционирования // Проблемы прогнозирования. – 2013. № 5.
4. Наймушин В. Развитие корпоративных отношений и формирование инновационной культуры – важные факторы перехода к инновационной экономике // Экономист. – 2015. № 3.
5. Зимина Т. Об инновационном развитии предприятия с собственностью работников // Экономист. – 2015. № 1.
6. Виленский А. Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в современной России на второй волне грядущего // Вопросы экономики. – 2014. № 10.
7. Сторчевой М. Теория фирмы и стратегический менеджмент // Вопросы экономики. – 2013. № 1.
8. Белянова Е. Воздействие коррупции на развитие бизнеса: эмпирическая оценка // Вопросы экономики. – 2013. № 9.

9. Подшивалова М. Качество социально-экономических институтов, формирующих среду развития малого бизнеса // Вопросы экономики. – 2014. № 6.

10. Блинов А. Промышленные предприятия и их экономическая безопасность // Экономист. – 2014. № 1.

11. Пригожин А. Цели бизнеса: формирование и развитие // Общественные науки и современность. – 2015. № 1.

Тема 5. ТЕОРИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

Рынок как экономическая система, ориентированная на потребителя. Свобода и субъективность потребительского выбора. Основные факторы, влияющие на потребительский выбор. Ограничительная возможность выбора. Рациональность выбора.

Кардиналистский (количественный) подход к анализу полезности и его представители. Общая и предельная полезность: их функции и графическая интерпретация. Принцип убывающей предельной полезности – первый закон Госсена. Условие равновесия потребителя – второй закон Госсена. Закон убывающей предельной полезности и нисходящий характер кривой спроса.

Особенности моделирования поведения потребителя в ординалистской (порядковой) концепции. Аксиомы потребительского поведения. Типичные кривые безразличия и карта шкалы предпочтений. Эффект дохода и эффект замещения. Предельная норма замещения и зона субституции. Бюджетное ограничение и оптимальный выбор потребителя.

Семинар 5. Теория потребительского поведения

Вопросы для обсуждения

1. Потребительский выбор: сущность и факторы его определяющие.
2. Кардиналистский (количественный) подход к анализу полезности. Законы Госсена.
3. Моделирование поведения потребителя в ординалистской (порядковой) концепции. Понятие общей и предельной полезности блага.
4. Кривые безразличия и карта шкалы предпочтений. Эффект дохода и эффект замещения. Оптимум потребителя.

Темы докладов

1. Рынок как экономическая система, ориентированная на потребителя. «Суверенитет» потребителя и свободы потребительского выбора.
2. Угловое решение при оптимизации поведения потребителя.
3. Особенности российского потребительского рынка.

Практические и ситуационные задания

Кейс 7. Предпочтения потребителя: любовь к мясу неистребима

Панзано, Италия – сотни поклонников знаменитых тосканских стейков фьюрентино толпились перед мясной лавкой Дарио Чеккини. На появление хозяина лавки толпа отреагировала одобрительным гулом – Чеккини объявил об

открытии необычного аукциона. Лотами на нем были сочные куски сырой говядины на косточке.

С 1 апреля сего года в большинстве европейских стран стейки фьюрентино попали в список продуктов, запрещенных к продаже, – так Европа пытается бороться против распространения губчатой энцефалопатии (BSE), более известной под названием «коровье бешенство». Медики полагают, что люди заболевают в результате употребления в пищу мяса больных животных. Из страха перед болезнью в Европе были забиты сотни тысяч голов рогатого скота. Участников аукциона, организованного Чеккини, ничуть не обеспокоило то, что куски мяса, выставленные на торги, были на косточках – по мнению специалистов, именно в костной ткани гнездится основное количество патогенных микробов, вызывающих заболевание. Не смущало их и то, что стейки были получены от мясоперерабатывающего комбината Cremonini, а первый в Италии случай BSE был зарегистрирован на одной из боен, принадлежащих именно этой компании.

Несмотря ни на что, стейки весом до 2,5 кг, обычная цена которых не превышает 50 долл., на этом аукционе уходили за 5000 долл. Максимальную цену – 5000 долл. – за вожделенный и запретный кусок мяса заплатил ювелир из Флоренции Стефано Гушелли Брандимарте. – Я знаю, что BSE – тяжелое заболевание, – говорит он, – и запрет на такие стейки, может быть, вполне обоснован. Но те, кто ест фьюрентино, ничего не боятся и будут есть их всегда! Недавние страхи перед BSE, охватившие Европу, не слишком сильно умили любовь европейцев к мясу. Поначалу, когда в октябре 2000 г. на континенте были обнаружены первые случаи коровьего бешенства, некоторые и впрямь вознамерились пересмотреть свои гастрономические привычки.

Однако сейчас, по данным Еврокомиссии потребление говядины снова начало расти. В апреле этого года потребление мяса на континенте было на 18% ниже, чем в апреле 2000 г., однако оно заметно выросло по сравнению с февралем, когда потребление говядины было на 28% меньше, чем в феврале 2000 г. По мнению производителей продуктов питания, к концу года спрос на говядину вернется к «допаническому» уровню. Европейцы любят мясо. В недавнем опросе, который проводился германским журналом для женщин, 63% опрошенных заявили, что вегетарианская кухня менее питательна, а около 30% опрошенных сказали, что их домашние обещали бойкотировать обеды без мяса. Попытки использовать страх людей перед BSE, чтобы протолкнуть на массовый рынок такие экзотические продукты, как мясо страуса, кенгуру или крокодила, успехом не увенчались.

Вопросы

1. Нарисуйте карту кривых безразличия для товарного набора, состоящего из мяса и прочих продуктов, для европейцев.

2. Какие изменения претерпели предпочтения европейцев (которые следует отразить на карте кривых безразличия) в связи с угрозой заболевания и последующими событиями?

3. Каким образом будет выглядеть карта кривых безразличия для европейцев, если в набор включены говядина и другие виды мяса (страуса, кенгуру или крокоила)?

4. Как будет выглядеть карта кривых безразличия для итальянцев, участвовавших в аукционе, о котором идет речь в статье, по сравнению с предпочтениями прочих европейцев?

Кейс 8. Доступный суперпремиум

По мнению авторов книги «Зачем платить больше? Новая роскошь для среднего класса» Майкла Сильверстайна и Нила Фиска, сегодня на американском рынке появился новый тип товаров и услуг – так называемые товары новой роскоши, обладателями которых стремятся стать все большее количество средних американцев. Товары «новой роскоши» принципиально отличаются от товаров «старой роскоши». Потребление «старой роскоши» основано в первую очередь на статусе, на возможности продемонстрировать окружающим свою значимость и богатство. А вот люди, стремящиеся к обладанию товарами «новой роскоши», в первую очередь хотят эмоционально поддержать себя, доставить себе удовольствие.

«Старая роскошь» – это высокие цены, люксовое качество, элитарные марки. «Новая роскошь» – это более доступные цены, высокое качество, не самые изысканные, но безусловно престижные бренды. Например, автомобиль Rolls Royce, сумочка от Chanel или часы Patek Philippe – это «старая роскошь», а вот стиральная машина Whirlpool, водка Belvedere или автомобиль BMW – «новая». «Новая роскошь» – это товары, занимающие «тепленькое местечко» на рынке между экономклассом и люксом. Число средних американцев, которые сегодня желают и могут платить за товары «новой роскоши», ежегодно увеличивается на 15%, а объем продаж этих товаров в прошлом году составил 400 млрд долл. Основные категории товаров, за которые американцы «готовы платить больше», – это товары для дома (прежде всего для кухни и ванной), автомобили, продукты питания, рестораны и товары по уходу за собой.

Почему средний американец, традиционно в основной своей массе отдававший предпочтение дешевому функциональному товару, неожиданно захотел «роскоши»? Одна из главных причин, считают авторы книги, – это «женская революция» в Америке. Число разводов в США существенно возросло, женщины стали больше работать и зарабатывать, они находятся в постоянном поиске очередного партнера и поэтому тратят много денег на себя, в семье женщины принимают решения о покупках, их вкусовые предпочтения являются доминирующими. Другими причинами являются рост реальных доходов населения, экономия средств за счет дискаунтеров, изменения во вкусах и прочее. Стало меняться и предложение товаров на рынке.

Сегодня американская индустрия «создания потребностей» достигла своего предела, и американские производители в поисках уникальных рыночных ниш стали уделять больше внимания поиску инноваций, в том числе эмоциональных. – Бойтесь среднего! Нет среднего потребителя! Нет средней цены! Нет среднего продукта! Посередине вам угрожает смерть! – предостерегает Майкл

Сильверстайн. Сегодня, считает он, путь к процветанию компании лежит через индивидуализацию продукта, повышение его цены, эксплуатацию феномена «притягательности дорогого». Но при этом созданный продукт должен иметь реальные технические и функциональные преимущества и вызывать у покупателя эмоциональную привязанность. По мнению Сильверстайна, феномен готовности покупателей платить больше сегодня наблюдается на многих рынках – британском, японском, скандинавском.

