

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ»**
МИНИСТЕРСТВА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
(ФГБОУ ВО КубГМУ Минздрава России)



КАФЕДРА ОБЩЕСТВЕННОГО ЗДОРОВЬЯ, ЗДРАВООХРАНЕНИЯ И
ИСТОРИИ МЕДИЦИНЫ

ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ ДЛЯ СТУДЕНТОВ МЕДИЦИНСКОГО ВУЗА

Учебное пособие

Краснодар
2020

УДК 330 (075.8)

ББК (У) 65.01

Составители

заведующий кафедрой общественного здоровья, здравоохранения и истории медицины ФГБОУ ВО КубГМУ Минздрава России, д.м.н., профессор

А.Н. Редько

доцент кафедры общественного здоровья, здравоохранения и истории медицины ФГБОУ ВО КубГМУ Минздрава России, к.э.н., доцент

И.С. Лебедева

Основы экономических знаний для студентов медицинского вуза: Учебное пособие / А.Н. Редько, И.С. Лебедева – Краснодар: ФГБОУ ВО КубГМУ Минздрава России, 2020. – 297 с.

Рецензенты:

заведующий кафедрой общественного здоровья и здравоохранения с курсом последиplomного образования ФГБОУ ВО Астраханский ГМУ Минздрава России Заслуженный врач России, Заслуженный врач Республики Калмыкия, д.м.н., профессор **А.Г. Сердюков**

доцент кафедры общественного здоровья и здравоохранения ФПК и ППС ФГБОУ ВО КубГМУ Минздрава России кандидат экономических наук, **Л.В. Верменникова**

Учебное пособие составлено на основании ФГОС ВО 3+, ФГОС ВО 3++, профессиональных стандартов «Специалист в области медико-профилактического дела», «Специалист в области медицинской микробиологии», «Врач-лечебник (врач-терапевт участковый)», «Врач-стоматолог», «Врач-педиатр участковый», рабочей программы дисциплины «Экономика». Данное пособие предназначено для обеспечения учебного процесса при проведении практических занятий со студентами лечебного, медико-профилактического, педиатрического и стоматологического факультетов.

Условия значительной части заданий основаны на примерах использования ресурсов в здравоохранении. Для студентов медицинского вуза данный подход будет способствовать пониманию и усвоению материала.

Рекомендовано к изданию ЦМС ФГБОУ ВО КубГМУ Минздрава России протокол № 10 от 11 июня 2020 г.

УДК 330 (075.8)

ББК (У) 65.01

Оглавление

ПРЕДИСЛОВИЕ.....	4
ВВЕДЕНИЕ.....	7
Глава 1. Экономическая теория	9
Тема 1. Экономические законы и категории.....	13
Тема 2. Рыночная система хозяйствования	22
Тема 3. Потребность и спрос.....	41
Тема 4. Рыночное равновесие. Ценообразование	54
Тема 5. Конкуренция.....	76
Тема 6. Здравоохранение в системе рыночных отношений.	87
Тема 7. Развитие экономической науки.....	95
Глава 2. Микроэкономика	102
Тема 8. Предпринимательство. Виды предприятий. Управление предприятием.....	106
Тема 9. Капитал. Основной и оборотный капитал.....	118
Тема 10. Затраты и прибыль.....	142
Тема 11. Менеджмент и маркетинг.	154
Глава 3. Макроэкономика.....	169
Тема 12. Основные макроэкономические показатели национальной экономики	172
Тема 13. Госрегулирование экономики	185
Тема 14. Социальное и медицинское страхование как элемент государственного регулирования социальной сферы	197
Тема 15. Налоговая система Российской Федерации.....	213
Тема 16. Место и роль России в мировой экономике	220
Глава 4. Основы финансовой грамотности	237
ИСПОЛЬЗУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА	294

ПРЕДИСЛОВИЕ

В соответствии с учебным планом в процессе обучения в медицинском вузе студенты, обучающиеся по специальностям Лечебное дело, Медико-профилактическое дело, Педиатрия и Стоматология изучают дисциплину Экономика.

Цель настоящего издания – адаптировать материал, изложенный в экономических учебниках к профилю медицинского вуза, аккумулировать экономические и правовые знания студентов для будущей профессиональной деятельности.

Происходящие процессы в реформировании высшего образования связаны с принятием профессиональных стандартов, уточнением трудовых функций, необходимых знаний и умений. В основном они касаются медицинской деятельности, но также содержат и аспекты, связанные с управленческой и экономической деятельностью:

общекультурные компетенции:

- способность к абстрактному мышлению, анализу, синтезу;
- способность анализировать основные этапы и закономерности исторического развития общества для формирования гражданской позиции

общепрофессиональные компетенции:

- способность использовать основы экономических и правовых знаний в профессиональной деятельности;
- готовность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач профессиональной деятельности

профессиональные компетенции:

- способность к применению основных принципов организации и управления в сфере охраны здоровья граждан, в медицинских организациях и их структурных подразделениях.

Сегодня от выпускников медицинских вузов требуется знание законодательства в сфере охраны здоровья, нормативных правовых актов и иных документов, определяющих деятельность медицинских организаций и медицинских работников, программ государственных гарантий, обязательного медицинского страхования, трудового законодательства Российской Федерации. В качестве примера приведем выборку некоторых знаний, умений и трудовых действий из профессиональных стандартов «Специалист в области медицинской микробиологии» и «Специалист в области медико-профилактического дела»:

Необходимые знания:

- законодательство Российской Федерации в области здравоохранения, технического регулирования, обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения, в сфере защиты прав потребителей;
- принципы построения государственного учета по показателям состояния здоровья населения, демографическим показателям;
- методы интегральной оценки влияния условий трудового процесса, обучения, воспитания, качества среды жилых и общественных зданий, химической нагрузки на организм человека;

- трудовое, гражданское, административное законодательство Российской Федерации;
- межведомственный документооборот;
- бюджетное и налоговое законодательство Российской Федерации;
- основы этики и психологии делового общения.

Необходимые умения:

- оценивать факторы среды обитания, в том числе интегральные показатели, и влияние на здоровье населения;
- готовить презентационные и информационно-аналитические материалы, статьи, справки о деятельности организации;
- анализировать данные финансовой, статистической отчетности.

Трудовые действия:

Специалист в области медицинской микробиологии:

- анализ характеристик микробиологических методов, их экономической эффективности;
- планирование текущей и перспективной потребности лаборатории в оборудовании и расходных материалах;
- составление должностных инструкций для сотрудников микробиологической лаборатории;
- статистические методы обработки результатов.

Специалист в области медико-профилактического дела:

- прием и учет уведомлений о начале осуществления отдельных видов предпринимательской деятельности от юридических лиц или индивидуальных предпринимателей;
- информирование юридических лиц, индивидуальных предпринимателей об адресах, по которым должны направляться (представляться) уведомления;
- организация подготовки медицинских организаций к дополнительному развертыванию коек, провизорного отделения;
- создание резерва медикаментов, средств экстренной профилактики, дезинфектантов, средств индивидуальной защиты;
- формирование предложений по повышению эффективности деятельности органов и учреждений;
- развитие кадрового обеспечения, принятие решений в области управления персоналом органов и учреждений, утверждение штатного расписания, локальных нормативных правовых актов по кадровым вопросам;
- обеспечение помещениями, оснащение оборудованием, техническими средствами;
- оптимизация финансовых и бухгалтерских функций органов и учреждений;
- организация контроля хозяйственной деятельности организации.

Данное учебное пособие разработано в соответствии с рабочей программой дисциплины «Экономика» и предназначено для использования на практических (семинарских) занятиях. В пособии изложены основные вопросы учебного курса экономики. Рассмотрены ключевые положения экономической теории управления, особенности хозяйственной деятельности предприятия, как

основной единицы изучения микроэкономики, методы государственного управления и основные макроэкономические показатели. Уделено внимание методам государственного регулирования социальной сферы, особенностям отрасли здравоохранения на современном этапе.

Освоение изложенного в представленном издании материала направлено на формирование у студентов знаний основ экономической теории, микро- и макроэкономики. Учебное пособие включает, четыре главы: первые три содержат теоретический материал в соответствии с разделами дисциплины, четвертая глава направлена на формирование у студентов основ финансовой грамотности и содержит практические задания для самостоятельного решения при проведении аудиторных практических и семинарских занятий. Каждая глава разбита на отдельные темы. Материал изложен последовательно и позволяет студенту понять логику происходящих в экономике процессов. Например, в первой главе рассматриваются возможности эффективного распределения ресурсов на основе кривой производственных возможностей. Во второй главе анализируется прибыль как результат производственной деятельности, а в третьей главе рассматривается система налогообложения.

Настоящее учебное пособие является дополнением и не заменяет существующие учебники по экономическим дисциплинам. Для изучения дисциплины «Экономика» рекомендуются следующие источники:

А) Основная литература:

1) Экономика : учебник / Ю.В. Федорова, Н.Л. Борщева, В.Л. Аджиенко ; под редакцией Ю.В. Федоровой. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2014. – 349 с. – (Библиотека МГМУ им. И.М.Сеченова). – ISBN 987-5-222-21557-9. – Текст : непосредственный.

2) Курс экономической теории : учебник / Е.А. Киселева, И.А. Стрелец, М.Н. Чепурин, М.В. Сафрончук ; под редакцией Е.А. Киселевой, М.Н. Чепурина. – 7-е изд, допол. и перераб. – Киров: «АСА», 2017. – 880 с. – ISBN 978-5-85271-287-5. – Текст : непосредственный.

Б) Дополнительная литература:

1) Управление и экономика здравоохранения : учебное пособие / под редакцией А.И. Вялкова, В.З. Кучеренко – 3-е изд. – Москва : ГЭОТАР-Медиа, 2013. – 664 с. : ил. – ISBN 987-5-9704-0906-0. – Текст : непосредственный.

2) Экономика здравоохранения: учебное пособие / А.В. Решетников, Н.Г. Шамшурина, С.А. Ефименко [др.] ; под редакцией А.В. Решетникова. – 3-е изд. – Москва : ГЭОТАР-Медиа, 2015. – 192 с. ил. – ISBN 978-5-9704-3136-8. – Текст : непосредственный.

3) Экономика здравоохранения : учебник /Л.С. Засимова, М.Г. Колосницына, Н.Б. Олушко [др.] ; под редакцией М.Г. Колосницыной, И.М. Шеймана, С.В. Шишкина. – 2-е изд. перераб. и доп. – Москва : ГЭОТАР-Медиа, 2018. – 464 с. : ил. – ISBN 978-5-9704-4228-9. – Текст : непосредственный.

В) Электронные ресурсы:

Консультант студента. Электронная библиотека ВУЗа www.studmedlib.ru

Библиографическая и реферативная база данных <http://www.scopus.com/>

Федеральный образовательный портал: экономика, социология, менеджмент <http://ecsocman.edu.ru/>

ВВЕДЕНИЕ

Экономическая система в нашей стране, а вместе с ней и система финансирования здравоохранения неоднократно претерпевала изменения. Традиционную экономическую систему сменила не как в большинстве стран рыночная, а распределительная. В послереволюционный период система Н.А. Семашко соответствовала времени и действительно была передовой. Главными чертами ее были объединение медицинских учреждений и предоставление бесплатного обслуживания для всех слоев населения, прикрепление населения к конкретному медицинскому учреждению по месту жительства (фактически этот принцип продолжает существовать и в наше время без каких-либо существенных изменений).

Последующее развитие страны привело к переходу на рыночную основу системы хозяйствования – появилось предпринимательство, в том числе и в здравоохранении. Однако дефицит финансовых ресурсов населения не позволил отказаться от государственного финансирования отрасли. При этом из-за дефицита государственный бюджет не мог самостоятельно финансировать отрасль в полной мере. Появилась необходимость поиска новых источников финансирования. Для здравоохранения ими стали в первую очередь средства, сформированные за счет страховых платежей.

Рост доходов населения и активизация коммерческого сектора обусловили развитие предпринимательства в здравоохранении. Медицинская услуга стала рассматриваться как товар и, соответственно, возникла необходимость в изучении процессов, характерных для микроэкономики.

Сложность функционирования социального сектора, снижение платежеспособного спроса под влиянием внешних причин (мировой экономической кризис, санкции и т.п.) затрудняют отказ от государственного регулирования отрасли. Социальная ответственность государства может быть проиллюстрирована на примере Программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи, которая контролирует обеспечение населения доступной и качественной медицинской помощью.

Экономическая система России сегодня может быть охарактеризована как смешанная: преобладание рыночных структур при наличии государственного регулирования. Вхождение России в мировое экономическое пространство с существующими в нем процессами глобализации экономики и развитием системы найма транснациональными компаниями специалистов, с универсальными и конкурентоспособными знаниями, диктует также свои требования к содержанию высшего образования. Стандарты подготовки выпускников для различных отраслей экономики задаются стандартами их подготовки в других странах. Получаемые сегодня знания выпускником ВУЗа должны быть актуальны и соответствовать новейшим тенденциям социально-экономического развития общества.

Рабочая программа дисциплины «Экономика» предполагает следующие виды учебной деятельности: лекционные занятия, практические занятия, семинарские занятия и самостоятельную работу студентов. Данное учебное пособие состоит из четырех разделов (глав), в которых содержится блок информации, обучающие задачи с решениями, индивидуальные задания для

самостоятельного выполнения, перечень тем реферативных сообщений (публичное выступление с результатами реферативной работы, иллюстрированное мультимедийной презентацией) для семинарских занятий и вопросы для контроля знаний. Последовательность глав учебного пособия соответствует последовательности разделов дисциплины «Экономика», указанным в рабочей программе.

Применение данного учебного пособия в процессе изучения дисциплины «Экономика» студентами медицинского вуза способствует развитию мыслительной и практической деятельности, пониманию процессов развития экономики страны, механизма хозяйствования субъектов экономики на микро- и макроэкономическом уровнях функционирования.

Учебное пособие предназначено для студентов медицинских вузов. Оно будет полезным также для клинических ординаторов, аспирантов, слушателей курсов последиplomной подготовки при изучении актуальных проблем общей экономики и отраслевой экономики здравоохранения.

Глава 1. Экономическая теория

Высочайшие достижения экономической мысли
приходятся на периоды экономического упадка.
«Закон Бухвальда»

Экономическая наука имеет длительную и богатую историю. Ее зарождение, как и многих других наук началось в древнем Риме и Древней Греции. Основоположниками были выдающиеся ученые того времени: Ксенофонт (430-354 гг. до н.э.), Платон (428-347 гг. до н.э.) и Аристотель (384-322 гг. до н.э.) и др.

Аристотеля часто называют «отцом экономики», поскольку именно он ввел этот термин. В буквальном переводе с греческого **экономика** (οἶκος – дом; νόμος – закон) означает «искусство ведения домашнего хозяйства», или «управление хозяйством», «правила хозяйствования».

Экономика сливалась с общей философией или сводилась к практическим советам в управлении хозяйством. Уже тогда ученых также интересовали проблемы богатства и его источников. Источником богатства являлся труд рабов в земледелии и ремесле. А принадлежало богатство свободным людям, занимающимся искусством, наукой, военным делом и т.д. Позже в Римском праве была закреплена неприкосновенность частной собственности.

Последующие преобразования общества (возникновение новых государств, появление христианства) меняли саму философию и отношение людей к труду. Труд в материальном производстве стал рассматриваться не просто как источник богатства, а как важнейшая нравственная обязанность человека. Труд в нематериальном производстве (торговля) считался второстепенным.

Первой научной школой считается **меркантилизм** (от итал. mercante – торговец, от франц. mercantile – торгашеский, корыстный). Для нее характерна попытка теоретического обоснования экономической политики, отстаиваемой купцами при активном вмешательстве государства в хозяйственную жизнь.

Представителями раннего меркантилизма (последняя треть XV – середина XVI вв.) являлись У. Стаффорд (Англия), Де Сантис, Г. Скаруффи (Италия). Главным являлась теория денежного баланса, обосновывавшая политику, направленную на увеличение денежного богатства законодательным путём. В целях удержания денег в стране запрещался их вывоз за границу, все денежные суммы, вырученные от продажи, иностранцы были обязаны истратить на покупку местных изделий.

Представители позднего меркантилизма (вторая половина XVI-XVII вв.): Т. Мен (Англия), А. Серра (Италия), А. Монкретьен (Франция). Характерна система активного торгового баланса, который обеспечивается путём вывоза готовых изделий своей страны и при помощи посреднической торговли в связи с чем разрешался вывоз денег за границу. При этом выдвигался принцип: покупать дешевле в одной стране и продавать дороже в другой. Производительным считался труд только тех отраслей, продукты которых при вывозе за границу приносили стране больше денег, чем они стоили.

Критике меркантилизма способствовали экономические процессы, происходящие в Европе и, прежде всего, во Франции. В аграрной стране с разрушенной войнами экономикой зарождался класс фермеров. Появляется новое направление, основоположник – Франсуа Кенэ (1694-1774). **Физиократы** считали, что внимание производства должно быть обращено не на развитие торговли и накопление денег, а на создание изобилия «произведений земли», в чем и заключается подлинное благоденствие нации. Земля – мать богатства, а труд – его отец. Промышленность преимущественно перерабатывала продукты сельского хозяйства и зависела от него.

Ярким событием XVIII в. явилась промышленная революция в Англии. Появляется **классическая политическая экономия**.

Шотландец А. Смит (1723-1790) во Франции знакомится с физиократами и после этого возникает интерес к экономике. Основной труд: «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) почти сразу получила широкую известность и еще при жизни автора переиздавалась 5 раз в Англии, переводилась на другие языки.

Условием богатства по А. Смиту является принцип полного невмешательства государства в экономику – «laissez faire». Государственное регулирование необходимо при возникновении угрозы всеобщему благу (государство – ночной сторож). Главная задача государства в обеспечении для всех основных экономических свобод: свобода хозяйственной деятельности, свобода конкуренции и свобода торговли.

На фоне промышленного развития в Англии наблюдается резкая смена общественной жизни, удлинение рабочего дня, появление безработицы и т.д. Перед обществом и наукой встала величайшая проблема – проблема бедности. Один из известнейших финансистов и богатейший человек Англии, преуспевший в торговле ценными бумагами Д. Рикардо (1772-1823) интересуется не только проблемами производства, но и распределения. Его основной труд «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817).

Исходный постулат теории Д. Рикардо – теория трудовой стоимости и цены. Их он выводил из количества общественно-необходимого рабочего времени, затраченного на производство товара. Все другие категории (прибыль, рента) он выводит из категории стоимости. Определение величины стоимости товара рабочим временем он считал абсолютным, всеобщим законом. Именно труд создает общественное богатство и дальше вся проблема только в его распределении. Источником богатства он также считает не только труд, но и накопление капитала. По его мнению, задача политиков – поощрять стремление к накоплению, то есть сокращать налоги.

Дальнейшая дифференциация населения, появление рабочего класса и формирование его классового самосознания, создание рабочих партий и разработка идеологии классовой борьбы явились предпосылками появления нового направления – **марксизм**. Основатели – К. Маркс (1818-1883) и Ф. Энгельс (1820-1895). Марксисты полагали, что противоречия капиталистического строя столь серьезны, что рыночный механизм не сможет с ними справиться, и поэтому обречен на гибель. В своем основном труде

«Капитал» К. Маркс раскрыл механизм экономики через производство прибавочной стоимости.

Результатом критического осмысления теории классиков и марксизма стало появление в 70-х гг. XIX в. **маржинализма**. Представители этого направления абстрагировались от изучения сущности капитализма как способа производства, основанного на эксплуатации, отрицали теорию трудовой стоимости и заменили ее теорией предельной полезности. Они ввели в анализ предельные величины и, прежде всего, такую категорию как предельная полезность. Благодаря этому был разрешен так называемый парадокс А.Смита. Маржиналисты воспевали свободную конкуренцию, «чистую экономику» вне зависимости от формы ее организации. Основную задачу видели в поиске наиболее эффективных способов распределения ограниченных ресурсов и рационального хозяйствования. Такой подход получил название *микроэкономический*.

В 90-е гг. XIX в. А. Маршалл в своем труде «Принципы экономической науки» встроил в концепцию маржинализма элементы классической теории и на их основе был определен тот механизм формирования цен, который мы и по сей день анализируем в экономической теории, то есть он, по сути, создал теорию спроса и предложения. «После А. Маршалла экономистам в этой истории анализировать нечего» (Дж. Кейнс).

Кризис 20-30-х гг. показал невозможность преодолеть противоречия капитализма. В отличие от неоклассиков, Д.М. Кейнс (1883-1946) предметом своего анализа сделал народное хозяйство в целом. В связи с этим появляется **кейнсианство**, которое провозглашает необходимость серьезного вмешательства государства в рыночный механизм с целью установления стабильности, не характерной для рынка. Был предложен новый метод в экономике: исследование зависимостей и пропорций между макроэкономическими величинами – национальным доходом и накоплениями. Такой подход получил название *макроэкономического*.

В отличие от своих предшественников, изучавших проблемы увеличения производства товаров, Кейнс на первый план поставил вопрос об «эффективном спросе», то есть о потреблении и накоплении, из которых складывается эффективный спрос. Базовый постулат Дж. М. Кейнса изложен в труде «Общая теория занятости, процента и денег» (1936) – с увеличением занятости растет национальный доход и, следовательно, увеличивается потребление. Но потребление растет медленнее, чем доходы, т.к. по мере роста доходов у людей усиливается стремление к сбережению.

Кейнс не считал безработицу и кризисы неизбежным явлением в капиталистическом обществе, однако доказал, что сам механизм капиталистической системы хозяйства оказывается не в состоянии автоматически обеспечивать «устранение» этих явлений. Возникает «жизненная необходимость создания централизованного контроля в вопросах, которые ныне, в основном, предоставлены в частной инициативе...». В качестве решающего средства для повышения общего объема занятости Кейнс выдвигает увеличение частных и государственных капиталовложений (инвестиций).

В 50-х гг. XX в. обнаружилось, что кейнсианские методы регулирования экономики дают сбой, возникает **монетаризм** (англ. monetarism) – макроэкономическая теория, согласно которой количество денег в обращении является определяющим фактором развития экономики. Если у Кейнса в центре внимания была безработица, обеспечение занятости и экономического роста, то с середины 70-х гг. ситуация изменилась. Теперь на первый план выдвинулась задача регулирования инфляции. Быстрая инфляция вызвала расстройство экономики, падение объема производства и значительную безработицу. Возникла стагфляция, т.е. падение и застой производства при одновременном росте инфляции. Началась переоценка методов регулирования и теоретических концепций. Среди экономистов стал популярен лозунг «назад к Смиту», что означало отказ от методов активного вмешательства и регулирования, поспешную разработку новой доктрины – монетаризма и «экономики предложения»

Основоположником монетаризма является Милтон Фридмен (1912-2006). Его важнейшими трудами являются: «Количественная теория денег», «Капитализм и свобода». По его мнению все крупные потрясения объясняются последствиями денежной политики государства.

На рубеже 1950-1960-х гг. экономисты-неоклассики осознали, что понятия и методы микроэкономики имеют более широкую сферу применения, чем предполагалось ранее. Они начали использовать этот аппарат для изучения таких вне рыночных явлений как образование, охрана здоровья, брак, преступность, расовая дискриминация, парламентские выборы, лоббизм и др. Это проникновение в смежные социальные дисциплины получило название «экономического империализма». Привычные понятия, такие как максимизация, равновесие, эффективность стали прилагаться к несравненно более широкому кругу явлений, которые прежде входили в компетенцию других наук об обществе.

Характер экономического развития определяет не рынок сам по себе, а вся система экономических институтов, где рынок – лишь часть. Под **институтом** понимаются государство, корпорация, профсоюзы, конкуренция, монополия, налоги, устойчивый образ мышления и юридические нормы.

Исключительную роль играют технико-экономические факторы. Идеал общества – это общество «социального благоденствия», в котором должны присутствовать социальные программы, индикативное планирование, участие трудящихся в собственности и управлении производством и другие формы вмешательства государства. В определенной мере этим идеям близко практическое воплощение в «шведской модели» экономического развития. Представители данного направления: Т. Веблен, М. Вебер, У.К. Митчел, В. Зомбарт, Дж.К. Гелбрейт и др.

История показывает, что ни одна теория не может быть абсолютно истинной. Развитие общества – это постоянный поиск компромиссов. Определяющими являются общенациональные интересы. Экономическая политика должна быть гибкой, разумно меняющейся в соответствии с изменениями экономических условий.

Тема 1. Экономические законы и категории

Основные вопросы темы

1. Экономические явления и процессы.
2. Понятие и сущность экономической деятельности.
3. Экономические блага: понятие и классификация.
4. Экономическая наука и ее разделы.
5. Экономические законы и категории.
6. Экономические институты.
7. Экономические функции: производство, распределение, обмен, потребление.

С развитием экономической теории как науки менялась трактовка ее предмета. Экономистов интересовал широкий круг проблем, и на разных этапах экономического развития во главе угла оказывались некоторые из них (проблемы материального благополучия общества; проблемы социальной сферы, задачи организации обмена и потребления; проблемы создания и распределения богатства; проблемы повседневной хозяйственной деятельности людей). Сегодня **предметом экономической теории** являются отношения, возникающие между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг в мире ограниченных ресурсов. А целью является достижение эффективного использования ограниченных экономических ресурсов для максимального удовлетворения материальных потребностей людей.

Функций экономической теории:

Познавательная функция позволяет раскрывать сущность экономических явлений и способствует формированию экономического мышления.

Методологическая функция позволяет исследовать общее (объект в целом), опираясь на общие законы как исходные методологические посылки анализа.

Практическая функция обеспечивает экономическую политику.

Основное противоречие.

Блага и ресурсы ограничены, а потребности безграничны.

Основные вопросы экономики:

Что производить? Как производить? Для кого производить?

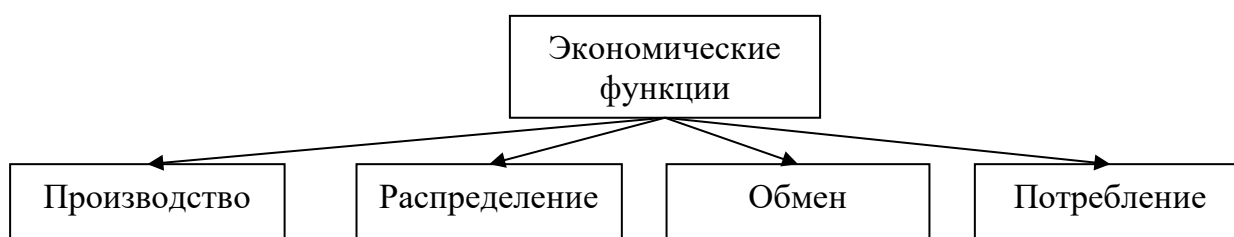


Рисунок 1.1 – Экономические функции.

Экономические законы – устойчивые, существенные причинно-следственные, повторяющиеся взаимосвязи между экономическими явлениями и процессами. Иначе говоря, **экономические законы** – это проявление устойчивых отношений между людьми, складывающихся в процессе производства, распределения, обмена и потребления, которые в то же время проявляются как интересы.

Система экономических законов включает в себя три группы законов:

1. *Общие.* Действуют на всех этапах развития экономической жизни общества. Они свидетельствуют о поступательном развитии общественного производства, об объективных основах роста его эффективности. К числу таких законов относятся закон разделения труда, закон повышения производительности труда, закон повышения потребностей людей и некоторые другие. Общие законы всегда выступают как законы общественного прогресса. С развитием общества они не сходят с исторической арены, но сохраняются и играют все возрастающую роль в экономической жизни.

2. *Особенные.* Они действуют не на всех, этапах экономической жизни общества, а лишь на некоторых. Сюда относятся, например, законы товарного производства, законы экономического роста на интенсивной основе и др.

3. *Специфические.* Отличают одну социально-экономическую ступень развития от другой. Это законы конкретных форм производства, распределения, обмена и потребления общественного богатства. Они выражают особенность определенного этапа развития общества. Так, например, закон феодальной ренты и др.

Экономические законы действуют не изолированно один от другого, а в тесной взаимосвязи. Вся совокупность экономических законов вводит экономическую жизнь общества, развивающегося в рамках каждой данной экономической системы, в определенное объективно обусловленное русло, в чём состоит её главная функция.

Экономическая теория имеет свой «профессиональный язык». Данная наука оперирует специальными терминами (экономическими категориями). **Экономические категории** используются при исследовании национальной экономики, при оценке экономического поведения хозяйствующего субъекта.

Экономические категории – «теоретические выражения, абстракции общественных отношений производства» (К. Маркс, Ф. Энгельс). Каждая экономическая категория – это логическое понятие, которое отвлеченно характеризует сущность какого-либо экономического явления. Примером научных абстракций могут служить категории капитала, цены, производственных фондов, потребностей, рабочего времени и т.д. Экономические категории объективны.

К числу способов и приемов анализа экономической действительности относятся индукция и дедукция, анализ и синтез.

Индукция – это процесс создания теории из набора наблюдений. Она обеспечивает переход от частных наблюдений к обобщению.

Дедукция – процесс прогнозирования будущих событий с помощью

теории. Она обеспечивает переход от общего к частному.

Анализ означает изучение предмета по частям, т.е. его отдельных сторон и свойств, с тем, чтобы полученные результаты свести затем в целое, произвести *синтез*.

Одним из важнейших методов изучения экономических процессов является **графический анализ**. Графики помогают более глубоко понять теорию. С помощью графического метода отражаются линейные зависимости, конъюнктура рынка (взаимодействие спроса и предложения), определяется равновесная цена и безубыточный объем продаж, производственные возможности и др.

