

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Сибирский государственный университет геосистем и технологий»
(СГУГиТ)

Е. О. Ушакова

ЭКОНОМИКА

Утверждено редакционно-издательским советом университета
в качестве учебного пособия для обучающихся по направлению
подготовки 21.03.02 Землеустройство и кадастры
(уровень бакалавриата)

Новосибирск
СГУГиТ
2022

УДК 658:330

У932

Рецензенты: кандидат экономических наук, доцент, НГТУ *Н. В. Бозо*

кандидат экономических наук, доцент, СГУГиТ *С. А. Вдовин*

Ушакова, Е. О.

У932 Экономика : учебное пособие / Е. О. Ушакова. – Новосибирск : СГУГиТ, 2022. – 64 с. – Текст : непосредственный.

ISBN 978-5-907513-24-2

Учебное пособие подготовлено кандидатом экономических наук Е. О. Ушаковой на кафедре цифровой экономики и менеджмента СГУГиТ.

В учебном пособии освещены теоретические и практические основы развития современной экономики на макро- и микроуровнях, закономерности взаимодействия различных субъектов хозяйствования в конкурентной среде.

Учебное пособие по дисциплине «Экономика» предназначено для обучающихся по направлению подготовки 21.03.02 Землеустройство и кадастры (уровень бакалавриата), профиль подготовки «Кадастр недвижимости», а также может быть использовано для обучающихся по направлениям подготовки 20.03.01 Техносферная безопасность (уровень бакалавриата), профиль подготовки «Безопасность жизнедеятельности в техносфере»; 05.03.06 Экология и природопользование (уровень бакалавриата), профиль подготовки «Природопользование»; 05.03.03 Картография и геоинформатика (уровень бакалавриата), профиль подготовки «Картография и геоинформатика», а также для обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (уровень бакалавриата) при изучении дисциплин «Микроэкономика» и «Макроэкономика».

Рекомендовано к изданию кафедрой цифровой экономики и менеджмента, Ученым советом Института геодезии и менеджмента СГУГиТ.

Печатается по решению редакционно-издательского совета СГУГиТ

УДК 658:330

ISBN 978-5-907513-24-2

© СГУГиТ, 2022

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	4
1. Теоретические основы экономики	6
2. Микроэкономика. Организация и механизм рыночной системы	13
3. Конкуренция и монополия	21
4. Фирма и основные факторы производства	25
5. Основы теории производства	39
6. Макроэкономика. Основные макроэкономические показатели	46
7. Основные макроэкономические процессы	51
Практические материалы для промежуточной аттестации обучаю- щихся	55
Заключение	61
Библиографический список	62

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях повышается роль экономических знаний для будущих специалистов, способных ориентироваться в рыночной среде и принимать экономически обоснованные решения в профессиональной сфере. В связи с этим курс «Экономика» предназначен не только для изучения основ экономики на уровне программ высшего образования, включая базовые экономические понятия и категории, но также направлен на формирование у обучающихся интереса к различным процессам, происходящим в экономике на территориальном и отраслевом уровнях, а также навыков обоснования решений в области экономического выбора на уровне отдельных субъектов хозяйствования.

Целью освоения курса «Экономика» является формирование у обучающихся требуемых компетенций, определяющих способность выпускников использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности.

Задачи курса:

- ознакомление с базовыми понятиями и концепциями экономики, категориями и законами функционирования субъектов рыночной деятельности;
- формирование у обучающихся понимания основных проблем развития экономики, закономерностей функционирования и основных характеристик рынка;
- изучение специфики и методов макро- и микроэкономического анализа;
- знакомство с показателями финансовой деятельности предприятий;
- приобретение навыков принятия экономически обоснованных решений для различных субъектов хозяйственной деятельности.

Всестороннее рассмотрение теоретических и практических основ развития современной экономики на макро- и микроуровнях, анализ закономерности взаимодействия в конкурентной среде позволяет сформировать

у обучающихся навыки выявления проблем и принятия экономически обоснованных решений для различных субъектов хозяйственной деятельности.

В данном учебном пособии рассмотрены особенности изучения теоретических и практических аспектов современной экономики, ее основных разделов (микро- и макроэкономики), вопросы организации и функционирования механизма рыночной системы хозяйствования, конкуренции на рынке и рыночной власти, теории производства, а также основные макроэкономические процессы и показатели.

В пособии приведены практические материалы для промежуточной аттестации обучающихся: темы рефератов, вопросы и примеры практических заданий для подготовки к зачету, библиографический список.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ

Экономика занимает важное место в жизни каждого человека. Экономические знания не просто важны, но также чрезвычайно необходимы как при планировании личного или семейного бюджета и реализации глобальных жизненных целей, так и для организации деятельности предприятий различных форм собственности и видов деятельности. Экономические отношения присутствуют повсюду, следовательно, современный человек обязан разбираться в многообразии рыночных взаимодействий.

В современной экономической теории сложился определенный понятийный аппарат, который уточняется в зависимости от области и предмета экономических исследований. Можно встретить большое количество трактовок слова «Экономика».

«Экономика» имеет древнегреческое происхождение и представляет соединение двух слов «ойкос» и «номос», означающих «хозяйство» и «закон». Экономика рассматривается как экономические отношения, которые возникают между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных и духовных благ и услуг на том или ином историческом отрезке времени [6].

Экономика – это наука, изучающая различный выбор, который вынуждены делать люди, имея в распоряжении для удовлетворения своих потребностей редкие (ограниченные) ресурсы. Предметом экономики являются не деньги или материальные блага, а люди, их действия и их выбор.

Следует выделить два основных раздела экономики, содержащие базовые блоки экономической теории, – микроэкономика и макроэкономика. Микроэкономика означает «малый», поэтому в центре изучения данного раздела стоят потребности, субъекты рынка – предприятия (фирмы), а также отдельные отрасли. Микроэкономика направлена на рассмотрение проблем использования ограниченных ресурсов, выбора, альтернативной стоимости, установления цены, колебаний спроса и предложения на отдельные товары и услуги и т. д.

Макроэкономика имеет приставку «макро», которая означает «длинный, большой», являясь, таким образом, наукой о хозяйстве в целом. В данном разделе экономики изучаются крупномасштабные экономические явления, в основе которых лежат микроэкономические процессы, происходящие на уровне хозяйствующих субъектов. Например, рост общественного благосостояния, решение проблем безработицы и обеспечения занятости, увеличение объемов производства, снижение уровня инфляции и т. д. Макроэкономика изучает экономику как единое целое в системе, комплексе всех проблем на уровне национального или мирового хозяйства.

Экономика как наука представляет собой совокупность различных экономических дисциплин (таких как экономика предприятия, экономика отрасли, экономика труда, эконометрика, мировая экономика и др.). При изучении экономики внимание акцентируется не на причинно-следственных связях, а на функциональных. Основным методом экономики рассматривается как совокупность способов познания производственных (экономических) отношений и воспроизведения их в системе экономических категорий и экономических законов. В экономике используют различные методы, в том числе:

- метод диалектики (совокупность законов развития природы, общества и человеческого познания, выстраивает экономическую науку, как целостную систему категорий и законов в их взаимосвязи и развитии);
- метод научной абстракции (определение постоянных типичных характерных черт для формирования научных категорий и построение экономических моделей);
- функциональный анализ (изучение взаимосвязанных между собой и образующих функциональные зависимости явлений);
- методы индукции и дедукции, эксперимент, моделирование и др.

Следует отметить наиболее важную проблему экономики – это удовлетворение неограниченных, постоянно растущих потребностей людей за счет ограниченных ресурсов.

Потребность представляет собой необходимость в чем-либо для поддержания и развития жизнедеятельности индивида и (или) общества.

Экономические потребности – это недостаток чего-либо необходимого для поддержания жизнедеятельности и развития экономических субъектов.

Любой продукт производства (товар или услуга) представляет для человека определенное благо. Благо – способность предметов удовлетворять потребности человека. Одни из благ имеются в неограниченном количестве (воздух, солнечный свет и т. п.); другие – в ограниченном размере (одежда, обувь, продукты и т. п.).

В зависимости от субъекта потребности делятся на потребности отдельных людей, групп людей и потребности общества в целом. Первичные потребности удовлетворяют жизненно важные нужды человека (физиологические потребности и потребности в безопасности). Вторичные потребности представляют собой приобретенные потребности высшего уровня (социальные, потребности в уважении и самореализации) [16].

Важнейшими свойствами экономического блага являются ценность и стоимость. Потребительная ценность блага представляет собой определенный полезный эффект, который получит его владелец при использовании блага. Этот эффект (полезность, ценность) будет зависеть от вкусов и предпочтений, индивидуальной оценки блага. Меновая ценность блага – другие блага, которые может получить их владелец при отказе от потребления определенного блага. Ценность блага всегда зависит от его полезности.

Стоимость блага – то, от чего придется отказаться человеку, для того, чтобы получить желаемое благо. Стоимость блага можно назвать альтернативными издержками.

Для удовлетворения потребностей людей используются экономические блага, которые имеются в распоряжении общества в ограниченном количестве.

Существует множество видов классификаций экономических благ, сформированных в зависимости от использования того или иного критерия, приведем некоторые из них. Блага делятся на:

- свободные (существуют в неограниченном количестве) и экономические (для их создания требуются ресурсы);
- частные и общественные;
- воспроизводимые и не воспроизводимые;
- относительно территориальной границы – внутренние (национальные) и внешние (импортируемые);

- природные и произведенные;
- материальные и духовные;
- долговременные (предполагающие многоразовое использование) и недолговременные (исчезающие в процессе разового потребления);
- взаимозаменяемые (субституты) и взаимодополняемые (комплементарные товары) и др.

Для создания экономических благ необходимы различные ресурсы. Ресурсы, участвующие в процессе производства благ, называются факторами производства. К основным факторам производства относятся земля, труд, капитал, предпринимательские способности и информация. Эффективное использование факторов производства позволяет получать определенные доходы (например, доход от использования природных ресурсов – это рента; от использования трудовых ресурсов – заработная плата; от использования капитала – процент; от предпринимательских способностей – прибыль; от информации – плата за пользование авторскими правами).

Экономическая деятельность по созданию благ включает следующие стадии:

- производство – процесс создания материальных или нематериальных продуктов (товаров или услуг);
- распределение представляет собой разделение произведенных продуктов или доходов между субъектами, участвующими в производстве товаров или услуг);
- обмен – процесс, в результате которого участники экономической деятельности вместо продуктов получают деньги или другие продукты;
- потребление – стадия экономической деятельности предполагает использование длительное время (например, предметы длительного пользования – автомобили, мебель, одежда, обувь и др.) или однократное использование и уничтожение произведенных продуктов (например, продукты питания, лекарства и др.) [7].

Сферы экономической деятельности – промышленность, сельское хозяйство, транспорт, импорт и экспорт, частное предпринимательство и др.

Производственные возможности предприятий связаны с наиболее полным и эффективным использованием всех ресурсов при определенной технологии и имеющемся оборудовании для производства экономических благ в виде товаров или услуг.

На рис. 1 изображена кривая производственных возможностей, которая часто используется при решении проблемы выбора в условиях ограниченности ресурсов. На графике показано множество точек, характеризующих различные варианты использования имеющихся ресурсов при производстве двух альтернативных видов продукции. Все точки, лежащие на дуге (А, Б, В, Г, Д, Е), показывают варианты эффективного использования ресурсов.