Большие перспективы у товаров «новой роскоши» и на российском рынке. И производители товаров «массового престижа» у нас уже есть. Например, компании «Дикая орхидея», Одинцовская кондитерская фабрика («А. Коркунов») и «Тинькофф». Они смогли представить потребителю не просто качественный товар, но и легенду, историю, бренд. И им удалось занять более дорогую, по отношению к конкурентам, рыночную нишу. Перспективы у российского рынка товаров «новой роскоши», безусловно, роскошные. Если в Америке «переплатить» – это неожиданный феномен, то в России «жить не по средствам» – глубинная культурная традиция.

Вопросы

1. Можно ли готовность американцев «платить больше» назвать рациональным поведением?

2. Нет ли противоречия между законом спроса и готовностью американцев «переплачивать» за товар?

3. Проанализируйте факторы, повлекшие рост спроса средних американцев, традиционно в основной своей массе отдававших предпочтение дешевому функциональному товару, на товары «роскоши»?

4. В чем суть концепции независимости потребителя? Различаются ли понятия «суверенитет» и «независимость потребителя»?

5. «Бойтесь среднего! Нет среднего потребителя!.. Нет среднего продукта! Посередине вам угрожает смерть!» К какому типичному влиянию вкусов и предпочтений потребителей на поведение других потребителей апеллирует Майкл Сильверстайн?

6. Назовите другие эффекты, противоречащие концепции независимости поведения потребителя. Объясните, в чем их суть.

Литература

1. Рабин М. Интеграция ограниченной рациональности в экономическую науку // Вопросы экономики. 2014. № 5.

2. Светлова Е. Феномен неполного знания будущего в экономической теории // Вопросы экономики. 2014. № 8.

3. Нешиной А. Потребительский рынок в период реформ // Экономист. 2006. №10.

4. Хикс Д.Р. Стоимость и капитал. М.: Прогресс, 1993.

5. Чеканский А.Н., Фролова Н.Л. Теория спроса и предложения. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 1999.

Тема 6. ИЗДЕРЖКИ И КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ. ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

Издержки производства: сущность и структура. Явные и неявные издержки. Прямые и косвенные издержки. Альтернативны (вмененные) издержки. Краткосрочный и долгосрочный периоды в деятельности фирмы и их экономические особенности.

Издержки производства в краткосрочном периоде. Общие издержки, переменные и постоянные. Средние издержки, среднепостоянные и среднепеременные. Предельные издержки. Кривые издержек. Взаимосвязь кривых предельных и средних издержек. Конкурентное предложение.

Издержки производства в долгосрочном периоде. Особенности построения графика общих издержек в долгосрочном периоде. Отсутствие постоянных издержек. Средние совокупные издержки в долгосрочном периоде и возможные типы их графического представления. Положительный и отрицательный эффекты роста масштабов производства. Взаимосвязь средних и предельных издержек в долгосрочном периоде.

Изокванта и ее свойства. Карта изоквант. Изокоста. Оптимум производителя. Условие минимизации издержек. Правило наименьших издержек.

Цена как экономическая категория. Методологические основы ценообразования.

Доход и прибыль – основные финансово-экономические показатели деятельности предприятия. Виды дохода. Валовая выручка и издержки. Чистый денежный поток, приведенная (дисконтированная) стоимость, внутренняя норма доходности. Переменные и постоянные издержки. Общие, средние и предельные величины выручки и издержек, эффективности. Отдача от масштаба производства (снижающаяся, повышающаяся, неизменная).

Анализ основных теорий прибыли. Виды прибыли. Валовая прибыль. Прибыль от реализации продукции и услуг. Прибыль от внереализационных операций. Бухгалтерская и экономическая прибыль. Основные пути максимизации прибыли предприятия в разных экономических условиях.

Распределение прибыли предприятия. Основные этапы механизма распределения. Рентабельность как экономическая категория. Экономическое содержание рентабельности. Рентабельность производства и рентабельность продукции. Основные пути повышения рентабельности предпринимательской деятельности. Обеспечение экономической безопасности деятельности предприятия, страхование рисков.

Семинар 6. Издержки и конкурентное предложение. Прибыль и рентабельность

Вопросы для обсуждения

1. Издержки производства: сущность и структура.
2. Издержки производства в краткосрочном периоде.
3. Кривые издержек долгосрочного периода. Изокоста.
4. Минимизация издержек и оптимум производителя.

5. Цена и ее функции в рыночной экономике. Методологические основы ценообразования.

6. Виды цен и методика ценообразования на фирме. Ценовая стратегия предприятия.

7. Переменные и постоянные издержки. Общие, средние и предельные величины выручки и издержек, эффективности.

8. Анализ основных теорий прибыли. Виды прибыли. Бухгалтерская и экономическая прибыль.

9. Экономическое содержание рентабельности. Рентабельность производства и рентабельность продукции. Основные пути повышения рентабельности предпринимательской деятельности.

10. Обеспечение экономической безопасности деятельности предприятия.

Темы докладов

1. Финансовое состояние отечественных предприятий и пути его повышения.

2. Основные пути повышения прибыли транснациональных корпораций.

3. Антикризисное управление предприятием.

4. Процессы концентрации производства в отраслях российской экономики.

5. Современные внутренние и внешние угрозы экономической безопасности предприятия.

Практические и ситуационные задания

Кейс 9. Экономическая теория в средствах массовой информации. Издержки, выручка, прибыль

15 сентября 2005 г. в программе «Время» диктором телеканала ОРТ в 15.10 сообщалась следующая информация о финансовом положении производителей зерна: «Прибыль от продажи зерна не покрывает расходы на горючее»; в 21.00 то же сообщение предлагалось слушателям в такой редакции: «Прибыль не успевает за расходами на горючее».

Вопрос: почему используемые в программе ОРТ формулировки являются неверными? Как взаимосвязаны выручка, затраты и прибыль производителей? Какое высказывание о финансовом положении производителей зерна было бы корректным? Какой вывод о прибыли производителей можно сделать на основе корректно приводимых данных о финансовом положении производителей зерна?

Кейс 10. Экономические и бухгалтерские издержки, экономическая и бухгалтерская прибыль

Тем, кто читал «Театр» Сомерсета Моэма, запомнились главные действующие лица – супружеская пара актеров – Джулия Ламберт и Майкл Госселин. У них собственный театр. В сравнении с женой Майкл – посредственный актер. Но он – «стихийный» экономист. Вот соответствующие выдержки из романа. Майкл вел театр тем же методом и с той же бережливостью, что и дом, извлекая каждое пенни из тех спектаклей, которые имели успех, когда же спектакль проваливался, что, естественно, порой случалось, потери их бывали сравнительно невелики. Майкл льстил себя мыслью, что во всем Лондоне не найдется

театра, где бы так мало тратили на постановки. Он проявлял великую изобретательность, преобразая старые декорации в новые, а используя на все лады мебель, которую постепенно собрал на складе, не должен был тратиться на прокат. Он выискивал актеров, которые не имели случая создать себе имя и не претендовали поэтому на высокую оплату. И сделал несколько удачных находок.

Мало-помалу Майкл все реже стал появляться на сцене. Его куда больше привлекала административная деятельность. – Я хочу поставить наш театр на такие же деловые рельсы, на каких стоит любая фирма в Сити, – говорил он. Майкл считал, что с большей пользой потратит вечер, если, в то время как Джулия выступает, он будет посещать периферийные театры в поисках талантов. У него была записная книжка, куда он вносил имена всех актеров, которые, как ему казалось, подавали надежды. Затем Майкл взялся за режиссуру. Его всегда возмущало, что режиссеры требуют такие большие деньги за постановку спектакля, а в последнее время кое-кто из них даже претендовал на долю со сборов. Джулии Майкл положил очень большой оклад и с гордостью заявлял, что она – самая высокооплачиваемая актриса в Англии, но, когда играл сам, никогда не назначал себе больше того, что, по его мнению, стоила его роль, а ставя пьесу, записывал в статью расхода гонорар, который они дали бы второразрядному режиссеру. «Ты – лучшая актриса в Англии. В труппе есть всего три человека, которые приносят деньги в кассу независимо от пьесы, и ты – одна из них. Ты получаешь больше меня потому, что стоишь дороже, – говорил Джулии Майкл. – Я назначаю тебе такую плату потому, что ты зарабатываешь ее».

Вопросы

1. Если рассматривать театр Майкла и Джулии как фирму, то для постановки спектаклей требуются факторы производства. Какие из них приобретаются у внешних поставщиков и являются покупными? Какие ресурсы являются собственными? Какая из отвергаемых альтернатив является лучшей для Майкла Госселина?

2. Как соотносятся экономические и бухгалтерские издержки, экономическая и бухгалтерская прибыль в театре Джулии Ламберт и Майкла Госселина?

Кейс 11. Американская авиация на грани банкротства

В конце октября три из четырех крупнейших авиакомпаний США объявили об убытках за третий квартал. Так, Delta Airlines завершила июль–сентябрь 2004 года с убытками в размере 646 млн долл., American Airlines – 214 млн долл. и Northwestern Airlines – 46 млн долл. В прошлом году третий квартал с убытком (164 млн долл.) завершила лишь Delta, остальные работали хоть и с небольшой, но прибылью.