Графическое изображение простейших (линейных) зависимостей



График 1



График 2

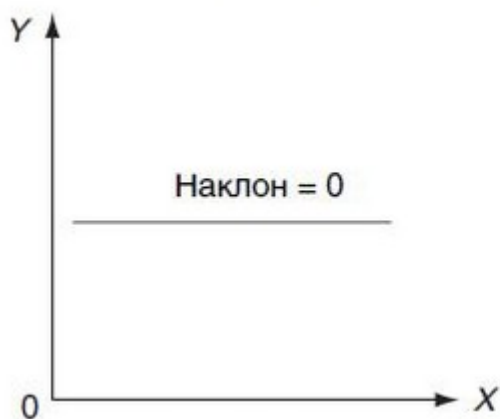
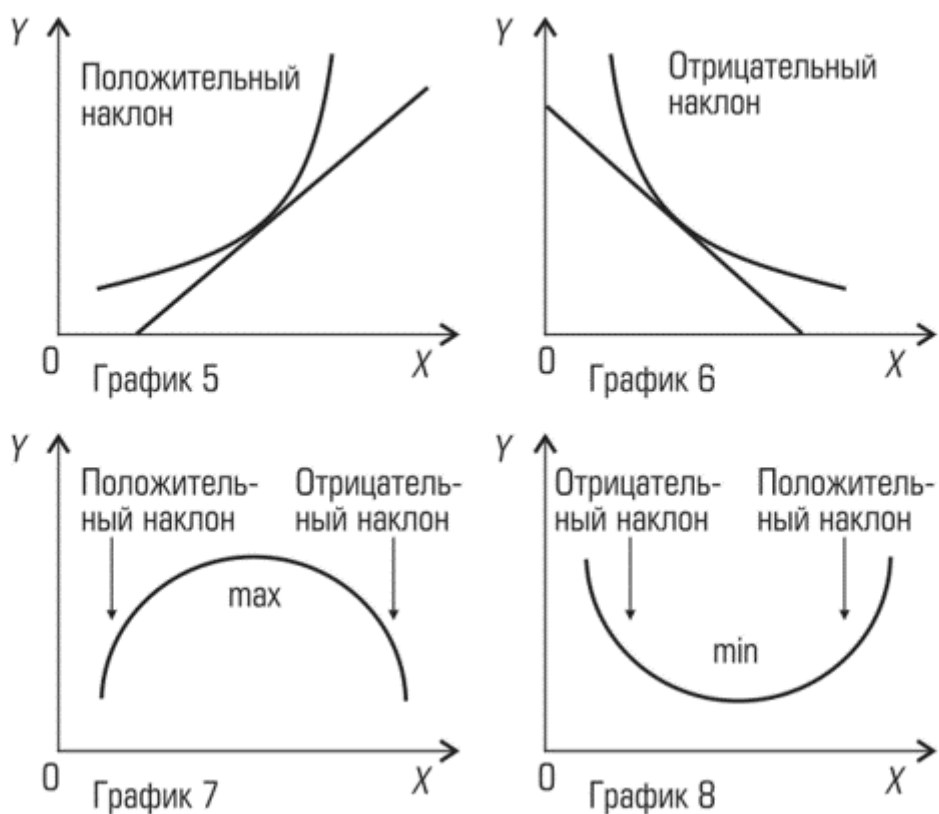


График 3



График 4

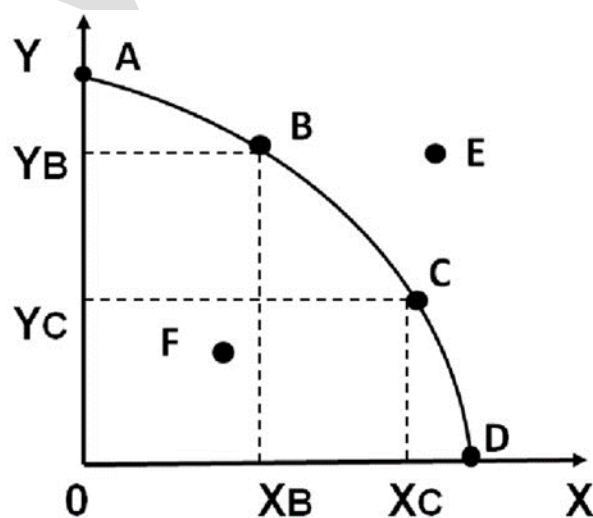
Зависимости часто носят более сложный характер и изображаются кривыми (графики 5-6). Наклон функций может меняться, переходя из положительного в отрицательный и наоборот (графики 7-8).



С помощью графической модели в экономике анализируют альтернативные варианты. Например, проблему экономического выбора и определения затрат можно продемонстрировать на простейшей модели: *граница (кривая) производственных возможностей* (production possibilities curve, frontier).

Эта модель показывает различные соотношения, комбинацию результатов функционирования экономики при данной технологии и факторах производства.

Объемы
производства
товара Y



Объемы
производства
товара X

Рисунок 1.2 – График производственных возможностей.

Данная кривая обозначает границы максимально возможного одновременного производства товаров X и Y при полном использовании имеющихся ресурсов. Каждая точка кривой соответствует комбинации двух благ, которые производятся хозяйством при условии полного использования ресурсов.

График производственных возможностей показывает, что прирост одного товара при полном использовании ресурсов и при прочих одинаковых условиях может идти только за счет уменьшения производства другого товара.

Функционирование экономики на границе своих производственных возможностей свидетельствует об ее эффективности.

Точки на графике (А, В, С, D) отражают эффективное производство. *Экономика работает эффективно, имеющиеся ресурсы используются полностью с максимальным результатом.*

Точки ниже границы производственных возможностей (точка F) показывают возможный объем производства, но не все ресурсы используются в полном объеме, либо используются неэффективно.

Ограниченность ресурсов не допускает сочетания объемов производства вне кривой производственных возможностей (E) – недостижимый объем производства из-за нехватки ресурсов.

Переход к новым технологиям означает, что кривая производственных возможностей смещается вверх, что позволяет выпускать большее количество товаров X и Y при данных ограничениях. При этом имеется множество альтернативных вариантов производственных комбинаций ресурсов и соответствующей структуры выпускаемой продукции.

Количество товара X , от которого необходимо отказаться, чтобы на одну единицу увеличить производство товаров Y , называется альтернативной ценой товара Y .

ОБУЧАЮЩИЕ ЗАДАНИЯ С РЕШЕНИЯМИ

Задача 1

Производственные объединения А, В, С организовали совместный бизнес по изготовлению медицинского оборудования с электроприводом: операционных столов SU-10 и кресел гинекологических КСГ-02э-2. За год ПО А может изготовить 50 столов или 100 кресел, ПО В - 40 столов или 100 кресел, ПО С 100 столов или 150 кресел. Постройте кривую производственных возможностей предприятия.

Решение:

Найдём оптимальную структуру производства столов и кресел. Выпуск кресел должен быть поручен тому производственной группы, чьи альтернативные издержки (альтернативная стоимость) выраженные в количестве столов минимальные.

Рассчитаем альтернативную стоимость производства одного кресла для каждого члена производственной группы.

Для ПО А альтернативная стоимость производства одного кресла:
 $50 / 100 = 0,5$ стола

Для ПО В альтернативная стоимость производства одного кресла:
 $40 / 100 = 0,4$ стола ← *альтернативные издержки минимальные!!!*

Для ПО С альтернативная стоимость производства одного кресла:
 $100 / 150 = 2/3$ стола

Если все члены производственной группы будут производить только столы, они изготовят 190 столов и 0 кресел.

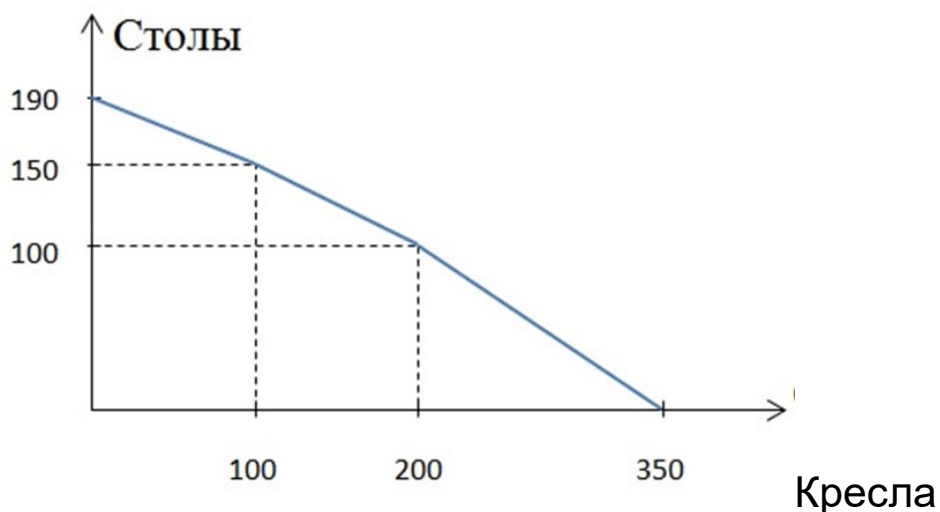
Допустим, они пожелают начать производство кресел. Значит ПО В, у которого альтернативная стоимость производства кресел минимальная, должен производить кресла в количестве 100 штук. Тогда производством столов будут заниматься ПО А и ПО С. Они произведут $50 + 100 = 150$ штук столов. Координаты точки перелома кривой производственных возможностей: (100 кресел, 150 столов).

Если спрос по креслам не будет удовлетворён, то к их производству подключится ПО А. Он следующий по возрастанию значения альтернативной стоимости кресел. Совместно ПО В и ПО А произведёт 200 штук кресел.

Тогда ПО С будет один производить столы. И произведёт их в количестве 100 штук.

Координаты ещё одной точки перелома КПВ: (200 кресел, 100 столов).

И наконец, если все участники производства будут изготавливать только кресла, будет произведено 350 кресел и 0 столов.



Задача 2

На одном поле фермер может произвести 500 т ромашки аптечной или 100 т шалфея, а на другом альтернативная стоимость выращивания 2 т шалфея равна 5 т ромашки при максимальном производстве ромашки, равном 1000 т. Построить кривую производственных возможностей фермера.

Решение:

Кривая производственных возможностей (КПВ) – это кривая, каждая точка которой показывает максимальные количества двух экономических благ, которые способна произвести экономика страны при полном и эффективном использовании имеющихся ресурсов и текущем уровне технологий.

Из условия задачи известно, что на первом поле фермер может произвести либо 500 т ромашки, либо 100 т шалфея.

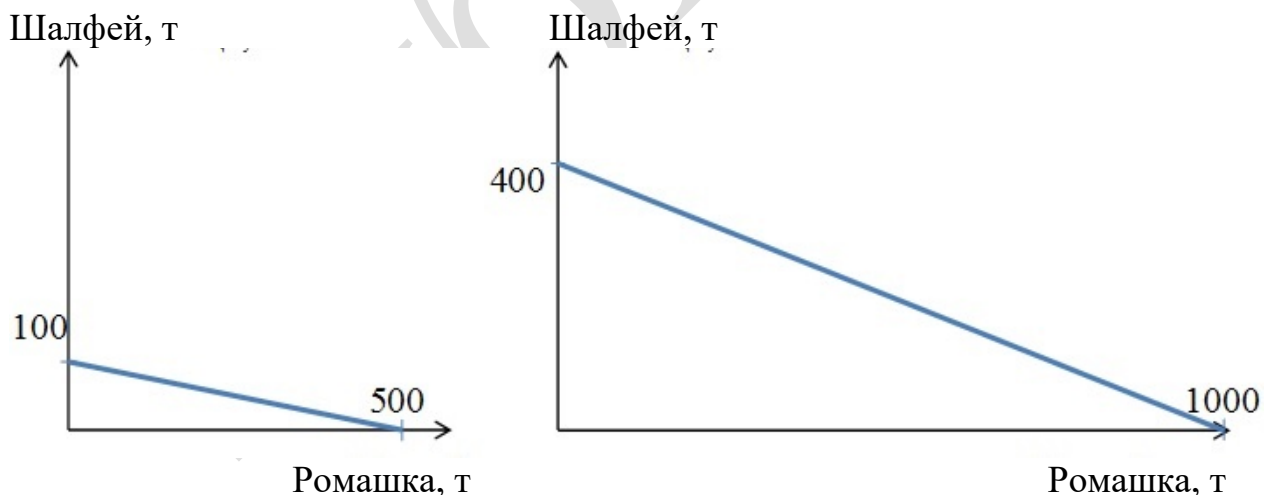
Для построения кривой производственных возможностей первого поля откладываем по оси ординат (шалфей) максимальное количество выращенного шалфея, которое производилось бы в экономике, если бы все имеющиеся ресурсы были направлены на производство шалфея, то есть 100 т. Производство ромашки в этом случае равно нулю.

И наоборот, если все имеющиеся ресурсы направлены на производство ромашки, то максимальное количество – 500 т, которое может быть произведено при полном и эффективном использовании имеющихся ресурсов, мы откладываем по оси абсцисс (ромашка). Производство шалфея в этом случае равно нулю.

Соединив две эти точки, получим КПВ первого поля.

При этом альтернативные издержки (АИ) производства 1 т ромашки – это то количество шалфея, от выращивания которого фермер вынужден отказаться: $100 / 500 = 0,2$ т шалфея.

На втором поле фермер может произвести максимально 1000 т ромашки или 400 т шалфея, так как альтернативная стоимость выращивания 2 т шалфея равна 5 т ромашки. Или альтернативные издержки 1 т ромашки равны $2 / 5 = 0,4$ т шалфея.



Построим суммарную КПВ для этого фермера.

Максимально возможный объём выращиваемой шалфея – 500 тонн (на первом поле он может вырастить 100 тонн, на втором – 400 тонн). При этом объём ромашки будет нулевым. Отметим соответствующую точку на графике (точка А).

Далее определим, на каком из двух полей следует начать выращивать ромашку, если фермер решит выращивать хотя бы небольшое ее количество.

Для этой цели выберем из двух полей то, на котором выращивание каждой единицы ромашки приведёт к наименьшим потерям объёма шалфея. То есть выберем то поле, где альтернативные издержки выращивания ромашки наименьшие.

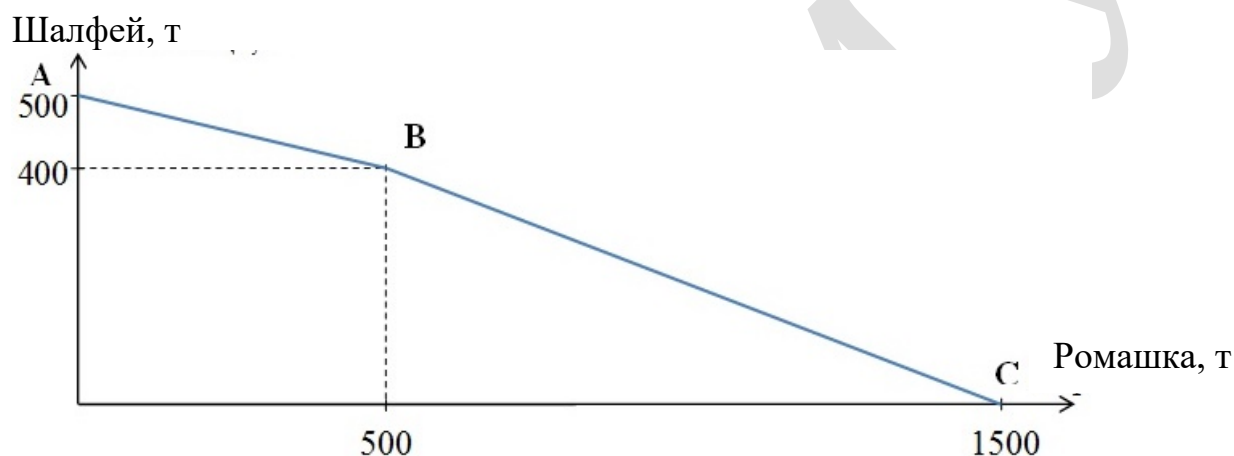
На первом поле альтернативные издержки 1 т ромашки равны 0,2 т шалфея.

А на втором поле альтернативные издержки 1 т ромашки равны 0,4 т шалфея.

$0,2 < 0,4$ значит, для производства первых тонн ромашки выгоднее использовать первое поле.

Максимально на первом поле можно вырастить 500 т ромашки, пожертвовав при этом 100 тонн шалфея.

Координаты точки В (точки перелома или перегиба) – 500 тонн ромашки, 400 тонн шалфея.



Максимальное количество ромашки, которое можно вырастить на двух полях равно 1500 тонн (500 тонн на первом поле и 1000 тонн на втором). При этом объём шалфея будет нулевым. Обозначим эту точку С на оси абсцисс.

Соединив последовательно три точки А, В и С получим суммарную кривую производственных возможностей нашего фермера.

Задача 3

В таблице представлена зависимость между ценой товара и числом его потребителей.

Изобразите содержащуюся в таблице информацию графически.

Ответьте на вопросы:

1) какая зависимость (положительная или отрицательная) существует между этими двумя рядами данных?

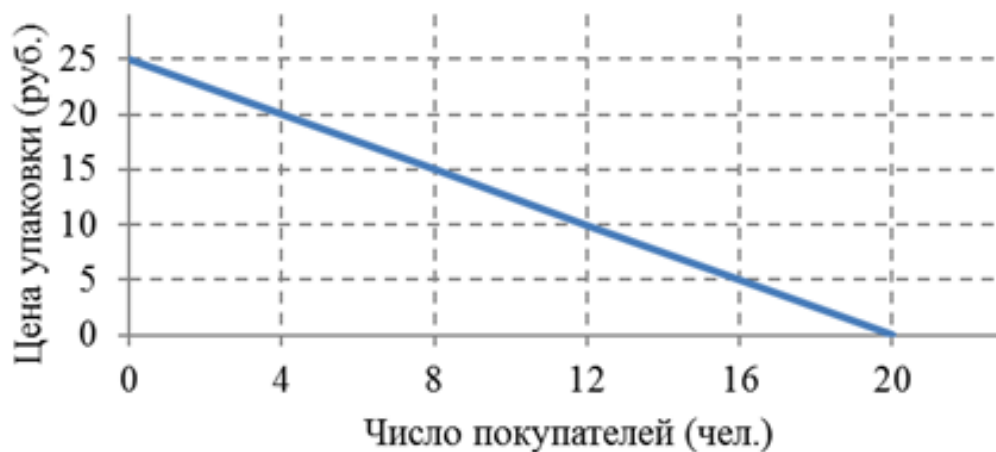
2) какая линия (восходящая или нисходящая) характеризует их зависимость?

Таблица – Зависимость между ценой товара и числом его потребителей

Цена упаковки (руб.)	Число покупателей (чел.)	Точки
25	0	A
20	4	B
15	8	C
10	12	D
5	16	E
0	20	F

Решение:

Здесь мы видим отрицательную, или обратную, связь между ценами на упаковки и числом покупателей. Две переменные изменяются в противоположных направлениях. Обратная связь изображается в виде нисходящей линии.



Тема 2. Рыночная система хозяйствования

Основные вопросы темы

1. Экономические системы.
2. Распределительная (командно-административная система).
3. Рыночная система хозяйствования.
4. Смешанная экономическая система.

Ключевые экономические вопросы «что, как и для кого производить» решались человеком всегда, даже в тех обществах, которые мы называем сейчас патриархальными. Люди всегда искали способы и механизмы, с помощью которых эти проблемы решались бы наиболее эффективно, сталкивались с проблемой выбора в условиях ограниченных ресурсов.

Исторически современному производству предшествовало так называемое натуральное хозяйство. Россия еще в начале XX века была в основном натуральной, патриархальной страной. В учебниках можно встретить описание ее как *традиционной экономической системы*. Характерные черты:

- самообеспечение в рамках замкнутых единиц (община, домохозяйство),
- отсутствие разделения и специализации,
- прямые, личностные экономические отношения.

Некоторые элементы традиционной системы можно встретить и сегодня, например деление профессий на «мужские» и «женские», приемлемый обществом уровень дифференциации доходов, некоторые способы распределения потребительских благ, особенно в небольших социальных группах.

Общество развивалось и на смену натуральному хозяйству в большинстве стран постепенно приходило рыночное. Это становилось возможным при наличии двух условий:

1. Постепенное развитие разделения труда и возникновение на его основе кооперации труда. Во многом это было связано с решением технологических задач (переход от доиндустриального производства к индустриальному, а в последствии и постиндустриальному).

2. Обособление производителей, то есть их полная самостоятельность в решении основных экономических вопросов (что, как и для кого производить), которая формируются на основе отношений собственности.

Основой экономической обособленности является собственность на ресурсы и собственность производителей на продукты своего труда. Отношения собственности формируются на основе существующей морали, традиций, норм, правил и законов. В отношениях собственности необходимо выделять два аспекта: правовой и экономический. Экономическое содержание собственности являться основой, базой для их закрепления в правовых нормах.

На основе разделения по формам собственности (частная, государственная, смешанная) на факторы производства (главные ресурсы) классифицируют экономические системы.

Экономические системы (economic systems) – это совокупность взаимосвязанных экономических элементов, образующих определенную

целостность, экономическую структуру общества; единство отношений, складывающихся по поводу производства, распределения, обмена и потребления экономических благ.

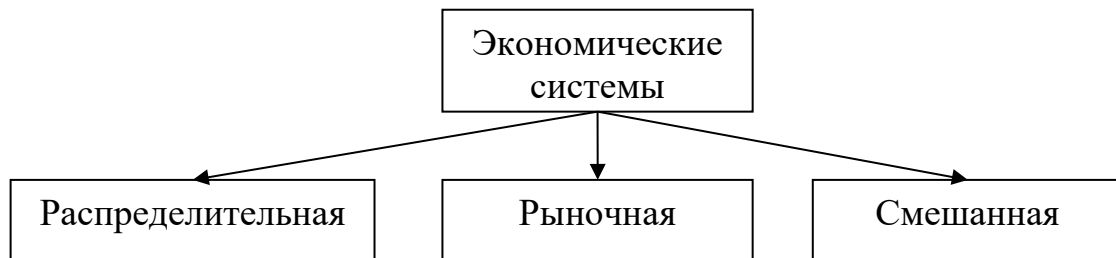


Рисунок 2.1 – Экономические системы.

Рыночная экономика (market economy) – система, которая основана на частной собственности, свободе выбора и конкуренции; она опирается на личные интересы и ограничивает роль правительства.

Командная экономика (command economy) – система, в которой доминируют государственная собственность, коллективное принятие решений и централизованное планирование. Часто ее называют *распределительной*.

Смешанная экономика (mixed economy) – система, в которой рыночное саморегулирование дополняется активным централизованным регулированием, осуществляемым государством и крупными фирмами; синтезирует элементы рыночной и командной экономических систем.

Наиболее общее представление о взаимосвязи экономических субъектов рынка может дать так называемая модель кругооборота доходов в упрощенном виде (чистая рыночная экономика, рис.2.2.) и в полном виде (рыночная экономика с учетом государства, рис.2.3.).

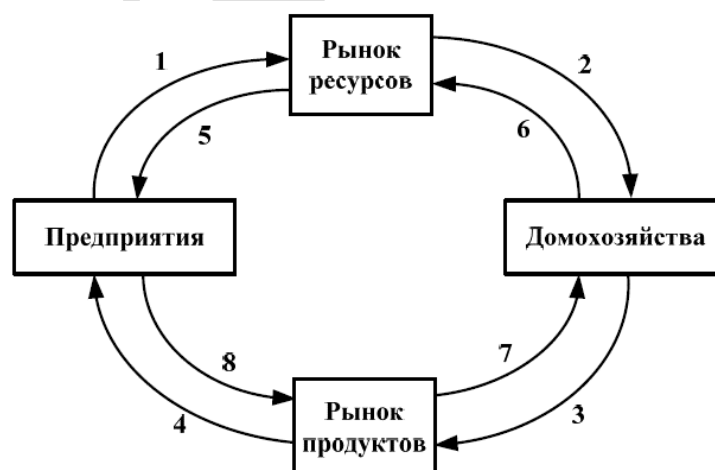


Рисунок 2.2. – Упрощенная модель кругооборота доходов

Предприятия через рынок факторов производства покупают у домохозяйств необходимые им ресурсы (5 и 6), производят необходимые товары и услуги (7 и 8) и продают их через рынок продуктов домохозяйствам.

В результате издержки фирм (1) превращаются в потребительские доходы (2), а те в свою очередь поступают на рынок продуктов, а затем на счета фирм в качестве доходов (4). Экономические отношения, возникающие между экономическими субъектами, изображенными на этом рисунке, и составляют предмет раздела экономической науки «Микроэкономика» (подробнее рассмотрим в главе 2).

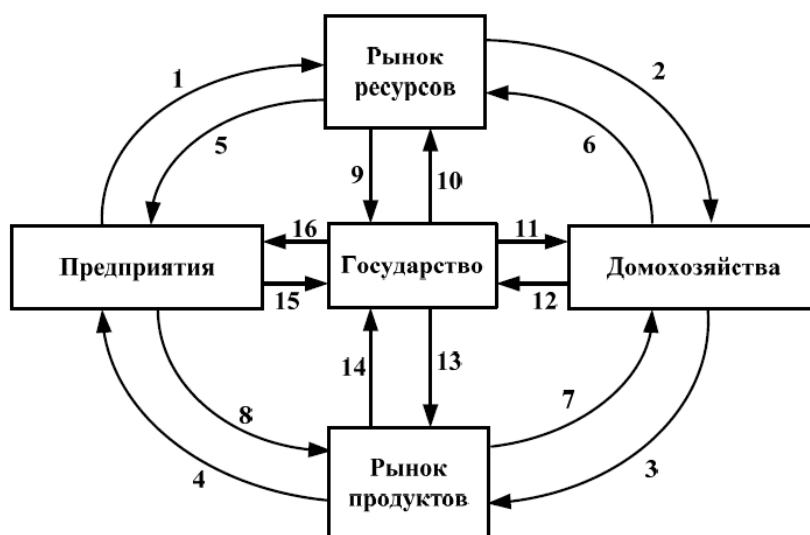


Рисунок 2.3. – Полная модель кругооборота доходов

В более полной модели кругооборота мы добавляем государство, как равноценного субъекта рыночных отношений. Государственные расходы (10 и 13), налоги (12 и 15) и трансфертные платежи (11 и 16), а также опосредованные этим потоки ресурсов и продуктов (9 и 14) в государственный сектор оказывают влияние на распределение доходов, ресурсов и, как следствие, на уровень деловой активности фирм и домохозяйств. И этот уровень анализа составляет предмет раздела «Макроэкономика» (подробнее рассмотрим в главе 3).

Но прежде чем их рассматривать, нам необходимо познакомиться с основами функционирования рыночного хозяйства независимо от того, какой уровень рассматривается: микро или макро.

Основой рыночных отношений является **потребление** – действия людей по использованию материальных и информационных благ для удовлетворения их потребностей.

Поведение потребителя – это процесс формирования рыночного спроса покупателей, осуществляющих выбор благ с учетом существующих цен.

Наш выбор товаров и услуг для потребления, то есть выбор потребителя, зависит, прежде всего, от наших потребностей и вкусов, привычек, традиций, то есть от наших предпочтений.

Предпочтения потребителя – это признание преимуществ каких-то благ перед другими благами, то есть признание одних благ лучшими по сравнению с другими.

Предпочтения покупателя являются субъективными. Субъективными также являются и оценки полезности каждого выбираемого блага. Но выбор

потребителя определяется не только его предпочтениями, он ограничен также ценой выбираемых продуктов и его доходом. Так же как и в масштабах экономики, ресурсы индивидуального потребителя ограничены. Практическая неограниченность потребностей потребителя и ограниченность его ресурсов приводят к необходимости выбора из различных комбинаций благ, то есть к необходимости потребительского выбора.

Главным фактором, определяющим выбор рационального потребителя, является **полезность** (англ. utility). Полезность блага – это удовлетворение, которое испытывает человек в процессе потребления блага; в основе полезности лежат различные физические, химические, биологические и прочие свойства. При этом он стремится к её максимизации, затратив минимум средств.

Экономисты полагают, что рациональный потребитель старается организовать свои покупки так, чтобы максимизировать совокупное удовлетворение, которое может принести ему его денежный доход. Естественно, что допущение о рациональности не всегда будет справедливым. Неверная информация об альтернативных товарах или о ценах могут помешать максимизации полезности; поиск самой информации может быть слишком дорогостоящим. Кроме того, могут иметь место импульсивные покупки или покупки по привычке, что также не позволяет получить оптимальную потребительскую корзину. Тем не менее, допущение о рациональном поведении потребителей является в большинстве своем справедливым и обоснованным.

Полезность, заключенная в товарах и услугах, связана с качествами и характеристиками, позволяющими удовлетворять те или иные желания людей. К таким качествам могут быть отнесены: здоровье, эстетическая красота или дизайн, легкость использования, аромат и вкус, долговечность, удобство, роскошь, комфорт, чувство индивидуальности, престиж, статус, безопасность, сила и т.д. Наличие в полезности как объективных, так и субъективных качеств делает ее понятием относительным, а не абсолютным.

Полезность – субъективная категория, ее сложно зафиксировать и измерить.

Для разных людей одно и то же благо иметь различную предельную полезность. Например, для жителей жарких стран полезность теплой куртки крайне мала, для жителей холодных стран - высока.

Разные люди покупают товары по разным причинам и с разными целями. Так, живую рыбу могут купить для приготовления ужина, кормления кошки или в аквариум (пруд), и каждый раз она будет обладать для потребителя разной полезностью. Полезность товара может меняться в зависимости от времени и места. Например, полезность прохладительных напитков различна летом и зимой, на севере и на юге. Тем не менее, несмотря на относительный и во многом субъективный характер полезности, использование данной категории позволяет экономистам сравнивать количества удовлетворения, получаемого от потребления различных товаров и услуг.

Предельная полезность повышается при недостатке блага и понижается при его избытке. По мере постепенного насыщения потребностей полезность вещи падает – **это закон убывающей предельной полезности**.

Классический пример: если человек хочет пить, то ценность первого стакана воды для него очень высока - покупатель готов заплатить за него немалые деньги. Полезность второго и третьего стакана воды ниже, поскольку жажда ослабела. Полезность всех последующих стаканов воды становится еще меньше - вряд ли человек захочет платить за них сколько-нибудь значимую сумму.

Предельная полезность определяет спрос на товар - то, какое количество товара покупатели будут готовы приобрести в зависимости от цены.