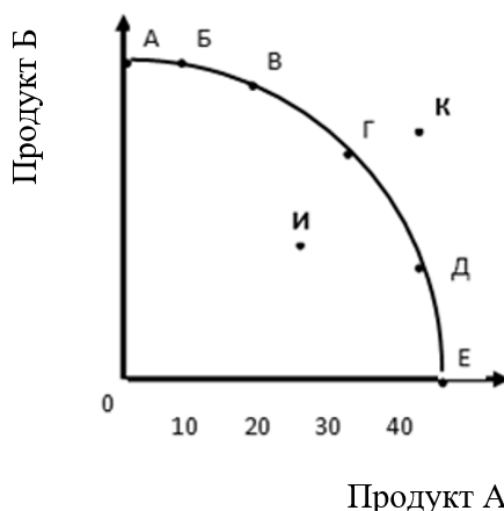


Рис. 1. Кривая производственных возможностей

При полном использовании имеющихся ресурсов и неизменной технологии увеличение предприятием объема производства одного продукта приводит к сокращению объема другого. Двигаясь по кривой производственных возможностей, можно увидеть, что с увеличением объема производства продукта А, объем выпуска продукта Б будет сокращен, и наоборот.

На графике точка И показывает ситуацию с неэффективным использованием ресурсов предприятия, или недопроизводство. В этой ситуации целесообразно увеличить объемы производства товаров А и Б.

Что касается изображения точки К на кривой производственных возможностей, то при наличии данного объема использования ресурсов и сложившейся технологии эта точка недостижима. Чтобы перейти в точку К, необходимо увеличить объем используемых в производстве ресурсов или усовершенствовать технологию.

В экономике присутствует два способа расширения производственных возможностей предприятий:

– экстенсивное производство. Осуществляется при условии вовлечения дополнительных ресурсов (количество работников, объемов сырья и др.);

– интенсивное производство. Возможно при условии более эффективного использования имеющихся ресурсов (ресурсосберегающие технологии, более производительное оборудование, автоматизация производства и др.) [8].

В связи с тем, что увеличение объемов производства одного товара приводит к сокращению объема производства другого, то издержки производства одного продукта могут быть выражены в объеме другого, от производства которого придется отказаться в связи с увеличением производства первого.

Еще одним из основополагающих понятий экономики является понятие экономических систем. Экономическая система – это совокупность взаимосвязанных экономических элементов, образующих определенную целостность, экономическую структуру общества.

Экономической системе присущи все характеристики и действие законов теории систем. Экономическая система демонстрирует единство отношений, складывающихся между участниками производства, распределения, обмена и потребления экономических благ.

Экономические системы включают рыночные и нерыночные, в том числе системы традиционной экономики, административно-командные. Следует отметить, что основными критериями выделения экономических систем являются формы собственности на средства производства (частная, коллективная и др.), а также способ координации и управления экономической деятельностью.

Контрольные вопросы

1. Определите важность использования экономических знаний в профессиональной деятельности.

2. Поясните важность изучения экономики и ее практическую значимость для современного специалиста.

3. Объясните многообразие определений экономики. Попробуйте дать свое определение экономики.
4. Какие методы используют в экономике? Приведите примеры использования различных методов экономического анализа.
5. Назовите основные виды ресурсов, используемых на различных стадиях экономического кругооборота благ.
6. Почему в основе производства экономических благ находятся потребности?
7. Что такое благо? Назовите основные отличия материальных от нематериальных благ?
8. В чем причины неразрешимости основной проблемы экономики.
9. Что такое факторы производства? В чем состоит необходимость их использования?
10. Поясните на конкретных примерах классификацию экономических благ.
11. Перечислите способы расширения производственных возможностей производства предприятия при создании материальных и нематериальных благ.
12. В чем состоит экономический смысл кривой производственных возможностей? Каким образом можно ее применять на практике?
13. Назовите основные факторные доходы и уточните возможные пути их увеличения.
14. В чем состоит отличие рыночных и нерыночных систем хозяйствования?
15. Приведите примеры традиционной, административно-командной и рыночной экономик.

2. МИКРОЭКОНОМИКА. ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕХАНИЗМ РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЫ

Микроэкономика является частью экономики, исследующей поведение агентов рынка (домашних хозяйств, фирм, государства) и закономерности функционирования рынков ресурсов, товаров и услуг. Основными экономическими категориями на микроуровне являются спрос, предложение, рынок, цена и конкуренция.

Спрос – это потребность потребителей в определенном товаре (услуге), выраженная в их покупательной способности. Величина спроса – это количество товаров или услуг, которое может быть приобретено потребителем при определенном уровне цены. Спрос (D) поддается измерению, расчет можно произвести по формуле [10]

$$D = P \cdot Q, \quad (1)$$

где P – цена, руб.;

Q – количество товаров (услуг), ед.

На рис. 2 изображена кривая спроса.

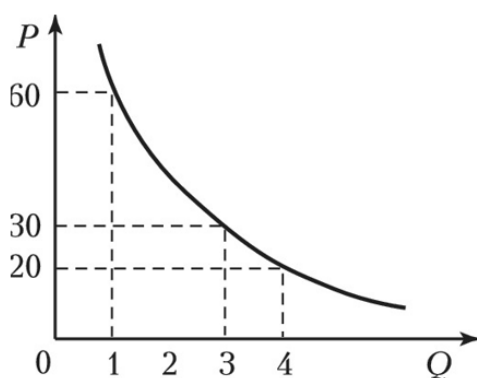


Рис. 2. Кривая спроса

Согласно закону спроса, при прочих равных условиях величина спроса находится в обратной зависимости от изменения цены единицы товара.

Повышение цены обычно приводит к уменьшению величины спроса, и наоборот.

Предложение (S) – желание производителя продать товар или услугу по определенной цене. Объем предложения – это количество товара (услуг), предлагаемое на рынке производителями при определенном уровне цены. На рис. 3 изображена кривая предложения.

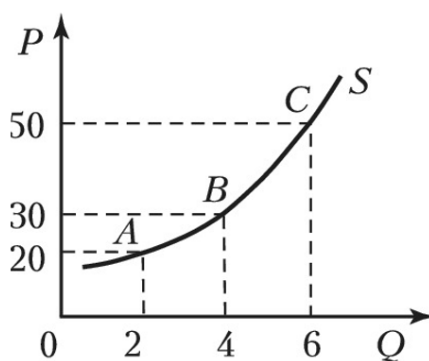


Рис. 3. Кривая предложения

Согласно закону предложения, при прочих равных условиях величина предложения находится в прямой зависимости от изменения цены единицы товара. Повышение цены обычно ведет к росту величины предложения, и наоборот. При этом на поведение покупателей влияют прежде всего полезность товара (услуги) и их бюджет, а на поведение производителя – затраты на изготовление продукции и уровень прибыли.

Факторы, влияющие на объем и структуру спроса:

- изменение доходов потребителей;
- потребительские ожидания;
- вкусы и предпочтения потребителей;
- наличие взаимозаменяемых и взаимодополняемых товаров;
- количество покупателей;
- мода, сезонность;
- степень информированности покупателей о товаре (услуге) и др.

К факторам, влияющим на объем и структуру предложения, относятся:

- стоимость ресурсов;
- потребительские ожидания;

- технология производства;
- количество производителей;
- цены на другие товары;
- наличие взаимозаменяемых и взаимодополняемых товаров;
- налоги и субсидии и др.

Взаимодействие спроса и предложения, их координация осуществляются на основе ценового механизма и конкуренции. На рынке постоянно происходят колебания спроса и предложения, что приводит к изменению состояния равновесия и изменению равновесной рыночной цены. Рыночное равновесие представляет собой определенное состояние экономической системы, где объем спроса равен объему предложения (рис. 4).

Цена, при которой величины спроса и предложения товара совпадают, называется равновесной.

Определение понятия «Цена» можно рассматривать с двух позиций: производителя и потребителя. В этом случае с позиции производителя цена – денежное выражение стоимости блага (товара или услуги). С позиции потребителя – цена – количество денег, которое готов заплатить покупатель за товар, представляющий для него определенную полезность (ценность).

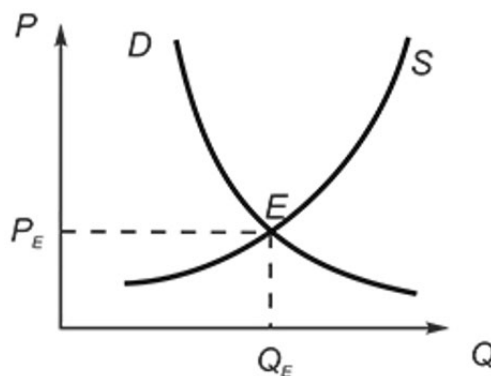


Рис. 4. Рыночное равновесие

Превышение предложения над спросом приводит к появлению на рынке избытка товаров (услуг). В условиях конкуренции наличие избытка приводит к снижению цены.

Превышение спроса над предложением порождает дефицит товаров (услуг). Основными признаками дефицита являются сокращение товарных запасов и появление очередей покупателей.

Это состояние приведет к росту цен. Процесс формирования реального спроса, который зависит от конкретных доходов потребителей, называется потребительским поведением, оно основано на положениях теории предельной полезности. На потребительский выбор влияют уровень цены, бюджетное ограничение и субъективное восприятие товара потребителем.

Полезность товара (услуги) имеет определенные свойства: ее в целом невозможно измерить количественно, в глазах потребителей она обладает порядковой измеримостью. Различают общую (совокупную) и предельную полезность. Совокупную полезность получает человек от потребления определенного количества благ, она имеет свойство возрастать. Предельная полезность образуется при потреблении дополнительной единицы блага, в процессе чего она будет уменьшаться. Концепция предельной полезности позволяет понять, чем руководствуется потребитель при покупке набора благ (товаров и услуг).

В связи с этим необходимо анализировать соотношение количества и качества благ, их ценность для потребителя.

Спрос может быть индивидуальным (в денежной форме представлять потребности конкретного покупателя) и совокупным (выражать платежеспособную потребность предприятий, общества, государства).

При взаимодействии спроса и предложения в определенной пропорции могут возникнуть эффект дохода и эффект замещения.

Действие эффекта дохода выражается в следующем. В случае снижении цены на определенный товар у потребителя высвобождается определенная часть дохода, которую можно потратить на приобретение дополнительного количества точно такого же товара или другого. Это связано с тем, что даже при небольшом снижении цены на один товар оказывается влияние на общий уровень цен и это создает у потребителя ощущение того, что он стал относительно богаче.

При действии эффекта замещения потребитель будет покупать больше продукции, цена которой снизилась, и заменять именно этой продукцией другие товары, цена на которые возросла.

Для определения степени чувствительности производителей и потребителей на изменение уровня цены в экономической науке используют понятие эластичности. Коэффициент эластичности показывает степень коли-

чественного изменения одного фактора (например, объема спроса или предложения) при изменении другого (цены, доходов или издержек). Расчет коэффициента эластичности проводится по формуле

$$E_{d(s)} = \frac{\Delta Q_{d(s)}}{\Delta P}, \quad (2)$$

где $E_{d(s)}$ – коэффициент эластичности спроса (предложения) по цене;

$\Delta Q_{d(s)}$ – процентное изменение объема спроса (предложения) при изменении цены;

ΔP – процентное изменение цены.

Если расчетное значение коэффициента эластичности спроса более 1,0, то спрос считается эластичным. Изменение цены в этом случае приведет к существенному изменению объема спроса. Рост цен приведет к снижению выручки от реализации товара. При значении показателя эластичности менее 1,0 – спрос неэластичный. В этом случае изменение цены не повлечет за собой существенное изменение объема спроса. Отметим, что на предметы первой необходимости спрос неэластичный. При коэффициенте эластичности, равном 1,0, эластичность называется единичной. Это частный случай показателя эластичности, характеризующий ситуацию, когда изменение цены на 1,0 % приводит к изменению величины спроса тоже на 1,0 %.

На практике применяют четыре показателя эластичности: прямой и перекрестной эластичности спроса по цене, эластичности предложения по цене и эластичности спроса по доходу.

Рынок – место взаимодействия продавцов и покупателей, спроса и предложения. При взаимодействии интересов двух сторон и уторговывания происходит сделка купли-продажи, то есть передача права собственности на товар или услугу в обмен на деньги [9].