Причин столь печального положения американской авиации несколько. Во-первых, это резкий рост цен на нефть – на 92% с сентября прошлого года. Столь серьезный рост цен вынудил многие компании ввести «надбавки за топливо». Но они были невелики – 10–30 долл. на билет в зависимости от маршрута и не покрывали возросших издержек. Во-вторых, ряд компаний, прибегших к ст. 11 американского закона о банкротстве, продолжали расширять сеть маршрутов, предлагая пассажирам искусственно низкие тарифы. В-третьих, круп-

нейшие авиакомпании почувствовали на себе рост деятельности компаний-дискаунтеров, которые предлагают недорогие билеты на местных рейсах внутри США. На трансатлантических же рейсах конкуренцию американцам составили европейские авиакомпании. Наконец, в-четвертых, свою роль сыграли пять сильных ураганов, прокатившихся в течение трех месяцев по восточным штатам. В результате сотни рейсов были отменены, а американцы предпочитали пользоваться наземными видами транспорта.

Обычно авиакомпании в странах северного полушария зарабатывают значительную часть своей прибыли именно летом, во время отпусков и школьных каникул. Убытки в третьем квартале означают, что по результатам года Delta, American и Northwestern также окажутся в минусе. Статья 11 Кодекса законов о банкротстве США оставляет за компанией, объявившей себя банкротом, имущество и право продолжения деятельности, но требует проведения реорганизации существующего бизнеса для того, чтобы погасить долги перед кредиторами. План реорганизации компании-банкрота должен быть предоставлен кредиторам компании и одобрен решением суда. Три компании собираются заняться реструктуризацией, отказавшись от невыгодных маршрутов и сократив число занятых. Delta не исключает, что в ближайшее время компания обратится к ст. 11 закона о банкротстве.

Вопросы

1. Дайте определения понятий «выручка», «прибыль», «убытки».
2. Объясните логику получения убытков тремя крупными американскими авиакомпаниями в результате воздействия тех факторов, которые названы в статье.
3. В координатах «услуги наземного транспорта – услуги авиакомпаний» изобразите схематично кривые безразличия американцев до сильных ураганов и после них. Объясните, как наклон кривой безразличия отражает предпочтения покупателя относительно одного из товаров.
4. Проанализируйте меры, которые хотят предпринять авиакомпании для исправления положения.

Литература

1. Замараев Б. Управление запасами в российской экономике: кризисная и посткризисная коррекция // Вопросы экономики. – 2013. № 3.
2. Березницкая О. Инвестиционный процесс в российской экономике: потенциал и направления активизации // Вопросы экономики. – 2014. № 4.
3. Мусаев Р. Прикладное использование метода «затраты-выпуск» в современных условиях // Экономист. – 2014. № 2.
4. Кудров В. Выход из кризиса и инновационная модель экономики // Общественные науки и современность. – 2013. № 4.
5. Игнатов А.В. Анализ влияния эластичности покупательского спроса на цены, издержки и прибыль предприятия // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. № 2.

Тема 7. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕНЫ И ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ РАЗЛИЧНЫХ РЫНОЧНЫХ СТРУКТУР

Конкуренция. Сущность и значение для рыночной экономики. Основные функции конкуренции. Виды конкуренции. Анализ теории конкуренции с точки зрения поведенческого, структурного и институционального подходов.

Совершенная конкуренция. Механизм взаимоотношений фирм в условиях свободной конкуренции. Несовершенная конкуренция и ее сущность. Основные виды монополий, их положительные и отрицательные черты. Олигополия. Естественные монополии. Монополистическая конкуренция.

Необходимость антимонопольного регулирования. Анализ зарубежной практики антимонопольного регулирования. Характеристика деятельности государственных органов в сфере антимонопольного регулирования России.

Конкурентоспособность как экономическая категория. Сущность и характеристика основных конкурентных преимуществ. Стратегия фирмы в условиях необходимости постоянного увеличения своей конкурентоспособности.

Семинар 7. Определение цены и объемов производства в условиях различных рыночных структур

Вопросы для обсуждения

1. Роль конкуренции в рыночной экономике. Ее основные формы и виды.
2. Совершенная конкуренция. Основной механизм взаимоотношений фирм в условиях совершенной конкуренции.
3. несовершенная конкуренция. Анализ ее основных форм. Естественные монополии.
4. Антимонопольная политика и ее основные виды.
5. Конкурентоспособность как экономическая категория. Основные пути повышения конкурентоспособности предприятий.

Темы докладов

1. Ценовая и неценовая конкуренции: сущность и перспективы.
2. Конкуренция в России. Основные приемы и противоречия.
3. Основные принципы ценообразования при монополии.
4. Основные формы и методы конкурентной борьбы ведущих фирм мира.
5. Реформирование естественных монополий в России.

Практические и ситуационные задания

Кейс 12. «Зроблено» в Италии

По некоторым оценкам, Россия до 17 августа 1998 г. потребляла около 85% всего украинского швейного псевдоимпорта. Неожиданным результатом российского кризиса стало полное уничтожение подпольного швейного бизнеса на Украине. Столицей подпольного украинского швейного бизнеса был Харьков. Здесь было сосредоточено около трех десятков промышленных швейных предприятий, на которых работали дешевые и хорошо подготовленные кадры, хватало здесь и «челноков», закаленных в польско-турецких рейдах и готовых поддержать приличные объемы сбыта. К тому же от Харькова рукой подать до российской границы. Чтобы открыть в Харькове «швейку» в начале 1990-х го-

дов, требовалось всего 10–15 тыс. долл. Эта сумма включала в себя не только начальные затраты на аренду помещения, закупку техники, сырья, зарплату, регистрацию фирмы, но и расходы на взятки для представителей исполнительной власти различного ранга. Техника закупалась на государственных швейных фабриках, поэтому на девять десятых технический арсенал большинства частных цехов состоял из промашин производства белорусского предприятия «Орша».

Цеховики почти не использовали некачественное местное сырье. Основная часть материалов привозилась из Турции, однако что касается качества и соответствия моде, харьковские цеховые «кутюрье» опережали своих зарубежных коллег. Во-первых, халтура в рядах цеховиков не практиковалась, так как реализаторы вмиг могли перемертнуть к конкуренту. Во-вторых, харьковские короли «швейки» находились в непосредственной близости к рынкам сбыта и с легкостью подстраивали свое производство под текущий спрос, а турки и китайцы могут оперативно менять ассортимент и фасоны лишь непосредственно в сезон пошива. Легальным производителям было трудно конкурировать с цеховиками, в частности, по той причине, что в большинстве случаев у цеховиков не было необходимости беспокоиться по поводу реализации своей продукции и они имели возможность сосредоточиться исключительно на производстве.

Большая часть псевдоимпортной продукции попадала через налаженную сеть реализаторов во все регионы европейской части России. Товар завозился преимущественно частными лицами в объемах от 15–30 до 4000 шт. Небольшие партии везли железной дорогой или автомобилями. Для транспортировки тысячных партий курток и дубленок реализаторы нанимали специальные автобусы. В этом случае товар, как правило, доставлялся прямым путем на оптовые рынки Москвы, где сдавался российским коллегам средним и крупным оптом. Уже оттуда он поступал в российскую глубинку. Отпускная цена производителя в Харькове и розничная на каком-нибудь тамбовском вещевом рынке могли отличаться в три раза. Реализаторы, которым товар отдавался обычно на консигнацию, играли роль еще и своеобразной цеховой агентуры, изучающей спрос в различных регионах Украины и России и определяющей, какие модели и из каких материалов окажутся ходовыми в этом сезоне.

Основным препятствием для реализаторов на пути в российскую столицу и регионы была российско-украинская граница. Здесь приходилось инвестировать хороший процент еще не полученной выручки. При вывозе товара за пределы Украины пошлина не взималась, однако уплачивался сбор за таможенное оформление, а товар декларировался. А впереди реализатора ожидала российская таможня, которая для такого вида украинского импорта подразумевала уплату 5 экю за каждый килограмм груза свыше 50 кг. Но это было мелочью по сравнению с введенным в начале 1997 г. 20%-ным НДС на украинский импорт в Россию. Уплачивать все сплошь пошлины и сборы в обеих странах было невыгодно и весьма хлопотно, так что почти все реализаторы пользовались услугами третьих лиц, которые, как правило, являлись представителями правоохранительных или таможенных органов. За пересечение границы без декларирова-

ния взималось 2–3 долл. с единицы товара (дубленки, куртки). Примерно такой же была мзда за легализацию товара для продажи на территории России.

Сезон пошива 1998/99 стал полным провалом для теневых швейных магнатов. Почти весь товар остался на складах. Заранее закупленное и неиспользованное сырье пытались сбывать по бросовым ценам. Очень сильно подешевело оборудование для пошива одежды: если до 17 августа швейная машина 1022 М производства АО «Орша» продавалась за 390 долларов, то к концу года ее можно было купить уже за сотню. Швеи остались без заработка, попытки цеховиков реализовать свою продукцию в розницу на местных рынках были практически безуспешны. Поскольку харьковские цеховики работали преимущественно на импортном сырье и выплачивали все накладные расходы (в том числе взятки городским чиновникам и пограничникам) в долларовом эквиваленте, 102 Университетская серия Производство. Издержки то после девальвации рубля они мгновенно оказались за чертой рентабельности. Как сказал один из предпринимателей (владелец цеха средней величины), «российский рынок отпал как таковой. Если девять десятых всей нашей продукции вывозилось в Россию, то сейчас все остается на Украине. Украина же является компактным ограниченным рынком, и поэтому ожидать здесь таких объемов реализации, как в России, не стоит, альтернативных же рынков сбыта для своей продукции мы пока не видим».