Теория предельной полезности возникла в XIX веке как альтернатива трудовой теории стоимости. Трудовая теория объясняет ценность товара вложенным в его создание трудом. Теория предельной полезности предлагает иной взгляд: покупателю не важно, сколько сил в него вложено. Покупателю важно, какую пользу получит от товара он сам. *Это субъективная оценка, но именно на ее основе принимается решение о покупке.*

Теория предельной полезности пытается дать совет, как наилучшим образом распределить средства для удовлетворения потребностей при ограниченности ресурсов. Это и есть главный вопрос экономики как науки.

Современные экономисты используют теорию предельной полезности, акцентируя внимание на изучении закономерностей потребительского спроса на уровне микроэкономики.

Впервые термин «полезность» был введен в научный оборот И. Бентамом (1748–1832), английским философом и социологом, который считал, что принцип максимизации полезности является основным принципом поведения человека. Но проблема измерения полезности связана с маржиналистами. Они являются основателями так называемого *количественного подхода* или *кардиналистской теории* потребительского выбора (разработана в начале XIX в. такими экономистами, как Джевонс, Менгер, Вальрас). В рамках данной теории выдвигается гипотеза о возможности количественного соизмерения полезности различных благ и существовании функции полезности. При этом используется единица измерения полезности – *ютиль*, что позволяет перевести рассуждения о поведении потребителя в количественную плоскость.

Но еще до появления этой школы в 1854 г. в Германии появилась книга Германа Генриха Госсена «Развитие законов общественного обмена и вытекающих отсюда правил человеческой деятельности», где давались основы теории потребительского поведения (известность книга получила после переиздания в 1878 г.).

Экономисты, представители австрийской школы маржинализма (К.Менгер, Ф.Визер, Е.Бем-Баверк), полагали, что для каждого человека существует определенный количественный измеритель полезности, или измеритель счастья. Австрийцы с самого начала ввели в свой анализ слово «marginal» - маржинализм – использование предельных величин. В данном случае речь идет о предельной полезности.

Предельная полезность (MU – marginal utility) – это дополнительная полезность, полученная от потребления последующей единицы данного блага по сравнению с предыдущей.

Математически функция полезности выглядит как:

$$U = f(Q_x; Q_y; Q_z \dots),$$

где U – уровень полезности;

$Q_x; Q_y; Q_z$ – количество потребляемых продуктов или услуг за определённый период времени;

f – зависимость уровня полезности от количества потребляемых продуктов и услуг.

Различают функции: общей (TU) и предельной полезности (MU).

Общая полезность (total utility) – это совокупное удовлетворение, получаемое от потребления всех единиц блага за определенное время. То есть общая полезность – это сумма пользы от каждой потребленной единицы товара или услуги. сумма добавочных полезностей определенного продукта, который потребляет индивид:

$$TU_n = MU_1 + MU_2 + \dots + MU_n.$$

Предельная полезность (marginal utility) – изменение полезности, вызванное изменением в потреблении данного товара, при условии, что потребление других товаров остается неизменным:

$$MU = \frac{\Delta TU}{\Delta Q}$$

$\Delta TU = TU_n - TU_{n-1}$; т.е. приращение полезности,

$\Delta Q = Q_n - Q_{n-1}$, т.е. приращение количества потребляемого блага Q.

Так как предельная полезность – это приращение общей полезности, то она (предельная полезность) является производной от функции полезности. Австрийцы говорили, что каждое последующее благо, удовлетворяющее данную потребность, имеет меньшую полезность, чем предыдущее, а при ограниченном запасе блага всегда имеется «предельный экземпляр» (т. е. конечный), который меньше всего удовлетворяет конкретную потребность. Е.Бем-Баверк иллюстрировал это на примере «поселенца, избушка которого одиноко стоит в первобытном лесу». Он предполагал, что у поселенца есть 5 мешков зерна, из которых:

первый – для того, чтобы не умереть от голода;

второй – для улучшения питания;

третий – для откорма домашней птицы;

четвертый – для приготовления спиртных напитков;

пятый – для кормления попугая, болтовню которого приятно слушать.

По этой теории второй мешок зерна имеет меньшую полезность, чем первый, третий – меньшую, чем второй и т. д. Полезность пятого мешка – это предельная полезность. Отсюда австрийцы делали вывод, что стоимость данного блага определяется полезностью предельного экземпляра. В данном случае теория предельной полезности непосредственно противопоставлялась трудовой теории стоимости.

В экономической литературе и сейчас имеются сторонники и противники теории предельной полезности. К недостаткам относят то, что австрийцы при решении вопроса о влиянии спроса на цены товаров игнорировали производство и применяли субъективно-психологический подход к исследованию; они опирались на метод робинзонады, при этом предложение товаров на рынке объявлялось неизменным; не учитывался тот факт, что субъективная оценка одного и того же товара разными людьми различна: субъективная оценка хлеба у богатого и бедного человека различается, однако они платят одинаковую цену за равное количество хлеба и т. д. В то же время многие экономисты отмечают, что проблемы взаимодействия спроса и предложения в ценообразовании, вопросы взаимосвязи полезности и стоимости, соотношения платежеспособного спроса и цен, затронутые в этой теории, являются важными для понимания функционирования товарного производства. На основе понятия предельной полезности экономисты впервые смогли построить кривую спроса и объяснить ее свойства. А такие положения и выводы маржиналистов, как функция полезности, закон убывающей предельной полезности, максимизация благ для потребителя, кривые безразличия, бюджетное ограничение и др. используются сегодня во многих экономических теориях.

Потребительский выбор – выбор, максимизирующий функцию полезности рационального потребителя в условиях ограниченности денежного дохода.

Рассмотрим экономическую ситуацию. У покупателя есть возможность на распродаже в торговом центре приобрести несколько пар обуви. Определим полезность покупки. Для этого построим графики общей и предельной полезности.

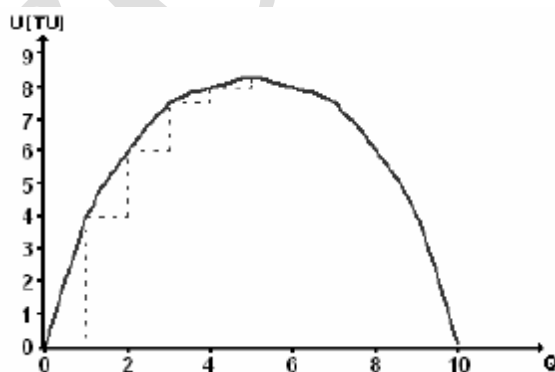


Рисунок 2.4– График функции общей полезности.

Q - количество пар обуви; U - полезность.

Как видно из графика, функция общей полезности возрастает, а затем, достигнув своего максимального значения, убывает:

$$TU_{\max} = 4 + 2 + 1,5 + 0,5 + 0,2 = 8,2;$$

где

$$TU_1 = 4;$$

$$TU_2 = 4 + 2 = 6;$$

$$TU_3 = 6 + 1,5 = 7,5;$$

$$TU4 = 7,5 + 0,5 = 8;$$

$$TU5 = 8 + 0,2 = 8,2;$$

$$TU6 = 8,2 - 0,2 = 8.$$

Две пары обуви обладают для потребителя большей полезностью, чем одна; три большей, чем две и т.д. Общая полезность растёт, хотя и медленными темпами, т.е. каждая дополнительная пара приносит все меньшую и меньшую полезность.

Вывод: по мере увеличения количества потребляемого продукта, общая полезность возрастает, а прирост полезности от каждой её порции (пары) убывает (суть закона возрастающей общей полезности). Тем самым потребность в них насыщается.

Опираясь на вышеизложенную теорию общей полезности и поведение потребителя обуви, построим график функции предельной полезности. По оси абсцисс отложим количество пар обуви, а по оси ординат значения добавочных (предельных) полезностей от потребления каждой последующей пары. Так, если:

$$MU1 = TU1 - TU0 = 4;$$

$$MU2 = TU2 - TU1 = 6 - 4 = 2;$$

$$MU3 = TU3 - TU2 = 7,5 - 6 = 1,5;$$

$$MU4 = TU4 - TU3 = 8 - 7,5 = 0,5;$$

$$MU5 = TU5 - TU4 = 8,2 - 8 = 0,2;$$

$$MU6 = TU6 - TU5 = 8 - 8,2 = -0,2,$$

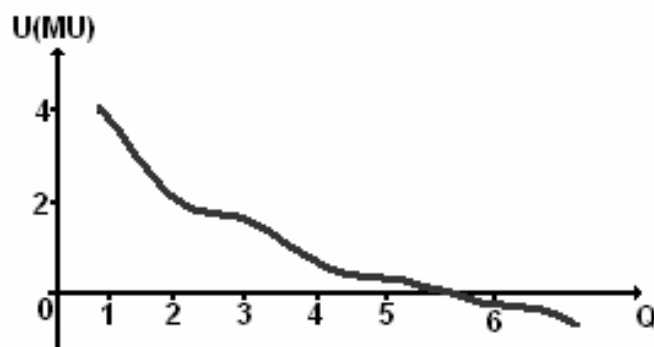


Рисунок 2.5 – График убывающей предельной полезности.

По мере увеличения количества потребляемых пар обуви добавочная полезность каждой последующей пары убывает – суть закона убывающей предельной полезности (*первый закон Госсена*).

Минимум предельной полезности достигается в точке, когда общая полезность достигла своего максимума ($TU5 = 8,2$). Дальнейшее потребление обуви принесет «вред». Об этом свидетельствует предельная полезность шестой пары обуви:

$$MU6 = (TU6 - TU5) / (Q6 - Q5) = (8 - 8,2) / (6 - 5) = -0,2 / 1 = -0,2.$$

Таким образом, полезность зависит:

- 1) от количества потребляемого продукта;
- 2) от интенсивности потребления.

Для измерения полезности используют не только ютиль. В частных случаях используют денежные единицы, дополнительные баллы, бонусы и др.

Суть количественной теории: рациональный потребитель максимизирует общую полезность в том случае, когда денежный доход потребителя распределяется таким образом, что каждый последний рубль (доллар, евро и т.д), затрачиваемый на приобретение продуктов или услуг, приносит одинаковую полезность (*второй закон Госсена* или правило максимизации полезности):

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \dots \frac{MU_n}{P_n} = \lambda$$

где

$MU_1; MU_2; \dots MU_n$ - предельные полезности потребляемых продуктов;

$P_1; P_2; \dots P_n$ - цены на данные продукты,

λ - предельная полезность денег.

Правило максимизации полезности отражает ситуацию потребительского равновесия.

Тогда $MU = P * \lambda$,

где $P * \lambda$ - предельные издержки (расходы англ. cost) потребителя.

Следовательно, если $MC = P * \lambda$, то $MU = MC$.

Когда реальный человек отправляется за покупками, он обычно сознательно или бессознательно задумывается, а стоит ли товар своей цены. Если ответ положительный, потребитель купит товар, если только ему позволяют средства. Если ответ отрицательный, то потребитель не купит товар и отправится в другой магазин. Если перевести этот процесс на язык теории полезности, то получится сопоставление предельной полезности ($MU/\text{руб.}$) товара с аналогичным показателем другого товара и с предельной полезностью дохода.

Далее, можно ожидать, что потребитель перераспределит свои расходы между конкурирующими товарами, если сочтет, что так лучше (то есть если это увеличивает его совокупную полезность, TU) – и будет тратить деньги до тех пор, пока получаемое от покупок дополнительное удовлетворение ($MU/\text{руб.}$) не превысит удовлетворение от сбережения денег.

Таким образом, модель полезности может быть использована для объяснения потребительского поведения и предсказания вероятной реакции на изменение цен.

Со временем теория предельной полезности претерпела эволюцию. В конце XIX начале XX вв. сформировался *порядковый подход* или называемая *ординалистская теория полезности*, разработанная такими учеными, как Фишер, Парето, Хикс, Слуцкий. Ординалисты отрицают возможность количественного измерения абсолютных величин предельной полезности. Так, П.Самуэльсон говорит, что полезность – это абстракция, означающая субъективное удовольствие, польза от потребления продукта, что ее невозможно измерить. В рамках этой теории предполагается возможность лишь ранжирования полезностей человека – расставить приоритеты, т.е. построить шкалу предпочтений от высшей к низшей, от лучшей к худшей.

Рассмотрим экономическую ситуацию. Данные ежемесячного потребления двух продуктов приведены в таблице:

Набор продуктов	A	B	C	D	E	F	G	H
Киви (кг) q_1	1	2	3	5	7	9	3	7
Груши (кг) q_2	8	6	4	3	2	1	3	8

При этом потребителю безразлично, какой продуктовый набор выбрать. На основе табличных данных построим график, характеризующий потребительский выбор. Определим степень предпочтений потребителя.

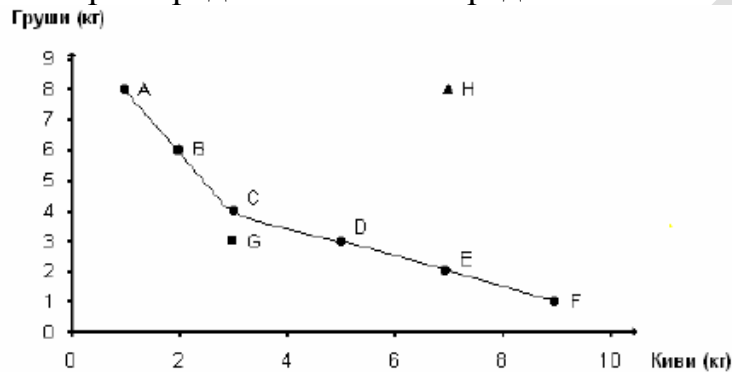


Рисунок 2.6 – Кривая безразличия.

Мы получили кривую показывающую, что в каждой её точке есть набор, состоящий из двух продуктов, который обеспечивает одинаковое удовлетворение потребностей потребителя, т.е. данные наборы продуктов одинаково безразличны потребителю.

Данная кривая получила название «Кривая безразличия» (indifferent curve – IC) – является исходным инструментом анализа потребительских предпочтений характеризует набор товаров с постоянной полезностью, когда выбор всех возможных комбинаций для покупателя безразличен.

Форма кривой безразличия отдельного потребителя определяется исключительно его вкусами и предпочтениями и не зависит от доходов или цен на потребляемые товары.

Рассмотрим расположение точек на графике, опираясь на изученную ранее модель производственных возможностей (см. т. 1).

Можно сделать следующие выводы:

1) наборы продуктов, соответствующие точкам A, B, C, D, E, F имеют одинаковую полезность для потребителя (т.е. потребитель безразличен к шести наборам продуктов);

2) набор продуктов, соответствующий точке G, менее предпочтителен для потребителя;

3) набор из двух продуктов, соответствующий точке H, более предпочтителен для потребителя.

Если через точки G и H провести кривые, параллельные исходной кривой, то получим карту кривых безразличия.

Совокупность кривых безразличия, описывающих поведение одного потребителя, составляет его карту безразличия.

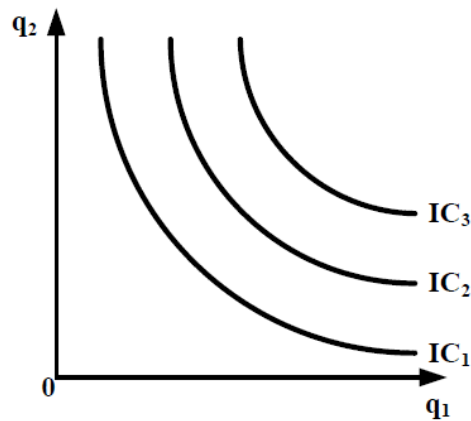


Рисунок 2.7 – Карта безразличия

Карта кривых безразличия – это вкусы и предпочтения потребителей.

Все стандартные кривые безразличия не только имеют отрицательный наклон, но и вогнуты к началу координат карты безразличия. Степень вогнутости зависит от степени замещения одного товара другим.

Предельная норма замещения (Marginal Rate of Substitution, или MRS) товаром q_1 товара q_2 показывает количество товара q_2 , которым потребитель готов «пожертвовать», ради приобретения одной дополнительной единицы товара q_1 , при сохранении общего уровня удовлетворения неизменным.

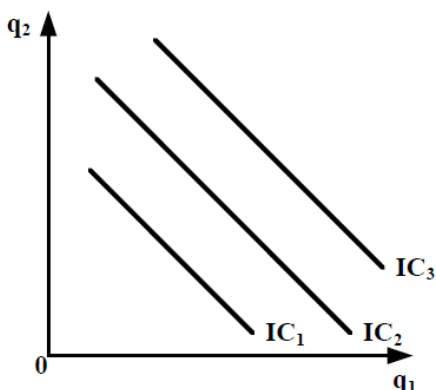
Алгебраическое выражение, показывающее пропорцию, в которой потребитель готов обменивать один товар на другой, имеет вид :

$$MRS = \frac{\Delta q_2}{\Delta q_1}.$$

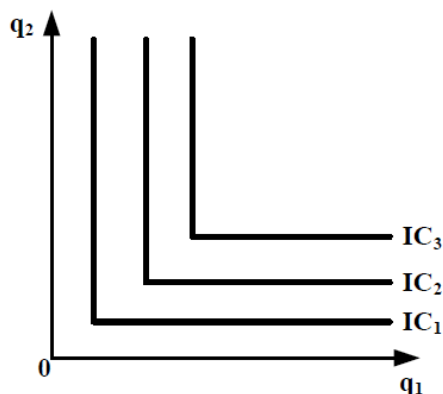
Свойства кривых безразличия на карте кривых безразличия:

- 1) кривые безразличия не пересекаются, т.к. один набор продуктов, который предпочтительнее другого набора, не может находиться с ним на одном уровне;
- 2) кривые безразличия имеют отрицательный наклон, т.к. увеличение количества одного продукта сопровождается уменьшением количества другого, входящего в тот же набор продуктов;
- 3) кривые безразличия пологие, т.е. вогнуты. Чем менее пологой кривая безразличия, тем ниже предельная норма замещения.

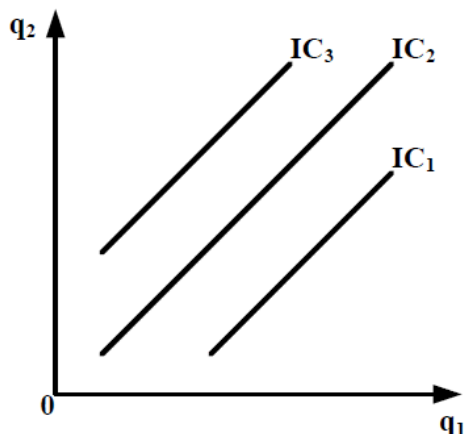
Формы кривых безразличия



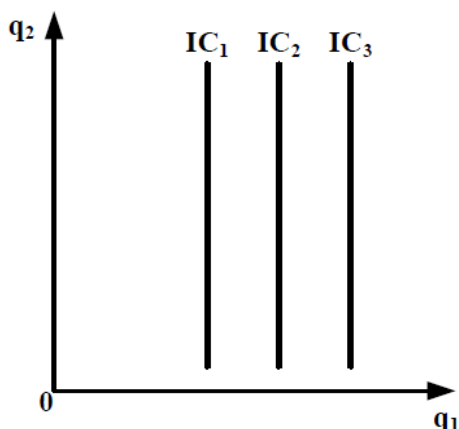
Взаимозаменяемые блага – продукты или услуги, удовлетворяющие аналогичные потребности, и потому являющиеся конкурентами (глюкозо-солевая смесь/физраствор) или совершенные субституты.



Взаимодополняемые блага – продукты или услуги, которые удовлетворяют потребности лишь в комплексе друг с другом (ампула и шприц для инъекции) или *совершенные компоненты*.

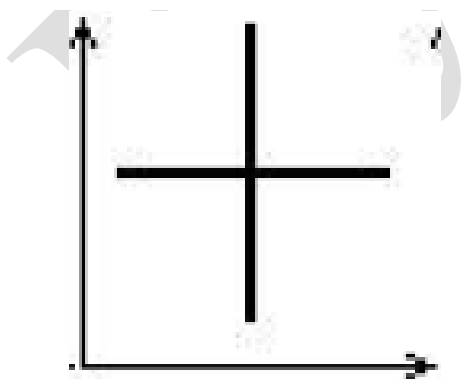


Нежелательные блага – продукты или услуги, без которых потребитель был бы рад обойтись, но в силу каких-то причин вынужден потребить (горькое лекарство, услуги стоматолога и т.д.)



Нейтральные товары

Подобная ситуация может возникнуть, когда продают нужный товар с абсолютно бесполезной, с точки зрения покупателя, но бесплатной нагрузкой. В этом случае количество нагрузки не будет оказывать влияния на покупку основного товара, и кривые безразличия будут иметь вид вертикальных прямых, параллельных друг другу



Независимые блага – продукты или услуги, которые удовлетворяют потребности независимо друг от друга (чай и гвозди).

Кривые безразличия являются не только сугубо теоретическим инструментом. Они могут принести большую пользу в хозяйственной практике, помогая принять правильные решения в отношении предпочтений потребителей.

Так, в 1969 г. на основе маркетинговых исследований менеджеры компании Ford Якокка и Д.Фрей смогли правильно определить рыночную стратегию фирмы и предложить новую модель «Форд мустанг», отвечающую предпочтениям потребителей. Менеджеры старались выяснить, что для потребителя важнее: технические параметры автомобиля или дизайн, а, следовательно, в каком направлении вести дальнейшие разработки. Были построены два типа кривых безразличия:



1 Потребители ценят выше технические параметры

2. Потребители ценят выше дизайн

Первый тип кривых характеризовал явные предпочтения технических параметров. Второй тип кривых показывал чувствительность потребителя к дизайну. Менеджеры правильно определили, что для большинства людей, не слишком сведущих в технике, при обеспечении некоторого достаточно высокого технического уровня автомобиля внешний вид и удобства приобретают гораздо большее значение. Действительно, многие технические усовершенствования могут быть оценены по достоинству только специалистами, а комфортность и внешнюю привлекательность машины оценит каждый. Правильная ориентация на вкусы и предпочтения потребителей помогла фирме Ford выбрать стратегию, которая принесла большой коммерческий успех новой модели «Форд мустанг».

Анализ потребительских предпочтений не показывает, какой из наборов продуктов купит покупатель. Следовательно, чтобы разобраться в этом, надо изучить покупательную способность потребителя. Для этого необходимо учитывать цены на продукты и доход потребителя.

Пусть X и Y то количество продукта, которое хотят приобрести покупатели. При этом цены на продукты равны P_x и P_y соответственно, а I - номинальный доход потребителя (величина постоянная).

Тогда алгебраически бюджетное ограничение потребителя примет следующий вид: $P_x * X + P_y * Y = I$.

На основе данного тождества можно построить бюджетную плоскость:

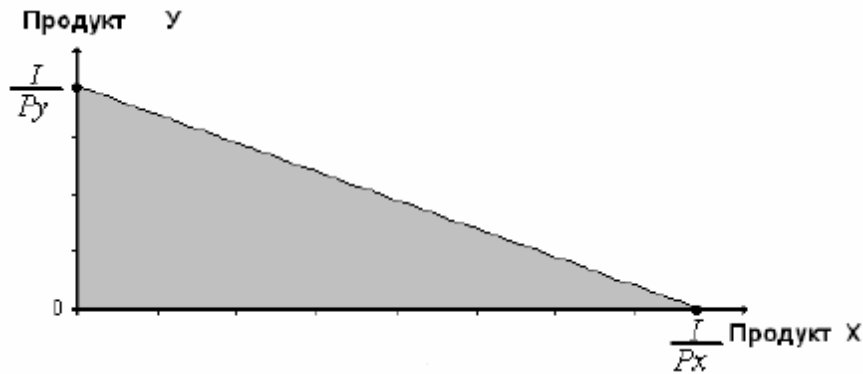


Рисунок 2.8 – Бюджетная плоскость.

Таким образом, мы получаем *Бюджетную линию* – прямая, точки которой показывают наборы благ, при которых доход тратится полностью, а сам набор продуктов требует одинаковых затрат.

Выводы:

- 1) заштрихованная плоскость есть бюджетное пространство (бюджетные возможности покупателя);
- 2) все точки, лежащие внутри бюджетного пространства, показывают доступность потребителю данных продуктов (однако, приобретая их, он не полностью использует свой доход);
- 3) наборы продуктов, лежащие за бюджетной линией предпочтительны для потребителя, но не доступны, т.к. его доход не позволяет ему их приобрести.

Положительная разница между предельной полезностью (MU) и ценой товара (P) (в данном случае предельными расходами/издержками) составляет предельный выигрыш потребителя (излишек).

Этот показатель означает, что потребитель оценивает данную единицу товара выше уровня рыночной цены. Потребитель был готов заплатить в соответствии со своей субъективной оценкой предельной полезности продукта. Однако рыночная цена оказалась ниже, и покупатель остался в выигрыше.

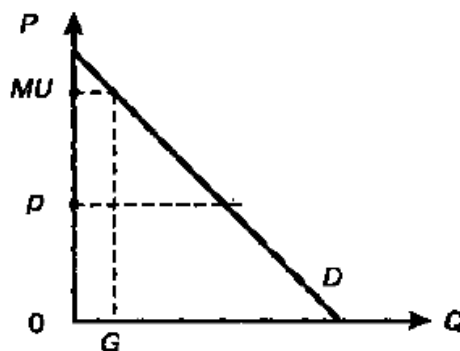


Рисунок 2.9– Предельный выигрыш потребителя (MU – P) в точке G.

Общий выигрыш (излишек) потребителя равен разнице между совокупной полезностью потребленных одноименных товаров и общими расходами на их приобретение.

Графически совокупный потребительский выигрыш представлен площадью треугольника ABC и достигает максимума в точке, где предельная полезность товара равна его цене $MU = P$ или $MU = MC$.

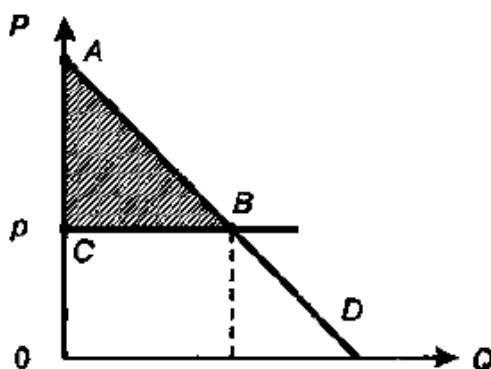


Рисунок 2.10– Общий выигрыш потребителя.

Введение категории «выигрыш потребителя» позволяет конкретизировать понятие рационального поведения. Поведение потребителя является рациональным, если максимизируется его совокупный выигрыш (излишек).

Если цены на какой-либо товар увеличиваются, и при этом все прочие параметры остаются неизменными, то спрос будет предъявляться на все меньшее количество данного товара.

Но в экономической теории существует описание такой ситуации, когда снижение цены приводит к уменьшению спроса, а увеличение цены – к повышению спроса на товар – парадокс Гиффена, названный так в честь английского экономиста Роберта Гиффена (1837-1910).

Этот экономист обратил внимание на то, что во время голода в Ирландии в середине XIX в. объем спроса на картофель, цена которого выросла, существенно увеличился. Гиффен связал это с тем, что в бюджете бедных семей расходы на картофель занимали значительную долю. Повышение цен на данный товар приводило к тому, что реальные доходы этих слоев падали, и они вынуждены были сокращать покупки прочих товаров, увеличивая потребление картофеля, чтобы не умереть от голода. В силу этого кривая спроса на картофель имела «восходящий» вид. То есть, эффект замещения от изменения цены перевешивается действием эффекта дохода.

ОБУЧАЮЩИЕ ЗАДАНИЯ С РЕШЕНИЯМИ

Задача 1.

Рассчитайте показатели и заполните таблицу

Количество единиц продукта	2	4	6	8	10
Совокупная полезность	10	16	18	18	13
Предельная полезность					
Средняя полезность					

Решение:

Используя формулы расчета предельной (Marginal utility) и средней (Average utility) полезности рассчитаем показатели:

$$MU = \frac{\Delta TU}{\Delta Q}$$

$$MU_1 = \frac{16-10}{4-2} = \frac{6}{2} = 3$$

$$MU_2 = \frac{18-16}{4-6} = \frac{2}{2} = 1$$

$$MU_3 = \frac{18-18}{8-6} = \frac{0}{2} = 0$$

$$MU_4 = \frac{13-18}{10-8} = \frac{-5}{2} = -2,5$$

$$AU = \frac{TU}{Q}$$

$$AU_1 = \frac{10}{2} = 5$$

$$AU_2 = \frac{16}{4} = 4$$

$$AU_3 = \frac{18}{6} = 3$$

$$AU_4 = \frac{18}{8} = 2,25$$

$$AU_5 = \frac{13}{10} = 1,3$$

Заполним таблицу

Q	2	4	6	8	10
TU	10	16	18	18	13
MU	3	1	0	-2,5	-
AU	5	4	3	2,25	1,3

Задача 2

Цена на товар А равна 10 руб. Цена товара В равна 5 руб. Чему равна предельная полезность товара В, если потребитель оценивает предельную полезность товара А в 100 ютилей?

Решение:

Применим второй закон Госсена или правило максимизации полезности:

$$\frac{MU_A}{P_A} = \frac{MU_B}{P_B}, \frac{100}{10} = \frac{MU_B}{5}$$

$$MU_B = \frac{5 \cdot 100}{10} = 50 \text{ ютилей}$$

Задача 3

Известно, что для некоторых потребителей при увеличении объема потребления колбасы с 10 кг на 11 кг полезность увеличивается на 5 ютилей, а при увеличении потребления сыра на 2 кг полезность вырастает с 15 до 19 ютилей. Какова относительная полезность колбасы, выраженная в количествах сыра. Верно ли полученное соотношение для любых количеств продуктов.

Решение:

Относительная полезность продуктов – это предельная норма замещения, находящаяся из формулы

$$MRS_{с/к} = \frac{MU_{сыра}}{MU_{колбасы}}$$

$MU_{\text{колбасы}} = \Delta U / \Delta Q = 5 / (11 - 10) = 5$ ют/кг колбасы.