Конъюнктура рынка – это текущая ситуация на рынке, характеризующаяся конкретными экономическими условиями, соотношением спроса и предложения и равновесной ценой.

К важным функциям рынка можно отнести следующие:

– ценообразующая (реализуется в виде конкуренции и установления равновесных цен);

– регулирующая (рост цен рассматривается производителями как толчок к расширению производства, а их падение – сигнал к снижению объемов производства);

– стимулирующая (подталкивает производителей к повышению конкурентоспособности товаров и услуг, внедрению инноваций);

– информационная (наличие информации о характеристиках, количестве, ассортименте и качестве товаров и услуг, позволяет каждому предприятию сопоставлять собственные производственные возможности с меняющимися условиями на рынке);

– посредническая (для соединения товаров и их потребителей в процессе распределения необходимо участие посредников);

– санирующая (оздоровительная) – освобождает рынок от слабых участников и способствует укреплению позиций более конкурентоспособных предприятий.

Любой рынок имеет собственную инфраструктуру, которая включает рыночные институты, а также предприятия, обслуживающие и поддерживающие рынок (транспорт, инженерные коммуникации и информационные сети, страховые компании, государственные учреждения и др.).

Емкость рынка (вместимость) – количество продукции (услуг), которое произведут все предприятия, присутствующие на конкретном рынке за единицу времени.

Емкость рынка можно измерить в натуральных (объемы выпуска) и стоимостных показателях (выручка предприятий). Если отсутствуют данные по объемам продаж предприятий, работающих на рынке, то емкость рынка можно определить по объемам потребления товаров (услуг), то есть по величине спроса. Для этого необходимо провести маркетинговое исследование, в процессе которого необходимо получить необходимую информацию для расчета показателя емкости рынка.

Доля рынка – удельный вес отдельного предприятия в общем объеме произведенной продукции на конкретном рынке за единицу времени.

Темп роста рынка – увеличение емкости рынка относительно базового периода, выраженное в процентах.

Рассмотрим классификацию рынков. По экономическому назначению объектов рыночных сделок можно выделить:

- рынки потребительских товаров и услуг: продовольственных и непродовольственных товаров, а также рынок услуг;
- рынки факторов производства: рабочей силы, природных ресурсов (земли) и капитала;
- финансовые рынки: фондовый (ценных бумаг); денежный (депозитов, валюты); капитала (страхового, ипотечного, межбанковского); кредитный (банки, инвестиционные и дилерские компании) и др.
- рынок недвижимости;
- информационный рынок и др.

По пространственному признаку можно выделить локальный (местный), региональный, межрегиональный, национальный, международный, мировой рынки.

По преобладанию на рынке определенных субъектов выделяют рынки покупателей и продавцов.

По степени ограниченности (развития) конкуренции выделяют рынки совершенной (чистой) конкуренции и несовершенной конкуренции (монопольно-полистическая конкуренция, олигополия, монополия).

Контрольные вопросы

1. Охарактеризуйте экономический смысл понятий спроса и предложения.
2. В чем разница между терминами «спрос», «объем спроса», «структура спроса»? Приведите примеры.
3. Какие факторы могут влиять на смещение кривой спроса вправо и влево?
4. В чем разница между терминами «предложение», «объем предложения», «структура предложения»? Приведите примеры.
5. Какие факторы могут влиять на смещение кривой спроса вправо и влево?
6. Охарактеризуйте понятие рыночного равновесия.
7. Что из себя представляет равновесная рыночная цена?
8. Дайте характеристику эффекта дохода и эффекта замещения.
9. Дайте определение эластичности. Что означает показатель эластичности?

10. Какие основные показатели эластичности используют в экономике?
11. Сформулируйте понятие рынка и его основные функции.
12. Какие субъекты и объекты могут присутствовать на рынке?
13. Опишите действие законов спроса и предложения на рынке.
14. Перечислите основные типы рынков.
15. Охарактеризуйте состояние национальных и региональных рынков товаров и услуг.
16. Поясните понятие емкости рынка. В чем ее можно измерить?
17. Дайте характеристику рынкам факторов производства.

3. КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ

Присутствие на рынках определенного количества продавцов и покупателей предполагает наличие конкуренции.

Конкуренция – соперничество между участниками рынка за благоприятные и более выгодные условия производства и продажи товаров, а также возможности получения дохода. Известно несколько основных моделей рынка, которые можно разделить на рынки совершенной и несовершенной конкуренции [11].

Совершенная конкуренция является идеальным состоянием рынка, при котором отдельные продавцы и покупатели не могут оказывать влияние на рыночные цены. Рыночное поведение продавцов и покупателей заключается в приспособлении к существующим рыночным условиям.

Условия совершенной конкуренции:

- на рынке представлено множество продавцов и покупателей;
- присутствует однородность продукции;
- отсутствуют барьеры для входа на рынок или выхода с него;
- высокая мобильность факторов производства;
- наблюдается равный и полный доступ всех участников рынка к информации о ценах на товар;
- контроль за ценами отсутствует, они формируются под воздействие спроса и предложения.

Рынок чистой конкуренции характеризуется присутствием на нем множества участников, при этом рыночная доля отдельных предприятий небольшая. Предлагаемые товары однородны и не могут оказывать влияние на цену продажи. Барьеры входа и выхода на рынок отсутствуют. Примерами рынков чистой конкуренции могут служить рынки древесины, сельского хозяйства, фондовый рынок и др.

Несовершенная конкуренция – такая форма рыночной структуры, где присутствуют несколько фирм, в том числе крупных, имеющих достаточно серьезную рыночную власть и существенную рыночную долю. На рынках несовершенной конкуренции нарушен баланс свободного рыночного цено-

образования и государству приходится ограничивать монополистическую деятельность крупных игроков рынка.

Рыночная власть выражается в способности производителя или потребителя оказывать влияние на ситуацию на рынке, в первую очередь, на рыночную цену. Рыночная власть отдельного продавца зависит от типа конкуренции и формы дифференциации товара.

Несовершенная конкуренция – такая ситуация на рынке, в которой его структура не соответствует условиям для существования совершенной конкуренции. Основные типы несовершенной конкуренции:

- монополистическая конкуренция;
- олигополия;
- монополия.

Монополистическая конкуренция наблюдается на рынках, где действует множество предприятий. Участники рынка предлагают разнородную продукцию, предназначенную для удовлетворения одной и той же потребности. У многих производителей присутствует определенная степень влияния на уровень цены продажи своей продукции.

Участники рынка не могут воспрепятствовать вхождению на рынок новых конкурентов, то есть на рынке отсутствуют барьеры входа на рынок, а также и выхода с него.

Примерами рынков монополистической конкуренции можно считать большую часть потребительских рынков производителей одежды, обуви, парфюмерии и косметики, детских игрушек, продуктов питания и др.).

Олигополия – ситуация на рынке производителей однородной или разнородной продукции с небольшим количеством предприятий, имеющих большую рыночную долю. Предприятия-олигополисты конкурируют между собой, при этом каждое предприятие может оказать существенное влияние на уровень цены своей продукции.

Примеры олигополий – рынки производителей цветных металлов, стали, табачных изделий, пассажирского самолетов, автомобилей и др.

Монополия – это такая ситуация на рынке, при которой исключительное право производства, торговли и других видов деятельности принадлежит одному лицу, или определенной группе лиц, или государству (монополисту). На таком рынке товар является уникальным, в силу чего монополист, используя рыночную власть, устанавливает цену на свою продукцию.

Виды монополий: естественные, искусственные, открытые и государственные (закрытые) монополии.

Естественная монополия – состояние товарного рынка, при котором удовлетворение спроса на этом рынке эффективнее в отсутствие конкуренции в силу технологических особенностей производства (в связи с существенным понижением издержек производства на единицу товара по мере увеличения объема производства), а товары, производимые субъектами естественной монополии, не могут быть заменены в потреблении другими товарами, в связи с чем спрос на данном товарном рынке на товары, производимые субъектами естественных монополий, в меньшей степени зависит от изменения цены на этот товар, чем спрос на другие виды товаров.

Искусственной монополией называется ситуация, при которой нет причин для естественной монополии, но в отрасли существует всего одна фирма, так как один предприниматель некоторым образом получает контроль над всей отраслью. Искусственная монополия обычно создается при объединении усилий нескольких предприятий, которые вступают в сговор для устранения конкурентов, используя при этом различные методы (например, демпинг цен, промышленный шпионаж, спекуляция ценными бумагами и др.).

Открытая монополия является временной, экономически выгодной позицией продавца на рынке. Она возникает в том случае, когда новые продукты либо технологии внедряются одним единственным производителем, конкуренты при этом еще не освоили данную технологию производства. Открытая монополия характерна для инновационных предприятий.

Государственная (закрытая) монополия – форма монополии, созданная силой законодательных барьеров, определяющих товарные границы монопольного рынка, субъекта монополии (монополиста), формы контроля и регулирования его деятельности, а также компетенцию контролирующего органа. Государственная (закрытая) монополия защищена от конкурентов законодательством. Ограничения охватывают сферы налогообложения, лицензирования, сертификации, авторских прав, патентов, передачи уникальных прав на владение и пользование ресурсами и т. д.

Можно выделить особые формы рынков несовершенной конкуренции, например монопсония, олигопсония. Монопсония – ситуация на рынке, когда существует только один покупатель (например, рынок тяжелого оружия). Олигопсония – ситуация, при которой существует небольшое коли-

чество покупателей (например, рынок авиадвигателей, авиадеталей). Двусторонняя монополия может сложиться на рынке, на котором присутствует единственный продавец и единственный покупатель (например, рынок труда в моногородах с одним градообразующим предприятием).

Большинство монополистических отраслей являются естественными монополиями и подлежат государственному регулированию. Государство проводит антимонопольную политику, направленную на ограничение монополистической деятельности.

К основным документам антимонопольного законодательства в Российской Федерации можно отнести Конституцию и Гражданский кодекс Российской Федерации, Федеральные законы «О защите конкуренции» от 26.07.2006 № 135-ФЗ и «О естественных монополиях» от 17.08.1995 № 147-ФЗ. Нормы антимонопольного законодательства также содержатся в Законах «О недрах» от 21.02.1992 № 2395-1ФЗ, «О поставках продукции для федеральных государственных нужд» от 13.12.1994 № 60-ФЗ и другие отраслевые правовые акты [1, 4, 5].

Контрольные вопросы

1. Охарактеризуйте понятие конкуренции.
2. Назовите основные отличия моделей рынков совершенной и несовершенной конкуренции.
3. Перечислите основные типы конкуренции.
4. В чем заключается рыночная власть? От чего она зависит?
5. Опишите модель рынка чистой конкуренции. Приведите примеры.
6. Дайте характеристику монополистической конкуренции. Приведите примеры.
7. Назовите отличительные особенности рынка олигополии. Приведите примеры олигополий с однородным и разнородным продуктом.
8. Дайте характеристику монополии. Назовите формы монополии.
9. Что такое естественная монополия? Приведите примеры.
10. В чем выражается роль государства при регулировании монополистической деятельности?
11. Назовите основные нормативно-правовые акты, регулирующие монополистическую деятельность.

4. ФИРМА И ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА

В рыночной экономике основой экономической деятельности является предпринимательство как определенный способ хозяйствования.

Предпринимательская деятельность – это инициативная самостоятельная деятельность юридических лиц или граждан, направленная на получение прибыли. Субъектами предпринимательства в Российской Федерации могут быть граждане РФ, иностранных государств или объединения граждан (коллективное предпринимательство).

Статус предпринимателя приобретается после регистрации в форме юридического или физического лица. Юридическим лицом называется организация, имеющая в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, отвечает своим имуществом по обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, быть истцом и отвечать в суде [12].

Основной формой реализации предпринимательства является предприятие (фирма).