Вопросы

1. Проанализируйте перечень затрат на открытие швейного производства и определите, какие из них относятся к постоянным, а какие к переменным.

2. В чем заключались конкурентные преимущества харьковских нелегальных производителей псевдоимпортной верхней одежды?

3. В августе 1998 г. Российская Федерация отменила ставку НДС на украинский импорт. Однако на подавляющее большинство реализаторов это не произвело никакого впечатления. Почему?

4. Почему после августовских событий 1998 г. реализация псевдоимпортной верхней одежды в России стала нецелесообразной?

5. Насколько правы теневые швейные магнаты, решившие продавать закупленное и неиспользованное сырье по бросовым ценам? Имела ли значение цена закупки при принятии этого решения? Почему?

6. Что такое необратимые затраты? Каковы необратимые затраты цеховиков в связи с закупкой сырья, оказавшегося впоследствии ненужным?

7. Как кризис украинского подпольного швейного бизнеса сказался на рынке труда? Рынке швейного оборудования? Рынке транспортных услуг? Рассуждения проиллюстрируйте графиками.

8. Каковы экономические последствия торговли контрафактной продукцией для фирм, производящих оригинальную продукцию?

Кейс 13. Анализ структуры российской фирмы. ОАО «Пивоваренная компания «Балтика»

В настоящее время ОАО «Пивоваренная компания «Балтика» имеет ряд крупных подразделений в различных городах России – это не только головной

Санкт-Петербургский завод, но и филиалы: «Балтика-Ростов», «Балтика-Самара», «Балтика-Тула», «Балтика-Хабаровск». Во многих городах России, а также в ее столице открыты сбытовые подразделения «Балтики». На сегодняшний день «Пивоваренная компания «Балтика» является самым крупным в России производителем пива, входит в тройку самых крупных заводов Европы по выпуску пива на одной производственной площадке. Компания сейчас состоит из 5 производственных площадок и 28 торговых представительств в крупнейших городах России, включая Москву.

Доля «Пивоваренной компании «Балтика» на рынках России имеет тенденцию к постоянному росту в течение прошедших двенадцати лет. В 2002 г. продукция «Балтики» уже составила 22% от всего объема пива, поставляемого на рынок России. «Балтика» работает по классической технологии пивоварения, оснащена современным оборудованием ведущих производителей пивоваренного оборудования из Германии, Бельгии, Дании и других стран. На «Балтике» используется только высококачественное сырье. Чтобы производить пиво европейского качества по цветности и по вкусовым качествам, приходится закупать импортное сырье. Применение самого лучшего солода, а также эффективного оборудования позволяет выпускать светлые сорта пива с очень низкой цветностью, что особо ценится в светлых сортах. Руководство компании «Балтика» убеждено, что приготовить качественное пиво можно только из качественного сырья. Поэтому поставщиками важнейших материалов для производства пива являются крупные западные компании, входящие в число лидеров в своих отраслях. Так, «Балтика» сотрудничает со следующими фирмами. По солоду По хмелю Malteries Franco-Belges (Франция) Barth & Son (Германия) Lahden Polttimo OY (Финляндия) SeitzSchenk (Германия) Friedrich Weissheimer Malzfabrik (Германия) Fromm Maver Bass (Германия) World Minerals (Великобритания)

Что касается персонала, то к 2002 г. численность персонала Компании достигла почти 7000 человек. Это высокопрофессиональные кадры. Средний возраст сотрудников составляет 36 лет. Причем процент тех, кому еще нет и 30, достаточно велик. «У каждого работника от рядового сотрудника до директора должна быть возможность проявлять свои способности в принятии решений», – считает генеральный директор ОАО «Пивоваренная компания «Балтика» Т.К. Боллоев. На предприятии сохранены все социальные традиции поддержки сотрудников: премии, путевки в оздоровительные центры по льготной стоимости. К услугам персонала Компании тренировочный спортивный зал, сауна, ванны-джакузи с гидромассажем, солярий, массажный кабинет, оборудование для физиотерапевтических процедур, кабинет стоматологии, оборудованный прекрасной современной техникой, парикмахерская, бассейн. Забота о людях была и остается приоритетной задачей администрации Компании.

Компания не собирается останавливаться на достигнутом. Планируются инвестиции в развитие транспорта, хранения, дистрибьюторской сети. Особое внимание будет уделяться экспорту продукции. Стратегическая цель Компании

– 25%-я доля на рынке России. Важнейшим направлением для достижения этой цели является открытие производств в других регионах России.

Вопросы

1. Является ли анализируемая единица фирмой (по формальным признакам)?
2. Является ли фирма одно- или многопродуктовой, одно- или многозаводской, вертикально интегрированной? Что определяет горизонтальные и вертикальные границы фирмы?
3. Относится ли фирма принципиально к U- или M-форме? Проанализируйте величины транзакционных издержек и издержек контроля.
4. Какие параметры деятельности фирма использует в качестве стратегических переменных?

Литература

1. Бакман Ю. Прогнозирование цен производителей нефтепродуктов на внутреннем рынке // Проблемы прогнозирования. – 2014. № 1.
2. Некипелов А. Особенности поведения фирмы, максимизирующей норму прибыли // Проблемы прогнозирования. – 2013. № 3.
3. Дерябина М. Горизонтальные связи и сетевая координация в современной экономике // Общественные науки и современность. – 2014. № 1.
4. Читипаховян П. Реорганизация отечественных корпораций: практически ориентированное комплексное исследование // Российский экономический журнал. – 2014. № 2.
5. Ахметжанов Б. О разнице прибыли при вертикально-интегрированной и дезинтегрированной форме воспроизводства // Экономист. – 2014. № 7.
6. Андреященко Е. К вопросу о методологии анализа картельных соглашений // Вопросы экономики. – 2014. № 9.
7. Березной А. Инновационные бизнес-модели в конкурентной стратегии крупных корпораций // Вопросы экономики. – 2014. № 9.
8. Соколова Е. Экономические факторы развития конкуренции в газовой промышленности России // Вопросы экономики. – 2014. № 9.
9. Гордеев Д. Теоретические и практические аспекты ценообразования на природный газ на внутреннем и внешнем рынках // Вопросы экономики. – 2015. № 1.

Тема 8. РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Земля как фактор производства. Ограниченность земельных ресурсов. Виды земли и их роль в рыночной экономике.

Экономическая природа ренты и условия ее возникновения. Теория предельной производительности и земельная рента. Основные формы земельной ренты. Дифференциальная земельная рента. Квазирента и доходы на текущие инвестиции. Монопольная и другие виды ренты. Цена земли как капитального актива.

Механизм функционирования рынка труда и теоретические подходы к его анализу (неоклассический, кейнсианский, монетаристский, институциональный, марксистский). Особенности рынка труда. Функции рынка труда. Сегментация рынка труда.

Конкурентный рынок труда. Факторы спроса и предложения на рынке труда. Равновесие на рынке труда. Монопсония на рынке труда.

Цена труда. Заработная плата: сущность, виды, функции. Факторы, определяющие величину заработной платы. Дифференциация заработной платы. Минимальная заработная плата.

Инфраструктура рынка труда. Служба занятости и ее функции. Регулирование рынка труда и его методы. Роль профсоюзов в функционировании рынка труда. Социальное партнерство и договорный характер отношений на рынке труда.

Капитал как фактор производства. Различие трактовки категории «капитал» в различных экономических школах: вещественная концепция, денежная концепция, теория «человеческого» капитала.

Внутренние и внешние источники формирования капитала. Спрос на капитал и предложение капитала. Процент как цена товара-капитала. Ставка процента. Факторы, определяющие ставку процента. Основной и оборотный капитал.

Рынок ценных бумаг как механизм движения капитала. Структура рынка ценных бумаг. Ценные бумаги: сущность, виды. Доход владельцев ценных бумаг, его формы и факторы, определяющие его размер.

Семинар 8. Рынки факторов производства

Вопросы для обсуждения

1. Рынок земли как фактор производства. Виды земель и их значение в рыночной экономике.

2. Понятие земельной ренты: сущность, формы. Взаимосвязь абсолютной и дифференциальной ренты.

3. Альтернативная ценность услуг земли и земельная рента. Равновесие на рынке земли.

4. Цена земли как капитального актива. Проблемы становления современного земельного рынка России.

5. Конкурентный рынок труда. Равновесие на рынке труда и равновесная ставка заработной платы.

6. Рынок труда: его современная структура и особенности ценообразования в условиях совершенной и несовершенной конкуренции.

7. Экономические теории заработной платы. Виды заработной платы и факторы, определяющие ее уровень.

8. Капитал и его виды. Основной и оборотный капитал.