$MU_{\text{сыра}} = (19 - 15) / 2 = 2$ ют/кг сыра

$MRS_{\text{сыра/колбасы}} = 2/5 = 0,4$

Поскольку действует закон убывания предельной полезности, их соотношения различны для разных количеств продуктов.

Задача 4

Функция полезности потребителя имеет вид $U = X * Y$, где X и Y – количество двух товаров. Доход потребителя 27 денежных единиц. Цена на товары: 4 и 6 соответственно. Цена товара X вырастает до 5. Найти для товара X распределение роста цены на эффекты замещения и дохода.

Решение:

Если бюджет $I = 27$, а цены на продукты $P_x = 4$, $P_y = 6$, то потребитель выбирает оптимальную комбинацию благ:

$$\begin{cases} 27 = 4x + 6y \\ \frac{y}{x} = \frac{4}{6} \end{cases} \Rightarrow x = 3,375 ; y = 2,25 - \text{значение оптимума}$$

$$y = \frac{2}{3}x$$

$$27 = 4x + \frac{12}{3}x$$

$$27 = 4x + 4x$$

$$27 = 8x$$

$$x = 3,375$$

Рациональный потребитель потребляет количество продуктов $X = 3,375$ $Y = 2,25$.

Повышение цены блага X изменит исходную систему уравнений, которая даст новые значения оптимума:

$$\begin{cases} 27 = 5x + 6y \\ \frac{y}{x} = \frac{5}{6} \end{cases} \Rightarrow x = 2,7 ; y = 2,25$$

$$y = \frac{5}{6}x$$

$$27 = 5x + \frac{6 * 5}{6}x$$

$$27 = 5x + 5x$$

$$27 = 10x$$

$$x = 2,7$$

$$y = \frac{5}{6} * \frac{27}{10} = \frac{135}{60} = 2,25$$

Если цена на продукт X возрастет до 5, то потребление изменится:

$X = 2,7$ $Y = 2,25$.

Задача 5

В таблице представлены три набора безразличия двух товаров А и В, каждый из которых представляет различный уровень полезности. Определите каков будет потребительский набор, доставляющий максимально возможную полезность при совокупном доходе 20 рублей, если цена товара А – 0,5 рублей, товара В – 0,5 рублей. Постройте график.

Таблица – Наборы безразличия товаров А и В

Набор 1		Набор 2		Набор 3	
А	В	А	В	А	В
8	26	14	30	16	35
12	21	17	25	18	30
17	16	20	20	21	25
22	12	25	16	27	20
29	9	30	14	33	17
34	7	37	12	38	15

Решение:

Строим график (набор 1, набор 2, набор 3), характеризующий потребительский выбор.

$I = 20$ руб. – совокупный доход

$P_A = 0,5$ руб.

$P_B = 0,5$ руб.

Алгебраически бюджетное ограничение потребителя примет вид:

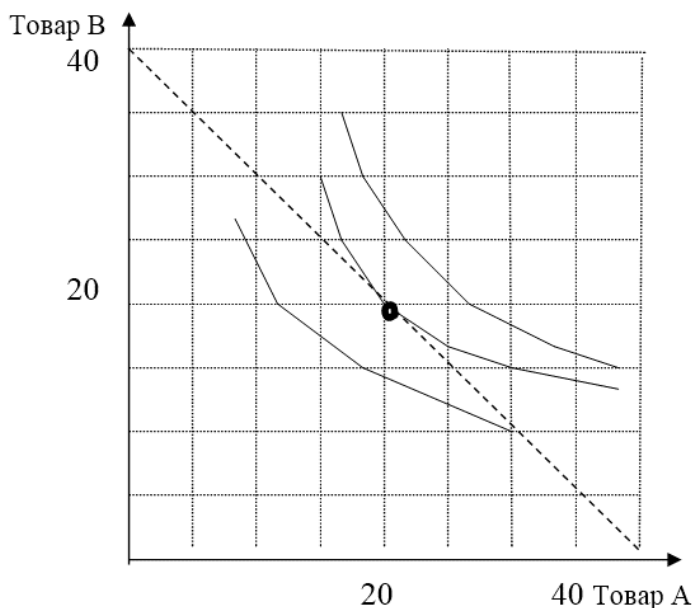
$$P_A * A + P_B * B = I$$

Построим бюджетную линию:

$$I = P_A * Q_A + P_B * Q_B \quad \begin{cases} \text{при } Q_A = 0; Q_B = 40 \\ \text{при } Q_B = 0; Q_A = 40 \end{cases}$$

$$20 = 0,5 * Q_A + 0,5 Q_B$$

Наиболее эффективно графическое решение:



Задача 6

Пусть потребитель выбирает первый товар в количестве q_1 , а второй – в количестве q_2 . Тогда набор (q_1, q_2) определит потребительский набор (потребительскую корзину), включающую количество обоих товаров и обладающую для потребителя некоторым качеством, которое можно измерить.

Если наборы пищевые, то таким качеством будет калорийность данных благ, либо содержание в них витамина С, либо содержание в них сахара и т.д. Если рассматриваемые товары – металлы, то таким качеством будет прочность сплава, температура его плавления, и др. аналогичные характеристики. При этом качество товара можно охарактеризовать по-разному. Например, качество одежды оценивается и продолжительностью носки (ее можно охарактеризовать числом) и ее соответствием современной моде или красотой (а это числом охарактеризовать уже невозможно). Тем не менее, в дальнейшем мы будем считать, что каждой потребительской корзине (q_1, q_2) соответствует некоторое число совокупной полезности (TU).

С учетом всех допущений необходимо проанализировать поведение потребителя, выбирающего комбинацию из двух товаров (q_1, q_2) и располагающего доходом (revenue – R), равным 40 у.е. Имеются данные о следующих потребительских предпочтениях (табл. 1) для этих двух товаров (в баллах). Рыночные цены этих товаров соответственно $p_1 = 3$ у.е. и $p_2 = 5$ у.е.

Таблица 1 – Потребительские предпочтения индивида

q_1	TU_1	MU_1	MU_1/P_1	q_2	TU_2	MU_2	MU_2/P_2
0	0	-	-	0	0	-	-
1	54	54	18	1	75	75	15
2	99	45	15	2	135	60	12
3	129	30	10	3	175	40	8
4	138	9	3	4	200	25	5
5	141	3	1	5	215	15	3
6	138	-3	-1	6	220	5	1

Как видно из таблицы, наибольшее удовлетворение потребителю принесли бы 5 ед. товара q_1 и 6 ед. товара q_2 . Однако на эти покупки пришлось бы потратить 45 у.е. ($5 \cdot 3 + 6 \cdot 5$), которых у человека нет.

Поэтому критерием правильности выбора является не совокупная и даже не предельная полезность, а предельная полезность на 1 у.е. затрат (MU/P). Это является наилучшим критерием, так как объединяет и фактор удовлетворения, и фактор затрат, а оба эти фактора необходимы для обоснованного сравнения товаров между собой.

В нашем случае потребитель получит наибольшее удовлетворение, распределяя свой доход (40 у.е.) следующим образом:

4 ед. товара q_1 ($4 \cdot 3$ у.е. = 12 у.е.), 5 ед. товара q_2 ($5 \cdot 5$ у.е. = 25 у.е.),
при этом 3 у.е. останутся в виде сбережений ($40 - 12 - 25 = 3$ у.е.).

Любая другая комбинация принесет потребителю меньшую совокупную полезность.

Тема 3. Потребность и спрос

Основные вопросы темы

1. Потребности как экономическая категория.
2. Основы потребительских знаний.
3. Виды потребностей. Закон возрастания потребностей.
4. Спрос. Закон спроса.
5. Эластичность спроса.
6. Индивидуальный и рыночный спрос.
7. Факторы производства (ресурсы) и их классификация.
8. Ограниченность ресурсов.
9. Производственные возможности.
10. Предложение. Закон предложения.
11. Эластичность предложения.

В своей совокупности человеческие потребности безграничны. Как образно писал в своем учебнике «Экономика» лауреат Нобелевской премии П. Самуэльсон: ученый-биолог будет вас убеждать, что вы можете не плохо прокормиться жидкой овсяной кашей. Но такая перспектива мало кого устраивает, люди хотят больше и лучше. Конечно, потребности в каких-то отдельных благах человек может удовлетворить, но это не отменяет саму закономерность роста потребностей. Так, например, потребность в удалении зуба ограничивается количеством зубов, а потребность в завтраке – нашим аппетитом, однако потребности в качестве медицинских услуг, в разнообразии и качестве продуктов питания в целом безграничны.

В экономической литературе можно встретить самые разнообразные подходы к классификации человеческих **потребностей**. Так, известный английский экономист Альфред Маршалл делил потребности на:

- первичные (потребность в еде) и вторичные (потребность в чтении);
- абсолютные или безусловные (потребность в одежде) и относительные, обусловленные абсолютными потребностями (потребность в машинах для изготовления одежды);
- высшие (в духовном развитии) и низшие (физиологические);
- положительные и отрицательные (потребность в алкоголе);
- неотложные и которые возможно отложить;
- общие (еда, одежда) и особенные, возникшие под влиянием сложившихся в обществе традиций и обычаев (специфическая национальная кухня, национальные костюмы);
- обычные и чрезвычайные, обусловленные, например, природными катаклизмами (потребность в лодках при наводнении и т.д.);
- индивидуальные и коллективные (потребность в постановке самодеятельного спектакля);
- частные и государственные (потребность в обороне) и т.д.

Широкую известность получила теория иерархии потребностей американского экономиста А. Маслоу. Согласно этой теории потребности

человека развиваются от низших (физиологических) к высшим (духовным и социальным), и индивидуум должен сперва удовлетворить потребности низшего порядка для того, чтобы возникли потребности высшего уровня.

Потребность в некотором благе подразумевает желание его иметь.

Механизм рынка позволяет удовлетворять лишь те потребности человека и общества, которые выражены через спрос. Спрос предполагает не только желание, но и возможность его приобретения по существующим на рынке ценам.

Таким образом, **спрос** – это платежеспособная потребность в каком-либо товаре или услуге, т.е. желание, стремление покупателей приобрести на рынке данный товар в соответствии со своими потребностями и денежными средствами.

Интересы покупателей выражаются рыночным спросом, производителей – предложением. Поэтому спрос и предложение называются основными элементами рынка. Взаимодействие продавцов и покупателей происходит на рынках факторов производства и на рынках товаров и услуг.

Объем спроса (величина спроса (Q_d) quantity of demand) – это количество товаров и услуг, которое готов купить отдельный потребитель, группа людей или все население в целом в течение определенного времени по той или иной цене данного товара при прочих равных условиях.

Зависимость между величиной спроса и определяющими его факторами (детерминантами) называют *функцией спроса*.

Мы знаем, что важнейшим фактором, определяющим спрос, является цена ($Price - P$). Если все факторы, определяющие величину спроса считать неизменными для данного периода времени, то функции спроса от цены будет выглядеть так:

$$Q_d = Q_d(P_i),$$

где Q_d – величина спроса на товар i ;

P_i – цена товара i .

Обратная зависимость цены от величины спроса называется соответственно обратной функцией спроса и имеет вид:

$$P_i = P_d(Q_d).$$

Между ценой и объемом спроса существует обратно-пропорциональная зависимость, выражающаяся в том, что при прочих равных условиях при повышении цены единицы товара объем спроса понижается и наоборот (закон спроса).

Функциональная зависимость между величиной спроса и ценой (как и любая функциональная зависимость) может быть представлена тремя традиционными способами: табличным, аналитическим (через составление уравнения) и графическим.

Кривая спроса – график функции спроса, отражает обратно пропорциональную зависимость между ценой и количеством блага, которое покупатели хотят и могут приобрести при заданных условиях.



Рисунок 3.1 – Кривая спроса.

Если изменяется объем спроса под воздействием цены, то происходит движение по исходной кривой спроса. Направление этого движения определяется динамикой цены.

Помимо цены данного блага на спрос покупателей влияют и другие факторы, получившие название неценовых. В этом случае изменяется не объем спроса, а непосредственно спрос.

К **неценовым факторам** относятся: цены благ, заменяющих данное благо в потреблении (товары-субституты); цены благ, дополняющих данное благо в потреблении (комплементарные блага); доход потребителя, выделенный им для покупки данного товара; вкусы и предпочтения потребителей; условия потребления; инфляционные и дефляционные ожидания покупателей; налоги и дотации, предоставляемые покупателям. При воздействии неценовых факторов график спроса перемещается **вправо вверх** при его увеличении или **влево вниз** при уменьшении.

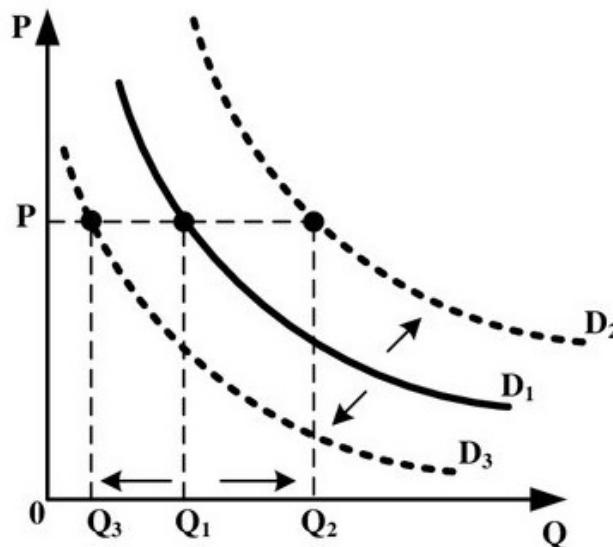


Рисунок 3.2 – Изменение спроса и сдвиг кривых спроса при воздействии неценовых факторов.

Еще в XIX веке прусский ученый-статистик Э. Энгель на этой основе бюджетного обследования семей выделил группы товаров, спрос на которые различается в зависимости от доходов потребителей. Для подавляющей группы *нормальных товаров* рост дохода вызывает увеличение спроса при тех же ценах

и соответствующее смещение кривой спроса вправо. Но все же потребление таких товаров, по мнению Энгеля, имеет точки насыщения, а затем потребитель если и потребляет такие товары, то более высокого качества. То есть, например, бытовую технику можно покупать китайскую, а можно ведущих фирм. Но все же много телевизоров вряд ли нужно.

Однако для относительно *худших товаров*, имеющих сравнительно более низкое качество, рост дохода побуждает потребителя заменить относительно худший товар более качественным и тем самым сокращает спрос. Но под худшими товарами здесь понимается не плохое их качество, а *худшие в физиологическом смысле потребления*. Например, синтетическая одежда может быть высочайшего класса, но если у потребителей растет доход, они стараются перейти на натуральную. Или картофель может быть высочайшего качества, но очень много картофеля потребляют при низком доходе, так как это не физиологично и т.д.

Но есть товары *не насыщения* (товары роскоши, высшие товары) и здесь потребление ограничено только доходом, больше доход – больше потребление. К ним относятся товары, связанные с развлечением, отдыхом и т.д.

Чувствительность рынка к изменению цен, дохода или каких-либо других показателей рыночной конъюнктуры отражается в показателе **эластичности** (англ. elastic), которая может быть охарактеризована специальным коэффициентом. Наиболее общее определение эластичности – отношение относительного приращения функции к относительному приросту независимой переменной:

$$\varepsilon = \frac{x}{y} \frac{dy}{dx}.$$

В экономической науке выделяют следующие виды эластичности: эластичность спроса по цене (Price elasticity of demand), эластичность предложения по цене ((Price elasticity of supply), точечная эластичность спроса (Elasticity at various points along a demand curve), перекрестная эластичность спроса по цене (Cross elasticity of demand), дуговая эластичность спроса (Arc elasticity), эластичность спроса по доходу (Income elasticity of demand), эластичность соотношения цен и заработной платы, эластичность прямой линии, эластичность технического замещения.

Основной, рассматриваемой на практике категорией, как правило, выступает **эластичность спроса по цене** – степень изменения спроса в ответ на изменение цены на товар.

То есть эластичность спроса по цене показывает, на сколько процентов изменится величина спроса при изменении цены на 1%.

$$E_p = \frac{\Delta Q(\%)}{\Delta P(\%)} = \frac{(Q_2 - Q_1)}{(Q_2 + Q_1)} \frac{(P_2 + P_1)}{(P_2 - P_1)}$$

Для подавляющего большинства товаров зависимость между ценой и спросом *обратная*, то есть коэффициент получается *отрицательным*. Минус обычно принято опускать и оценка производится *по модулю*. Тем не менее,

встречаются случаи, когда коэффициент эластичности спроса оказывается положительным.

Совершенная эластичность спроса характерна для товаров в условиях совершенного рынка, где никто не может повлиять на его цену, следовательно, она остается неизменной.

На эластичность спроса по цене влияют следующие **факторы**:

1. **Заменяемость** – чем больше хороших заменителей данного товара, тем эластичнее спрос на него. Например: спрос на инсулин не эластичен, поскольку этот медицинский препарат необходим больным сахарным диабетом всегда, любой ценой.

2. **Категория товара** – предметы роскоши и предметы первой необходимости – спрос на предметы роскоши (золото, бриллианты) более эластичен, чем на предметы первой необходимости (хлеб, молоко).

3. **Доля в расходах потребителя** на данный товар – чем большую долю занимает данный товар в расходах потребителей, тем эластичнее спрос на него и наоборот. Например: при общем росте цен на 10%, потребитель скорее откажется от приобретения автомобиля, чем от покупки карандашей. Поэтому спрос на автомобили более эластичен.

4. **Фактор времени** – чем больше времени у потребителей для принятия решения о покупке, тем эластичнее спрос на данный товар. В длительном периоде эластичность спроса выше

5. Кроме того, на эластичность спроса влияют **сроки хранения** и особенности производства.

- если $Ed_{ab} > 0$, то «а» и «b» скорее всего взаимозаменяемые товары (например, разные прохладительные напитки);
- если $Ed_{ab} < 0$, то товары «а» и «b» являются взаимодополняющими (автомобиль и бензин и т. п.);
- если $Ed_{ab} = 0$, то товары «а» и «b» практически не зависят друг от друга (например, хлеб и цемент).

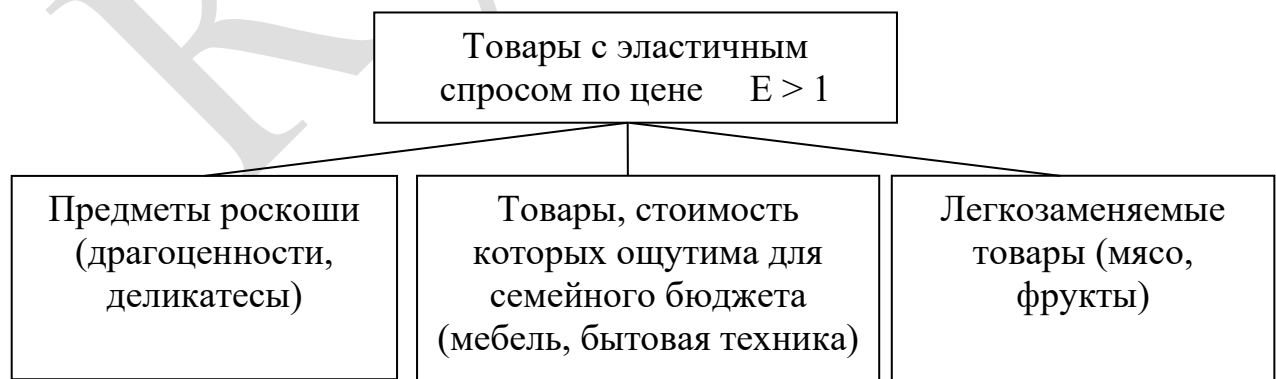


Рисунок 3.3 – Товары с эластичным спросом.

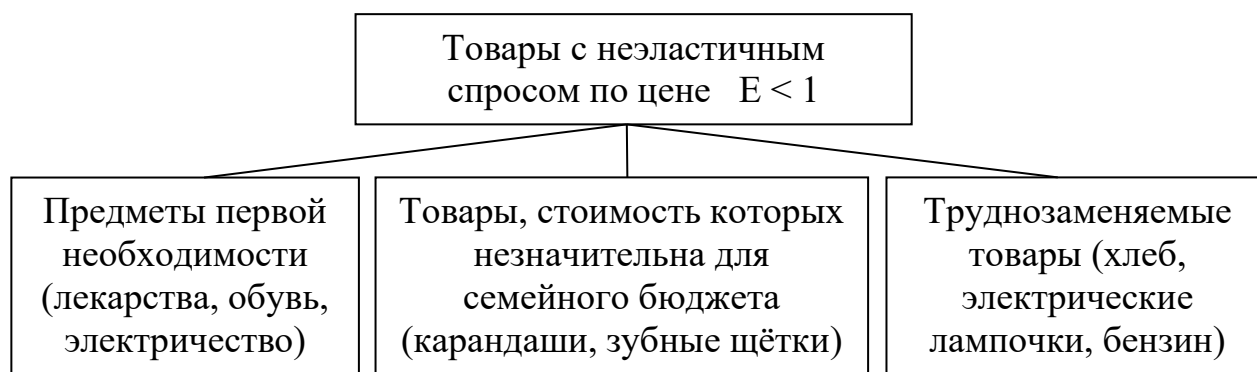


Рисунок 3.4 – Товары с неэластичным спросом.

Графически различная ценовая эластичность спроса на товар может быть выражена через различный наклон линий спроса. Спрос с абсолютной эластичностью ($E = \infty$) графически будет выглядеть как горизонтальная линия d_4 , а абсолютно неэластичный ($E_d < 1$) спрос – как вертикальная линия d_3 :

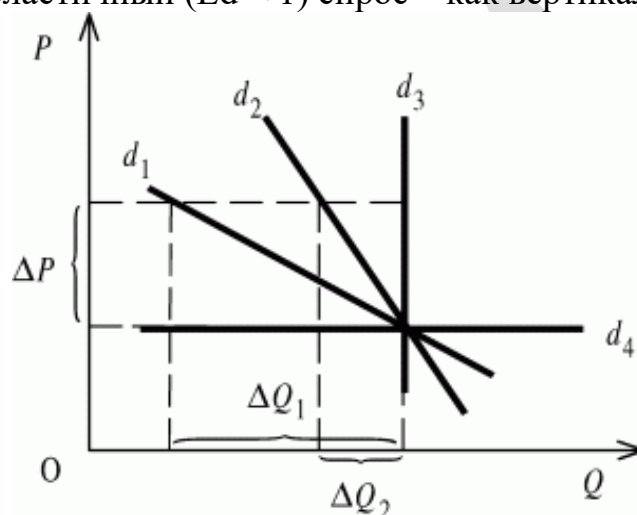


Рисунок 3.5 – Графическое изображение ценовой чувствительности спроса

Если покупатель быстро и однозначно реагирует на изменение цены, то говорят, что спрос эластичен. И, наоборот, если он реагирует слабо, вяло, то, значит, его спрос неэластичен.

Поведение продавцов на рынке выражается предложением товаров и услуг и характеризуется эластичностью предложения.

Предложение можно определить как совокупность товаров и услуг, которые находятся в данный момент на рынке, и которые продавцы (производители) готовы продать при существующих ценах.

Величина предложения (quantity of supply – Q_s), или количество товаров и услуг, которое продавцы готовы продать в данное время, в данном месте и при данных ценах, не всегда совпадает с объемом производства и объемом продаж, имеющими место на рынке.

С одной стороны, если рыночная цена оценивается продавцами как недостаточно высокая для покрытия их издержек, величина предложения будет существенно меньше, чем объемы реального производства (особенно по товарам подлежащим хранению). С другой стороны, назначение государством высоких цен на какую-либо продукцию может вызвать значительный интерес

среди фирм-производительниц и рост величины предложения, однако объем продаж, определяемый как поведением продавцов, так и поведением покупателей, может быть при этом достаточно слабым.

Величина предложения находится в тесной зависимости не только от цен, но и от других параметров рыночной конъюнктуры. Если их представить неизменными для данного момента времени, то можно записать функцию предложения от цены:

$$Q_s = Q_s(P_i),$$

где Q_s – величина предложения товара i ;

P_i – цена товара i .

Обратная зависимость цены от величины предложения называется соответственно обратной функцией предложения и имеет вид:

$$P_i = P_s(Q_s).$$

По аналогии со спросом функциональная зависимость между величиной предложения и ценой может быть представлена тремя традиционными способами: табличным, аналитическим и графическим.

Между объемом предложения и ценой товара при прочих равных условиях существует прямая зависимость, проявляющаяся в том, что с увеличением цены товара возрастает объем предложения, поскольку с увеличением цены увеличиваются и доходы продавцов. В этом заключается сущность **закона предложения**, который наглядно отражает кривая предложения.



Рисунок 3.6 – Кривая предложения.

Изменение цены приводит к движению по кривой предложения, изменение остальных факторов сдвигает кривую вправо или влево.

На поведение продавцов на рынке влияют также факторы, получившие название неценовых. В этом случае речь идет об изменении не объема предложения, а предложения в целом. К неценовым факторам предложения относятся: цены на используемые ресурсы, технология производства, налоги на производителей и продавцов, получаемые ими дотации, инфляционные и дефляционные ожидания изменения цен, объем предложения взаимосвязанных товаров, природные условия, производительность применяемых факторов производства.

Эластичность предложения по цене представляет собой процентное изменение величины объема предложения товара, обусловленное

однопроцентным изменением его цены при неизменности всех прочих факторов, влияющих на объем предложения.

При воздействии неценовых факторов изменяется функция предложения и кривая предложения. Кривая предложения смещается **вправо вниз** при его увеличении и **влево вверх** при уменьшении.

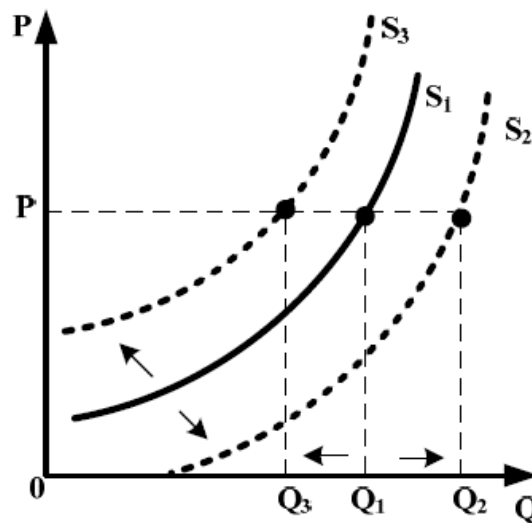


Рисунок 3.7 – Изменение предложения и сдвиг графика предложения при воздействии неценовых факторов.

Степень реакции предложения на изменение цен измеряется через коэффициент эластичности предложения по цене.

Коэффициент **ценовой эластичности предложения** показывает степень количественного изменения предложения при изменении цены на 1%.

$$E_p = \frac{\Delta Q(\%)}{\Delta P(\%)} = \frac{(Q_2 - Q_1)}{(Q_2 + Q_1)} \times \frac{(P_2 + P_1)}{(P_2 - P_1)}$$

Для всех случаев, когда функция предложения является неубывающей, доход фирмы возрастает с ростом цены при любом коэффициенте эластичности.

На эластичность предложения товара или услуги влияют **факторы**:

1. **Время**, которым располагает производитель для того, чтобы отреагировать на изменение цены товара. Чем большим временем будет располагать производитель, тем больше шансов у него на то, чтобы адекватно отреагировать на такое изменение цены. При изучении эластичности условно выделяют три временных периода:

Текущий (кратчайший) период, в котором производитель не может оперативно отреагировать на изменение спроса и цены (производитель не успевает произвести дополнительные товары или убрать их с рынка). Поэтому предложение является фиксированным. Кривая предложения в текущем периоде является абсолютно неэластичной, из-за чего возникает существенный рост (падение) цены.

Краткосрочный период, в течение которого производитель имеет достаточно времени для использования текущих производственных мощностей, но новые компании-производители не успевают войти в рынок. Кривая

предложения в краткосрочном периоде является низкоэластичной, а цены изменяются не столь существенно.

Долгосрочный период, в котором производитель успевает расширить (сократить) собственные производственные мощности, количество фирм на рынке может измениться. Кривая предложения в долгосрочном периоде является высокоэластичной или абсолютно эластичной, а цены изменяются незначительно или совсем не изменяются.

2. Возможность хранения (складирования) товара, длительность и стоимость его хранения. Если отсутствует возможность сохранять товар длительное время, то это ограничивает объем складских запасов готовой продукции, а кривая предложения данного товара имеет низкую эластичность предложения по цене.

3. Производственно-технологический процесс. Если производитель товара может увеличить объем выпуска товара при росте его цены (или снизить объем при снижении цены), то кривая предложения будет эластичной.

4. Цены других товаров, влияющих на перекрестную эластичность предложения товара или услуги.

5. Доступность и стоимость ресурсов (трудовых, материальных и природных), необходимых для производства товара. Ограниченность и труднодоступность ресурсов является причиной низкой эластичности предложения товара в случае увеличения его цены.

6. Наличие свободных производственных мощностей и запасов сырья и материалов на складах производителя. При повышении рыночной цены на товар производитель имеет возможность оперативно нарастить объем производства, поэтому эластичность предложения в данном случае будет относительно высокой.

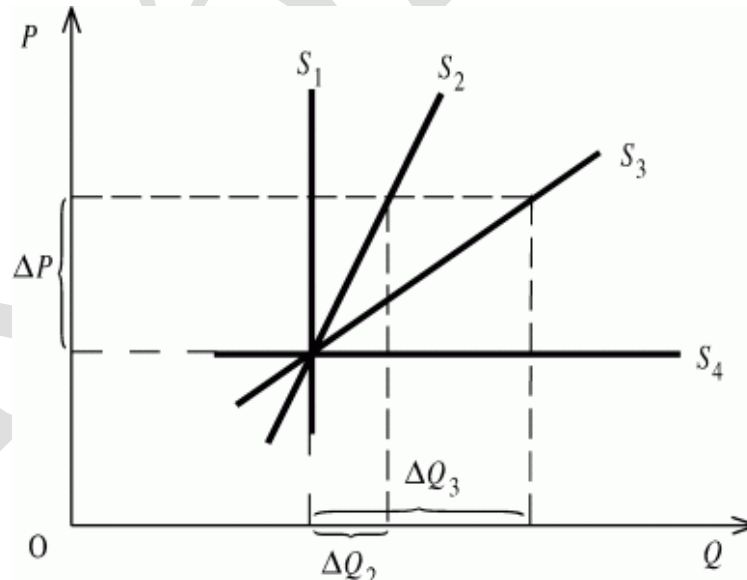


Рисунок 3.8 – Графическое изображение ценовой чувствительности предложения

Эластичность предложения, как и эластичность спроса, колеблется в пределах от 0 до бесконечности. При тех же самых оговорках различную степень эластичности предложения можно проиллюстрировать разным наклоном линии предложения.