Предприятие (фирма) – самостоятельный хозяйственный субъект, образованный в соответствии с законодательством РФ с целью производства продукции и (или) оказания услуг для получения прибыли [17].

Каждое предприятие (фирма) ставит и решает ряд экономических задач, в том числе получение дохода собственниками предприятия; снабжение потребителей товарами или услугами; создание рабочих мест и выплата заработной платы персоналу, обеспечение работникам комфортных и безопасных условий труда, предоставление им возможности профессионального роста и т. д.

Существуют различные классификации фирм (предприятий). Для группировки предприятий по виду и характеру деятельности (по отраслевой принадлежности) необходимо использовать актуальный Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД), который применя-

ется для определения кодов, указываемых при регистрации общества с ограниченной ответственностью (ООО) и индивидуального предпринимателя (ИП), а также применяется при изменении видов деятельности предприятий.

Можно выделить предприятия производственной сферы (промышленные, торговые, сельскохозяйственные, транспортные предприятия) и непроизводственной сферы – науки, искусства, культуры и т. д.

При осуществлении классификации предприятий применяются показатели численности занятых в производственно-сбытовой деятельности, объем выпуска продукции, величина стоимости основных производственных фондов и др.

В соответствии с размером предприятия (по количеству работников) выделяют:

- микропредприятия (до 15 работников);
- малые предприятия (до 50 работников);
- средние (от 50 до 500 работников (иногда до 300));
- крупные (свыше 500 работников).

Размеры предприятий часто обусловлены отраслевой принадлежностью, степенью автоматизации и механизации труда, поэтому критерии отнесения к разряду предприятий малого, среднего и крупного бизнеса могут быть уточнены. Российская экономика характеризуется сравнительно небольшой долей мелкого и среднего предпринимательства.

По формам собственности выделяют частные, муниципальные, государственные, кооперативные и смешанные предприятия.

По принадлежности капитала можно выделить национальные, иностранные и совместные предприятия (капитал принадлежит предпринимателям двух или более стран).

Организационно-правовая форма предприятия (фирмы) – законодательно установленная форма организации деятельности хозяйствующего субъекта, определяющая способ закрепления и использования имущества, правовое положение и цели предпринимательской деятельности. Все виды организационно-правовых форм прописаны в законодательной базе РФ и регламентированы ГК РФ [1, 4, 5].

Выделяют коммерческие и некоммерческие организации. Коммерческая организация – юридическое лицо, которое в своей деятельности пре-

следует цель извлечения прибыли. Виды коммерческих организаций: хозяйственные товарищества, общества, производственные кооперативы и унитарные предприятия.

Некоммерческие организации – юридические лица, которые в своей деятельности не ставят целью получение прибыли и распределение ее между участниками. В связи с этим при появлении у предприятий прибыли она не распределяется между учредителями, а тратится на уставные цели (социальные, культурные, образовательные, духовные, благотворительные и др.). Среди некоммерческих организаций выделяют кооперативы, общественные организации, различные фонды, товарищества, ассоциации.

Хозяйственные товарищества – это объединения лиц, хозяйственные общества – объединения капиталов. Объединения лиц основаны на личном участии их членов в ведении дел фирмы. Каждый участник такого предприятия имеет право на ведение дел, представительство и управление.

Объединение капиталов предполагает сложение только капиталов, но не деятельности вкладчиков. Руководство и оперативное управление предприятием осуществляется специально созданными органами. Ответственность несет само предприятие, в связи с чем его участники освобождены от риска, возникающего в результате хозяйственной деятельности.

Полное товарищество – организационно-правовая форма, участники которого в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью и несут ответственность по обязательствам, принадлежащим им имуществом. По отношению к участникам полного товарищества действует неограниченная ответственность.

Товарищество на вере (коммандитное товарищество) – это хозяйственное товарищество, в котором наряду с полными товарищами имеется один или несколько участников – вкладчиков (коммандистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов, и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) – это учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники ООО не отвечают по обязательствам общества и несут риск

убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Участник ООО имеет право в любое время выйти из общества независимо от согласия других участников и ему выплачивается сумма, составляющая часть стоимости имущества, соответствующая его доле в уставном капитале.

Высший орган управления – собрание участников, которые могут изменить устав, учредительный договор, размер уставного капитала.

Акционерное общество (АО) – это хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на определенное количество акций. Акционеры, то есть владельцы акций данного общества, не отвечают по его обязательствам, но несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций, то есть имеют ограниченную ответственность.

Акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается публичным акционерным обществом (ПАО). Такое общество может проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу на условиях, устанавливаемых законодательством.

Непубличное акционерное общество – закрытая форма отчуждения капитала в виде акций, что означает продажу акций только среди действующих акционеров, как правило являющихся сотрудниками компании.

Производственные кооперативы (артели) – это объединения граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членов на основе имущественных паевых взносов. В производственном кооперативе могут принимать участие юридические лица. Члены производственного кооператива несут по обязательствам субсидиарную ответственность в размере и порядке, предусмотренном законом о производственных кооперативах и уставом кооператива.

Унитарное предприятие – это коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней имущество. Имущество его является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия. В форме унитарных предприятий могут быть созданы только государственные и муниципаль-

ные предприятия. Имущество унитарного предприятия принадлежит ему на правах хозяйственного ведения или оперативного управления.

Рассмотрим основные этапы создания нового предприятия. На первом этапе прорабатывают бизнес-идею, подбирают соучредителей, определяют финансовые источники для формирования уставного капитала.

Далее следует детальная проработка содержания учредительных документов и разрабатывается бизнес-план.

После этого документы и бизнес-план готовы, можно проводить организационные мероприятия по открытию фирмы. Например, аренда помещения, заключение предварительного договора на рекламу фирмы, подбор сотрудников и др.

Когда все готово, осуществляется процедура государственной регистрации фирмы, постановка на учет в налоговых органах и государственных внебюджетных фондах (фондах пенсионного, медицинского и социального страхования), открытие счета в банке [2, 3].

При открытии фирмы также потребуется изготoвить печати и штампы.

К формам прекращения деятельности фирм следует отнести:

- реорганизацию предприятия в форме слияния, присоединения, разделения, выделения, преобразования. Реорганизация фирмы проводится по решению учредителей или уполномоченного управляющего органа, определяемого в учредительных документах;

- ликвидацию (прекращение существования организации без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства другим лицам).

Так как одним из основных признаков предприятия является наличие в его собственности обособленного имущества, то именно оно определяет материально-технические возможности функционирования предприятия при производстве продукции и оказании услуг, обеспечивает экономическую самостоятельность и надежность.

Имущество предприятия складывается из материальных и нематериальных элементов, используемых для создания благ (товаров или услуг), составляет активы предприятия.

Активы, которые имеются в собственности предприятия, подразделяются на оборотные и внеоборотные, отличаются друг от друга физической формой, а также ролью и местом в производственном процессе, влиянием на эффективность работы предприятия.

Основные фонды предприятия делятся на основные производственные фонды, нематериальные активы и капитальные вложения.

Основные производственные фонды предприятия (ОФ) – это материально-вещественные ценности, необходимые для производства продукции (оказания услуг), используемые в неизменной натуральной форме в течение длительного периода времени (более 1 года) и утрачивающие свою стоимость по частям, перенося ее на готовую продукцию.

К основным производственным фондам относятся: здания; сооружения; передаточные устройства; машины и оборудование, в том числе силовые и рабочие машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, лабораторное оборудование, вычислительная техника и прочие машины и оборудование; транспортные средства; инструмент; производственный инвентарь и принадлежности; хозяйственный инвентарь и прочие ОФ [15].

По характеру участия ОФ в производственном процессе можно выделить производственные и непроизводственные фонды. При этом выделяют активные и пассивные основные фонды. Отнесение тех или иных видов основных фондов к активной или пассивной части зависит от отраслевых особенностей.

Основные производственные фонды учитываются в натуральных и стоимостных показателях. Натуральные показатели применяются для учета состава, расчета производственных мощностей и формирования баланса оборудования. Исходными данными для учета ОФ в натуральных показателях являются паспорта оборудования и данные периодически проводимой инвентаризации.

Учет ОФ в стоимостном выражении необходим для расчета платы за них, амортизационных отчислений, показателей экономической эффективности и др. Учет стоимости ОФ осуществляется при помощи расчета следующих показателей: восстановительная, балансовая, остаточная и ликвидационная стоимость ОФ [13].

Первоначальная стоимость ($\Phi_{\text{п}}$) представляет собой сумму затрат на приобретение ($\Phi_{\text{пр}}$), транспортировку ($\Phi_{\text{тр}}$) и монтаж ($\Phi_{\text{монт}}$) основных фондов в ценах и тарифах того года, когда они были приобретены и введены в действие

$$\Phi_{\Pi} = \Phi_{\text{пр}} + \Phi_{\text{тр}} + \Phi_{\text{монт}}. \quad (3)$$

Восстановительная стоимость ($\Phi_{\text{в}}$) – стоимость воспроизводства ранее введенных ОФ в ценах и тарифах текущего года.

Переоценка стоимости основных фондов дает возможность сопоставлять введенные в эксплуатацию активы в разные временные периоды. При этом первоначальная стоимость заменяется на восстановительную стоимость, соответствующую моменту переоценки.

Балансовая стоимость ($\Phi_{\text{б}}$) представляет собой стоимость ОФ, по которой они учитываются в балансе предприятия по данным бухгалтерского учета.

В процессе переоценки основные фонды учитываются по восстановительной стоимости на установленную дату, а вновь приобретенные по первоначальной стоимости.

Остаточная стоимость ($\Phi_{\text{ост}}$) – это балансовая (первоначальная или восстановительная) стоимость ОФ с учетом их износа.

ОФ в процессе их эксплуатации изнашиваются и постоянно теряют свою первоначальную и восстановительную стоимость. Остаточная стоимость отражает их реальную стоимость за вычетом стоимости, перенесенной на изготовленную продукцию.

Остаточная стоимость рассчитывается по следующим формулам:

$$\Phi_{\text{ост}} = \Phi_{\Pi(\text{в})} \cdot \left(1 - \frac{T_{\text{э}}}{T_{\text{пи}}}\right); \quad (4)$$

$$\Phi_{\text{ост}} = \Phi_{\Pi(\text{в})} \cdot \left(1 - H_{\text{а}} \cdot \frac{T_{\text{э}}}{100}\right), \quad (5)$$

где $\Phi_{\Pi(\text{в})}$ – первоначальная (восстановительная) стоимость ОФ (руб.)

$T_{\text{э}}$ – количество лет эксплуатации ОФ на момент определения остаточной стоимости;

$T_{\text{пи}}$ – срок полезного использования (нормативный срок службы) ОФ;

$H_{\text{а}}$ – годовая норма амортизационных отчислений, %.

Ликвидационная стоимость $\Phi_{\text{ликв}}$ – сумма денежных средств, которая может быть получена предприятием от реализации ОФ после окончания срока их службы

$$\Phi_{\text{ликв}} = \Phi_{\text{л}} - \Phi_{\text{дем}}, \quad (6)$$

где $\Phi_{\text{л}}$ – доход от продажи лома;

$\Phi_{\text{дем}}$ – расходы на демонтаж.

Стоимость основных производственных фондов на конец периода ($\Phi_{\text{кг}}$) рассчитывается по формуле

$$\Phi_{\text{кг}} = \Phi_{\text{нг}} + \Phi_{\text{вв}} + \Phi_{\text{выб}}, \quad (7)$$

где $\Phi_{\text{нг}}$ – стоимость ОФ на начало года;

$\Phi_{\text{кг}}$ – стоимость ОФ на конец года;

$\Phi_{\text{вв}}$ – стоимость введенных за период ОФ;

$\Phi_{\text{выб}}$ – стоимость выведенных за период ОФ.