9. Ссудный капитал, его источники, факторы.

10. Внутренние и внешние источники формирования капитала.

11. Судный процент и факторы, определяющие его величину.

12. Рынок ценных бумаг и его структура.

Темы докладов

1. Особенности современных форм земельной ренты.
2. Специфика земельных отношений. Развитие рентных платежей.
3. Рентные отношения в России. Природная рента.
4. Формирование и функционирование рынка труда в условиях нестабильной экономики.
5. Структура российской рабочей силы: особенности и динамика.
6. Рынок труда и проблемы трудоустройства.
7. Реформирование заработной платы в РФ. Роль форм заработной платы в стимулировании труда.
8. Институты рынка труда: профсоюзы, корпорации, государство.
9. История первоначального накопления капитала в разных странах.
10. Эффективность использования предпринимательского капитала.
11. Особенности российского рынка ценных бумаг.

Практические и ситуационные задания

Кейс 14. Исследование параметров индивидуального предложения труда

В результате исследования параметров индивидуального предложения труда (ИПТ) представителей различных категорий российских домохозяйств были выявлены следующие типы: тип 1 – условно «первичные» работники «бедных» домохозяйств; тип 2 – условно «вторичные» работники; тип 3 – «Свободные художники»; тип 4 – «Институциональные» работники; тип 5 – «Классические» работники. Была также доказана гипотеза, что для объяснения поведения работников необходимо учитывать экономическое положение домохозяйств: в частности, является ли оно «бедным», т. е. ведет ли «борьбу за выживание», или «небедным». Следует учитывать, что в определении стратегии работников, в особенности домохозяйства второго типа, играют важную роль и неэкономические факторы.

Вопросы

1. Определите, к каким категориям домохозяйств относятся работники пяти предложенных типов: к «бедным» или «небедным».
2. Объясните мотивы поведения работников «бедных» домохозяйств, исходя из предположения, что значимыми для них являются только экономические факторы: зарплата и общий доход домохозяйства.
3. Определите механизм действия эффектов дохода и эффектов замещения в предложении труда таких работников.
4. Какими, по вашему мнению, могут быть линии предложения труда других участников взаимодействий на рынках труда, например, линии ИПТ предпринимателей?

Литература

1. Капелюшников Р. Российский рынок труда: парадоксы посткризисного развития // Вопросы экономики. – 2014. № 7.
2. Свечков Р. Эффективность финансовых рынков // Вопросы экономики. – 2014. № 1.
3. Левин М. Рентоориентированная Россия // Вопросы экономики. 2014. № 1.

4. Регулирование финансовых рынков: модели, эволюция, эффективность // Вопросы экономики. – 2014. № 2.
5. Топилин А. Миграция и внутренний рынок труда: анализ и проблемы регулирования // Вопросы экономики. – 2014. № 11.
6. Корнев А. Обновление активной части основного капитала производственной сферы // Экономист. – 2013. № 1.
7. Ваховский В. К проблеме оценки конкурентоспособности трудовых ресурсов // Российский экономический журнал. – 2014. № 3.
8. Алтухов А. России необходима новая аграрная политика // Экономист. – 2014. № 8.
9. Дубенецкий Я. Реиндустриализация: условия, цели, этапы // Проблемы прогнозирования. – 2014. № 4.
10. Корнеев А. Потенциал обновления производственного аппарата реальной экономики // Проблемы прогнозирования. – 2013. № 3.
11. Петиш К. Сельскохозяйственные земельные ресурсы: проблемы эффективного управления // Экономист. – 2015. № 3.
12. Балацкий Е. Оценка академической ренты // Вопросы экономики. – 2014. № 10.

Тема 9. ОБЩЕЕ РАВНОВЕСИЕ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОБМЕНА

Частичное и общее равновесие. Социальная эффективность распределения ресурсов. Условия социальной эффективности в рыночной экономике. Улучшенное благосостояние по Парето. Критерий оптимальности Парето. Маржинальный анализ социальной эффективности. Предельная норма замещения в потреблении и предельная норма трансформации в производстве. Предельные социальные выгоды и предельные социальные издержки. Условие общего равновесия. Причины нарушения общего равновесия и эффективности в реальной рыночной экономике. Экстерналии, или внешние эффекты. Монополизация рынков. Общественные товары и услуги.

Роль государства в поддержании общего равновесия и социальной эффективности. Первое лучшее решение. Второе лучшее решение. Налоги и субсидии как средство устранения неравновесия.

Роль анализа «затраты – выгоды» для формирования государственной политики. Классификация затрат и выгод с учетом положительных и отрицательных внешних эффектов. Оценка социальной целесообразности инвестиционного проекта с использованием критерия Парето. Оценка социальной целесообразности инвестиционного проекта с использованием критерия Хикса-Калдора.

Семинар 9. Общее равновесие и эффективность обмена

Вопросы для обсуждения

1. Общее равновесие. Система уравнений общего равновесия. Модели общего равновесия.
2. Эффективность обмена: сущность, критерии, показатели.

3. Модели экономики. Кривая контрактов.

Темы докладов

1. Парето-эффективность в статических играх с полной информацией.
2. Динамические игры с совершенной и несовершенной информацией.
3. Статические игры с неполной информацией.
4. О динамических играх с полной и неполной информацией.
5. Модель пяти сил конкуренции.

Практические и ситуационные задания

Кейс 15. Вторая беда России

Шестого мая на заседании правительства рассматривался проект национальной программы модернизации и развития автомобильных дорог России до 2025 г. Началось заседание с душераздирающих рассказов о российском бездорожье. По словам премьер министра Михаила Фрадкова, половина автодорог России сейчас в неудовлетворительном состоянии. На Дальнем Востоке и в Сибири сеть дорог вообще не развита, «что затрудняет вовлечение в хозяйственный оборот больших территорий с большими природными ресурсами». Почти 50 тыс. населенных пунктов в России практически не имеют автомобильного сообщения с соседними регионами. По словам министра транспорта и связи Игоря Левитина, финансирование дорожной отрасли недостаточно – в 2003 г. оно сократилось до 1,5% ВВП, а три года назад составляло 2,9% ВВП. Если эта негативная тенденция сохранится, то к 2010 г. количество дорожно-транспортных происшествий может возрасти на 40–45%, а протяженность дорог сократится в четыре раза. Еще больше затруднится движение в мегаполисах и прилегающих к ним областях. Скорость движения и на дорогах снизится в среднем на 20%.

Дорожное хозяйство России, по словам министра транспорта и связи, частные инвесторы не считают инвестиционно привлекательной отраслью. По мнению г-на Левитина, приходу частных инвесторов мешает отсутствие необходимой законодательной базы для работы в дорожном строительстве частных компаний, например, нет законов о концессиях, платных автодорогах, земельных отношениях в дорожном хозяйстве. Окончательный вариант национальной программы модернизации и развития автомобильных дорог России на период до 2025 г. должен быть подготовлен к 1 октября 2004 г. Пока же выдвинуто два основных предложения по борьбе с бездорожьем.

Первое исходит от министра финансов Алексея Кудрина – с несвойственной ему щедростью он предложил увеличить ежегодное финансирование дорожно-строительства на 15–20 млрд. руб. (на 2004 г. в бюджете на эту статью расходов выделено 80 млрд. руб.). Второе предложение выдвинул Игорь Левитин: создавать платные дороги, что привлечет в отрасль частные инвестиции. По мнению министра транспорта и связи, для развития частных автомобильных дорог в России необходимо принять закон о концессионных договорах, тогда в управление частным инвесторам можно будет передавать на длительный срок дороги и придорожные территории. Это, в свою очередь, позволит снизить сроки окупаемости дорог и развить придорожную инфраструктуру.

Специалисты оценили предложение министров скептически. Ударить бизнесом по бездорожью. Почему частные инвестиции не идут в автодорожную отрасль? Потому что большинство автодорожных проектов окупается плохо и долго, а еще потому, что у долгосрочных вложений в России очень высокая степень риска. Сравнение проектов российских платных дорог с зарубежными показывает, что удельные инвестиционные расходы на строительство дорог на Западе и у нас примерно равны (по данным РосдорНИИ, 1 км автомобильной дороги обходится как минимум в 1 млн. долл.), но у наших дорог показатели интенсивности движения ниже, чем у западных, более чем в два раза. Реальная плата за проезд по российским платным дорогам будет в 2–2,5 раза ниже, чем на западноевропейских дорогах: от 20 до 100 руб. Поэтому создавать окупающиеся платные дороги, возможно, лишь в пределах мегаполисов и вдоль некоторых крупных автомагистралей. А еще от российских дорог инвесторов отпугивают юридические и страховые риски. «Средний срок окупаемости дорожных инвестиций в мировой практике от десяти до тридцати лет, – говорит Павел Гурин, член правления, начальник управления корпоративных финансов и инвестиционно-банковских операций Райффайзенбанка. – При этом главная проблема для любого инвестора – готовность принимать общие страховые риски на эти сроки».