Вертикальная линия соответствует абсолютно неэластичному предложению, горизонтальная, наоборот, - абсолютно эластичному. Другие положения линии предложения будут характеризовать либо эластичное (при $E_s > 1$), либо неэластичное (при $E_s < 1$) предложение. Как и в случае со спросом для характеристики эластичности предложения, важны не столько абсолютные изменения цены и объема предложения, сколько их процентные изменения. Единичную эластичность предложения будет отражать линейная функция предложения, проходящая через начало координат, независимо от наклона к осям. В принципе на верхнем участке кривой предложения эластичность меньше 1, но больше 0, на нижнем, наоборот, эластичность больше 1

Таким образом, способность спроса и предложения адаптироваться к изменившимся рыночным условиям называется эластичностью.

В зависимости от абсолютной величины коэффициента эластичности различают:

$E = 0$, или абсолютная неэластичность, когда изменение какого-либо параметра рыночной конъюнктуры не влияет на величину рассматриваемого фактора. Присуще текущему периоду, и кривая предложения строго вертикальна.

$E = \infty$, или абсолютная эластичность, когда незначительное изменение какого-либо параметра повышает (или понижает) объем на неограниченную величину. Характерно для долгосрочного периода, и кривая предложения строго горизонтальна.

$E = 1$, или единичная эластичность, когда рассматриваемый параметр растет теми же темпами, что и воздействующий на него фактор.

$0 < E < 1$, или неэластичный спрос (предложение), когда темпы роста рассматриваемого параметра меньше темпа изменения другого фактора. Такая форма характерна для краткосрочного периода.

$E > 1$, или эластичный спрос (предложение), когда параметр растет более высокими темпами, чем изменяется другой фактор. Данная форма характерна для долгосрочного периода

Отдельно рассматривают перекрестную эластичность товаров:

$$E_p = \frac{\Delta Q_A(\%)}{\Delta P_B(\%)} = \frac{(Q_{A2} - Q_{A1})}{(Q_{A2} + Q_{A1})} \times \frac{(P_{B2} + P_{B1})}{(P_{B2} - P_{B1})}$$

Она может быть:

$E > 1$ положительная, характерна для товаров-субститутов;

$E < 1$ отрицательная, присуща товарам-дополнителям;

$E = 0$ нулевая, свойственна товарам, не относящимся ни к заменителям, ни к дополнителям.

Взаимодействие спроса и предложения – процесс, порождающий формирование рыночной цены, которая удовлетворяет одновременно продавца, и покупателя.

Состояние рынка, при котором интересы покупателей и продавцов совпадают, называется равновесным (Equilibrium – E). В этом случае количество товаров, которое продавцы хотят и могут продать по данной цене в

определенный промежуток времени, соответствует количеству товаров, которое покупатели хотят и могут купить по этой цене в этот же промежуток времени.

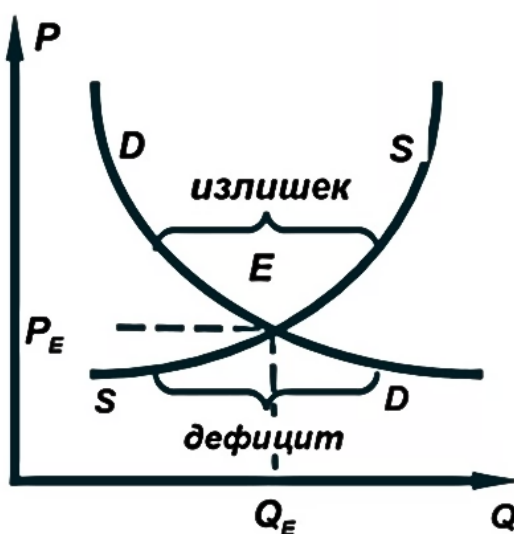


Рисунок 3.8 – Рыночное равновесие.

$$P_E = P_D = P_S \quad Q_E = Q_D = Q_S$$

P_E – Равновесная цена

Q_E – Равновесный объем

Равновесное состояние рынка может изменяться под действием факторов, вызывающих сдвиги графиков спроса и предложения (неценовые факторы).

Отклонение от равновесия дает:

Дефицит – превышение спроса над предложением.

Избыток – превышение предложения над спросом.

ОБУЧАЮЩИЕ ЗАДАНИЯ С РЕШЕНИЯМИ

Задача 1

Функция спроса имеет вид $Q_D(p) = 30 - 5p$, а функция предложения $Q_S(p) = -5 + 2p$. Определите:

- цену равновесия и объем продаж
- как изменятся спрос и предложение, если установится цена, равная 4 единицам
- что произойдет с объемом продаж, если цена установится на уровне 6 единиц.

Решение:

а) при установлении равновесия спрос будет равен предложению:

$$Q_D(p) = Q_S(p)$$

$$30 - 5p = -5 + 2p$$

$$35 = 7p$$

$$p = 5 \text{ (ед.)}$$

найдем объем продаж, подставив равновесную цену в любую из заданных функций:

$$QD(p) = 30 - 5p,$$

$$QD(p) = 30 - 5 * 5 = 5 \text{ (шт.)}$$

б) если установится цена, равная 4 единицам, т.е. ниже равновесной, то спрос превысит предложение – возникнет нехватка товаров:

$$QS(4) = -5 + 2 * 4 = 3 \text{ (шт.)}$$

$$QD(4) = 30 - 5 * 4 = 10 \text{ (шт.)}$$

Таким образом, будет продано на 7 товаров меньше, чем по свободной цене.

При этом дефицит составит: $10 - 3 = 7$ (шт.)

в) если цена установится на уровне 6 единиц, т.е. выше равновесной, то предложение превысит спрос – возникнет избыток товаров:

$$QS(6) = -5 + 2 * 6 = 7 \text{ (шт.)}$$

$$QD(6) = 30 - 5 * 6 = 0 \text{ (шт.)}$$

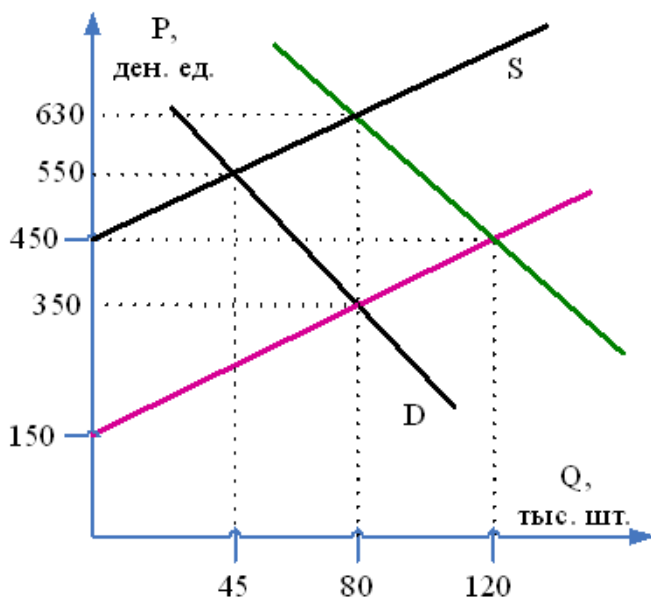
Таким образом, не будет продано ни одного товара.

При этом избыток составит: $7 - 0 = 7$ (шт.)

Задача 2.

Первоначальные графики функций спроса и предложения на рынке некоторой продукции представлены линиями черного цвета.

Как изменится новый объем продаж продукции по сравнению с прежним, если цены на топливо снизятся?



Давайте рассмотрим следующие варианты ответов:

- 1) будет продано по более низкой цене и вырастет на 35 тыс.шт.;
- 2) будет продано по более высокой цене и вырастет на 35 тыс.шт.;
- 3) вырастет на 75 тыс.шт.;
- 4) останется неизменным.

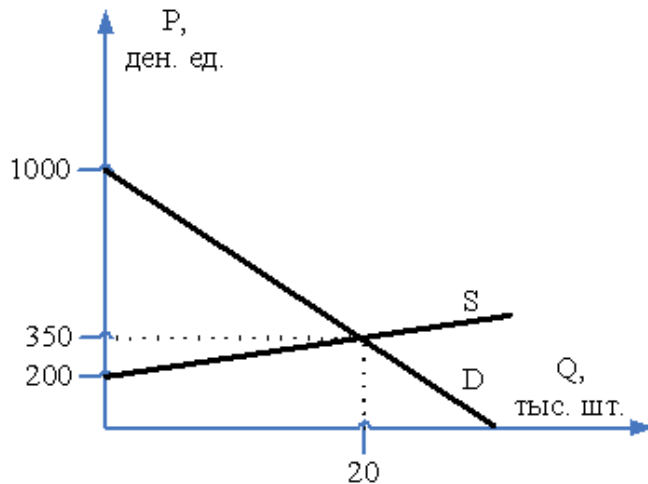
Решение:

Снижение цен на топливо приводит к увеличению предложения. На рисунке график данной функции показан линией розового цвета, пересечение которой с графиком спроса (черной линией спроса) характеризуется как точка нового равновесия: 80 тыс.шт. по цене 350 ден.ед.

То есть цена продаж снизилась с 550 на 200 ден.ед., а объем продаж вырос с 45 на 35 тыс.шт.

Задача 3

Графики функций спроса и предложения на рынке представлены ниже на рисунке. Определите излишек (выигрыш) покупателей.



Решение:

Излишек (выигрыш) покупателей от установления равновесия на рынке представляет собой дополнительную полезность, поскольку уплаченная ими цена за приобретенный товар ниже их готовности заплатить за него.

В данном случае он представлен площадью треугольника, ограниченного линией спроса, линией равновесной цены и координатной осью цены, и рассчитывается следующим образом:

$$0,5 * (PD_{\max} - PE) * QE = 0,5 * (1000 - 350) * 20 = 6500 \text{ ден.ед.}$$

Ответ: 6500 ден.ед.

Задача 4

Пусть функция спроса имеет вид $Q_D = 4 - 2P$.

Оценить эластичность спроса по цене при цене $P = 1$.

Решение:

Для подсчета коэффициента эластичности нам необходимо знать P , Q и dQ/dP .

Если цена $P = 1$, тогда $Q_D = 4 - 2*1 = 2$.

Первая производная функции спроса $dQ/dP = -2$.

Подставим полученные значения в формулу точечной эластичности и получим

$$E = -2 * (1/2) = -1.$$

Экономический смысл полученного значения заключается в том, что изменение цены на 1% относительно первоначальной цены $P = 1$ приведет к изменению величины спроса в противоположном направлении на 1%. Спрос характеризуется единичной эластичностью.

Тема 4. Рыночное равновесие. Ценообразование

Основные вопросы темы

1. Понятие рынка и его функции.
2. Субъекты и объекты рынка.
3. Классификация рынков.
4. Рынки факторов производства.
5. Рынки труда, капитала, земли.
6. Рынок ценных бумаг.
7. Рынки взаимосвязанных товаров и услуг.
8. Механизм взаимодействия спроса и предложения.
9. Модели обмена (торга).
10. Рыночное равновесие
11. Рыночное ценообразование.

Термин «рынок» – неоднозначный. Под ним понимают и место торговли (поехал на центральный рынок) и отдельные рынки (рынок недвижимости динамичен) и человеческая деятельность (рынок труда) и т.д.

«Где двое, там рынок, трое – базар, а семеро – ярмарка»

Слово «ярмарка» с герм. означает «ежегодный рынок»

В самом общем виде **рынок** – это особая форма взаимоотношений между отдельными, самостоятельно принимающими решения хозяйственными субъектами, складывающихся в процессе производства, обращения и распределения товаров, а также движения денежных средств.

Возникновение и становление рынка как экономической системы представляет собой длительный исторический процесс, начало которого предопределили два важнейших условия:

- 1) общественное разделение труда,
- 2) экономическое обособление товаропроизводителей и появление частной собственности на факторы производства.

Рыночной экономике присущи следующие черты (см. т.2):

- частная собственность,
- свободное предпринимательство,
- ценообразование, основанное на механизме спроса и предложения,
- конкуренция,
- ограниченная роль государства

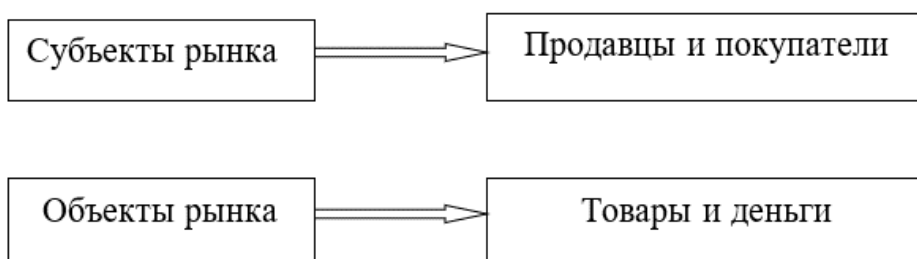


Рисунок 4.1 – Объекты и субъекты рынка.

Не являясь идеальным, рыночный механизм, тем не менее, обладает рядом присущих только ему **преимуществ**:

- эффективное распределение ресурсов, смягчающее проблему ограниченности ресурсов;
- возможность успешного функционирования при наличии весьма ограниченной информации (иногда достаточными считаются сведения об уровне цены и издержках);
- гибкость, высокая адаптивность к меняющимся условиям, быстрая корректировка неравновесия;
- оптимальное использование достижений НТП (стремясь получить максимальную прибыль, предприниматели идут на риск, разрабатывая новые товары, вводя в производство новейшие технологии);
- регулирование и координация деятельности людей без принуждения, то есть свобода выбора и действий экономических субъектов;
- способность к удовлетворению разнообразных потребностей людей, повышению качества товаров и услуг.

Вместе с тем рынок имеет и существенные **недостатки**:

- не способствует сохранению невозпроизводимых ресурсов;
- не имеет экономического механизма защиты окружающей среды;
- не создает стимулов для производства товаров и услуг коллективного пользования (образование, здравоохранение, оборона);
- не обеспечивает социальную защиту населения, не гарантирует право на труд и доход, не перераспределяет доход в пользу необеспеченных;
- не обеспечивает фундаментальные исследования в науке;
- не обеспечивает стабильного экономического развития (циклические подъемы и спады, инфляция, безработица и т.д.).

Все это предопределяет необходимость государственного вмешательства, которое дополняло бы рыночный механизм, но не вело его к деформации (подробно рассмотрим в гл.3).

Выделяют структуру и инфраструктуру рынка.

Инфраструктура рынка – это совокупность институтов, систем, служб, предприятий, опосредующих движение товаров и услуг, обслуживающих рынок и обеспечивающих его нормальное функционирование.

Инфраструктура рынка включает в себя такие элементы как:

- биржи;
- аукционы, ярмарки;
- предприятия оптовой и розничной торговли;
- банки, страховые компании, фонды, фондовые биржи;
- информационные центры;
- юридические конторы;
- рекламные агентства;
- аудиторские и консалтинговые фирмы и др.

Все эти элементы **тесно связаны друг с другом и если находятся в равновесии, то вся экономика также находится в равновесии**. И наоборот, дестабилизация хотя бы одного из элементов (например, банковской сферы) негативно отражается на всей рыночной экономике в целом.

Структура рынка – это внутреннее строение, расположение, порядок отдельных элементов рынка.

Таблица 4.1 – Классификационные признаки и виды рынков

Критерии	Виды рынков
Степень экономической самостоятельности субъектов рыночной системы (продавцов и покупателей)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Рынок совершенной конкуренции 2. Монополистическая конкуренция 3. Олигополия (в том числе дуополия) 4. Чистая монополия
Объект купли-продажи (вид продаваемого товара)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Рынок товаров и услуг (потребительский) 2. Рынок средств производства 3. Рынок информации, интеллектуального продукта, «ноу-хау», духовных благ 4. Рынок жилья, зданий, сооружений 5. Рынок труда 6. Финансовый рынок
Степень охвата рыночного пространства	<ol style="list-style-type: none"> 1. Региональный (местный) 2. Национальный 3. Межнациональный 4. Мировой
Характер функционирования рынка	<ol style="list-style-type: none"> 1. Стихийный 2. Регулируемый 3. Теневой (нелегальный)
Виды продаж товаров и услуг	<ol style="list-style-type: none"> 1. Продажа за наличные деньги 2. Продажа по безналичным расчетам 3. Продажа в кредит 4. Продажа под залог имущества 5. Бартер
Способ торговли	<ol style="list-style-type: none"> 1. Оптовый 2. Розничный
Отрасли	<ol style="list-style-type: none"> 1. Автомобильный 2. Нефтяной 3. Рынок медицинских товаров и услуг

К. Маркс писал: «Моменты товарного метаморфоза представляет собой в то же время сделки товаровладельца – продажу, обмен товара на деньги; куплю обмен денег на товар, и единство этих двух актов. Продажу ради купли». Другими словами, *идёт обмен товара на деньги со стороны продавца и обмен денег на товар со стороны покупателя*. В дальнейшем продавец тратит эти деньги на покупку другого полезного для себя товара, т.е. уже сам продавец превращается в покупателя. Получаем схему: Товар – Деньги – Товар.

Модели обмена по К.Марксу можно охарактеризовать черед две категории **Д-деньги** и **Т-товар**:

1. Доисторическая эпоха. Охота и собирательство.

Товар'

Все что можно собрать в лесу, в поле, поймать, выкопать.

2. Бартер (натуральный обмен)

Товар – Товар'

Излишки выращенного продукта обменивались на рынках (пушнина на ножи, соль на зерно), люди вступали в товарные отношения.

3. Появление денег как эквивалента стоимости товара. Зарождение торговли и производства (промышленности)

Товар – Деньги – Товар'

Излишки продавались на рынке за деньги и за эти же деньги уже можно было купить другой товар и даже на другом рынке, а можно было собрать деньги, накопить и купить что-то уже потом.

Отсюда получаем формулу основного закона бизнеса – купить подешевле и продать подороже

Деньги – Товар – Деньги'

где: Д' – деньги, полученные с прибылью после реализации товара

4. Финансовые услуги. Деньги начали делать деньги, импорт капитала стал важнее и прибыльнее, чем производство товаров.

Деньги - Деньги'

Деньги превращаются в еще большие деньги – это банковские кредиты и операции, обслуживание счетов, кешбэк, который позволяет покупателю думать, что он совершил выгодную покупку (выгодную для банка), так как деньги остались в системе.

4. Новая эпоха

Деньги'

Деньги появляются как бы ни от куда. Ярчайший тому пример, феномен криптовалют. Сюда можно отнести и создание нематериальных активов IT индустрия создания по созданию софта, экономика знаний, рейтинги и индексы деловой активности.

Рынки условно можно разделить на две группы:

1. Рынок ресурсов (факторов производства) и
2. Рынок продукции (товаров и услуг).

Связь этих двух рынков очевидна, так как спрос на ресурсы определяется в первую очередь спросом на продукцию, производимую на основе ресурсов (производный спрос на ресурсы). Каждый фактор производства приносит его владельцам определенный вид доходов. Доходы владельцев факторов производства являются издержками для фирм, поэтому необходимо рассмотреть общие принципы формирования равновесия на рынке ресурсов с учетом и фактора доходов, и фактора издержек.

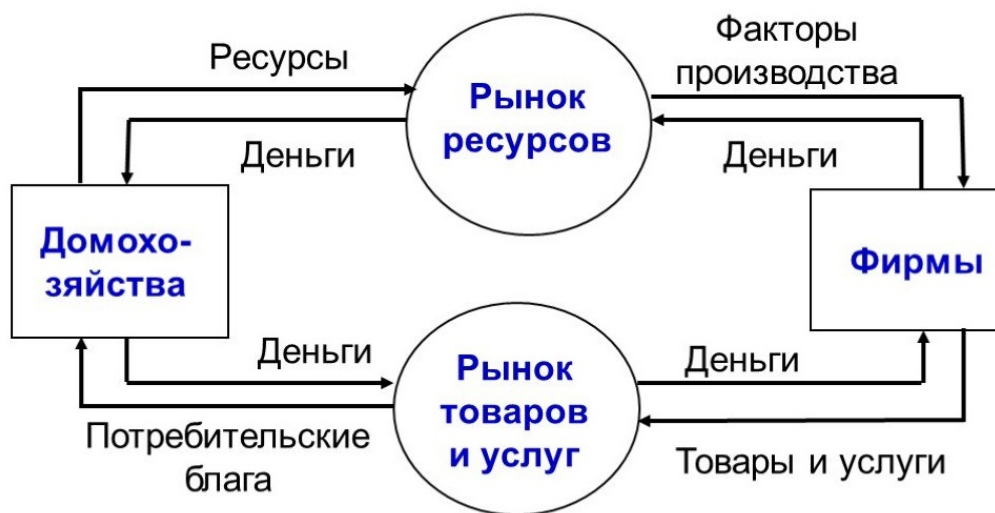


Рисунок 4.2 – Рыночный кругооборот

Рынок как самостоятельное образование включает три основных элемента: рынок товаров и услуг, рынок труда и рынок капитала

Все эти три рынка взаимосвязаны и воздействуют друг на друга. Развитость рынка и рыночных отношений зависит от развития всех его составляющих.

На **товарном рынке** спрос определяет, что покупать на рынке и в каком количестве; на стороне спроса – деньги. На рынке покупатели (потребители) хотят купить товар и удовлетворить свою потребность.

Главным фактором, определяющим спрос, является цена (покупатели всегда хотят купить товар дешевле, а продавцы — продать дороже).

Цена – денежное выражение стоимости товара. Она может быть установлена на основе рыночных механизмов или диктоваться государством (бюджетные расценки, прейскурант).

Если государство не вмешивается в рыночный механизм, т. е. не вводит контроль за ценами, то спрос и предложение на конкурентном рынке придут в равновесие и установятся рыночная цена товара и его общий объем производства (см. т. 3).

Равновесие возникает при таких ценах и при таких количествах товаров, при которых конкурентные силы сбалансированы, т.е. когда количество товаров, которое хотят купить покупатели, соответствует количеству товаров, которое продавцы хотят продать.

В результате образуется равновесная цена – цена такого уровня, когда объем предложения соответствует объему спроса.

Основная цель деятельности в условиях рынка – получение дохода

Прибыль торговая	=	Цена покупки товаров	–	Цена продажи товаров	–	Издержки обращения
---------------------	---	-------------------------	---	-------------------------	---	-----------------------

Началом формирования цены является **себестоимость** (затраты или издержки или расходы), а затем к себестоимости прибавляются прибыль, издержки транспортных и торговых организаций, в результате чего

формируется три типа цены: цена предприятия, оптовая цена, розничная цена.

Розничная цена самая высокая, так как включает в себя цену предприятия и оптовую цену.

Себестоимость характеризуется затратами на производство продукции и услуг, рассчитывается по формуле:

$$C = M + A + З + Н,$$

где М – материальные затраты, включают в себя сырье, энергию и т.д., приходящиеся на единицу выпускаемой продукции,

А – амортизационные отчисления,

З – заработная плата (изготовителей продукции),

Н – накладные расходы, включая затраты на управление (в т.ч. заработная плата руководителей и обслуживающих производство).

Кроме себестоимости при расчете цены учитывают ожидаемую прибыль и рентабельность.

Рентабельность – комплексный показатель оценки экономической деятельности организации. Характеризует эффективность использования ресурсов в процессе производства и реализации продукции. Рассчитывается как отношение прибыли от реализации товара к затратам на его изготовление. То есть показывает, сколько дохода приходится на 1 рубль вложенных средств.

В различных отраслях и рентабельность различна, средний уровень составляет 20% и считается оптимальным. В западной практике бизнес считается целесообразным, даже если рентабельность 1%.

Медицинская услуга также является товаром и на рынке медицинских услуг так же действуют законы и принципы рынка. Для расчета прибыли при формировании цены на медицинскую услугу используют норматив рентабельности, определяемый в практической деятельности на уровне 20-25%.

$$Ц = C + (C * 0,25)$$

где: С – себестоимость медицинской услуги.

При определении себестоимости любого вида медицинских услуг может быть использована следующая формула:

$$C = З + О + И + М + Б + П + Пр,$$

где: З – расходы на оплату труда. Это затраты на оплату труда медицинских работников, которые выполняют услуги, пропорциональные затраченному времени на их производство. Причем здесь же отражаются и все начисления на заработную плату;

О – стоимость оборудования (основного и дополнительного) с учетом срока службы, то есть результат расчета амортизационных отчислений;

И – стоимость инструментария с учетом срока службы;

М – расходы на медикаменты, реактивы, потребляемые при оказании медицинской услуги;

Б – расходы на белье, постельные принадлежности, одежду с учетом условий их использования (на пример, с учетом срока службы и др.);

П – расходы на питание, если таковые есть (услуги стационара) в соответствии с нормативами либо уровню предыдущего периода;

Пр – прочие расходы включающие различные хозяйственные расходы, ремонт оборудования, аренда и пр.

На себестоимость медицинских услуг оказывают влияние различные факторы.

С одной стороны, более рациональное использование средств, сокращение сроков лечения, улучшение организации лечебно-диагностического процесса приводит к снижению себестоимости лечения.

С другой стороны, внедрение новой медицинской техники, привлечение высококвалифицированных специалистов, использование дорогостоящих медикаментов, увеличение затрат на питание, улучшение комфортности пребывания больных способствует увеличению себестоимости лечения.

Таким образом мы рассмотрели, как определяется цена и объем выпуска на рынке продукции (товаров и услуг), теперь рассмотрим основные проблемы связанные с определением цены и объемов вводимых в производство факторов (ресурсов).

Вспомним, в экономике выделяют 4 основные фактора производства: труд, земля, капитал и предпринимательские способности (в некоторых учебниках встречается фактор информация).

Значение рынка факторов производства связано с тем, что:

во-первых, существующие на рынке ресурсов цены обуславливают уровень экономических издержек всех действующих предприятий, что в свою очередь определяет величину рыночного предложения на рынке готовой продукции;

во-вторых, цены на факторы производства являются важнейшим фактором формирования денежных доходов домохозяйств (в виде зарплаты, ренты, процента и прибыли), определяющих рыночный спрос на готовую продукцию;

в-третьих, нормальное функционирование рынка факторов производства способствует эффективному распределению экономических ресурсов между экономическими субъектами, и тем самым, минимизирует альтернативные издержки производства того или иного вида готового продукта.

В отличие от рынка готовой продукции, где домохозяйства предъявляют спрос, а фирмы формируют предложение, на рынке ресурсов функциональные роли экономических субъектов кардинальным образом меняются. Теперь уже домохозяйства предлагают имеющиеся в их распоряжении экономические ресурсы и становятся субъектами предложения, а фирмы закупают необходимые им производственные ресурсы и выступают в качестве субъектов спроса.

Фактор труд имеет не только экономическое значение, но и *социальное*, так как доход от него – *заработная плата* – для большинства населения является основным. Спрос на труд определяется производительностью труда и конкретно величиной предельного продукта труда в денежном выражении.

Рынок труда – сфера формирования спроса и предложения на рабочую

силу. Через рынок труда осуществляется продажа рабочей силы на определенный срок.

Основными компонентами рынка труда являются:

- спрос на рабочую силу и предложение рабочей силы;
- стоимость рабочей силы;
- цена рабочей силы;
- конкуренция между работодателями и работополучателями, работодателями и наемными работниками.

Субъектами рынка труда выступают:

- работодатели и их представители (союзы);
- работники и их представители (профсоюзы);
- государство и его органы: министерство труда и социальной защиты населения, департаменты, комитеты и департаменты по труду и занятости и т.д.

Конкретной формой стоимости и цены рабочей силы (labor – L) в денежном выражении является заработная плата (Wage – W).

Равновесие на рынке труда – это равенство спроса (количество запрашиваемого труда) и предложения на труд.

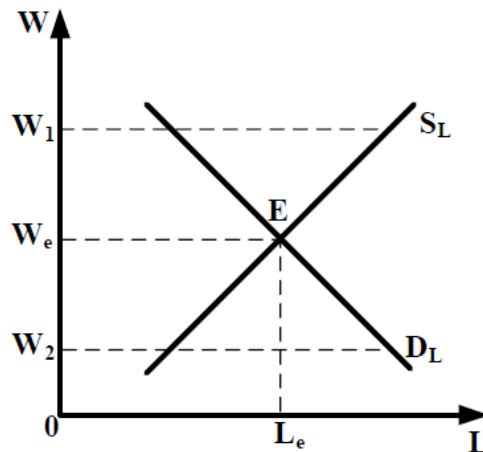


Рисунок 4.3 – Классическая модель рынка труда

Дефицит спроса (безработица) – ситуация, когда предложение труда превышает спрос на труд. В этом случае ставка заработной платы меньше равновесного значения. **Дефицит предложения (незаполненные вакансии)** – ситуация, когда спрос на труд превышает его предложение. В этом случае ставка заработной платы больше равновесного значения. В ряде случаев рынок труда может длительное время находиться в неравновесном состоянии.

Спрос на труд находится в обратной зависимости от величины заработной платы. При росте заработной платы и прочих равных условиях, предприниматель, в целях сохранения равновесия, должен сократить спрос на труд, а при снижении заработной платы спрос на труд возрастает.

Предложение труда также зависит от величины заработной платы. Как правило, продавцы на рынке труда в условиях совершенной конкуренции стремятся увеличить предложение труда при росте заработной платы. В результате взаимодействия спроса и предложения формируется равновесие на рынке труда. На свободном конкурентном рынке изменения размера заработной платы уравнивают спрос на труд и его предложение.