Среднегодовая стоимость основных фондов $\Phi_{\text{ср.г}}$ определяется по упрощенному способу (8) и средне-хронологическому способу (9)

$$\Phi_{\text{ср.г}} = \frac{\Phi_{\text{нг}} + \Phi_{\text{кг}}}{2}; \quad (8)$$

$$\Phi_{\text{ср.г}} = \frac{0,5\Phi_{\text{нг}} + \sum_{j=1}^{12} \Phi_{\text{нм}j} + 0,5\Phi_{\text{кг}}}{12}, \quad (9)$$

где $\Phi_{\text{нм}j}$ – стоимость основных фондов на начало j -месяца.

Следует отметить, что основные производственные фонды, участвуя в производственном процессе, способны утрачивать свои первоначальные характеристики.

Под износом ОФ понимают постепенную утрату ими своей стоимости. Износ бывает физическим, связанным с изменением физических, механи-

ческих и других свойств материальных объектов, и моральным, выражаемым в обесценивании ОФ до окончания срока их службы.

Амортизация – это процесс постепенного переноса стоимости основных производственных фондов на готовую продукцию с учетом норм амортизации.

Амортизационные отчисления производятся по нормам амортизации, которые устанавливаются как процент годового отчисления в амортизационный фонд предприятия. В результате формируется амортизационный фонд, предназначенный для обновления и восстановления основных производственных фондов.

Нематериальные активы (НМА) представляют собой вложения денежных средств в нематериальные объекты, которые, как и основные производственные фонды, используются в хозяйственной деятельности длительное время и позволяют предприятию получить доход.

К НМА относятся права на объекты промышленной, интеллектуальной собственности, в том числе права на изобретения и промышленные образцы, товарные и торговые знаки; авторские права на интеллектуальную собственность, патенты, лицензии, права на пользование земельными участками и другими природными ресурсами, программное обеспечение и др.

Капитальные вложения – это долгосрочные инвестиции в новое строительство, расширение предприятия, реконструкцию зданий и сооружений, модернизацию, переоборудование, техническое перевооружение и др.

К числу показателей эффективности использования ОФ относятся: фондоотдача, фондоемкость и фондовооруженность.

Фондоотдача Φ_o – отношение стоимости продукции, изготовленной за год (или за другой период времени), к среднегодовой стоимости основных производственных фондов. Показатель фондоотдачи демонстрирует, сколько рублей продукции получено с каждого рубля ОФ

$$\Phi_o = \frac{O}{\Phi_{\text{ср.г}}}, \quad (10)$$

где O – объем производства, шт.

Фондоемкость Φ_e – величина, обратная фондоотдаче, она выражает отношение стоимости ОФ к объему продукции

$$\Phi_e = \frac{\Phi_{\text{ср.г}}}{O} = \frac{1}{\Phi_o}. \quad (11)$$

Фондовооруженность Φ_v – показатель эффективности использования ОФ, показывающий насколько обеспечены ими работники предприятия

$$\Phi_v = \frac{\Phi_{\text{ср.г}}}{\text{Ч}_p}, \quad (12)$$

где Ч_p – количество работников, занятых на предприятии, чел.

Оборотные средства (ОС) предприятия – это совокупность денежных средств предприятия, необходимых для формирования и обеспечения кругооборота производственных оборотных фондов и фондов обращения.

К оборотным средствам предприятия относятся: сырье, материалы, полуфабрикаты, незавершенное производство, готовая продукция, денежные средства и др.

Оборотные производственные фонды – это часть активов предприятия, участвующих всего в одном производственном цикле, так как они способны изменять первоначальную форму, превращаясь из предметов труда в готовую продукцию.

Оборотные фонды переносят свою стоимость на готовую продукцию в течение одного производственного цикла с учетом норм расходования.

Оборотные фонды предприятий включают предметы труда, подготовленные для использования в процессе производства:

- производственные запасы, представленные сырьем, материалами, полуфабрикатами, топливом, малоценными быстро изнашивающимися предметами и т. д.;

- незавершенное производство (НЗП), то есть продукцию на промежуточной стадии ее изготовления, подлежащую дальнейшей обработке в производственных цехах предприятия;

– расходы будущих периодов, т. е. расходы предметов труда в процессе технической подготовки и освоения продукции, стоимость которой подлежит погашению в будущем.

Фонды обращения включают средства предприятия, функционирующие в сфере обращения:

– стоимость готовой продукции на складах изготовителя, ожидающей отгрузки покупателю;

– стоимость продукции, отгруженной и находящейся в пути к покупателю;

– свободные денежные средства;

– денежные средства в расчетах с потребителями.

Оборотные производственные фонды и фонды обращения в стоимостном выражении в совокупности составляют оборотные средства (активы, капитал) предприятия.

Отрезок времени, в течение которого оборотные средства проходят последовательно все стадии производства и обращения, то есть совершают полный оборот, называется периодом (временем) оборота оборотных средств.

Каждый оборот оборотных средств включает три стадии:

– денежную (деньги (Д) – производственные запасы (ПЗ));

– производственную (производственные запасы (ПЗ) – незавершенное производство (НЗП) – готовая продукция (ГП));

– товарную (готовая продукция (ГП) – деньги (Д')).

Важным фактором повышения эффективности производства является ускорение оборачиваемости оборотных средств. Потребность в них зависит от объема производства, продолжительности производственного цикла и скорости оборота. Чем быстрее оборачиваются оборотные средства, тем меньше их требуется для выпуска определенного количества продукции.

Оборачиваемость оборотных средств на предприятиях различных отраслей или размеров, с использованием различных технологий производства, сбыта продукции и других факторов получается разная. В связи с этим предприятиям необходимо рассчитывать и анализировать показатели эффективности использования оборотных средств.

Рассмотрим показатели эффективности использования оборотных средств предприятия. К ним относятся: коэффициент оборачиваемости оборотного капитала, время одного оборота, коэффициент загрузки оборотных

средств, коэффициент высвобождения оборотных средств в связи с ускорением оборачиваемости оборотного капитала.

Коэффициент оборачиваемости ($K_{об}$) показывает количество оборотов оборотных средств в течение одного временного периода (года, квартала и т. д.)

$$K_{об} = \frac{РП}{\Phi_{об}}, \quad (13)$$

где РП – объем реализованной продукции, руб.;

$\Phi_{об}$ – средний остаток ОС, который рассчитывается за год как средняя величина остатков на первое число всех месяцев и половины остатков на начало и конец года.

Следует отметить, что чем больше значение $K_{об}$, тем больше оборотов совершают оборотные средства, тем больше прибыли получит предприятие.

Время оборота – это средняя длительность одного оборота оборотных средств, определяется по формуле

$$T_{об} = \frac{\Phi_{об}}{РП} \cdot Д = \frac{Д}{K_{об}}, \quad (14)$$

где Д – количество дней в году.

Коэффициент загрузки оборотных средств (K_3) рассчитывается по формуле. Коэффициент загрузки оборотных средств – показатель, являющийся обратным показателем коэффициента оборачиваемости оборотных средств.

Показатель дает возможность оценить эффективность использования оборотных средств, затраченных на 1 руб. реализованной продукции

$$K_3 = \frac{\Phi_{об}}{РП}. \quad (15)$$

Также можно рассчитать еще один показатель ускорения оборачиваемости оборотных средств. Он показывает размер высвобожденных оборотных средств, полученных вследствие сокращения периода одного оборота и направлен на уменьшение потребности в них в связи с улучшением их использования.

На практике рассчитываются показатели абсолютного (прямого уменьшения потребности в оборотных средствах) и относительного высвобождения оборотных средств (изменения суммы оборотных средств, связанное с сокращением продолжительности оборота оборотных средств

$$\Xi = (T_{\text{об.пл, баз}} - T_{\text{об.ф, пл}}) \cdot \text{РП}_{\text{пл}}, \quad (16)$$

где $T_{\text{об.пл}}$, $T_{\text{об.ф}}$ – планируемая и фактическая длительность оборота;
 $T_{\text{баз}}$, $T_{\text{пл}}$ – длительность оборота в базовом и планируемом годах;
 $\text{РП}_{\text{пл}}$ – планируемый объем реализации продукции, руб.

Контрольные вопросы

1. Что из себя представляет предпринимательская деятельность?
2. Что является основным субъектом предпринимательства?
3. Охарактеризуйте роль фирмы (предприятия) в современной экономике.
4. Назовите основные функции предприятия (фирмы).
5. Дайте классификацию предприятий по видам деятельности, численности, объемам выручки и по другим признакам.
6. Что такое организационно-правовая форма предприятия?
7. Перечислите основные организационно-правовые формы предприятий.
8. Чем отличаются объединения лиц от объединения капиталов? Какие организационно-правовые формы им соответствуют?
9. В чем состоит отличие публичного акционерного общества от непубличного?
10. Назовите формы реорганизации предприятий.
11. Что такое имущество предприятия? Что к нему относится?
12. Назовите отличия основных производственных фондов от нематериальных активов.
13. Дайте классификацию основным производственным фондам.
14. В какой форме можно использовать нематериальные активы?
15. Какие показатели характеризуют движение основных производственных фондов предприятия?

16. Назовите показатели эффективности производственных фондов предприятия.
17. Что такое амортизация? В чем ее экономический смысл?
18. Каким образом расходуются средства амортизационного фонда?
19. Что такое оборотные средства предприятия и каковы их отличительные особенности?
20. Перечислите показатели эффективности использования оборотных средств.

5. ОСНОВЫ ТЕОРИИ ПРОИЗВОДСТВА

В основе теории производства находятся такие категории, как издержки и их виды, себестоимость и порядок ее формирования, цена и ее виды, доход и методы его получения, выручка от реализации продукции и внереализационные виды деятельности, результаты деятельности предприятий (прибыль, рентабельность и др.).

Издержки предприятия (фирмы) – сумма затрат в стоимостном выражении, потраченных на приобретение факторов производства, использованных в процессе производства и реализации продукции и услуг.

Издержки производства – это все затраты, связанные с производством определенного товара или услуги; общее количество затрат прошлого труда, овеществленного в средствах производства, и затрат живого труда работников предприятий. Издержки обращения связаны с реализацией товара (расходы на сбыт, рекламу, продвижение и др.) [14].

К явным издержкам относятся издержки предприятия на оплату ресурсов, товаров и услуг (факторов производства). Явные издержки включают все затраты на приобретение сырья, материалов, заработную плату, процентов по банковским кредитам, рентные платежи и другие расходы, связанные с производством и реализацией продукции.

Все издержки отображаются в бухгалтерской документации и формируют себестоимость продукции (услуг). Вместе с тем не все расходы можно учесть и отобразить в бухгалтерских документах предприятия. В связи с этим в экономике принята категория альтернативных (вмененных) издержек. Альтернативными называются издержки иного использования ресурсов фирмы. Это своего рода упущенные возможности. Их можно рассматривать как потери дохода от возможного альтернативного использования капитала (например, вместо покупки нового оборудования для производства можно приобрести акции другой компании).

Постоянные издержки (FC) – затраты фирмы, не зависящие от количества производимой продукции (должностные оклады, аренда помещений, услуги связи и др.).

Переменные издержки (VC) – затраты, непосредственно зависящие от количества производимой продукции (например, заработная плата производственных рабочих, сырье, материалы, электроэнергия на технологические нужды и др.).

Общие издержки (TC) – сумма постоянных и переменных издержек, или совокупные издержки фирмы, потраченные на приобретение всех факторов производства и организацию их функционирования.

Средние издержки (AC) – издержки на производство одной единицы продукции, определяются делением общих издержек на объем произведенной продукции (Q).

Предельные (маржинальные) издержки (MC) – дополнительные издержки, необходимые для обеспечения прироста продукции.

Расчет предельных издержек можно произвести по формуле

$$MC = \frac{\Delta VC}{\Delta Q}, \quad (17)$$

где ΔVC – прирост переменных издержек;

ΔQ – прирост объема производства.