В условиях, когда госчиновники постоянно намекают, что решения, принятые властями десять лет назад (в отношении приватизации, налоговых льгот, соглашений о разделе продукции), могут быть пересмотрены, надеяться на защиту интересов инвесторам не приходится. Печальный опыт «До настоящего времени предпринималось несколько попыток создать частные дороги в России, – рассказывает руководитель бюджетного направления Центра фискальной политики Леонид Богданов. – Первым реальным проектом создания платного автодорожного объекта стало строительство в 1993 г. и последующая эксплуатация на коммерческой основе моста через реку Дон в Воронежской области. В течение семи лет эксплуатации взимаемая плата за проезд позволяла компенсировать лишь 30 процентов стоимости его содержания. Позднее при строительстве автомобильной дороги Воронеж-Тамбов был создан платный участок в районе Воронежа. Несмотря на то, что при реализации проекта были учтены многочисленные ошибки первого опыта, сбор платы за проезд на этом участке покрывал не более 40 процентов стоимости его эксплуатации».

Впоследствии были реализованы проекты по введению оплаты проезда по мостам через реки в Барнауле и Воронеже, по путепроводу в Саратове, в обход райцентра Хлевное Липецкой области, однако ни один из проектов не позволил окупить затраты на строительство». Не только частники Эксперты предлагают более мягкий для инвесторов вариант вложения денег и, возможно, более осуществимый - это смешанная модель, предусматривающая партнерство государства и частного бизнеса. Здесь можно обратиться к опыту восточноевропейских и латиноамериканских стран, где нет столь развитой дорожной сети, как в США или в Европе. Да и низкая загруженность магистралей не позволяет переводить их на платную основу – ввиду отсутствия устойчивого спроса на такие услуги.

«По нашему мнению, проекты по созданию платных дорог следует начинать с взимания платы за проезд по государственным дорогам, а через определенное время, когда основные параметры проекта (интенсивность движения, плата за проезд и др.) будут подтверждены практикой, можно будет передать государственную платную дорогу в концессию частным инвесторам, возместив произведенные инвестиции, – говорит Вячеслав Агапкин. – Полученные от концессионеров средства могут быть направлены на строительство новых платных государственных дорог».

Возможны самые различные варианты строительства и функционирования дорог с участием государственного и частного финансирования. «Например, когда придорожные территории отдаются в концессию инвесторам, которые осуществляют совместное с государством инвестирование в строительство дороги. Тогда проезд по дороге можно сделать и бесплатным. Однако следует понимать, что такая возможность имеется не везде, а лишь близ крупных городов, где значительный спрос на заправки, пункты питания, гостиницы, развлекательные и торговые центры. В безлюдной местности на придорожной полосе ничего не заработаешь», – говорит директор Института народнохозяйственного прогнозирования РАН Виктор Ивантер.

Вопросы

1. Каковы характерные свойства чистых общественных благ? Относятся ли автодороги и магистрали к чистым общественным благам? Ответ поясните.

2. В чем суть проблемы безбилетника? Возникает ли в случае платных автодорог?

3. Почему, несмотря на то, что платные автодороги не относятся к неисключаемым благам и, казалось бы, могут быть привлекательны для частного бизнеса, инвестиции частных фирм в автодорожную отрасль не идут?

4. В Постановлении Правительства РФ 1999 г. о платных дорогах говорится, что стоимость проезда по платной дороге устанавливается государством «с учетом потребительского спроса». Частные инвесторы хотели бы гарантий полного возмещения затрат на строительство дорог и дорожных объектов. Прокомментируйте ситуацию. Кто из сторон прав?

5. Стоимость аренды земельных участков, как правило, вдоль оживленных автомагистралей высока. Владельцы заправок, пунктов питания, гостиниц, развлекательных и торговых центров, расположенных вдоль оживленной магистрали, часто оправдывая высокие цены на продукцию, ссылаются на высокую стоимость аренды земельных участков. Что является причиной, а что следствием? Если вы затрудняетесь с ответом, подумайте над утверждением, что «в безлюдной местности на придорожной полосе ничего не заработаешь».

6. Вспомните экономическую категорию внешних эффектов. Каким эффектом – положительным или отрицательным – по вашему мнению, сопровождается эксплуатация дороги без оплаты проезда: для жителей, ранее проживавших вдоль грунтовой дороги, а теперь вдоль заасфальтированной; для жителей домов в Москве, близ которых построено третье транспортное кольцо; для водителей, неисправно платящих налоги? Сделайте вывод.

Литература

1. Тамбовцев В. Общественные блага и общественные интересы: есть ли связь? // Вопросы экономики. – 2014. № 10.
2. Завьялов Ф. Положения нобелевских лауреатов по экономике за 2013 г. // Экономист. – 2015. № 2.
3. Суворов А. Подходы к измерению динамики и структуры человеческого капитала и оценки воздействия его накопления на экономический рост // Проблемы прогнозирования. – 2014. № 3.
4. Тамбовцев В. Правила как основа институтов // Общественные науки и современность. – 2014. № 3.
5. Дмитриева О. Управление государственной собственностью в России: иррациональность устоявшихся особенностей // Российский экономический журнал. – 2013. № 1.
6. Попов Е. Структура и размер транзакционного сектора // Экономист. – 2014. № 7.

Тема 10. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА И ЭКОНОМИКА БЛАГОСОСТОЯНИЯ

Эффективность производства. Кривая производственных контрактов. Граница производственных возможностей. Предельная норма трансформации. Эффективность выпуска.

Общее равновесие и экономика благосостояния. Критерии оценки благосостояния. Издержки перераспределения. Компенсационные платежи.

Общее равновесие, государственная политика и провалы рынка. Основные типы провалов рынка (монополярная власть, внешние эффекты и общественные блага). Налоги и экономическая эффективность. Государственная политика и концепция квазиоптима.

Семинар 10. Эффективность производства и экономика благосостояния Вопросы для обсуждения:

1. Граница производственных возможностей. Предельная норма трансформации. Принципы построения.
2. Экономика благосостояния. Критерии оценки благосостояния.
3. Общее равновесие. Типы политик.
4. Критерий эффективности. Государственное регулирование.

Темы докладов

1. Парето-эффективность и статическое экономическое равновесие в экономике обмена. Первая теорема экономики благосостояния.
2. Парето-эффективность и статическое экономическое равновесие в экономике обмена. Вторая теорема экономики благосостояния.
3. Теорема о демократических групповых рыночных решениях и ее значение для теории общественного выбора.
4. Частное и общее равновесие в модели экономики с общественными благами.

ми.

Практические и ситуационные задания

Кейс 16. Продавцы воздуха из Чикаго

В Чикаго открылась первая в мире биржа по торговле квотами на эмиссию углекислого газа. Торги на бирже ведутся в электронном формате по правилам Чикагской товарной биржи. Теперь индустриальные компании, чьи предприятия выбрасывают в атмосферу значительное количество углекислого газа, смогут приобрести дополнительные квоты и сократить, таким образом, налоговые экологические выплаты. Своим появлением биржа обязана не вступившему пока в силу Киотскому протоколу, призванному ограничить выброс вредных веществ в атмосферу и ввести международные квоты на эмиссию углекислого газа. Каждая индустриально развитая страна будет получать квоту на эмиссию определенного объема углекислого газа, и в случае, если объем вредных выбросов превысит установленную норму, государство или компании будут облагаться штрафом.

Кроме того, на Чикагской бирже страна, которой удастся уменьшить объем выбрасываемого в атмосферу газа, сможет продать другой стране часть своих квот. Например, Россия, по подсчетам западных инвестиционных банков, сможет ежегодно продавать часть квоты на сумму не менее 2 млрд. долл. Всего же за сутки существования на бирже уже было зарегистрировано более 22 компаний, в числе которых значатся такие гиганты, как Ford и Motorola. В первый же день была зарегистрирована и первая сделка. Японская компания Sumitomo приобрела у Словакии квоту на эмиссию 200 тыс. т веществ, эквивалентных углекислому газу (словацкая компания Menert, которая осуществляла продажу, за последние несколько лет смогла существенно снизить выбросы углекислого газа).

Вопросы

1. Что такое внешние эффекты? Что такое положительные и отрицательные внешние эффекты? Примером какого из них является выброс в атмосферу углекислого газа индустриальными компаниями?

2. Что понимается под несостоятельностью рынка?

3. Почему наличие внешних эффектов приводит к несостоятельности рынка? Приведите графическую иллюстрацию.

4. Что понимается под интернализацией внешнего эффекта?

5. О каком способе интернализации внешнего эффекта идет речь в статье? Покажите, как торговля квотами на эмиссию углекислого газа способствует более эффективному распределению ресурсов в обществе.

6. Какие другие способы интернализации внешних эффектов вы знаете? Объясните, в чем их суть.

Литература

1. Радыгин А. Государственная компания: сфера проявления провалов государства» или «провалов рынка» // Вопросы экономики. – 2015. № 1.

2. Дубянский А. государственная теория денег Г. Кнаппа: история и современные перспективы // Вопросы экономики. – 2015. № 3.