Тот факт, что данный ресурс неотъемлемая часть человека определяет многие особенности. В первую очередь они связаны с определением минимального размера оплаты труда.

Минимальный размер оплаты труда (МРОТ) – установленный минимум оплаты труда в час, день, неделю или месяц (год), который работодатель может (должен) платить своему работнику, и за который работник может законно продать свой труд.

Работодатель не имеет права платить сотрудникам, работающим на условиях полного дня, зарплату ниже МРОТ, о чем говорится в ст. 133 ТК РФ: «Месячная заработная плата работника, полностью отработавшего за этот период норму рабочего времени и выполнившего нормы труда (трудовые обязанности), не может быть ниже минимального размера оплаты труда».

Роструд на своем официальном сайте уточняет, что заработная плата может быть меньше МРОТ, если работник работает в режиме неполной занятости или по совместительству.

Согласно ст. 133.1 ТК РФ, помимо федерального МРОТ, действующего по всей России, регионы могут устанавливать свой МРОТ. Он определяется с учетом социально-экономических условий и величины прожиточного минимума трудоспособного населения в соответствующем субъекте РФ. Размер минимальной заработной платы в субъекте РФ не может быть ниже МРОТ, установленного федеральным законом.

В законодательстве предусмотрен механизм ежегодного установления МРОТ в сумме равной 100% величины прожиточного минимума трудоспособного населения в целом по Российской Федерации за II квартал предыдущего года. То есть для расчета минимального размера оплаты труда в 2020 году берется прожиточный минимум за 2 квартал 19 года. В 2020 году федеральный МРОТ равен 12 130 рублей согласно Федеральному закону от 27.12.2019 № 463-ФЗ.

В Российской Федерации МРОТ применяется не только для регулирования оплаты труда, а также для определения размеров пособий по временной нетрудоспособности и иных целей обязательного социального страхования; также используется для определения величины налогов, сборов, штрафов и иных платежей.

Установление минимального уровня оплаты труда увеличивает заработки занятого населения, но снижает доходы тех, кто не может найти работу.

В экономике существует множество рынков труда работников различных профессий и роль, которую играет на них минимальный размер оплаты труда, зависит от квалификации и опыта работников. Квалифицированные работники с большим опытом не испытывают особого воздействия минимальной заработной платы, поскольку их равновесная заработная плата намного выше минимума.

Вместе с тем, спецификой рынка труда можно считать еще и то, что единого национального предложения, как и спроса здесь нет. Они определяются спецификой производительных сил регионов, спецификой всей системы подготовки кадров и т.д.

Кроме того, и конкуренция здесь имеет свои особенности, особенно в

краткосрочном периоде. Так, рынку строителей не конкуренты рынки парикмахеров, экономистов и т.д. Хотя в долгосрочном периоде все может измениться.

Важно также различать номинальную и реальную заработную плату.

Номинальная заработная плата – это сумма денег, которую получает работник за свой дневной, недельный или месячный труд.

$$W = P \times MP_L$$

Реальная заработная плата – это количество товаров и услуг, которые можно приобрести на номинальную зарплату. Она находится в прямой зависимости от номинальной зарплаты и в обратной зависимости от уровня цен на товары и услуги.

$$MP_L = \frac{W}{P}$$

Динамика реальной заработной платы рассчитывается за определенный период времени как индекс, частному от деления индекса номинальной заработной платы за вычетом налогов на индекс потребительских цен.

Индекс потребительских цен и тарифов на товары и услуги населению (ИПЦ) характеризует изменение во времени общего уровня цен и тарифов на товары и услуги, приобретаемые населением для непроизводственного потребления. Измеряет отношение стоимости фиксированного набора товаров и услуг в ценах отчетного года к его стоимости в ценах предыдущего года.

Индекс потребительских цен разрабатывается на основе данных выборочного наблюдения за ценами и тарифами на потребительские товары и услуги. Регистрация цен осуществляется 21-25 числа каждого месяца в организациях торговли и сферы услуг городов, отобранных для наблюдения за потребительскими ценами. В число этих городов входят центры субъектов РФ и, выборочно, районные центры, отобранные с учетом их представительности в отражении социально-экономического и географического положения регионов и степени насыщенности потребительского рынка товарами и услугами. Расчет индекса потребительских цен осуществляется в соответствии с Методологическими положениями по наблюдению за потребительскими ценами на товары и услуги и расчету индексов потребительских цен, утвержденными постановлением Росстата от 30.12.2005 № 110, с изменениями от 28.08.2012 № 467.

Для понимания заработной платы необходимо различать ее системы и формы. Они не идентичны, хотя в литературе часто заменяют друг друга.

Система оплаты труда – это документально оформленная «инструкция» о том, как начислять заработную зарплату сотруднику за конкретно отработанный период, содержащая полный перечень параметров начисления и удержания денежных средств.

Система – это совокупность правил оплаты труда. Форма – это одно из этих правил.

Ст. 131 ТК РФ закрепляет две **формы**, в которых может быть оплачен труд: **Денежная** – производится в рублях.

Неденежная (натуральная) – выплачивается в любом незапрещенном

законом вещественном или неимущественном виде. Размер натуральной части не более 15 % от всей зарплаты лица.

Работодатель в зависимости от характера хозяйственной деятельности с помощью заработной платы может повысить выработку и/или снизить издержки. Для этого надо выбрать рациональные системы оплаты труда.

Существует 3 основных системы (СОТ), подразделяющиеся на множество видов. Для наглядности все они представлены в таблице ниже.

Таблица 4.2 – Системы оплаты труда

Бестарифная	Тарифная система		Смешанная
	Повременная	Сдельная	
	простая повременная, повременно-премиальная, окладная.	прямая сдельная, сдельно-прогрессивная, сдельно-премиальная, косвенно-сдельная, аккордная индивидуальная, аккордная коллективная.	система «плавающих» окладов, комиссионная, дилерский механизм.

Бестарифная СОТ напоминает опционную систему в стартапах. Есть фонд оплаты труда и сотрудники.

Предположим – 100 тысяч рублей и 10 человек. Работодатель устанавливает, что:

Фонд оплаты труда может быть увеличен, если поднимется прибыль компании,

Доля зарплаты каждого сотрудника – 10%.

Доля может ранжировать сотрудников по объёму участия в работе либо быть одинаковой для всех. Работники сами будут стремиться к увеличению дохода компании. Такая модель применима к небольшим, начинающим компаниям, которые хотят заинтересовать работников, не имея денег на премии.

Тарифная СОТ самая распространённая, применяется и государственными, и коммерческими организациями. В её основе лежит ранжирование заработной платы сотрудников в зависимости от их квалификации, стажа работы, приобретённых навыков, выработки, условий и характера труда. В государственных учреждениях применяется Единая тарифная сетка. В коммерческих – схожие с ней документы, утверждённые с учётом мнения профсоюзного органа.

Тарификация регулируется законодательно для многих отраслей деятельности. С 2008 г. были введены отраслевые системы оплаты труда работников государственных учреждений Краснодарского края, оплата труда которых ранее осуществлялась на основе тарифной сетки.

В соответствии с Трудовым кодексом Российской Федерации, Законом Краснодарского края от 11 ноября 2008 года №1572-КЗ «Об оплате труда работников государственных учреждений Краснодарского края» и в целях совершенствования системы оплаты труда работников государственных

учреждений здравоохранения, повышения качества медицинской помощи за счет усиления мотивации медицинских работников, улучшения показателей здоровья населения, повышения эффективности расходов на здравоохранение, обеспечивающих повышение уровня оплаты труда работников, усиления материальной заинтересованности в повышении эффективности труда 30 августа 2017 года было принято постановление Главы администрации (губернатора) Краснодарского края №642 «О введении положения об отраслевой системе оплаты труда работников государственных учреждений здравоохранения Краснодарского края».

Предусматривает единые принципы формирования системы оплаты труда работников учреждения, включающие размеры минимальных должностных окладов, перечень выплат компенсационного и стимулирующего характера. Отраслевая система оплаты труда работников учреждений устанавливается с учетом единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий, номенклатуры должностей медицинских и фармацевтических работников и базовых окладов по профессиональным квалификационным группам.

Размеры окладов (должностных окладов), выплат компенсационного и стимулирующего характера устанавливаются в пределах фондов оплаты труда учреждений, сформированных в установленном законодательством порядке, но не ниже минимальных (рекомендованных).

Повременная СОР применяется на тех предприятиях, где *нет необходимости или возможности нормировать выработку*. В рабочие функции сотрудников не входит производство товаров или услуг, поэтому оптимально – выплачивать заработную плату за время, а не за объем работы. Практически весь административно-хозяйственный персонал на этой СОР. Оплата труда будет производиться исходя из квалификации сотрудника и фактически отработанного времени в учётном периоде.

При простой повременной СОР оплачивается время, отработанное в периоде. Периодами могут признаваться: часы, дни, месяцы и вариации этих периодов.

Пример: оклад работника 2000 руб. В декабре из 22 рабочих дней он отработал 20 дней.

Расчет: $2000 : 22 * 20 = 1818,18$ руб.

При премиальной – к зарплате за время добавляется премия за качество работы, исчисляемая в % от оклада по ставке. Премия может носить разовый характер или применяться на постоянной основе.

Пример: оклад работника 2000 руб. Условиями коллективного договора предусмотрена выплата ежемесячной премии в размере 25% от заработной платы.

Расчет: $2000 + (2000 * 25\%) = 2500$ руб.

При окладной – работник вправе рассчитывать на ежемесячную зарплату в том размере, как она установлена в трудовом договоре. При достижении определённой квалификации (определяемой субъективно работодателем) оклад может быть повышен.

Сдельная СОТ применяется организациями, которые предоставляют услуги, выполняют работы или же производят товар. Их прибыль напрямую зависит от скорости работы сотрудников, поэтому выгодно платить не за единицу времени, а за единицу выработки. Формула выплаты такова: сколько сделал – столько получил. Количество продукта умножается на цену за единицу (на сдельную расценку). Такая СОТ стимулирует сотрудников постоянно повышать выработку и качество работы. Вторым показателем не менее важен, т.к. расчёт зарплаты производится по итогам периода строго после анализа работы. Т.е. если Петров произведёт 200 деталей, из которых 100 будут негодными, оплатят только 100.

Основанием начисления заработной платы будут документы, подтверждающие выполнение сотрудниками личного производственного плана. Для того, чтобы облегчить подсчёт и минимизировать ошибки необходимо тщательно продумать систему учёта показателей сотрудников.

Рассмотрим, как оплачивается труд при разных видах сдельной СОТ.

При прямой – оплата производится за количество единиц выработки по одинаковой цене за каждую.

Пример: часовая ставка рабочего 30 руб. Норма времени на изготовление единицы продукции 2 часа. Расценка за единицу продукции 60 руб. ($30 * 2$). Рабочий изготовил 50 деталей.

Расчет: $60 \text{ руб.} * 50 \text{ деталей} = 3000 \text{ руб.}$

При прогрессивной – сдельная расценка повышается за каждую единицу сверх плана.

Пример: расценка за единицу продукции при норме 100 единиц 40 руб. Свыше 100 единиц расценка увеличивается на 10%. Фактически рабочий изготовил 120 единиц.

Расчет: $40 * 100 + (40 * 110\% * 20) = 4880 \text{ руб.}$

При премиальной – к зарплате, рассчитанной по прямой сдельной системе, добавляется премия за выполнение плана, сжатие сроков, отсутствие брака, экономность расхода материала и т.п.

Пример: расценка за единицу продукции 50 руб. По положению о премировании предприятия, в случае отсутствия брака выплачивается премия в размере 10% заработка. Фактически рабочий изготовил 80 единиц.

Расчет: $50 * 80 + (4000 * 10\%) = 4400 \text{ руб.}$

При косвенной оплачивается труд вспомогательного персонала, размер оплаты установлен в процентах от зарплаты основного работника.

Пример: оплата труда работнику установлена 15% от заработной платы, начисленной бригаде. Заработок бригады составил 15000 руб.

Расчет: $15000 * 15\% = 2250 \text{ руб.}$

При аккордной зарплата начисляется за комплексное выполнение плана в общем, единица выработки в этом случае роли не играет. Зарплата начисляется за выполнение особо важной работы в сжатые сроки (часто применяется в строительстве).

Различают:

индивидуально-сдельную СОТ – зарплата за достижение собственных показателей;

коллективную – зарплата одного человека зависит от успешного достижения поставленных целей всем коллективом. Данная система развивает командный дух в коллективе.

Смешанная СОТ объединяет в себе тарифной и бестарифной СОТ – у сотрудника есть определённый оклад, но в данном случае он напрямую зависит от успешности его работы: от количества продаж, от качества разработок, от отработанного времени и т.п. Чем больше выработка, тем больше оклад. И наоборот. Отличие от тарифной в том, что уменьшается вся зарплата вплоть до МРОТ.

Известно, что источником доходов может выступать не только труд, но и земля, капитал и предпринимательская способность. С экономической точки зрения все эти факторы имеют свою ценность, в основе которой находится их полезность, а, следовательно, должна быть и цена.

С социально-экономической точки зрения все эти производственные средства ограничены как блага. Кроме того, они определенным образом распределены в обществе, то есть на них существует собственность. Значит, они могут продаваться, покупаться и приносить доход.

Земля является естественным ресурсом. Этот фактор производства также имеет ряд особенностей, что определяет, прежде всего, специфику его предложения. Значение земли как фактора производства в различных отраслях народного хозяйства неодинаково:

- В обрабатывающей промышленности земля дает предприятию место, на котором оно стоит, и сферу действия для технологического процесса.

- В добывающей промышленности она, кроме того, дает предмет труда, который превращается в сырье для обрабатывающей промышленности.

- В сельском хозяйстве, в котором переплетаются экономический и естественный процессы воспроизводства, земля является главным средством производства. Она служит, во-первых, всеобщим предметом труда, когда подвергается обработке, во-вторых, выступает в качестве активного средства труда, обладая плодородием. Человек, воздействуя на почву и используя ее жизненные силы, производит необходимые для него продукты. При этом земля, в отличие от других средств производства, в процессе потребления не только не теряет своей потребительной стоимости – плодородия, но при условии правильной системы земледелия, совершенной техники и технологии, разного рода мелиорации повышает ее, давая тем самым возможность получать высокие и устойчивые урожаи.

Доходом от этого фактора является **земельная рента**. Рента – это цена, уплачиваемая за использование земли и других природных ресурсов, количество которых ограничено. Доход от земли как источника природных ресурсов называется природной рентой.

Принцип установления ренты или арендной платы (часто эти два понятия используются как синонимы) как уравнивающей цены таков же, как и в

случае других факторов производства. Но при этом следует подчеркнуть, что предложение земли и других природных ресурсов строго фиксировано, а, следовательно, будет отличаться низкой эластичностью или вообще неэластичностью. Цена будет формироваться только спросом на ресурс, а предложение не будет участвовать в формировании цены.

Особенность ренты как дохода состоит в том, что повышение ее размера не стимулирует предложение природных ресурсов вообще и земельных участков в частности. Отсюда можно сделать вывод: существование ренты как дохода не стимулирует экономику. Поскольку предложение земли фиксировано, рента не выполняет побудительной функции.

В условиях рыночной экономики земля покупается и продается, то есть является товаром. Рассмотрим как определяется цена земли.

Цена земельного участка, по сути, представляет капитализированную ренту – ренту, превращенную в капитал. По-другому, цена земельного участка есть сегодняшняя суммарная ценность всех будущих арендных платежей, которые земельный участок способен принести. В качестве среднего уровня прибыльности выступает **ссудный процент**. Поэтому цена земельного участка есть сумма денег, которая, будучи положена в банк, приносит доход равный ренте:

$$V_{\text{земли}} = \frac{\text{Размер арендной платы}}{\text{Величина ссудного процента}} \cdot 100 \%$$

Из этой формулы видно, что цена земли будет расти если увеличивается размер ренты и падать, если повышается норма процента. На практике цена земли зависит от множества факторов, среди которых можно выделить растущий спрос на нее для несельскохозяйственных целей, инфляцию и т.д.

Капитал является ресурсом, создаваемым людьми, и в этом качестве важнейшим элементом общественного богатства, показателем уровня развития производства (это запасы капитала). Но создается и пополняется капитал за счет потоков капитала, источником которых является ссудный капитал. **Физический капитал** приносит собственникам доход в виде **предпринимательской прибыли**, а **ссудный в виде процента**. Поэтому анализ теории идет в этих двух аспектах.

Подробно физический капитал мы рассмотрим в гл. 2, когда будем изучать микроэкономику. Сейчас остановимся на базовых аспектах. Физический капитал подвергается постоянному износу (физическому и моральному), что требует его воспроизводства (простого и расширенного). Экономическим механизмом и источником простого воспроизводства является амортизация, источником расширенного – предпринимательская прибыль (необходимо представлять ее виды и источники), а также заемные средства, которые фирмы могут занять на рынке ссудного капитала.

Количественно чистую производительность капитала можно представить в виде разницы между суммой благ, произведенных при помощи капитала в будущем и суммой благ, которыми приходится жертвовать для создания капитала в настоящем.

Чистую производительность капитала, или уровень дохода на капитал,

или «естественную» норму процента (рассматриваемые категории используются как синонимы) можно представить и в процентном выражении:

$$\text{Уровень доходности капитала} = \frac{\text{Прирост продукции в будущем}}{\text{Сокращение продукции в настоящем}} \cdot 100 \%$$

Например, доход на капитал в 10% означает, что вложение дополнительного рубля сегодня увеличит грядущий доход на 10 коп., то есть даст суммарной продукции на 1 руб. и 10 коп.

Процентный доход возникает в процессе совершения кредитных сделок, самая существенная черта которых есть сделка между настоящим и будущим. Это можно выразить фразой: «Я отказываюсь от благ сейчас, но должен получить больше в будущем».

Все хозяйственные агенты оперируют на рынках, которые экономисты называют рынками ссудного капитала. Ситуацию на этих рынках можно представить графически, для этого обозначим уровень процента – r , а объем инвестиционных средств (ссудный капитал) – I .

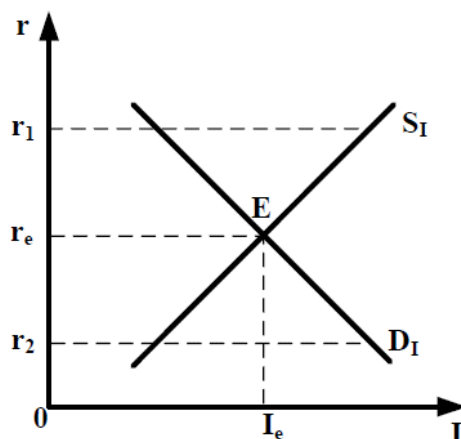


Рисунок 4.4 – Равновесие на рынке капитала

Спрос на капитал (D_I) имеет отрицательный наклон, т.к. он зависит от доходности, а она определяется законом убывающей производительности капитала. При прочих равных условиях уровень доходности на капитал имеет тенденцию к понижению по мере роста инвестиционных средств. Хозяйственные агенты будут больше брать инвестиционных средств, если уровень доходности – высокий.

Предложение капитала (S_I) имеет положительный наклон. Такое положение обусловлено тем, что, чем большую сумму капитала вы предлагаете в ссуду, тем больше его предельная альтернативная стоимость или предельные издержки упущенных возможностей. За кривой предложения стоят временные предпочтения, связанные с нетерпением и ожиданием.

Представленный график позволяет понять категорию процента как своеобразную равновесную цену: в точке пересечения линии спроса с линией предложения капитала. В точке E происходит совпадение предельной доходности капитала и предельных издержек упущенных возможностей.

Ставкой (нормой) процента называется отношение дохода на капитал, предоставленный в ссуду, к размеру ссужаемого капитала, выраженное в

процентах.

Так, если вы дали в долг 1000 млн. руб. и получили годовой доход 100 млн. руб., то ставка процента составит:

$$\frac{100 \text{ млн. руб.}}{1000 \text{ млн. руб.}} * 100\% = 10\%$$

На уровень процентной ставки оказывают влияние и другие факторы:

- условия займа;
- форма предоставления займа (наличные или безналичные деньги);
- размеры риска;
- инфляционные ожидания;
- характер налоговой политики, законов, регулирующих рыночные отношения.

Ценой денег является ссудный процент. Рыночная ставка процента играет важную роль при принятии инвестиционных решений. Инвестиции нельзя считать рентабельными или нерентабельными, если не принимать во внимание ставку процента. Высокая процентная ставка позволяет отобрать самые безотлагательные и самые экономичные проекты.

Большое значение в движении денег на рынке ссудного капитала имеет время, что приводит к необходимости измерения цены денег во времени (сложный процент и дисконтирование). Спрос на капитальные активы определяется современной дисконтированной стоимостью чистых потоков доходов, созданных различными видами капитала.

При анализе дисконтирования важно различать номинальную и реальную процентную ставку. Номинальная ставка – это процентная ставка, выраженная в рублях по текущему курсу. Реальная ставка – это процентная ставка, выраженная в неизменных рублях или с поправкой на инфляцию.

Реальная ставка = номинальная ставка – уровень инфляции

Такое разграничение имеет важное значение потому, что именно реальная процентная ставка, а не номинальная имеет определяющее значение при решении вопроса об инвестициях.

Основными рынками, на которых преобладают финансовые отношения, являются:

- рынок банковских капиталов;
- рынок ценных бумаг;
- валютный рынок;
- рынок страховых и пенсионных фондов.

В общем виде **рынок ценных бумаг** можно определить как совокупность экономических отношений по поводу выпуска и обращения ценных бумаг между его участниками. Регулирование рынка ценных бумаг закреплено в Федеральном законе от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг».

Рынок ценных бумаг – это составная часть рынка любой страны. Основой рынка ценных бумаг является *товарный рынок, деньги и денежный капитал*. Первый является надстройкой над вторым, производством по отношению к ним. Организатором торговли на рынке ценных бумаг, отвечающим установленным законодательно требованиям, является *фондовая биржа*.

Биржа – рынок для одновременного участия большого количества продавцов и покупателей. Здесь заключаются сделки на покупку и продажу фондовых активов – акций, облигаций, депозитарных расписок, деривативов (фьючерсов, опционов).

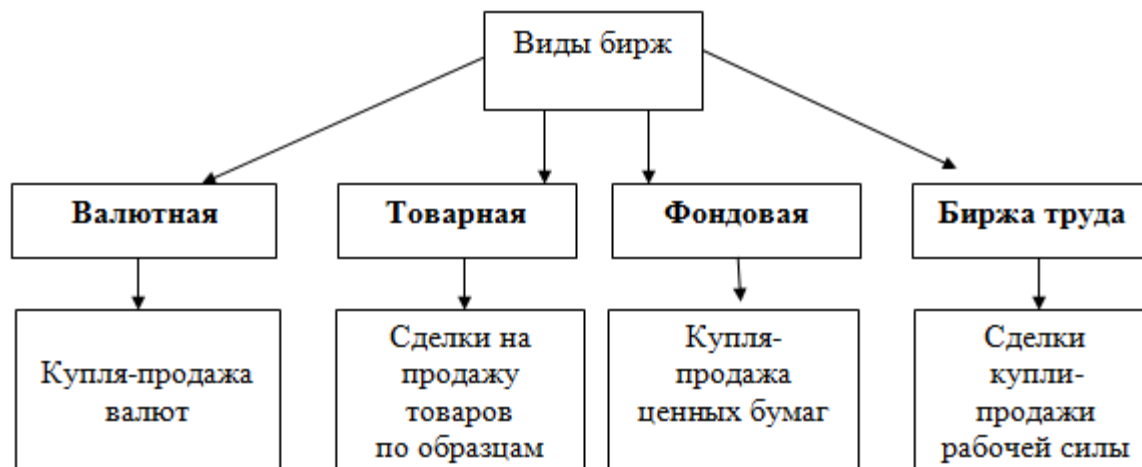


Рисунок 4.5 – Виды бирж

Изначально биржи действительно были конкретным местом, где в назначенный час собирались покупатели, продавцы и брокеры (посредники), через которых совершались сделки.

Старейшая в мире Амстердамская фондовая биржа была основана в XVII веке. В 2000 г. произошло ее слияние с Парижской и Брюссельской фондовыми биржами. Новая объединенная организация получила название Euronext, а в 2019 г. известна как Euronext Amsterdam. Первая биржа в России была создана Петром I в 1703 году в Санкт-Петербурге.

В XXI веке торговля на бирже происходит в режиме онлайн. Интернет – удобное средство для создания огромных торговых площадок. Но сделки между продавцом и покупателем по-прежнему осуществляются через посредников (брокеров), которые представляют собой уже целые организации, имеющие доступ к торгам на биржах.

Участниками торгов на фондовой бирже могут быть только брокеры, дилеры, управляющие, лица, осуществляющие функции центрального контрагента, и Центральный банк Российской Федерации. Иные лица могут совершать операции на фондовой бирже исключительно при посредничестве брокеров, являющихся участниками торгов.

Ценные бумаги, которые обращаются на фондовом рынке, являются *одной из форм капитала*. Отсюда основные функций фондовых бирж:

1. Перераспределение денежных средств между отдельными странами, отраслями промышленности и секторами экономики внутри одной страны, а также между отдельными предприятиями. Выполнение этой функции способствует максимально эффективному использованию капитала.

2. Перераспределение объемов инвестиций в каждое конкретное предприятие между крупными, средними и малыми инвесторами. Этот процесс касается каждого. Например, человек имеет депозит и даже не подозревает, что банк вложил его средства в покупку акций какой-либо компании.

3. Фиксация прав на конкретную долю какого-либо предприятия в зависимости от объема приобретенных ценных бумаг.

Основная особенность в том, что товар продается один или несколько раз, а ценная бумага может продаваться и покупаться неограниченное число раз.

Согласно ГК РФ ст. 142 к **ценным бумагам** относятся: государственная облигация, облигация, вексель, чек, депозитный и сберегательный сертификаты, банковская сберегательная книжка на предъявителя, коносамент, акция, приватизационные ценные бумаги и другие документы, которые законами о ценных бумагах или в установленном ими порядке отнесены к числу ценных бумаг.



Рисунок 4.5 – Виды ценных бумаг

Понятие *стоимости ценной бумаги* не может совпадать с понятием стоимости обычного товара как материализованного общественно необходимого труда на его производство, так как ценная бумага не производится. Ее объективной экономической основой, или источником происхождения, является не труд непосредственно, а его абстрактная форма – капитал.

Ценная бумага является *единством* титула капитала (действительного капитала) и самого капитала (производного капитала), а потому в отличие от простого товара, который имеет только одну стоимость (стоимость самого товара), ценная бумага обладает *двумя стоимостями*:

номинальная (нарицательная) стоимость (стоимость в качестве представителя действительного капитала);

курсовая (рыночная) стоимость (стоимость в качестве фиктивного капитала).

Номинальная стоимость ценной бумаги находит свое выражение в той сумме денежных средств, которую ценная бумага представляет при обмене ее на действительный капитал на стадии ее выпуска или гашения. Эта сумма денег называется **номиналом ценной бумаги**.

Рыночная стоимость ценной бумаги возникает в результате капитализации ее имущественных прав, ибо благодаря этому процессу ценная бумага превращается в капитал, хотя и «бумажный».

Главное имущественное право в ценной бумаге – это ее право на доход, поэтому стоимость ценной бумаги есть прежде всего капитализация этого дохода. Однако получение начисляемого дохода – не единственное право по ценной бумаге у ее владельца, остальные права также имеют то или иное основание в ее стоимости или являются *стоимостнообразующими факторами*. Поэтому самая абстрактная модель рыночной стоимости ценной бумаги имеет следующий вид:

$$Сцб = Кд + Кпр,$$

где: Сцб – рыночная стоимость ценной бумаги;
Кд – капитализация начисляемого дохода;
Кпр – капитализация прочих прав по ценной бумаге.

Капитализация начисляемого дохода – это частное от деления этого дохода на рыночную (обычно банковскую) процентную ставку. Капитализация позволяет рассчитывать величину капитала, который, будучи положен на депозит под эту процентную ставку, станет приносить доход, равный начисляемому доходу.

В отличие от права на доход другие права по ценной бумаге не поддаются строгой количественной оценке. Чем больше их значимость с точки зрения рынка, тем менее детерминирован процесс ценообразования на эту ценную бумагу, тем выше роль субъективно-психологических оценок.

Рыночная цена ценной бумаги – это денежная оценка ее рыночной стоимости. Самая абстрактная модель рыночной цены ценной бумаги имеет такой вид:

$$Ццб = Сцб + Цро, \quad \text{или} \quad Пцб = Сцб \times (1 + Пк),$$

где: Ццб – рыночная цена ценной бумаги;
Сцб – рыночная стоимость ценной бумаги;
Цро – рыночные ожидания относительно роста или снижения рыночной цены по сравнению со стоимостью ценной бумаги в абсолютном выражении;
Пк – рыночный % отклонений рыночной цены от ее стоимости (в долях).

Рыночная цена ценной бумаги имеет такие названия, как курсовая стоимость, курсовая цена, курс, рыночная котировка и т. п.

В мировой практике используется много методов оценки ценных бумаг, наиболее распространенные из которых:

- способ оценки по ожидаемой доходности;
- способ оценки на основе постоянного роста дивидендов;
- модифицированная модель оценки ценных бумаг.

Обычно оценкой стоимости занимаются инвестиционные банки или независимые аналитические агентства, а также оценочные компании, которые предоставляют независимую аналитику стоимости ценных бумаг.

ОБУЧАЮЩИЕ ЗАДАНИЯ С РЕШЕНИЯМИ

Задача 1.

В таблице представлена структура затрат (себестоимости) на одно посещение при проведении ультразвуковой фактоэмульсификации (микрохирургический метод удаления катаракты) с имплантацией эластичной линзы (ИОЛ). Рассчитать цену услуги и ожидаемую прибыль.