Трансакционные издержки – затраты, возникающие у предприятий в связи с заключением контрактов (в том числе с использованием рыночных механизмов). Это издержки, сопровождающие взаимоотношения экономических агентов (оформление документов, заключение контрактов и др.).

Одним из важнейших показателей, характеризующих эффективность производства, является себестоимость продукции.

Себестоимость – это денежное выражение стоимости всех затрат предприятия на производство и реализацию продукции.

Себестоимость необходима для учета всех затрат на выпуск и сбыт продукции и служит основой для определения уровня цены продукции, расчета показателей прибыли и рентабельности, а также необходима для определения способов наиболее эффективного развития предприятия.

Калькулирование себестоимости – процесс учета затрат на производство и реализацию единицы (объема) продукции. В зависимости от того, какие элементы затрат включены в себестоимость, выделяют цеховую, производственную и полную (коммерческую) себестоимости.

Выручка – сумма денежных средств, полученных предприятием за проданные товары и услуги за определенный период времени (например, за месяц, год).

Прибыль – конечный финансовый результат производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Прибыль предприятия рассматривается как источник средств для осуществления инвестиций, формирования специальных фондов, а также платежей в бюджет.

Убытки – отрицательный результат деятельности предприятия, это потери, возникающие в случае, если издержки превышают размер прибыли.

Рентабельность – уровень доходности или прибыльности, выраженный в процентах. Рентабельность является одним из важнейших показателей экономической эффективности предприятия.

Рассмотрим действие закона убывающей предельной производительности. Имеющиеся в распоряжении предприятия факторы производства оно должно использовать с соблюдением определенных пропорций. Постоянное увеличение использования одного ресурса в сочетании с неизменным количеством других ресурсов приводит к сокращению отдачи от дополнительной единицы ресурса. Закон убывающей предельной производительности в краткосрочном периоде показывает тот период производства, в течение которого фирма не может изменить состояние зданий, оборудования, количество машин. В долгосрочном периоде, в течение которого все издержки, по существу, становятся переменными, главной задачей фирмы становится минимизация издержек.

Эффект масштаба на предприятии возникает в процессе его деятельности в долгосрочном периоде. Он имеет положительное значение в случае, если увеличение размеров предприятия влечет к тому, что средние издержки будут уменьшаться, при их увеличении эффект масштаба будет отрицательным.

В действии эффекта масштаба есть точка перегиба. Такая ситуация объясняется тем, что на нее влияет закон убывающей отдачи, которая объясняется тем, что, начиная с определенного момента, последовательное присоединение единиц переменного ресурса к неизменному, фиксированному ресурсу дает уменьшающийся добавочный, или предельный доход в расчете на каждую последующую единицу переменного ресурса.

Для обоснования эффективных способов организации производства и оптимизации объемов выпуска продукции используются методы сопоставления валовых и предельных показателей.

Метод сопоставления валовых показателей используется для расчета прибыли при различных уровнях значений объемов производства и цены путем вычета суммы валовых издержек из валовой выручки. Исходным положением метода сопоставления предельных показателей является то, что увеличение объема производства рентабельно до тех пор, пока величина предельного дохода превышает величину предельных издержек. Общий доход рассчитывается по формуле

$$TR = \frac{Q}{P}, \quad (18)$$

где TR – валовая выручка.

Оптимальный объем производства и реализации продукции определяется по формуле. Оптимальный объем позволяет получить максимальный размер прибыли

$$TR - TC = \text{Прибыль} \rightarrow \max. \quad (19)$$

При использовании метода сопоставления предельных показателей используют переменные издержки и предельный доход (изменение выручки предприятия ΔTR в результате изменения объема сбыта ΔQ)

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q}. \quad (20)$$

До определенного размера, пока предельный доход (дополнительный доход на единицу продукции) превышает размер предельных издержек, увеличение объемов производства и реализации продукции приводит к росту прибыли.

Оптимальный объем выпуска будет достигнут в случае, если предельные издержки выйдут на уровень, равный предельному доходу. Если объем выпуска будет и дальше расти, то величина дополнительных издержек будет способна превысить величину дохода на единицу продукции. Эта ситуация приведет к уменьшению прибыли.

Для определения оптимального объема производства, уровня цены и размера прибыли в экономическом анализе используют методику *CVP*-анализа (Cost-Volume-Profit), или анализ точки безубыточности или критической точки.

Под точкой безубыточности (критическим объемом производства) понимается объем производства, который необходимо реализовать, чтобы покрыть убытки. Для расчета точки безубыточности на практике используют три метода: уравнения, маржинальной прибыли и графического изображения точки безубыточности.

Метода уравнения позволяет в качестве исходного уравнения для экономического анализа использовать соотношение: «выручка минус переменные и постоянные затраты равна прибыли».

Путем математических преобразований была выведена формула для расчета точки безубыточности

$$Q_k = \frac{FC}{P - AVC}, \quad (21)$$

где Q_k – точка безубыточности, или критический объем продаж, при котором будет достигнута безубыточность производства, шт.;

FC – сумма постоянных (фиксированных) затрат, руб.;

AVC – сумма переменных затрат, необходимых для производства единицы продукции, руб.

Метод маржинальной прибыли является модификацией метода уравнения. Маржинальная прибыль – это разница между выручкой от реализации продукции и переменными затратами. Это размер выручки, необходимой для покрытия, в первую очередь, постоянных затрат и для получения прибыли целевой предприятия.

На основе данных о постоянных и переменных затратах, объемах выпуска продукции и выручки, строится график (рис. 6).

Графический метод изображения точки безубыточности иллюстрирует произведенные расчеты расчетных методов и дает более наглядное представление возможностей *CVP*-анализа. Это позволяет на одном рисунке изобразить различные варианты реализации экономических решений пред-

приятия, связанные с определением объема выпуска, установлением оптимального уровня цены и получения дохода.

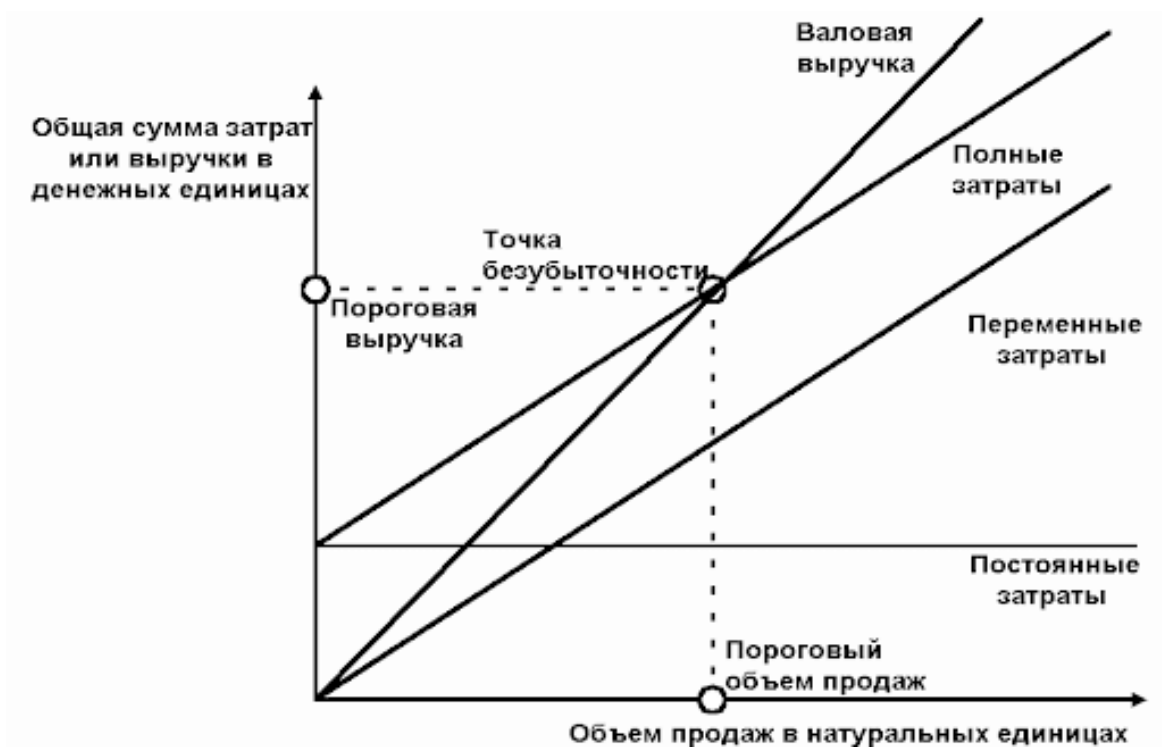


Рис. 6. График точки безубыточности

Контрольные вопросы

1. Что такое издержки? В чем их экономический смысл?
2. Объясните, чем отличаются следующие категории издержек: постоянные издержки от переменных, экономические от бухгалтерских, валовые от средних издержек.
3. Объясните действие эффекта масштаба.
4. Охарактеризуйте действие закона убывающей предельной производительности в долгосрочном и краткосрочном аспектах.
5. Что такое маржинальные издержки и маржинальная прибыль?
6. Что такое себестоимость? Какие виды себестоимости можно выделить?
7. Что такое калькуляция себестоимости? Зачем она нужна?
8. Каким образом можно снижать издержки?
9. Как формируется цена продукции?

10. Назовите показатели эффективности деятельности предприятия.
11. Что из себя представляет валовая выручка?
12. Что такое прибыль и рентабельность?
13. Что такое предельные издержки и предельная прибыль?
14. Какие методы можно использовать в *СVP*-анализе?
15. Объясните экономический смысл графического изображения точки безубыточности.

6. МАКРОЭКОНОМИКА. ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Наряду с изучением разделов микроэкономики, современному специалисту важно владеть знаниями о макроэкономических процессах, их взаимосвязи и взаимозависимости, влиянии рыночных механизмов на уровне страны и в мировом пространстве, особенностях функционирования национальной экономики, ее регионального и отраслевого развития, а также мер государственного регулирования экономики и др.

Макроэкономика изучает поведение экономики, рассматриваемой как единое целое: ее подъемы и спады, экономический рост, денежное обращение, государственный бюджет, проблемы инфляции, безработицы и др.

Под национальной экономикой принято понимать народное хозяйство страны. Это совокупность всех отраслей и регионов, соединенных в единый организм многосторонними экономическими связями. Национальная экономика – это социально-экономическая система, расположенная на территории определенного государства, характеризующаяся единым рынком, культурой и языком, национальной идеей [7].

К признакам национальной экономики относят общее экономическое пространство с единым законодательством, денежной единицей, общей кредитно-денежной и финансовой системами; присутствие тесных экономических связей между хозяйственными субъектами с общим воспроизводственным контуром; территориальная определенность с общим экономическим центром, выполняющим регулирующую и координационную функции.

Национальная экономика всегда стремится к стабильности, эффективности и справедливости через обеспечение стабильного роста национального объема производства, высокого и стабильного уровня занятости, стабильного уровня цен и поддержание равновесного внешнего баланса.

Государственное регулирование экономики должно обеспечивать реализацию экономических функций государства через проведение целена-

правленной и эффективной политики, выражающейся в системе мер по регулированию национальной экономики (фискальная политика с оперированием государственным бюджетом через налоговую систему и расходы государства; денежно-кредитная политика, осуществляющая контроль за денежным предложением через ставку процента, резервную норму и другие инструменты; политика регулирования доходов от свободного установления заработной платы и цен до декретного контроля; внешнеэкономическая политика, а также мировая торговля, таможенная и валютная политики и т. д.).

Конечный результат функционирования национальной экономики выражается в приращении национального богатства, росте объемов произведенных благ, эффективном использовании ограниченных ресурсов.

Экономический рост – долговременная тенденция увеличения объема общенационального производства. Экономический рост необходим для расширения возможностей повышения благосостояния населения, осуществления социальных программ, ликвидации бедности, развития науки и образования, решения экологических проблем и др.