3. Лавровский Б. Оценка производительности труда в России и мире // Экономист. – 2014. № 12.
4. Волостнов Н. Воспроизводство основных производственных фондов: новые подходы // Экономист. – 2014. № 3.
5. Кокоулина Е. О задаче создания высокопроизводительных рабочих мест // Экономист. – 2013. № 10.
6. Плискевич И. Модернизация в России и Китае: стартовые условия и специфика государства // Общественные науки и современность. – 2014. № 6.
7. Зимина Т. Об инновационном предприятии с собственностью работников // Экономист. – 2015. № 1.
8. Афонцев С. Российский крупный бизнес в условиях глобального кризиса // Вопросы экономики. – 2013. № 5.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

а) основной:

1. Курс экономической теории [Текст]: учеб. для вузов по экон. специальностям и направлениям / М. Н. Чепурин и др.; под общ. ред. М. Н. Чепурина, Е.А. Киселевой ; М-во инстр. дел России, Моск. гос. ин-т междунар. отношений (ун-т) Киров: АСА , 2011.
2. Макконнелл, К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика [Текст]: учебник: пер. с 17 англ. изд.: для экон. вузов / К.Р. Макконнелл, С. Л. Брю М.: ИНФРА-М, 2011.
3. Микроэкономика. Руководство для будущих профессионалов: учебник для бакалавров [Текст] / Н.М. Розанова. – М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2012.
4. Нуреев, Р.М. Курс микроэкономики [Текст]: учеб. для вузов по финансово-экон. специальностям / Р.М. Нуреев М.: Норма, 2011.

б) дополнительный:

5. Борисов, Е.Ф. Экономическая теория [Текст]: учебник для вузов по гуманитар. и техн. специальностям / Е.Ф. Борисов М.: Высшее образование, 2010.
6. Камаев, В.Д. Экономическая теория: Краткий курс [Текст]: учебник для вузов по направлению «Экономика» и экон. специальностям / В.Д. Камаев, М.З. Ильчиков, Т.А. Борисовская М.: КноРус, 2010.
7. Микроэкономика: практический подход (Managerial Economics) [Текст]: учебник для вузов по специальностям 060400 «Финансы и кредит» и др. / А.Г. Грязнова и др.; под ред.: А.Г. Грязновой, А. Ю. Юданова; Финансовая акад. при Правительстве Рос. Федерации М.: КноРус, 2009.
8. Симкина, Л.Г. Экономическая теория: учебник для вузов [Текст] / Л.Г. Симкина СПб.: Питер, 2008.
9. Экономическая теория [Текст]: учеб. для вузов по направлению «Экономика» / И.П. Николаева и др.; под ред. И.П. Николаевой М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.

10. Экономическая теория [Текст]: учеб. для вузов по экон. специальностям / Е.Н. Лобачева и др.; под ред. Е.Н. Лобачевой; Моск. гос. техн. ун-т им. Н.Э. Баумана М.: Высшее образование, 2009.

11. Экономическая теория [Текст]: учеб. пособие для вузов по экон. специальностям и направлениям / А.Г. Грязнова и др.; под ред. А.Г. Грязновой, В.М. Соколинского; Финансовая акад. при Правительстве Рос. Федерации М.: КноРус, 2008.

в) электронные ресурсы:

12. Библиотека экономической и деловой литературы – <http://ec-lit.narod.ru>. Раздел «Читальня» работы классиков экономической теории и учебные пособия по экономической теории, микроэкономике, истории экономических учений.

13. Экономика и управление на предприятиях. Библиотека экономической и управленческой литературы – <http://eur.ru>.

14. Экономический факультет МГУ. Электронная библиотека. Ресурсы открытого доступа (на англ. яз.) – www.econ.msu.ru/cd/310.

15. Галерея экономистов <http://www.ise.spb.ru>. Интернет-проект «Экономической школы» – электронная полнотекстовая библиотека «Галерея экономистов», содержащая биографии, портреты, оригинальные работы известных западных и отечественных экономистов, а также критические работы, посвященные их творчеству.

16. Библиотека проекта «Московский Либертариум» [http:// www.libertarium.ru/libertarium/library/](http://www.libertarium.ru/libertarium/library/) Собрание книг и статей либеральной направленности (по экономике, праву, свободе мысли и др.).

17. Административно-Управленческий Портал (AUP.Ru) – <http://www.aup.ru/>. Электронные учебные пособия, методические материалы, научные монографии, сборники статей, документы, аналитические материалы, форумы и ссылки по экономике, финансам, менеджменту и маркетингу.

18. Электронная Библиотека по бизнесу, финансам, экономике и смежным темам – <http://www.finbook.biz/>

19. Перечни других Интернет-ресурсов, включая учебники по экономической теории на сайтах – www.vuznet.ru/biblio/, <http://www.econ05-2001.ru/biblio.php>.

КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

Вариант 1

1. Спрос на товар задается функцией $Q = 2,5P^2 - 6P + 25$. Определите наклон кривой и ценовую эластичность спроса e_d при цене $P = 3$.

2. Как изменяется совокупный доход продавца, расход покупателя (увеличивается, уменьшается или остается неизменным), если:

- цена снижается, спрос неэластичен,
- цена снижается, спрос эластичен,
- цена снижается, $e_d = 1$.

Запишите формулу, по которой определяете изменение валового дохода продавца.

3. Эластичность спроса на книги по цене равна $(-1,2)$. На сколько процентов изменится спрос на книги, если цена книг вырастет на 9 %.

4. Имеются два набора (x_1, y_1) и (x_2, y_2) , находящиеся на одной и той же кривой безразличия. Докажите, что рациональный потребитель всегда предпочитает средний набор $(\frac{1}{2}x_1 + \frac{1}{2}x_2, \frac{1}{2}y_1 + \frac{1}{2}y_2)$.

5. В наборе два товара в количестве x и y . Функция полезности набора $u(x, y) = 3xy(6x + 24)(7y - y^2)$. Определить предельную норму замещения одного товара другим (MRS_{xy}) в наборе $(1,5)$. Обратите внимание на то, какой продукт заменяется другим продуктом.

6. Василий Иванович имеет функцию полезности $U = (x, y) = x^{0,5} + 2y$. Доход в месяц составляет $I = 100, P_x = 1, P_y = 4$ руб. Цена товара x выросла до 2 руб.

а) Запишите уравнение бюджетных линий до и после повышения цены товара x .

б) Определите оптимальный набор потребителя до и после повышения цены товара x .

в) Определите, как изменилась величина спроса на товар x при заданном изменении цены. К какому типу относятся рассматриваемые товары (нормальный, низшего качества и т.п.).

7. Представьте на рисунке изменение спроса на товар x и y , эффекты замещения и дохода по Е. Слуцкому для нормальных товаров при снижении цены товара x .

Вариант 2

1. Функция спроса на товар задана уравнением $Q_x = 28 - 3P_x^2 + 5P_xP_y^2 - 2P_y^2$, где P_x – цена товара x , P_y – цена товара y . Найти перекрестную эластичность спроса на товар x по цене товара y , если $P_x = 2, P_y = 3$.

2. Как изменяется совокупный доход продавца, расход покупателя (увеличивается, уменьшается или остается неизменным), если:

- цена растет, спрос неэластичен,
- цена растет, спрос эластичен.
- цена растет, $e_d = 1$.

Запишите формулу, по которой определяете изменение валового дохода продавца.

3. Эластичность спроса на книги по доходу равна 1,5. На сколько процентов изменится спрос на книги, если доход потребителя вырастет на 15 %.

4. Объясните, почему кривая безразличия для наборов, содержащих анти-благо, имеет положительный наклон.

5. В наборе два товара в количествах x и y . Функция полезности $u(x, y) = (17 - x^2)x(4y - y^2)$, где x – яблоки, y – конфеты. Определите предельную норму замещения (MRS_{yx}) одного продукта другим для набора (2,5). Обратите внимание на то, какой продукт заменяется другим продуктом.

6. Функция полезности потребителя $u(x, y) = x^{0.5}y^{0.5}$, доход $I = 90$ руб., цены товаров $P_x = 2, P_y = 1$ руб.

а) Найти оптимальный набор потребителя, имеющий максимальную общую полезность, используя функцию Лагранжа.

б) Цена товара y выросла до $P_y = 3$ руб. Определите новый оптимальный набор потребителя.

в) Определите абсолютное изменение спроса на оба товара. К какому типу относятся рассматриваемые товары (нормальный, низшего качества и т.п.).

7. Представьте на рисунке изменение спроса на товар x и y , эффекты замещения и дохода по Дж. Хиксу для нормальных товаров при повышении цены товара x .

Вариант 3

1. Функция спроса на товар задана уравнением $Q_x = 18P_x - 3P_x^2 + 5P_xP_y^2 - 3P_y$, где P_x – цена товара x , P_y – цена товара y . Найти перекрестную эластичность спроса на товар x по цене товара y , если $P_x = 3, P_y = 4$.

2. Как изменяется совокупный доход продавца, расход покупателя (увеличивается, уменьшается или остается неизменным), если

- цена растет, спрос неэластичен,
- цена снижается, спрос эластичен.
- цена растет, $e_d = 1$.

Запишите формулу, по которой определяете изменение валового дохода продавца.

3. Эластичность спроса на книги по доходу равна 4. На сколько процентов изменится спрос на книги, если доход потребителя вырастет на 5 %.