Статьи затрат	Сумма, руб.
Оплата труда:	175,4
Начисления на заработную плату	52,62
Медикаменты и перевязочные средства	34840
Мягкий инвентарь и обмундирование	1796
Коммунальные и прочие хозяйственные расходы	47
Амортизация оборудования	512
Текущий ремонт	18

Решение:

Себестоимость – это совокупность всех затрат на производство и реализацию товаров. Отсюда: себестоимость 37441,02 руб.

Рассчитаем цену услуги, учитывая рентабельность в отрасли 25%

$$Ц = С + (С * 0,25) = 37441,02 + (37441,02 * 0,25) = 46801,28 \text{ руб.}$$

Ожидаемая прибыль – это фактически нормативная рентабельность

$$П = С * N_p = 37441,02 * 0,25 = 9360,25$$

Задача 2

К концу года номинальная заработная плата росла и достигла 16250 рублей, но при этом за это время цены на потребительские товары возросли на 25%. Сколько составит реальная заработная плата в конце года по сравнению с началом года?

Решение:

Реальная заработная плата рассчитывается как отношение номинальной заработной платы (W) к уровню цен (P). Следовательно, реальная заработная плата на конец периода составит:

$$\frac{16250}{125} * 100\% = 13000$$

Ответ: 13000 руб.

Задача 3

Иванов положил деньги на депозит под 11%, а ожидаемый уровень инфляции составляет 9%. Рассчитайте его реальный доход (%).

Решение:

$$r = \frac{i - \pi}{1 + \pi}$$

где r – реальная ставка процента,
 i – номинальная ставка процента,
 π – темп (уровень) инфляции.

$$(0,11-0,09)/(1 + 0,09) = 0,018 \text{ или } 1,8\%$$

Задача 4

Номинальная цена привилегированной акции равна 1000 руб. Рассчитайте, сколько рублей составит по ней дивиденд, если средний курс акции 1250 руб. при ставке банковского процента 8%.

Решение:

Средний курс ценной бумаги определяется как отношение дохода по ценной бумаге в денежных единицах к среднегодовой ставке процента по вкладам. Для акций – как соотношение размера дивиденда и среднегодовой ставки банковского процента. Таким образом:

$$\text{Дивиденд} = 1250 \text{ руб.} \cdot \frac{8\%}{100\%} = 100 \text{ руб.}$$

Ответ: дивиденд по акции составит 100 руб.

Задача 5

Капитал АО «Звезда» составляет 500 млн. руб. АО выпустило 10 тыс. акций, в том числе 8 тыс. простых и 2 тыс. привилегированных. Номинальная стоимость простой акции – 37500 руб., привилегированной – 100000 руб. Прибыль АО к распределению – 50 млн. руб. Необходимо распределить прибыль по видам акций и определить дивиденды.

Решение:

1) Определим распределение капитала АО по принадлежности к видам акций, для чего перемножим стоимость и количество соответствующих акций:

$$K \text{ простых акций} = 37500 \cdot 8000 = 300 \text{ млн. руб.}$$

$$K \text{ привилегированных акций} = 100000 \cdot 2000 = 200 \text{ млн. руб.}$$

2) Дивиденд можно определить как частное от деления прибыли АО на количество выпущенных акций (n):

$$D = \frac{\Pi}{n},$$

$$D = 50000000 / 10000 = 5000 \text{ руб.}$$

3) Определим дивиденд по видам акций:

$$D\%_{\text{простой акции}} = \frac{5000}{37500} \cdot 100\% = 13,3\% \quad D\%_{\text{прив акции}} = \frac{5000}{100000} \cdot 100\% = 5\%$$

Таким образом, дивиденд привилегированной акции в 2,5 раза ниже, чем простой, но он надежен и постоянен. Дело в том, что привилегированная акция

хотя и не дает права голоса на собрании акционеров, зато она дает право на получение гарантированного дохода вне зависимости от результатов хозяйственной деятельности, а также право первоочередной выплаты стоимости акций при ликвидации АО.

Задача 6

Сделайте выбор, что выгоднее купить:

- а) 4 облигации по 250 тыс. руб., каждая из которых приносит 5% годовых;
- б) 2 акции, дивиденд на каждую из которых составляет 25 тыс. руб.?

Решение:

1) Определим доход от четырех облигаций:

$$5\% * 1000\ 000 = 50000 \text{ руб.}$$

2) Определим доход от двух акций:

$$25000 * 2 = 50000 \text{ руб.}$$

Казалось бы, доход одинаков и можно выбрать любой вариант, но нужно учитывать, что курс акций может упасть, а доход облигаций фиксирован и не меняется.

Тема 5. Конкуренция

Основные вопросы темы

1. Конкуренция и ее виды.
2. Совершенная и несовершенная конкуренция.
3. Монополия.
4. Олигополия.
5. Монополистическая конкуренция.
6. Ценовая и неценовая конкуренции.

В предыдущей теме при рассмотрении видов рынка мы отметили, что в зависимости от степени экономической самостоятельности субъектов рыночной системы (продавцов и покупателей) выделяют рынки совершенной (конкурентные) и несовершенной конкуренции (монополистическая конкуренция, олигополия и чистая монополия).

Также, необходимо учитывать, что конкуренция является одним из условий нормального функционирования рынка:

1. свобода экономической деятельности хозяйствующих субъектов;
2. их ответственность за итоги своей экономической деятельности, вплоть до ликвидации предприятия;
3. свободное ценообразование;
4. конкуренция товаропроизводителей, исключая монополизм;
5. ограниченное прямое участие государства в хозяйственной деятельности;

6. активная ориентация национальной экономики на систему мирохозяйственных связей.

В этой теме мы рассмотрим подробно виды и формы конкуренции, но сначала дадим определение термина.

Впервые слово «конкуренция», заимствованное от немецкого «konkurrieren», было зафиксировано в русском словаре в 1878 г. Термин (concurrere – состязаться) берет свое начало от двух латинских слов: con – вместе и currere – бежать.

Таким образом, **конкуренция** – это соперничество нескольких субъектов ради достижения одной цели. Причем успехи одного всегда означают потери для другого.

Биологи считают конкуренцию движущей силой эволюции: именно благодаря ей, на планете сохраняются наиболее приспособленные представители флоры и фауны, а слабейшие постепенно вымирают.

Экономисты характеризуют конкуренцию как борьбу компаний между собой. Каждая из них отстаивает собственные интересы: старается любыми способами привлечь к себе внимание покупателей, продать как можно больше товаров и услуг и в итоге получить максимальную прибыль.

С явлением экономической конкуренции человечество столкнулось с появлением простого товарного производства – каждый ремесленник стремился извлечь максимальную выгоду для себя в ущерб другим участникам обмена.

С развитием общества конкуренция только усиливалась – хозяйства становились крупнее, труд невольников и наемных работников позволял производить все больше, укрепляя свое положение в обществе.

В XVIII в. конкуренцией, как явлением, заинтересовался Адам Смит. Он обратил внимание на то, что между компаниями-соперниками возникает устойчивая связь. И предположил, что конкуренция – это не случайность, а объективно действующая сила, которая активно влияет не только на продавцов и покупателей, но и на развитие отрасли в целом.

Тогда же были сформулированы условия конкуренции:

1. Полная экономическая независимость каждого производителя, при которой каждая компания действует исключительно ради достижения своих целей.
2. Зависимость каждого продавца от сложившейся ситуации на рынке: объема спроса и предложения, размера заработной платы, валютного курса.
3. Отсутствие договоренностей с другими производителями, то есть, борьба всех против всех.

В такой ситуации для производителя единственный способ остаться в выигрыше – бороться за повышение качества товара, снижать собственные издержки, а вслед за ними и цены. Так работает закон конкуренции – **объективный процесс удаления с рынка дорогой некачественной продукции**. Более полно суть закона раскрывается через функции, которые выполняет конкуренция в экономике:

- выявляет и устанавливает рыночную стоимость товара;
- сводит конкретный труд к общественно необходимому;
- содействует выравниванию индивидуальных стоимостей и прибыли в

зависимости от производительности труда и эффективности управления производством.

Для общества в целом конкуренция – положительное явление:

- стимулирует развитие научно-технического прогресса, тем самым улучшая качество жизни населения;
- заставляет производителей быстро реагировать на запросы потребителей: расширять ассортимент, улучшать качество товаров, искать пути снижения себестоимости;
- формирует справедливые рыночные цены в противовес грабительской ценовой политики монополистов;
- предупреждает развитие дефицита товаров и услуг.

Однако, как и у любого явления у конкуренции есть и отрицательные стороны, но, чтобы их понять нужно сначала разобраться в видах и формах конкуренции.

С точки зрения степени свободы конкуренции выделяют:

Рынок совершенной конкуренции – отсутствие власти производителя над рынком, т.е. цена устанавливается не производителем, а через взаимодействие спроса и предложения;

Рынок несовершенной конкуренции – некоторая степень господства производителя (потребителя) над рынком.



Рисунок 5.1 – Виды конкуренции

Совершенная конкуренция. При данном виде конкуренции «соперничество» на рынке осуществляется между большим количеством продавцов (предпринимателей). Продавцы (предприниматели) не оказывают значительного влияния на цену. Весь товар, находящийся на данном рынке, однотипен и информация о нем открыта. Чаще всего подобный вид конкуренции можно наблюдать на рынке товаров сельского хозяйства.

Монополистическая конкуренция. В монополистической конкуренции, как и в совершенной конкуренции, участвует много продавцов. Продавцы (предприниматели) оказывают незначительное влияние на цены товара (или услуги). Весь товар (или услуги) на рынке носит дифференцированный характер, то есть, различны по своему характеру. Весь товар открытой информации. Такую конкуренцию можно встретить, например, на рынке бытовой техники.

Олигополия. Количество продавцов (предпринимателей) уменьшается по сравнению с совершенной и монополистической видами конкуренции. В олигополии число продавцов ограничивается от 2 до 5 предпринимателей. При олигополии конкуренция больше походит на «сговор», «договоренность». Весь товар на рынке может быть и открытым, и дифференцированным.

Монополия (от греч. *monos* – один, *poleo* – продаю). продавцов На рынке один продавец. Цена товара зависит от продавца, то есть, определяется монополистом. Но все же она ограничивается. Нельзя сказать, что монополист может выбрать абсолютно любую цену. Если цена будет слишком сильно завышена от равновесной цены, то продавец не сможет продать весь свой товар. Поскольку, на рынке, при данном типе конкуренции, участвует лишь один предприниматель, то его товар считается уникальным.

Монопсония (греч. *μόνος* – один, *ὀψωνία* – покупка) – ситуация на рынке, когда имеется только один покупатель и множество продавцов. На рынках данного типа определяющее влияние на формирование цены оказывают покупатели.

Свободная конкуренция – очень нестабильная модель рынка. Предоставленные сами себе предприниматели сначала выводят из игры слабых игроков. А затем жизнеспособные компании начинают договариваться между собой: об удержании цен и даже слиянии. Экономически фирмам это выгоднее, чем постоянно развивать технологии и искать способы снижения себестоимости. А вот покупатель в итоге получает завышенные цены и искусственно созданный дефицит.

Как правило, слабые компании уходят по причине недостаточности ресурсов:

- отсутствия финансовой подушки (неприкосновенной денежной суммы), чтобы пережить сезон сниженного спроса или период раскрутки нового предприятия. Минимальный запас средств должен покрывать все расходы компании на ближайшие 6 месяцев;
- нехватки средств на проведение масштабных рекламных кампаний;
- невозможности удержать в штате профессионалов;
- отсутствия средств для обновления оборудования или расширения ассортимента товаров.

Методами конкуренции являются:

- повышение качества товара (**неценовая конкуренция**);
- повышение качества сервиса товара;
- снижение цены (**ценовая конкуренция**);
- снижение эксплуатационных затрат у потребителя товара;
- использование всех конкурентных преимуществ объекта и субъекта (интегральная).

В этом случае мы говорим о *добросовестной конкуренции*. Но бывает и так, что применяются методы *недобросовестной* конкурентной борьбы:

- экономический (промышленный шпионаж);
- подделка продукции конкурентов;
- подкуп и шантаж;
- обман потребителей;

- махинации с деловой отчетностью;
- валютные махинации;
- сокрытие дефектов
- разорение конкурентов и т. д.

Безусловно, эти методы являются нелегальными и в итоге «победителя» настигает правосудие.

Можно выделить следующие *типы конкурентного поведения* рыночных субъектов:

креативное (созидательное) – поведение, направленное на создание предпосылок, обеспечивающих превосходство над соперниками;

приспособленческое – учитывающее инновационные изменения в производстве (копирование) и упреждающее действия соперников;

обеспечивающее (гарантирующее) – поведение, направленное на сохранение достигнутых позиций.

Выше мы упоминали, что у конкуренции есть и обратная сторона:

- огромный соблазн для многих производителей использовать «грязные» методы борьбы с конкурентами;
- неустойчивость ситуации на рынке товаров и услуг: из 100 предпринимателей 95 прогорают в первые же пару лет своей деятельности;
- большое число разорившихся товаропроизводителей провоцирует рост безработицы;
- доходы распределяются неравномерно между разными социальными группами населения.

Для минимизации этих факторов появляются также организационно-экономические формы предпринимательства, характеризующие соглашения между предпринимателями в области организации их деятельности, которые представляют собой *монополистические объединения*, создаваемые для контроля рынка. Можно выделить следующие формы:

1. **Картель** – соглашение между предпринимателями одной отрасли о ценах, разделе рынков сбыта продукции, долях в общем объеме производства, параметрах продукции и т.п.

2. **Синдикат** – объединение сбыта продукции предпринимателями одной отрасли с целью устранения излишней конкуренции между ними.

3. **Консорциум** – объединение предпринимателей с целью совместного проведения крупной финансовой операции для уменьшения риска и привлечения дополнительного капитала.

4. **Концерн** – многоотраслевое акционерное общество, контролирующее предприятия через систему участия.

Таким образом, конкурентная борьба естественным образом всегда, рано или поздно, приводит к появлению предприятия-монополиста. И единственный способ сохранить соперничество предпринимателей – вмешательство государства (подробно рассмотрим в гл. 3).

Только сдерживающие факторы извне способны защитить фирмы друг от друга и предотвратить проявления недобросовестной конкуренции. Поэтому в большинстве стран существует антимонопольное законодательство. И активно применяют 2 основных метода защиты конкуренции:

1. запрет на создание монополий;
2. жесткое регулирование цен на продукцию естественных монополий, например, фиксированные тарифы на билеты общественного транспорта.

Однако конкуренция не всегда хороша и существуют такие ситуации, когда монополия необходима.

Естественная монополия обусловлена объективными экономическими и технологическими условиями производства. Их деятельность не может противоречить п. 2 ст. 34 Конституции РФ.

Функционирование естественной монополии направлено на устранение недобросовестной конкуренции, оно осуществляется исключительно в рамках госрегулирования рыночных отношений и с целью защиты потребителей.

Примерами естественных монополий могут быть коммунальные службы (газо-, водо-, электроснабжение), компании ОАО «Газпром», ОАО «РЖД», оборонный комплекс, производство и реализация ряда медицинских препаратов.

Искусственные барьеры, защищающие легальные (от лат. *Legalis* – законный) монополии:

Лицензия – официальное разрешение на право заниматься определенным видом деятельности (например, разрешение на экспорт, импорт, на ведение медицинской деятельности). Выдается органами государственного управления. Как правило, она является платной.

Патент – документ, выдаваемый на определенный срок компетентным органом, удостоверяющим какое-то право. Он дает патентовладельцу исключительное право производить, использовать, и продавать его изобретение на протяжении срока действия патента. Также патентом именуется документ, дающий право заниматься определенными видами деятельности.

Товарный знак – товарная марка (символ, рисунок) или ее часть, позволяющий идентифицировать (отождествить) товар, услугу или фирму и обеспеченная правовой защитой. Конкурентам запрещается использовать зарегистрированные товарные знаки.

Авторское право – исключительное право распоряжаться продажей и размножением (тиражированием) своих произведений в течении всей жизни или оговоренного иного периода.

Монополия является полной противоположностью рынка совершенной конкуренции и поэтому ее характеристики связаны, прежде всего, с определением ее особого положения на рынке, ее рыночной власти, которая измеряется чрез коэффициент Лернера и/или индекс Херфиндаля-Хиршмана.

Коэффициент Лернера впервые был предложен в 1934 г. английским экономистом Абба Лернером и получил название показатель монопольной власти Лернера. Количественное значение коэффициента Лернера всегда колеблется от 0 до 1, и рассчитывается по формуле:

$$L = (P - MC)/P$$

Подсчитать коэффициент Лернера сложно в связи с трудностью расчета реальных предельных издержек. Поэтому на практике MC заменяют средними издержками (AC). Если умножить числитель и знаменатель полученной

формулы на Q , то в числителе будем иметь прибыль (Π), а в знаменателе – совокупный доход (совокупную выручку – TR):

$$L = (P - AC) \cdot \frac{Q}{P \cdot Q} = \frac{\Pi}{TR}$$

Тем самым показатель Лернера рассматривает высокие прибыли как признак монополии. В известной мере это справедливо, однако не всегда высокая норма прибыли является однозначным признаком монополии. Поэтому для характеристики монопольной власти также используется показатель, определяющий степень концентрации рынка. Он назван по имени предложивших его ученых – **индекс Херфиндаля-Хиршмана** (Herfindahl-Hirschman index – HHI).

При расчете этого индекса используются данные об удельном весе продукции фирмы в отрасли. Предполагается, что чем больше удельный вес продукции фирмы в отрасли, тем больше вероятность возникновения монополии. Все фирмы ранжируются по удельному весу – от наибольшей до наименьшей:

$$HHI = \sum_{i=1}^n (S_i)^2 \quad HHI = S_1^2 + S_2^2 + \dots + S_n^2$$

где S_i – доля каждого конкретного участника рынка.

Этот индекс позволяет оценить уровень монополизации конкретного рынка. Поэтому в ряде стран (в частности, в США) он используется в качестве показателя, определяющего необходимость получения разрешения на слияния и поглощения антимонопольной службой.

В случае чистой монополии, когда отрасль состоит из одной фирмы, значение HHI 10000, то есть $S_1 = 100\%$, и $HHI = 10000$.

В зависимости от величины HHI рынок можно разделить на три категории:

1. Значение индекса колеблется от 1800 до 10000. Это рынки с очень высоким уровнем монополизации. Для каждого случая слияния или выхода из него или любых других важных вопросов проводится судебное разбирательство с участием представителей государственных органов и антимонопольного комитета для принятия решения.

$HHI > 0,18$ (или 1800) высокая концентрация рынка

2. Значение индекса колеблется от 1000 до 1800. Это рынки с довольно высоким уровнем монополизации, его необходимо тщательно контролировать, и необходимо получить специальное разрешение от властей или антимонопольного комитета для входа или выхода из него.

$0,1 < HHI < 0,18$ (или от 1000 до 1800) средняя рыночная концентрация

3. Индекс менее 1000 означает, что рынок является конкурентоспособным, и нет никаких препятствий для входа или выхода. Никаких дополнительных мер контроля не требуется.

$HHI < 0,1$ (или 1000) низкая концентрация рынка

Фирма-монополист всегда выбирает такой объем производства, при котором спрос эластичен по цене. Если спрос неэластичен, то есть $0 < Ed < 1$

($E_d < 0$), то предельный доход меньше нуля ($MR < 0$) и лежит ниже оси объема. В то же время предельные издержки всегда положительны, то есть $MC > 0$, и, следовательно, условие максимизации прибыли ($MC = MR$) не выполняется.

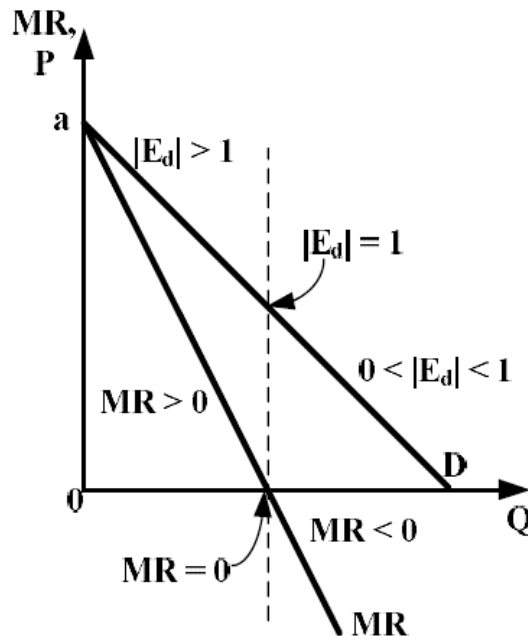


Рисунок 5.2 – Эластичный и неэластичный участки спроса для монополии

Прибыль монополиста может быть максимальной лишь при эластичном спросе, когда $E_d \geq 1$, при объеме выпуска не превышающем уровень, соответствующий $MR = 0$.

Это положение важно иметь в виду при выборе из нескольких комбинаций цен и объемов, обеспечивающих одинаковый общий доход фирме. Например, продажа 500 ед. по 20 руб. или 200 ед. по 50 руб.? И в том и в другом случае общий доход равен 10 000 руб. Если предположить, что кривая спроса линейна, то, скорее всего, фирма продаст не более 350 ед. Ниже разберем этот пример подробнее (см. задачи с решениями).

ОБУЧАЮЩИЕ ЗАДАНИЯ С РЕШЕНИЯМИ

Задача 1.

Известно, что при $P_1 = 20$ у.е., $Q_1 = 500$ ед., при $P_2 = 50$ у.е., $Q_2 = 200$ ед. Определить оптимальный объем продаж фирмы.

Решение:

Функция спроса в общем виде может быть записана как $P = a - bQ$. Найдем значения коэффициентов a и b при помощи простейших преобразований:

$$20 = a - 500b;$$

$$a = 20 + 500b.$$

Подставим значение a в уравнение $50 = a - 200b$ и решим его относительно b .

$$50 = (20 + 500b) - 200b;$$

$$300b = 30;$$

$$b = 0,1.$$

Зная b , найдем a .

$$a = 20 + 500b;$$

$$a = 20 + 500(0,1) = 70.$$

Таким образом, функция спроса имеет вид $P = 70 - 0,1Q$.

Прибыль монополиста достигает своего максимума при $MR = 0$.

$$TR = PQ = 70Q - 0,1Q^2;$$

$$MR = (TR)' = 70 - 0,2Q = 0;$$

$$Q = 350$$

Ответ: оптимальный объем продаж фирмы при данных условиях 350 ед.

Задача 2.

В отрасли действуют пять фирм, производящих следующие объемы продукции: А - 5%; Б - 10%; С - 15%; Д - 20%; Е - 50%. Чтобы повысить уровень конкуренции в отрасли, антимонопольный комитет страны решил разделить Е на несколько независимых компаний.

Установите минимальное количество компаний с теми же объемами производства, которые необходимо разделить Е, чтобы в результате индекс Херфирдаля-Хиршмана не превышал 1800.

Решение:

Степень монополизации рассчитывается на основе индекса Херфирдаля-Хиршмана:

$$HHI = \sum_{i=1}^n (S_i)^2$$

$$HHI = \sum_{i=1}^n (S_i)^2 = 5^2 + 10^2 + 15^2 + 20^2 + 50^2 = 25 + 100 + 225 + 400 + 2500 = 3250$$

$HHI \ 3250 > 1800$ (or 0.18) высокая концентрация рынка

Обозначим через x количество компаний, на которые следует разделить фирму Е. Условие допустимой концентрации в этой отрасли можно записать следующим образом:

$$HHI = \sum_{i=1}^n (S_i)^2 = 5^2 + 10^2 + 15^2 + 20^2 + x \left(\frac{50}{x} \right)^2 = 1800$$

$$x \left(\frac{50}{x} \right)^2 + 750 = 1800$$

$$\frac{2500}{x} + 750 = 1800$$

$$\frac{2500}{x} = 1800 - 750$$

$$\frac{2500}{x} = 1050$$

$$x = \frac{2500}{1050}$$

$$x = 2,38$$

Решив это уравнение и округлив результат до ближайшего большего

целого числа, мы можем сделать вывод, что необходимо разделить фирму Е на три компании.

Задача 3.

На рынке два покупателя и монополия. При ценах 30, 25 и 20 единиц спрос первого покупателя равен 1, 2 и 3, а спрос второго покупателя – соответственно 0, 1 и 1. Цена закупки равна 9.

Определить максимальную прибыль.

Решение

Монополия-перекупщик – монополия, которая покупает товар по фиксированной цене на одном рынке (цена покупки), а продает его по произвольной (монопольной) цене на другом рынке.

Издержки монополиста-перекупщика – произведение цены закупки и объема продаж.

Равновесная цена монополии-перекупщика определяется суммой значений индивидуального спроса всех покупателей и ценой закупки.

Рыночный спрос Q найдем, сложив функции индивидуального спроса Q_1 и Q_2 . Общие издержки (ТС) в данном случае пропорциональны объему продаж. Общий доход (TR) можно представить как выручку от продажи. Прибыль (П) – разница между общим доходом и общими издержками. Учитывая это, запишем данные в таблицу и проведем расчет.

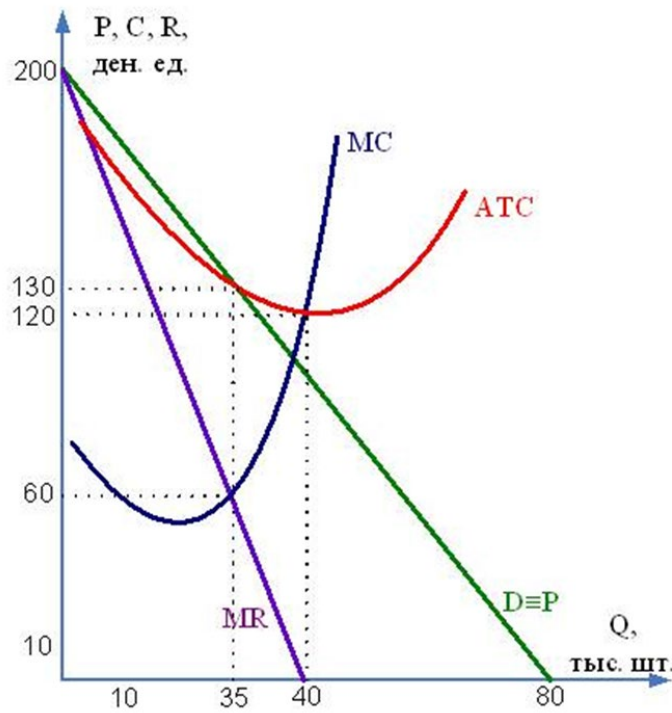
Таблица – Расчет равновесной цены монополии

P	Q_1	Q_2	Q $Q_1 + Q_2$	TR $P \times Q$	ТС $9 \times Q$	П $TR - TC$
30	1	0	1	30	9	21
25	2	1	3	75	27	48
20	3	1	4	80	36	44

Максимальная прибыль – 48 достигается при цене 25. Это – равновесная цена.

Задача 4.

На рисунке представлена графическая модель доходов и издержек фирмы-монополиста. Определите степень ее монопольной власти (коэффициент Лернера).



Решение:

Чаще всего для характеристики степени рыночной власти используется коэффициент Лернера, определяемый как отношение превышения цены продукта над предельными издержками его производства и цены фирмы. Он изменяется от нуля для совершенной конкуренции до единицы для монополии.

В нашем случае оптимальный объем производства (Q) для фирмы составляет 35 тыс. шт., поскольку предельный доход (MR) и предельные издержки (MC) становятся равными (60 ден. ед.) при данном Q . Этот объем продукции будет продаваться по цене 130 ден. ед.

Коэффициент Лернера равен:

$$L = \frac{P - MC}{P} = \frac{130 - 60}{130} \approx 0,5385$$

Оптимальный объем производства и цена продажи определяются нахождением точки пересечения графиков MR и MC , но цена (P) определяется восстановлением из этой точки перпендикуляра вверх до линии спроса

Тема 6. Здравоохранение в системе рыночных отношений.

Основные вопросы темы

1. Современный рынок услуг здравоохранения.
2. Медицинская услуга как экономическая категория.
3. Структура рынка услуг здравоохранения.
4. Спрос и предложение на медицинские услуги.
5. «Невидимая рука рынка».

Современный **рынок услуг здравоохранения** – это обмен услугами и товарами медицинского назначения, организованный по законам товарного обращения, но осуществляемый под жестким контролем государства и общества.

Здравоохранение, по выражению известного американского экономиста У. Хсияо, является «искаженной экономикой», т.е. экономикой в которой могут действовать рыночные силы, но их влияние на параметры «продукта» (объем услуг, их цену и качество) может существенно отличаться от большинства других товарных рынков.

Медицинская услуга как рыночная экономическая категория – это услуга социального сектора, выступающая как общественное или частное благо. Это благо предоставляется в форме деятельности, часто не имеет материального выражения, существует только в момент оказания (получения). Также медицинская услуга – это благо, предоставляемое в форме медицинской деятельности определенного вида и объема и существующее в момент получения. Это благо может выступать в форме товара, нацелено на удовлетворение социальных потребностей, не существует отдельно от производителя (медицинского работника), производство данной услуги и ее потребление происходят одновременно.

Медицинская услуга как экономическая категория имеет следующие характерные черты:

- 1) ограниченность действия принципа исключаемости из потребления, т.е. отсутствие способа исключения индивида из процесса пользования этими благами;
- 2) неделимость, т.е. часто возникающая невозможность предоставления этих благ отдельным лицам;
- 3) трудность нормирования;
- 4) трудность выражения в стоимостной (денежной) форме;
- 5) число пользователей этих услуг может превышать число покупателей этих услуг, особенно когда речь идет о чистых общественных благах (например, программах борьбы с эпидемиями и т.п.).

Таким образом, социальная сфера, в том числе здравоохранение, есть сфера производства услуг и сопутствующих товаров, являющихся преимущественно общественными благами. Однако ряд услуг могут выступать чистыми частными благами.

В силу специфики экономических свойств медицинской услуги рыночные отношения в здравоохранении возможны, но имеют ряд ограничений и

особенностей, учет которых создает более благоприятные условия для использования мер, оказывающих позитивное влияние на улучшение здоровья населения, а именно:

1) развитие рыночных отношений на данном рынке без должной регулирующей функции государства нарушает принципы доступности и равенства в получении медицинской помощи;

2) стандартизация лечебного процесса и соблюдение стандартов медицинской помощи являются важнейшими условиями обеспечения гарантии качества услуг здравоохранения.