Для оценки экономического роста страны используются макроэкономические показатели, входящие в систему национальных счетов (СНС). СНС представляет собой систему показателей и специальных таблиц, описывающих и позволяющих сравнивать и анализировать важнейшие макроэкономические показатели и процессы в странах с рыночной экономикой. СНС необходима для измерения объемов производства за определенный промежуток времени, для выявления тенденций в экономике, формирования экономической политики государства.

Основные показатели СНС: валовой внутренний продукт, валовой национальный доход, валовой национальный располагаемый доход, конечное потребление, валовое накопление, национальное сбережение, чистое кредитование, чистое заимствование и др.

Валовой внутренний продукт (ВВП) измеряет совокупный выпуск в экономике. Измеряется различными способами, к которым относятся:

– метод добавленной стоимости. Добавленная стоимость – разница между выручкой предприятия от продажи собственной продукции и стоимостью промежуточных продуктов;

– метод расчета по доходам (распределительный метод). Расчет ВВП можно осуществлять по доходам, поскольку вырученные от продажи произведенных товаров и услуг средства идут на оплату факторов производства и, соответственно, являются факторными доходами

$$\text{ВВП} = \text{ЗП} + \text{АП} + \text{ПП} + \text{П}, \quad (22)$$

где ЗП – заработная плата;

АП – арендная плата;

ПП – процентные платежи;

П – прибыль предприятий;

– метод расчета по расходам (производственный метод). Для определения ВВП необходимо суммировать все расходы экономических субъектов на приобретение конечных продуктов

$$\text{ВВП} = \text{РД} + \text{И} + \text{ГЗ} + \text{Э}, \quad (23)$$

где РД – расходы на потребление домохозяйств;

И – валовые частные инвестиции в национальную экономику;

ГЗ – государственные закупки товаров и услуг;

Э – чистый экспорт (разность между объемами экспорта и импорта данной страны).

ВНП (валовый национальный продукт) – рыночная стоимость всех товаров и услуг, предназначенных для конечного потребления, произведенных принадлежащими данной стране факторами производства в течение определенного периода времени

$$\text{ВНП} = \text{ЗП} + \text{Д} + \text{ПД} + \text{А} + \text{Н}, \quad (24)$$

где ЗП – вознаграждение за труд наемных работников, включая фонды пенсионного, медицинского и социального страхования;

Д – доходы, получаемые собственниками земли, зданий и сооружений;

ПД – процентный доход, получаемый фирмами и домашними хозяйствами за предоставленный кредит;

А – амортизационные отчисления;

Н – косвенные налоги на бизнес.

Чистый национальный продукт (ЧНП) – это валовой национальный продукт, уменьшенный на сумму амортизационных отчислений

$$\text{ЧНП} = \text{ВНП} - A. \quad (25)$$

Национальный доход (НД) определяется как чистый национальный продукт, уменьшенный на сумму косвенных налогов

$$\text{НД} = \text{ЧНП} - \text{Н} + \text{С}, \quad (26)$$

где С – субсидии, предоставляемые государственным предприятиям.

Личные доходы (ЛД) – это доходы, находящиеся в распоряжении домохозяйств до уплаты личного подоходного налога

$$\text{ЛД} = \text{НД} - \text{Н} + \text{Т}, \quad (27)$$

где Н – налоги (взносы в государственные внебюджетные фонды, налог на прибыль);

Т – трансферты (пенсии, стипендии, пособия на детей и др.)

Личный располагаемый доход (ЛРД), или располагаемый доход домохозяйств – это национальный доход за вычетом прямых налогов плюс трансферты, которые они получают

$$\text{ЛРД} = \text{ЛД} - \text{Н}_{\text{инд}} + \text{Т}, \quad (28)$$

где $\text{Н}_{\text{инд}}$ – сумма индивидуальных налогов.

Для характеристики состояния экономики, анализа уровней цен в различных отраслях, а также ценовой динамики используются индексы цен. Индексы цен – это статистические показатели, которые применяются для оценки ценовой динамики во времени и пространстве при помощи относительных показателей, удобных для сравнения показателей.

Федеральная служба государственной статистики и ее территориальные органы регулярно публикуют индексы потребительских цен, которые характеризуют уровень инфляции в стране и регионах. В качестве базового периода выступает предыдущий месяц или декабрь предыдущего года. К основным индексам цен, применяемым в макроэкономике относятся ин-

декс потребительских цен (ИПЦ), промышленный индекс цен, индекс внешней торговли, индексы-дефляторы.

ИПЦ характеризует изменение во времени общего уровня цен на товары и услуги, приобретаемые населением для непроизводственного потребления. Он измеряет отношение стоимости фиксированного набора товаров и услуг в ценах текущего периода к его стоимости в ценах предыдущего (базисного) периода. Дефлятор ВВП рассчитывается на основе стоимости корзины конечных товаров и услуг, произведенных в экономике в течение года. Статистически дефлятор ВВП выступает как индекс с весами (объемами) текущего года.

Контрольные вопросы

1. Какие процессы изучает макроэкономика? Дайте их характеристику.
2. Дайте определение национальной экономике и назовите ее основные характерные признаки.
3. Назовите основные инструменты государственной экономической политики.
4. Какие функции государства в регулировании экономики можно выделить?
5. Что такое система СНС? Какие принципы используются при ее формировании?
6. Какие методы можно использовать для расчета ВВП?
7. Что из себя представляет национальный доход?
8. Каким образом можно использовать индексы цен для анализа экономических процессов?
9. Какие показатели дают характеристику общественного благосостояния?
10. Что такое располагаемый доход домохозяйства?
11. Какое значение для анализа состояния экономики имеют индексы цен?
12. Поясните принцип расчета индексов-дефляторов?

7. ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ

Изучение процессов, происходящих в экономике на макроуровне, предполагает их рассмотрение во взаимосвязи и взаимозависимости с позиции эффективности, степени влияния рыночных законов и механизмов, а также использования рычагов государственного воздействия.

Один из важных вопросов в макроэкономике касается роли государства в поддержании макроэкономического равновесия. Модель национальной экономики состоит из взаимодействия совокупного спроса в масштабах страны и определяется количеством денежной массы, выбранной модели расходования или сбережения денег домохозяйствами и предприятиями, доли доходов, взимаемых в виде налогов государства и т. д.

Совокупное предложение предприятий основано на том, сколько они могут получить за свои товары, сколько стоят производственные ресурсы и каковы издержки производства, какими производственными мощностями располагают предприятия и какова доступность использования дополнительных факторов производства.

Рассмотренные в п. 6 макроэкономические показатели могут не только использоваться для анализа состояния экономики, но и отражают уровень экономического роста страны. При экономическом анализе необходимо использовать расчет ВВП на душу населения, так как это позволит оценить реальные доходы от производства товаров и услуг на одного человека.

Совокупный спрос – сумма денег, которую домохозяйства, фирмы, организации и государство готовы израсходовать в течение года на приобретение товаров и услуг.

Совокупное предложение – общий объем товаров и услуг, который предприятия и организации готовы произвести и предложить на рынке при имеющихся производственных возможностях, сложившемся уровне издержек и уровне цен.

Взаимодействуя между собой на национальном рынке, совокупные спрос и предложение формируют важнейшие характеристики экономики страны: ВВП, количество рабочих мест для трудоспособного населения

и долю безработных, уровни цен на товары и темп инфляции, объемы экспорта и импорта.

В случае, если в стране совокупное предложение превышает совокупный спрос, а возможности экспорта ограничены, то правительство может принять меры для увеличения совокупного спроса (например, снизить налоги или увеличить объем госзакупок). Основными мерами для достижения макроэкономического равновесия и стабилизации экономики являются фискальная (налогово-бюджетная) и кредитно-денежная политики.

Макроэкономическое равновесие характеризуется такой ситуацией в экономике страны, когда объемы производства и цены имеют такой уровень, когда отсутствует опасность возникновения больших запасов непродаваемой продукции или резкого увеличения темпов инфляции из-за дефицита товаров и услуг.

Сущность фискальной политики состоит в том, что при недостаточном росте совокупного предложения государство может снизить налоги на доходы фирм и увеличить объем госзакупок. Тогда у предприятий останется больше прибыли для развития, и они смогут продать больше товаров государственным организациям.

С другой стороны, при быстром росте совокупного предложения, государство может существенно сократить госзакупки и повысить налоговые ставки для того, чтобы сократить финансовые возможности предприятий и сдержать дальнейшее расширения производства. Это необходимо для предупреждения кризиса перепроизводства, негативно влияющего на состояние предприятий, провоцируя банкротство, рост безработицы и повышение социальной напряженности в обществе.

Фискальная политика направлена на регулирование налогов и государственных расходов для обеспечения устойчивости экономического роста в стране. Такие же задачи государство способно решить и с помощью кредитно-денежной политики. При данном методе регулирования макроэкономического равновесия главными инструментами государства становятся операции Центрального банка (ЦБ), осуществляющего регулирование ставок обязательных банковских резервов, устанавливающего правила кредитования для сокращения или увеличения предложения денег в экономике. При нарушении макроэкономического равновесия осуществляется сжатие совокупного предложения и ЦБ может принять меры по увеличению или

уменьшению объема предложения денег в экономике. Тогда предприятия смогут профинансировать проекты по развитию своего бизнеса и совокупное предложение вырастет.

Кредитно-денежная политика представляет собой государственное управление предложением денег и их стоимостью для обеспечения устойчивости экономического роста в стране.

Выбор и реализация государственной политики поддержания макроэкономического равновесия является крайне сложной задачей, так как любые решения всегда затрагивают интересы той или иной группы населения страны.

Задачи государственной макроэкономической политики осложняются тем, что правительству необходимо проявлять заботу о поддержании макроэкономического равновесия и регулировать цикличность роста экономики страны. В экономическом цикле можно выделить следующие типичные стадии-фазы: подъем, когда масштабы производства расширяются; спад, когда масштабы производства сужаются; пик, когда расширение масштабов производства сменяется спадом; низшая точка, когда спад сменяется подъемом.

Одной из сложнейших проблем цикличности является сглаживание экономического роста и предотвращение чрезмерных спадов производства. Безусловно, эту проблему необходимо решать на государственном уровне. Для сглаживания кризисных явлений используются те же варианты государственной политики, что и для поддержания макроэкономического равновесия, фискальная и кредитно-денежная политика регулирования совокупного спроса или совокупного предложения.

Следует отметить, что универсальных способов решения экономических проблем как на микроуровне, так и на макроуровне не существует. В связи с этим, необходимо использовать уже имеющийся опыт и для оказания мер поддержки незащищенным слоям населения, учитывать прогнозы и предложения ведущих ученых-экономистов.

Контрольные вопросы

1. Объясните, что такое экономический рост.
2. Что такое совокупный спрос и совокупное предложение?
3. Что такое макроэкономическое равновесие и почему оно важное значение для национальной экономики?

4. В чем состоит цикличность экономики? Какие стадии экономического цикла можно выделить?
5. Какую роль играет фискальная политика для регулирования экономики?
6. Какие стадии можно выделить в экономическом цикле?
7. Какие меры государственной поддержки являются эффективными в период экономических кризисов?
8. В чем выражается стабилизационная политика?
9. Можно ли влиять на уровень безработицы и инфляции?
10. Какова роль Центрального банка РФ в поддержании макроэкономического равновесия?
11. Перечислите основные задачи макроэкономической политики страны.
12. Влияют ли экономические кризисы на отраслевую структуру экономики?
13. Сформулируйте направления государственной политики в области налогообложения.
14. Какие меры борьбы с бедностью можно применять в отечественной экономике?

ПРАКТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Примерные темы для написания реферата

1. Отраслевое развитие экономики регионов России (по выбору студента).
2. Направления территориального развития экономики Российской Федерации.
3. Развитие мировой экономики в условиях пандемии коронавируса.
4. Импортозамещение: результаты экономической политики России.
5. Влияние ограничительных мер, связанных с COVID-19, на экономику регионов России.
6. Экономические санкции и их влияние на национальную экономику.
7. Влияние цифровых технологий на отраслевое развитие экономики.
8. Территориальное развитие национальной экономики.
9. Отраслевая структура экономики и структурные сдвиги.
10. Особенности государственной экономической политики и ее эффективность.
11. Потребление и сбережения в масштабе национальной экономики.
12. Внешнеэкономическое сотрудничество в условиях постсоветского пространства (на примере стран СНГ).
13. Экономические меры отраслевого развития в условиях глобального экономического кризиса.
14. Решение актуальных проблем безработицы в регионах России.
15. Возможности экономического роста регионов страны. Факторы и типы экономического роста.
16. Использование моделей равновесного экономического роста при прогнозировании развития национальной экономики.
17. Цикличность развития экономики. Классификация и периодичность экономических кризисов. Особенности в подходах к проблеме циклов.

18. Актуальные проблемы занятости населения и состояние рынка труда в регионах России.
19. Экономические проблемы зарубежных стран и методы их решения.
20. Современная кредитно-банковская система Российской Федерации.
21. Денежно-кредитная политика России: сущность, цели, инструменты.
22. Анализ уровня инфляции. Антиинфляционные меры, оказываемые государством.
23. Организационные принципы и функции финансов. Принципы формирования государственного бюджета.
24. Налоги и налоговая система Российской Федерации. Проблемы и направления развития.
25. Методы формирования государственного бюджета и их эффективность.
26. Мультипликатор государственных расходов и налогов. Государственный долг.
27. Распределение личных доходов населения страны. Уровень жизни и бедность.
28. Государственное регулирование распределения доходов. Система социальной защиты.
29. Сущность мирового хозяйства. Интеграция и интернационализация.
30. Внешняя торговля и внешнеторговая политика государства.
31. Влияние промышленного производства на экологию. Концепция устойчивого развития.
32. Тема по согласованию с преподавателем.

Вопросы для подготовки к зачету

1. Понятие экономики и экономической деятельности.
2. Основные разделы экономики: макро- и микроэкономика.
3. Методы, используемые в экономике.
4. Потребности и блага. Классификация благ.
5. Ресурсы и экономический выбор.

6. Экономические отношения.
7. Основные понятия общественного производства.
8. Особенности экономических систем.
9. Рынок и его функции.
10. Классификация рынков.
11. Спрос и предложение. Равновесная цена.
12. Рыночное равновесие.
13. Потребительские предпочтения и предельная полезность.
14. Объем и структура спроса, его факторы. Индивидуальный и рыночный спрос.
15. Предложение и его факторы.
16. Понятие эластичности, показатели эластичности.
17. Типы фирм (предприятий).
18. Издержки. Виды издержек фирмы.
19. Учет издержек. Калькулирование себестоимости.
20. Понятие точки безубыточности.
21. Понятие имущества предприятия.
22. Основные производственные фонды предприятия.
- 23.оборотные средства предприятия.
24. Понятие амортизации.
25. Выручка, цена, прибыль, рентабельность.
26. Закон убывающей предельной производительности.
27. Принцип максимизации прибыли.
28. Модель рынка совершенной (чистой) конкуренции.
29. Модели рынков несовершенной конкуренции. Рыночная власть.
30. Естественные монополии. Антимонопольное регулирование экономики.
31. Особенности рынка рабочей силы. Заработная плата.
32. Рынок капитала. Процентная ставка и инвестиции.
33. Рынок земли. Рента.
34. Функции государства в рыночной экономике.
35. Понятие системы национальных счетов.
36. ВВП и способы его измерения.
37. Национальный и личный доход.

38. Индексы цен и ценовая динамика.
39. Экономическая политика: принципы, цели, инструменты.
40. Финансовая система государства.
41. Бюджетно-налоговая политика.
42. Кредитно-денежная система и кредитно-денежная политика.
43. Безработица и ее формы.
44. Инфляция и ее виды. Последствия инфляции.
45. Экономические циклы. Теории цикличности экономики.
46. Совокупный спрос и совокупное предложение.
47. Макроэкономическое равновесие.
48. Стабилизационная политика.
49. Внешняя торговля и внешняя политика государства.
50. Понятия инвестиций. Виды инвестиций.
51. Понятие и формы предпринимательства.
52. Бизнес-планирование: цели и задачи. Этапы создания нового предприятия.
53. Показатели эффективности деятельности предприятий.

Примеры практических заданий для подготовки к зачету

1. На основе данных изобразите графически кривые спроса и предложения, определите равновесную цену.

Объем предложения, шт.	Объем спроса, шт.	Цена за единицу продукции, руб.
25	10	1 000
20	15	900
15	20	800
10	25	700
5	30	600

2. В каких случаях термин «спрос» должен быть заменен на термин «объем спроса»?

- а) в результате уменьшения цены на квартиры спрос на них увеличился;
- б) доходы потребителей выросли и спрос на автомобили увеличился;
- в) стоимость услуг автослесаря выросла и спрос на его услуги уменьшился;

- г) цена на сливочное масло выросла, поэтому спрос на маргарин упал;
- д) расходы потребителей выросли, поэтому спрос на мебель упал.

3. Общие издержки производства товара заданы функцией

$$TC = 6 \cdot Q^4 - 3 \cdot Q^3 + 12 \cdot Q^2 - 6 \cdot Q + 5.$$

Рассчитайте средние и общие издержки производства одной единицы продукции.

4. Полная себестоимость единицы продукции составляет 2 864 руб., предприятие закладывает в цену прибыль в размере 25 % от себестоимости. Ставка налога на добавленную стоимость 20 %. Рассчитайте оптовую цену предприятия.

5. Определить прибыль предприятия от реализации продукции в абсолютном выражении, ее прирост в следующем году, показатель рентабельности продаж. Предприятием в текущем году было произведено продукции в размере 246 тыс. шт. и стоимостью 502 руб. за единицу. При данном объеме выпуска постоянные издержки составили 13 320 тыс. руб., переменные издержки на единицу составили 375 руб. В следующем году планируется повысить рентабельность работы предприятия на 8 %.

6. Рассчитайте годовую прибыль предприятия, если его доходы за год составили 2,5 млн руб., годовые переменные издержки составили 0,5 млн руб., постоянные издержки составили 1,2 млн руб. Рассчитайте рентабельность продаж.

7. Рыночная цена единицы выпускаемой продукции составляет 70 руб. Величина средних издержек (ATC) при оптимальном выпуске продукции, составляющем 12 ед. продукции, равна 80 руб. Величина средних переменных издержек (AVC) при том же объеме выпуска продукции составляет 50 руб. Какое, по Вашему мнению, решение в краткосрочном периоде должна принять фирма – совершенный конкурент в данных экономических условиях: уйти с рынка или остаться и почему? Дайте графический анализ ситуации.

8. Требуется определить размер первоначальной, остаточной и восстановительной стоимости основных производственных фондов при условии, что три года назад в рамках программы модернизации оборудования был

приобретен прибор по цене 487,45 тыс. руб. Затраты на транспортировку и монтаж оборудования составили 34 тыс. руб. Годовая норма амортизации 10 %. На 1 января текущего года цена аналогичного прибора составила 360,15 тыс. руб.

9. На основе данных за год рассчитайте показатели ВВП, ВВП, ЧНП, НДС, ЛД, ЛРД при условии, что показатели, необходимые для расчетов за рассматриваемый период, составили:

- налоги на прибыль предприятий – 1,35 млрд руб.;
- амортизация – 8,01 млрд руб.;
- косвенные налоги на бизнес – 6,90 млрд руб.;
- государственные закупки товаров и услуг – 8,62 млрд руб.;
- личные подоходные налоги – 2,50 млрд руб.;
- нераспределенная прибыль предприятий – 3,05 млрд руб.;
- личные потребительские расходы – 78,33 млрд руб.;
- чистый экспорт – 1,12 млрд руб.;
- взносы на социальное страхование – 0,34 млрд руб.;
- трансфертные платежи – 5,31 млрд руб.;
- валовые внутренние инвестиции – 21,03 млрд руб.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На сегодняшний день на рынке труда востребованы специалисты, обладающие экономическими знаниями и навыками анализа и определения экономической эффективности проектов различного уровня. Это говорит о важности изучения курса «Экономика» для обучающихся не только экономических направлений подготовки, но также и для технических направлений и профилей. В связи с этим в образовательных программах подготовки бакалавров присутствуют курсы «Экономика». Учитывая многоаспектность решения экономических задач в конкурентной рыночной среде, необходимо уделять внимание не только теоретическим вопросам изучения разделов экономики, но и концентрировать усилия на решении экономических задач из реальной практики деятельности предприятий и организаций.

Структура курса и доступность его изложения способствуют формированию необходимых компетенций, позволяющих обучающимся использовать основы экономических знаний в различных сферах профессиональной деятельности. Знание основных понятий, теорий, принципов, законов и закономерностей развития рыночной экономики, а также особенностей и методов экономического анализа, позволяет повысить компетентность будущих специалистов. Базовый курс «Экономика» создает основу для дальнейшего изучения профильных дисциплин образовательных программ.

Данное пособие будет полезно при самостоятельной подготовке к выполнению практических работ, предусмотренных рабочей программой по курсу «Экономика».

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020) [Электронный ресурс]. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 147-ФЗ [Электронный ресурс]. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ [Электронный ресурс]. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ [Электронный ресурс]. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

5. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ [Электронный ресурс]. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

6. Басовский Л. Е., Басовская Е. Н. Экономическая теория: учеб. пособие [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/968719>. – Загл. с экрана.

7. Войтов А. Г. Экономическая теория: учебник для бакалавров [Электронный ресурс]. – 392 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/351691>. – Загл. с экрана.

8. Гребнев Л. С. Экономика : учебник [Электронный ресурс]. – 408 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1214492>. – Загл. с экрана.

9. Елисеев А. С. Экономика : учебник для бакалавров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1091881>. – Загл. с экрана.

10. Ключков В. В. Экономика : учеб. пособие [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1079811>. – Загл. с экрана.

11. Ковнир В. Н., Чурзина И. В. Экономика в терминах, понятиях и представлениях : учеб. пособие [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1214494>. – Загл. с экрана.

12. Кудина М. В. Экономика : учебник [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/990410> (дата обращения: 25.08.2021). – Загл. с экрана.
13. Липсиц И. В. Экономика: учебник [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/780388>. – Загл. с экрана.
14. Нуралиев С. У., Нуралиев, Д. С. Экономика : учебник [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1192241>.
15. Федотов В. А., Комарова О. В. Экономика : учебник [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1010068>. – Загл. с экрана.
16. Экономика: учеб. пособие [Электронный ресурс] / С. Д. Резник, З. А. Мебадури, Е. В. Духанина, Т. Н. Чудайкина ; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. С. Д. Резника. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1020633> – Загл. с экрана.
17. Экономика фирмы : учеб. пособие [Электронный ресурс] / под ред. проф. А. Н. Ряховской. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1072236>. – Загл. с экрана.

Учебное издание

Ушакова Елена Олеговна

ЭКОНОМИКА

Редактор *Ю. С. Мерзликина*

Компьютерная верстка *О. И. Голиков*

Изд. лиц. ЛР № 020461 от 04.03.1997.

Подписано в печать 28.01.2022. Формат 60 × 84 1/16.

Усл. печ. л. 3,72. Тираж 95 экз. Заказ 8.

Гигиеническое заключение

№ 54.НК.05.953.П.000147.12.02. от 10.12.2002.

Редакционно-издательский отдел СГУГиТ
630108, Новосибирск, ул. Плахотного, 10.

Отпечатано в картопечатной лаборатории СГУГиТ
630108, Новосибирск, ул. Плахотного, 8.