4. Объясните, почему кривые безразличия не пересекаются.

5. В наборе два товара в количествах x и y . Функция полезности $u(x, y) = (17 - x^2)x(4 - y^2)y$, где x – яблоки, y – конфеты. Определите предельную норму замещения (MRS_{yx}) одного продукта другим для набора (2,5). Обратите внимание на то, какой продукт заменяется другим продуктом.

6. Функция полезности потребителя $u(x, y) = x^{0.25}y^{0.75}$, доход $I = 90$ руб., цены товаров $P_x = 2, P_y = 1$ руб.

а) Найти оптимальный набор потребителя, имеющий максимальную общую полезность, используя функцию Лагранжа.

б) Цена товара y выросла до $P_y = 3$ руб. Определите новый оптимальный набор потребителя.

в) Определите абсолютное изменение спроса на оба товара. К какому типу относятся рассматриваемые товары (нормальный, низшего качества и т.п.).

7. Представьте на рисунке изменение спроса на товар x и y , эффекты замещения и дохода по Дж. Хиксу при повышении цены товара x . Товар x является товаром Гиффена.

Примерная тематика курсовых работ

1. Анализ детерминантов спроса и предложения (на примере конкретного рынка)

2. Взаимосвязь нематериальных активов с ростом стоимости компании.

3. Влияние деловых сетей на организацию современных рынков

4. Влияние эластичности спроса на поведение российских фирм.

5. Государственное регулирование цен в российской экономике: цели, способы, результаты.

6. Демонполизация и развитие конкуренции в российской экономике.

7. Децентрализованные механизмы финансирования общественных благ

8. Естественные монополии в России: история, перспективы развития и реформирования.

9. Естественные монополии и их роль в экономике. Практика регулирования естественных монополий в зарубежных странах.

10. Значение невозобновляемых ресурсов для развития национального рынка

11. Изменение потребительского поведения под влиянием информационных технологий

12. Изменение экономического поведения фирмы под влиянием информационных технологий

13. Инвестиционная стратегия и политика коммерческого банка (на примере портфельного инвестирования).

14. Инвестиционный кризис в российской экономике: причины возникновения, механизм развития и экономические последствия.

15. Инновационное обновление основного капитала в России: цели, сущность, черты.

16. Инновация как социально-экономическая функция предпринимательства

17. Иностранные инвестиции в формировании эффективной отраслевой структуры экономики России.

18. Интеллектуальный капитал организации: проблемы формирования и управления

19. Информационная рента в экономике: проблемы формирования

20. Концепция социально-ориентированного рынка: причина разработки и последствия применения в различных странах.

21. Координация на рынке труда при условии ненаблюдаемых характеристик

22. Корпоративная экономика: цели, сущность, черты.

23. Кредитные (или страховые) рынки с асимметричной информацией

24. Манипулирование информацией при принятии коллективных решений

25. Место и роль государственной собственности в структуре отношений собственности: проблемы и перспективы развития в России
26. Механизм формирования потребительского выбора в концепции теорий рациональных ожиданий.
27. Модели рыночной экономики: американская, японская, немецкая, шведская, французская, южнокорейская, китайская. Их сравнительный анализ.
28. Монополия и конкуренция. Политика по защите конкуренции и ограничению рыночной власти.
29. Монополия на рынке труда в условиях современной России.
30. Основные проблемы фирм при росте масштабов производства
31. Основные проблемы ценообразования на рынке земли в современной России.
32. Особенности обменных сделок в различных сегментах электронной коммерции
33. Особенности поведения и регулирования российских естественных монополий
34. Особенности поведения олигополистических фирм в России.
35. Особенности потребительского поведения (на примере конкретного рынка)
36. Отрицательные внешние эффекты и их регулирование в Российской Федерации.
37. Перспективы развития и реформирования естественных монополий в России.
38. Потери от монополизма: теория и российская практика.
39. Предельные издержки и их роль в формировании стратегии фирмы.
40. Предпринимательский риск и способы его измерения
41. Преимущества и недостатки организационно-правовых форм предпринимательства.
42. Причины, условия и формы дискриминации на рынке труда России.
43. Проблема эффективности олигополистического рынка и крупные предприятия в экономике России
44. Проблемы и перспективы развития частного предпринимательства в производстве общественных благ.
45. Проблемы признания и реализации интеллектуальной собственности в России
46. Противоречия потребления в различных теориях потребительского поведения.
47. Развитие институтов рыночной инфраструктуры (в современной России или в регионе)
48. Распределение ресурсов в условиях информационной асимметрии
49. Рационализация как реакция рынка на информационную асимметрию
50. Рисковое (венчурное) предпринимательство в современной России
51. Роль информации в современной экономике и рынок информационных услуг.

52. Роль профсоюзов в формировании цены труда: теория и российская практика.

53. Рынок заемных средств и особенности формирования процентных ставок в российской экономике.

54. Рынок недвижимости и тенденции его развития.

55. Рынок страховых услуг, направления его развития в России.

56. Рыночные структуры и проблема рыночной власти в российской экономике

57. Сигнализирование в экономике (на примере рынка труда, товарного рынка и т.д.)

58. Система оплаты труда на российских предприятиях и ее совершенствование.

59. Современная антимонопольная политика в России.

60. Современные особенности формирования спроса и предложения на российском рынке труда

61. Социальная ответственность предпринимательства в регионе: проблемы формирования и управления

62. Социальная роль и функция финансовых посредников в рыночной экономике.

63. Социально-ориентированная модель рыночных связей и отношений.

64. Спрос потребителя в условиях неопределенности: особенности формирования.

65. Страхование коммерческого и хозяйственного риска как важнейшее звено инфраструктуры рынка.

66. «Теневой» рынок как фактор нарушения рыночного равновесия.

67. Транзакционные издержки в современной рыночной экономике

68. Финансовые основы реализации социальной ответственности бизнеса.

69. Формирование и развитие общества потребления

70. Формирование социальной ответственности бизнеса в России

71. Ценовая дискриминация на отраслевых рынках России.

72. Частная собственность на землю: мировой опыт и специфика реализации в России.

73. Человеческий капитал: проблемы формирования и использования.

Вопросы к экзамену

1. Производительные силы общества и ключевые элементы.

2. Факторы производства и факторные доходы.

3. Экономический кругооборот. Воспроизводственный цикл.

4. Экономические системы. Модели экономических систем.

5. Кривая производственных возможностей: сущность, форма, альтернативные издержки.

6. Формы и модели общественного хозяйства: сущность, характерные черты.

7. Товар. Свойства товара. Сущность закона стоимости.

8. Труд: сущность, виды. Двойственный характер труда воплощенного в товаре.
9. Благо: сущность, виды. Услуга: понятие, признаки.
10. Потребности: сущность, виды.
11. Собственность как экономическая категория.
12. Многообразие форм собственности и их характеристика.
13. Рынок: сущность. Типы рынка и его функции.
14. Спрос и факторы, его определяющие. Кривая предложения.
15. Предложение и факторы, его определяющие. Кривая предложения.
16. Равновесие рынка. Условия равновесия.
17. Эластичность спроса. Эластичность предложения. Перекрестная эластичность.
18. Паутинообразная модель: гипотеза Вальраса-Хикса.
19. Паутинообразная модель: гипотеза Альфреда Маршалла.
20. Конкуренция: понятие, виды, политика.
21. Теория потребительского выбора. Полезность.
22. Кардиналистская теория полезности: условие равновесия.
23. Ординалистская теория полезности: условие равновесия.
24. Зона замещения. Предельная норма замещения.
25. Изменение дохода потребителя (кривая «доход-потребление»).
26. Изменение цены потребителя (кривая «цена-потребление»).
27. Равновесие производителя.
28. Правило наименьших издержек.
29. Правило максимализации прибыли.
30. Виды продукта. Закон убывающей производительности.
31. Зона технологического замещения. Предельная норма технологического замещения.
32. Издержки производства и их виды.
33. Эффект экономии от масштаба. Виды экономии.
34. Фирма в краткосрочном периоде: условие равновесий.
35. Типы фирм в краткосрочном периоде.
36. Фирма в долгосрочном периоде: условие равновесия.
37. Труд как фактор производства. Факторный доход на труд.
38. Капитал как фактор производства. Факторный доход на капитал.
39. Сущность основных фондов предприятия, их классификация, состав и структура.
- 40.оборотный капитал: сущность, кругооборот, показатели эффективности.
41. Источники финансирования производственных фондов. Инвестиции.
42. Монополистическая конкуренция: определение цены и объема производства. Равновесие в долгосрочном периоде.
43. Чистая монополия: определение цены и объема производства. Равновесие в долгосрочном периоде.
44. Олигополия: определение цены и объема производства. Равновесие в долгосрочном периоде.

45. Двусторонняя монополия: определение цены и объема производства.
46. Монополия. Показатели монопольной власти.
47. Модель Курно. Теоретико-игровые модели олигополистической конкуренции и двусторонней монополии.
48. Статические и динамические игры с неполной информацией.
49. Теоретико-игровые модели морального риска на рынке страхования и неблагоприятного отбора.
50. Эффективность; единственность, устойчивость общего равновесия.