Особенности рынка услуг здравоохранения характеризует его структура. Чтобы ее выявить, необходимо выбрать критерий, на основе которого будет охарактеризована данная структура, а именно:

- объект купли-продажи;
- степень ограничения конкуренции;
- отраслевой признак;
- степень легитимности рынка;
- территориальный признак;
- механизм рынка.

Например, структура рынка услуг здравоохранения по объекту купли-продажи может характеризоваться следующими сегментами:

- 1) рынок медицинских услуг;
- 2) рынок лекарственных препаратов;
- 3) рынок медицинского оборудования;
- 4) рынок научно-методических разработок,
- 5) ноу-хау в области медицины;
- 6) рынок труда медицинских работников.

Выявление структуры по критерию «механизм рынка» выделит спрос, предложение и цену как элементы этой структуры.

Спрос – количество медицинских услуг, которое желают и могут приобрести пациенты за некоторый период времени по определенной цене. Спрос – это платежеспособная потребность в медицинских и немедицинских услугах в сфере здравоохранения. Спрос на медицинские услуги зависит от:

- от уровня доходов населения;
- изменений в структуре населения;
- уровня заболеваемости (т.е. численности пациентов в целом);
- изменения предпочтений пациентов;
- «форсирования спроса» на медицинские услуги, когда врачи диагнозами и рекомендациями способны увеличивать спрос на свои услуги.

Предложение – это количество медицинских услуг, которое врачи могут оказать в определенный период времени по определенной цене. На предложение влияют такие факторы, как:

- количество врачей;
- технология лечения;
- налоги;
- новые конкуренты, появившиеся на рынке услуг здравоохранения.

Механизм рынка отражает его влияние на процесс предоставления

медицинских услуг. Цена – это главный сигнал рынка для решения вопроса, куда вкладывать деньги, снижать ли затраты, повышать ли качество медицинских услуг и товаров медицинского назначения, расширять ли комплекс услуг. Все это характеристики классического рынка, которые присутствуют и на рынке здравоохранения. На цену влияет также закон стоимости, требующий, чтобы услуги реализовывались по ценам не ниже общественно необходимых затрат. Главную особенность механизма ценообразования в здравоохранении (отраслевой норматив рентабельности) мы рассмотрели в теме 4.

Рассмотренный нами в предыдущих темах классический рынок в здравоохранении в полном объеме не существует. Однако основные черты можно увидеть, например, в стоматологии, традиционной медицине, пластической хирургии, а также на рынке фармацевтических препаратов.

Рынок услуг здравоохранения имеет много специфических **особенностей**:

1) сложную структуру спроса на услуги здравоохранения, связанную с необходимостью их персонификации и индивидуализации;

2) высокую изменчивость рыночной конъюнктуры, поскольку происходит совпадения производства и потребления медицинских услуг во времени и пространстве, а это обуславливает зависимость состояния рынка от спроса на медицинские услуги, сложившегося на данный момент;

3) особенности процесса оказания медицинской услуги, которые обусловлены личным контактом производителя (врача) и потребителя (пациента). Это, с одной стороны, делает возможным форсирование спроса на дополнительные медицинские услуги, а, следовательно, увеличение их предложения в целом, а с другой стороны, общая неудовлетворенность пациента может уменьшить спрос, подорвать имидж производителя и учреждения здравоохранения и создать для него трудности на рынке;

4) относительно высокую скорость оборачиваемости капитала, поскольку производство медицинских услуг, как правило, представляет собой короткий цикл (менее года, а чаще – менее месяца);

5) асимметричность информации на рынке медицинских услуг. Недостаток медицинских знаний пациента, часто позволяет производителю диктовать условия экономических отношений;

6) необходимость стандартизации, так как асимметричность информации, в свою очередь, делает важным поддержание репутации медицинского учреждения как организации, оказывающей медицинские услуги в соответствии со стандартом медицинской помощи;

7) возможность врача влиять и на спрос, и на предложение. Врач одновременно выступает как со стороны спроса, так и со стороны предложения медицинских услуг, поскольку он ставит диагноз, а, следовательно, определяет спрос пациента на конкретную услугу и сам же готов удовлетворить этот спрос. Это оказывает значительное влияние на конъюнктуру рынка услуг здравоохранения;

8) дополнительная моральная нагрузка на рынке с асимметричной информацией ведет и к дополнительным финансовым потерям. Негативным является и тот факт, что страховая компания, например, чаще заинтересована

иметь дело с относительно здоровыми людьми и не страховать так называемые плохие риски, т.е. тяжело больных людей, чье лечение требует много затрат. Отбор рисков с социальной точки зрения недопустим, так как снижает социальную эффективность здравоохранения и требует вмешательства государства. Это явление можно характеризовать как "изъян" рынка услуг здравоохранения;

9) форсирование спроса пациентом и нерациональное потребительское поведение. Это психологический фактор, особенность которого заключается в том, что пациент стремится получить максимальный объем услуг (часто настаивает на дополнительных, не всегда нужных услугах, получении дорогого лекарственного препарата и т.п.). Данный фактор увеличивает спрос на медицинские услуги, но деформирует рыночный механизм;

10) на рынке услуг здравоохранения реализуются не столько продукты медицинского труда, сколько главное – здоровье пациента. Эти результаты сложно измерить в стоимостных показателях. И это может явиться причиной финансовых потерь.

Роль, которую рыночные механизмы могут и должны играть в социально ориентированной системе здравоохранения, остается противоречивой. Использование рыночных механизмов в здравоохранении рискует создать условия недоступности качественного медицинского обслуживания, поэтому рынок услуг здравоохранения должен быть регулируемым. Рынок медицинских услуг должен быть регулируемым и в связи с необходимостью соблюдать основные принципы охраны здоровья граждан. Государство использует финансовые, кредитно-денежные и административные методы регулирования рынка услуг здравоохранения, а также механизмы планирования и прогнозирования (подробно рассмотрим их в гл. 3).

Возможности использования рыночных механизмов сильно различаются в зависимости от базовых условий организации медицинской помощи. В США сложилась преимущественно частная система оказания и финансирования медицинской помощи: в секторе амбулаторной помощи действуют частные врачебные практики, в больничном секторе – преимущественно частные коммерческие и некоммерческие организации. Основным источником финансирования является добровольное медицинское страхование (ДМС). Государство покрывает расходы на медицинскую помощь только пожилым людям (программа Medicare) и малоимущей части населения (программа Medicaid). В этой среде роль конкуренции поставщиков медицинских услуг и страховщиков весьма значительна.

Иная ситуация сложилась в европейских странах. Здесь действует преимущественно государственное финансирование здравоохранения, велика доля государственной собственности, сильнее выражено государственное регулирование, а самое главное – выше роль принципа общественной солидарности. Политика в области здравоохранения основана на обеспечении равенства и доступности медицинской помощи, снижении финансового бремени расходов лиц с наибольшими потребностями в лечении. Это предполагает широкое использование механизмов перераспределения финансовых средств в пользу лиц с высокими рисками заболеваний. Большую

роль играет обязательное медицинское страхование (ОМС), например в Германии и Франции.

Сегодня в мире здравоохранение финансируется за счет трёх источников: бюджета, средств работодателей и средств населения, соотношение которых и определяет модель финансирования отрасли.

В нашей стране экономический кризис 90-х годов привел к недофинансированию отрасли здравоохранения. Стала очевидной невозможность решения проблем финансирования только за счет бюджетных средств, что предопределило переход государственной на бюджетно-страховую модель финансирования здравоохранения, появились платные услуги.

Коренное реформирование здравоохранения в России в течение последних десяти лет, введение системы обязательного и добровольного медицинского страхования неизбежно сопровождаются развитием рыночных отношений в здравоохранении. В то же время отмечается рост расходов на здравоохранение со стороны государства. Расходы на здоровую нацию сейчас – это долгосрочные инвестиции в будущие поколения.

По существу, речь идет о конструировании рынка с использованием некоторых инструментов предпринимательского поведения для обеспечения приоритетных задач политики здравоохранения. Поэтому в экономической литературе модели внутреннего рынка и регулируемой конкуренции рассматриваются как имитация рынка или как «квазирынок»

Теоретической основой активизации рыночных механизмов в странах с общественными системами здравоохранения являются модели квазирыночных отношений.

Квазирынок (от лат. *quasi* – якобы, как будто, нечто вроде, как бы) – результат искусственного введения рыночных отношений в сфере, в которой естественное развитие рынка по тем или иным причинам невозможно, с целью повышения общей эффективности производства/распределения товаров/услуг за счет конкуренции между участниками рыночных отношений.

Ключевая роль в них отведена расширению возможностей потребительского выбора, усилению конкуренции поставщиков и покупателей медицинской помощи, превращению последних в информированных покупателей медицинской помощи, созданию механизмов рыночного давления на медицинские организации.

На сегодняшний день на современном рынке существует условие конкуренции, которое необходимо для его развития и эффективной работы. Но отрасль здравоохранения можно отнести к тем, где конкуренция очень слабая или отсутствует в принципе. В этом случае необходима так называемая **«невидимая рука»**, которая будет управлять рыночными отношениями именно в этом секторе рыночных взаимоотношений.

Рынок медицинских услуг, с точки зрения организационной структуры, является рынком несовершенной конкуренции. При этом по своим основным характеристикам он в большей мере приближается к структурам, которые в экономической теории классифицируются как рынок монополистической конкуренции и монополия.



¹ Поставщики медицинских услуг регулярно (например, каждые 5 или 10 лет) борются за долю рынка.

Источник: анализ McKinsey.

Рисунок 6.1 – Конкуренция в здравоохранении

Таблица 6.1 – Сравнение конкурентного рынка и рынка медицинских услуг

Рынок совершенной конкуренции	Рынок медицинских услуг
Большое количество продавцов	Число продавцов ограничено, существуют ограничения входа на рынок, возможны ситуации близкие к естественной монополии
Однородность товара	Неоднородность медицинской услуги, ее уникальность, индивидуальность
Хорошая информированность покупателей	Несовершенная информация
Возможность сопоставления цены товара и его качества	Невозможность сопоставления цены и качества
Производители стремятся к максимизации прибыли	Большое число государственных «бесприбыльных» организаций
Реализация продукции осуществляется, как правило, напрямую	Требуется участие «третьей стороны» - посредника (страховой компании), оплачивающего значительную часть медицинских услуг

Рассмотрим важнейшие отличительные особенности квази рыночных отношений.

Ограниченная роль ценового фактора. Потребители медицинских услуг в общественных системах здравоохранения либо совсем не платят за них, либо

вносят фиксированные соплатежи (размер установлен законодательно). В этой ситуации их предпочтения реализуются финансирующей стороной – страховщиком в системе ОМС или органом государственного управления в бюджетных системах здравоохранения.

Ограниченное развитие коммерческого сектора. На этом рынке действуют преимущественно некоммерческие организации, в деятельности которых по сравнению с коммерческими организациями относительно слабо выражены мотивы повышения доходности. Во многих странах расширяется использование механизмов, свойственных коммерческому сектору, на основе повышения автономии поставщиков медицинских услуг, повышения их финансовой ответственности за результаты своей деятельности.

Недостаточно развитые рынки труда и капитала. В государственных системах здравоохранения гибкость рынка труда ограничивается действующими системами национальных или региональных соглашений между правительством и профсоюзами медицинских работников, устанавливающими ставки оплаты труда, условия найма и увольнения и пр. Как правило, эти соглашения ограничивают возможности использования систем оплаты труда по результатам и сдерживают увольнения. Доминирование некоммерческого сектора, слабость ценового сигнала в сочетании с действием политических факторов (трудно закрыть ненужную больницу, уволить персонал) определяют относительную устойчивость сложившейся сети медицинских организаций. Традиционные системы планирования мощностей медицинских организаций также сдерживают свободное движение труда и капитала.

Конкуренция в ситуации твердого бюджета здравоохранения. Системы бюджетного финансирования имеют твердый бюджет, в системах ОМС также устанавливается бюджет или действуют ограничения на приток средств за счет повышения страховых взносов. Государство осуществляет финансовый контроль ресурсов здравоохранения. Как следствие – отсутствует конкуренция здравоохранения с другими отраслями в привлечении средств потребителей. Эта характеристика рынка в целом не ставится под сомнение, но предполагается, что расширение потребительского выбора будет сигнализировать о реальных потребностях населения, создавая условия для более обоснованных решений в отношении масштабов и структуры государственного финансирования отрасли.

Сохранение сильного государственного регулирования системы финансирования и оказания медицинской помощи. Элементы рыночных отношений сочетаются с сохранением государственного регулирования здравоохранения. Наиболее важные его элементы – обеспечение равенства в доступности медицинской помощи для всех групп населения, планирование сети медицинских организаций, их лицензирование и аккредитация, управление системой договорных отношений, комплекс мер по сдерживанию затрат.

Все это в принципе сохраняется и в моделях квазирыночных отношений, но в меньших масштабах и избирательно – в зависимости от эффективности действия рыночных механизмов.

Первый – в системе ОМС, основанной на конкуренции страховщиков. Этот вариант получил название «модель регулируемой конкуренции» как

теоретической основы рыночных реформ в ряде европейских стран (Германии, Нидерландах, Швейцарии, Бельгии, Чехии, Словакии) и Израиле.

Второй вариант – в бюджетной системе финансирования здравоохранения, основанной на разделении функций финансирования и оказания медицинской помощи. Этот вариант известен в экономической литературе как модель внутреннего рынка, ставшая основой рыночных реформ в Великобритании, Швеции, Италии, Финляндии, Испании.

Таким образом, рыночные отношения в здравоохранении – это сложное и неоднозначное явление.

Темы реферативных сообщений

1. Особенности медицинской услуги как товара.
2. Естественная монополия в здравоохранении.
3. Три уровня экономических отношений в здравоохранении: макро-, мезо- и микроэкономический уровень.
4. Производство как процесс создания благ медицинского назначения.
5. Экономические отношения распределения в здравоохранении.
6. Экономические отношения обмена как процесса предоставления социальных благ медицинского назначения.
7. Экономические отношения потребления благ медицинского назначения.
8. Критерии отнесения отрасли к сфере нематериального производства.
9. Социальный сектор как комплекс отраслей хозяйства.
10. Пациент как субъект экономических отношений.
11. Экономические отношения «врач – пациент».
12. Ресурсы в здравоохранении.
13. Финансовые ресурсы здравоохранения.
14. Материальные ресурсы здравоохранения.
15. Трудовые ресурсы здравоохранения. Численность врачей в государственном секторе здравоохранения Российской Федерации.
16. Применение форвардных и фьючерсных контрактов на рынке медицинских товаров и услуг.
17. Система закупки через аукционы в здравоохранении.
18. Использование Аутсорсинга в здравоохранении.
19. Сделка. Виды сделок.
20. Процесс заключения коммерческой сделки и их особенности в здравоохранении.

Тема 7. Развитие экономической науки.

Основные вопросы темы

1. Основные направления развития экономической науки.
2. Основы прикладной экономики.
3. Понятие переходной экономики.
4. Особенности переходной экономики РФ.
5. Характеристика и структура российского хозяйства.
6. Инновационное развитие национальной экономики.

Эту главу мы начали с изучения процесса возникновения и становления экономической теории и ее основных авторов-родоначальников школ. Без истории нет будущего, поэтому данную тему мы начнем с рассмотрения истории развития экономической науки России. Характеристика российской экономической мысли заключается в том, что она составляет существенную часть сокровищницы мировой экономической науки.

Зарождение экономической теории в России происходит в XVII в. в форме меркантилизма. Один из самых ярких последователей идей меркантилистов – И.Т. Посошков (1652-1726) – ремесленник, который стал купцом и в конце жизни приобрел имение с крепостными, где организовал винокуренный завод. Главная его работа «Книга о скудности и богатстве» (1724). В отличие от меркантилистов признавал получение прибыли внутри страны, а ее величину ставил в зависимость от производительности труда и уровня заработной платы, защищал активный торговый баланс, подчиняя его развитию внутренней торговли. Источником богатства считал труд, как в промышленности, так и в сельском хозяйстве.

Экономическая мысль XVIII в. представлена в работах В.Н. Татищева (1686-1750) – историка, географа, экономиста, лингвиста. Он был и видным государственным деятелем, артиллеристом, инженером, организатором горно-металлургической промышленности. Его основные книги: «История Российская», «Представления о купечестве и ремеслах». В.Н. Татищев защищал и поддерживал петровские преобразования, выступал за политику протекционизма.

М.В. Ломоносов (1711-1765) – великий русский ученый, обогативший все области знаний, в том числе и экономику. Достаточно назвать несколько его работ, чтобы увидеть направление его экономических интересов. «О исправлении земледелия», «О размножении и сохранении русского народа», «О лучших пользах купечества», «Об истреблении праздности» и т.д. Он говорил о рациональном размещении промышленности, строительстве путей сообщения, считал торговлю важнейшим фактором богатства страны, предлагал таможенные тарифы для защиты отечественных мануфактур от иностранной конкуренции, высказывался за активное вмешательство в экономическую жизнь страны с целью подъема благосостояния народа при сохранении крепостничества.

Граф Н.С. Мордвинов (1754-1845) подготовил денежную реформу 1830-1843 гг. в России. Существенный вклад в планы индустриализации страны

внес министр финансов, граф С. Ю. Витте (1849-1915). Его обширная программа была полностью повторена Лениным в программе движения к социализму, частью которой была финансовая реформа (1895-1897). Премьер-министр и министр внутренних дел П.А. Столыпин (1862-1911) – вдохновитель аграрной реформы 1907-1911 гг.

Общественный уклад в нашей стране менялся неравномерно. Это были как постепенные изменения, так и стихийные события (революция, развал СССР). Естественно, они меняли и экономическую систему страны. Для нашей страны характерно наличие нескольких переходных периодов

Этапом перехода от традиционной экономической системы в начале XX века к рынку в конце XX века стала командно-распределительная экономика. В которой можно выделить этапы:

- 1917-1921 г. – экономика военного коммунизма. как антипод рыночной экономики.

- 1921-1929 г. – период НЭПа (Новая экономическая политика) - модель с элементами рыночной экономики, Ее можно условно назвать экономикой Бухарина.

- 1929-1960 г. – период сталинской экономики, который можно также разбить на три этапа:

- 1929-1941 г. – этап экстенсивной индустриализации

- 1941-1945 г. – годы войны,

- 1945-1960 г. – этап восстановления экономики.

После Второй Мировой войны, в декабре 1945 года, Советский Союз отказался от ратификации Бреттон-Вудских соглашений. До 1940-х гг. государственные резервы создавались в золоте, но по результатам конференции в Бреттон-Вудсе США обеспечили поддержку доллара США в качестве мировой валюты за счёт обязательства обеспечивать конвертацию долларов США и золота.

В 1947 году в СССР была проведена денежная реформа, которая восстановила равновесие между товарной и денежной массой. Война сопровождалась излишней эмиссией и зачастую сокращением товарной массы.

в 1948 году (по данным статистической службы Советского Союза) страна вышла на довоенные показатели по основным видам экономической деятельности. По мере освобождения захваченных территорий промышленность восстанавливали ещё во время войны.

Тридцатилетний период страны сталинской модели экономики историки называют советским «экономическим чудом».

В некоторых источниках выделяют четвертый этап после 1953 года, когда экономика продолжала развиваться по инерции до момента, когда начались различные эксперименты Хрущёва.

- 1961-1985 г. – период так называемой экономики застоя, когда рыночной модели еще не было, но советская модель медленно преобразовывалась.

- 1985-1991 г. – в этот период, как и в годы НЭПа, в экономической модели присутствовали элементы рыночной экономики.

Советский период также богат именами великих ученых: Н.Д. Кондратьев

(1892-1938) – теория экономических циклов (длинных волн), Н.И. Бухарин, А.В. Чаянов – теории семейно-крестьянского хозяйства.

Характеризуя длительный советский период отдельно рассмотрим преобразования, произошедшие в системе здравоохранения.

В начале своего существования СССР столкнулся с множеством проблем во всех сферах, решать которые нужно было как можно более эффективно и оперативно. И одной из самых серьезных сложностей был полнейший кризис системы здравоохранения: эпидемии холеры, сыпного и брюшного тифа, а также других инфекционных заболеваний, свирепствовавших из-за тотального голода, разрухи, низкой гигиены и отсутствия квалифицированных медицинских специалистов и качественных медикаментов. Да и самих больниц было совсем мало, а из-за нехватки в стране транспорта и топлива, сообщение между ними практически отсутствовало, а значит, тяжелых больных лечили по месту, пользуясь подручными средствами. Дополнительные сложности в медицинской сфере возникали даже из-за того, что в большинстве населенных пунктов системы очистки воды были примитивны или вообще не работали, что провоцировало распространение многих заболеваний.

Справиться с таким количеством проблем было не так уж просто, но необходимо. Решением их занялся народный комиссар здравоохранения РСФСР (1918-1930), врач Николай Александрович Семашко (1874-1949).

Идея централизованной и бесплатной системы здравоохранения, была положена в основу государственной политики.

Создана централизованная медицинская система, в которой абсолютно все учреждения подчинялись и отчитывались центральному органу – народному комиссариату здравоохранения. Каждый человек прикреплялся к конкретному медицинскому учреждению по месту жительства, фактически этот принцип продолжает существовать и в наше время без каких-либо существенных изменений.

Одними из главных нововведений стало объединение медицинских учреждений и предоставление **бесплатного обслуживания** для всех слоев населения на основе **бюджетного финансирования здравоохранения**. Принцип всеобщей бесплатной медицины быстро стал известен за пределами СССР и привлек пристальное внимание других стран.

Проведение реформ Н.А. Семашко позволило стране справиться с эпидемиями, наладить организацию медицинской помощи населению страны, способствовало оздоровлению населения. В СССР началось производство новых медикаментов, развивалась система медицинского образования, возникали институты, научные исследования которых позволяли выявлять новые методы борьбы с болезнями, развивать технологии и даже опережать в этом вопросе некоторые прогрессивные страны. Одним из важнейших направлений советского здравоохранения была профилактика: «Профилактика – это путь, которым мы идем, диспансеризация – метод решения профилактических задач», – писал Н.А. Семашко

Международное совещание в Алма-Ате (1978) под эгидой ВОЗ признало одними из лучших в мире принципы организации первичной медико-санитарной помощи в СССР.

Изначально, в послереволюционный период, система Семашко соответствовала времени и действительно была передовой. В дальнейшем аспекты финансирования и управления периодически корректировались, но все перемены не касались основополагающих принципов системы.

Политические и экономические преобразования 1990-х гг. отразились на системе здравоохранения. Появилось медицинское страхование. Отдельно это вопрос рассмотрим в гл. 3.

Современный рынок экономический достаточно сложный, он не имеет стабильности и основательных тенденций, в виду этого четко сформированных современных теорий почти нет. Но экономисты нового поколения определенно делают акцент на различных рыночных проблемах и перспективах.

Большой вклад в развитие экономической политики и теории внесли политические деятели нашего времени: Е.Т. Гайдар, П. Бунич, Н. Шмелев, Г. Лисичкин и др.

Современная классическая экономическая теория изучает зрелое состояние рыночной экономики с позиций устойчивости и равновесия, упорядоченности и однородности, делающей акцент на развитии как поступательном процессе. В последней четверти XX в. в связи с трансформацией индустриального общества в постиндустриальное, обусловленной революционным скачком в развитии производительных сил, стала формироваться новая наука транзитология – теория экономической трансформации.

Переходная экономика представляет собой преобразование всей системы экономических отношений, а не только реформирование их отдельных элементов. Общим для всех переходных экономических отношений и состояний экономики является то, что на период перехода они соединяют в себе некоторые черты и свойства прежних и новых экономических моделей. Эти переходы могут носить и локальный, и всеобщий характер.

Изменения первого рода постоянно происходят на наших глазах – изменяется форма собственности предприятий, появляются совершенно новые формы доходов, изменяются отношения между людьми по поводу собственности на жилье и т.д. Постоянно происходящие локальные изменения свойственны любой развивающейся экономике. В качестве примера можно привести изменения, которые претерпевал социалистический хозяйственный расчет как метод хозяйствования предприятий, когда вводились новые показатели их деятельности и оценки, новые формы оплаты труда и т.п.

От локальных изменений в экономике следует отличать всеобщие изменения, которые характеризуют переход всей системы экономических отношений в новое качество, когда преобразуются основные свойства и исходные отношения системы или формируется новая экономическая система вместо прежней. В последнем случае имеет место переход от одной экономической и общественно-политической системы к другой, качественно отличной системе.

История знает много примеров подобного рода. Феодалная система отношений в течение нескольких веков мучительно, через ряд социальных революций, преобразовывалась в капиталистическую, основанную на новых

отношениях собственности, когда на место личной зависимости пришли система личной свободы производителей, гражданское общество. Переход от прежней системы к социалистической в России также носил характер всеобъемлющего переворота в экономике и других сферах общества.

Переходное состояние от одной сложившейся экономической системы к другой, когда в результате изменения основ радикально преобразуется вся система экономических отношений, называют переходной экономикой. Из сказанного вытекают основные **черты переходной экономики** и ее отличия от сложившихся экономических систем:

1. *Многоукладность* – наличие секторов хозяйства, характеризующихся различными формами производства.

2. *Неустойчивость развития*. Каждая из зрелых ступеней эволюции общества и экономики являлась и является целостной системой. Поскольку переходная экономика характеризуется сочетанием как старых, так и новых экономических форм и отношений, она объективно не целостна, и, следовательно, неустойчива.

3. *Альтернативность развития*. Итоги развития переходной экономики могут быть вариантные. Экономические реформы направлены на достижение определенного ожидаемого результата, однако они могут и не оправдать ожиданий.

4. *Особый характер противоречий*. В условиях переходной экономики экономические противоречия представляют собой противоречия развития (между новыми и старыми элементами производственных отношений), а не противоречия функционирования (внутри каждого производственного отношения).

5. *Историчность*, т.е. преходящий характер переходной экономики, которая сменяется периодом зрелого развития экономической системы. Длительность преобразований в переходной экономике объясняется как сложностью проходящих процессов, так и инерционностью прежней системы хозяйствования.

Интенсификация научных исследований происходит под влиянием практических нужд и запросов. Сегодня все большее внимание уделяется работам прикладного характера. Увеличивается поток информации, растет число специализированных журналов, все шире становится тематика прикладных исследований.

Лауреаты Нобелевской премии 2003 г. американец Роберт Ингл и британец Клайв Грейнджер получили премию за методы анализа экономического временного ряда, предложив модели, позволяющие полнее анализировать связи между экономическими переменными, а значит, следить за движением цен, валютных курсов, структурными сдвигами.

За развитие теории и методов анализа дискретного выбора отмечен премией Даниел Мак-Фадден (2000). За разработку теории и методов формирования статистической выборки стал лауреатом Джеймс Хекман (2000).

Франко Модильяни (1918-2003) описывал закономерности образования личных сбережений, мотивы поведения инвесторов и принятия инвестиционных решений. Джеймс Тобин (1918-2002) разработал теорию

выбора портфельных инвестиций и пришел к выводу, что инвесторы стремятся сочетать инвестиции с повышенной степенью риска и менее рискованные, чтобы добиться сбалансированности своих вложений.

Разработки и публикации по прикладной экономике активизируются и в отечественной науке – в теории переходного периода, экономической социологии, экономической политике, макроэкономическом прогнозировании. Усиливаются связи экономических исследований и разработок со смежными областями – политологией, правом, психологией, историей. Появляется междисциплинарное взаимодействие, «пограничные» науки. Примером этому служит экономика здравоохранения.

Экономика здравоохранения как научная дисциплина изучает формы проявления и особенности механизма действия общих экономических законов в системе здравоохранения, методы нахождения и правильного использования ресурсов и резервов здравоохранения, эффективность здравоохранения и его влияние на развитие народного хозяйства путем улучшения состояния здоровья населения.

Среди экономистов продолжается поиск новых идей и концепций, которые наиболее полно учитывали бы происходящие перемены, поднимали значимость прикладных исследований. Они стремятся не только находить и совершенствовать инструментарий, но понять глубинные силы, играющие определяющую роль в экономике.

Метод «чистого» экономического анализа, представленный главным образом неонавстрийской школой (Ф. Хайек, Л. Мизес, Бэрри), не получил достаточно широкой поддержки. Эмпирические закономерности, определяемые на основе опыта, при изменении экономических условий вступают в противоречия с реальной практикой, нуждаются в коррективах (кривая Филлипса, концепция Хекшера-Олина).

Прогресс методологии, повышение ее роли – характерная особенность современного этапа экономических исследований. При этом экономическая наука использует различные методы. Все более широко используются многофакторные модели, сопоставительный анализ, регрессивный анализ данных, экспериментальные методы. В различных областях экономической науки находит применение теория игр, начало которой положили Дж. Нейманн (1903-1957) и О. Моргенштерн (1902-1977). Наличие альтернативных методов расширяет возможности познания, решения все более многообразных и противоречивых проблем.

Важная особенность современного этапа – расширение тематики исследований, появление новых областей и направлений экономической науки. Отметим лишь некоторые разделы и темы: теория рациональных ожиданий; поведение экономических агентов в условиях риска и неопределенности; теория отраслевых рынков; современные теории международной торговли; экономика окружающей среды; экономическая теория поиска работы; проблемы международной координации экономической политики.

Темы реферативных сообщений

1. Американская модель современной экономической организации общества.
2. Китайская модель современной экономической организации общества.
3. Японская модель современной экономической организации общества.
4. Шведская модель современной экономической организации общества.
5. Экономика России 1990-х годов. Переходный период в экономике России.
6. Экономика России 2000 -х годов.
7. Характеристика и структура российского хозяйства на современном этапе.
8. Роль иностранных инвестиций в экономике России.
9. Иностранные инвестиции в здравоохранении.
10. Инновационное развитие национальной экономики.
11. Инновации в здравоохранении.
12. Междисциплинарное взаимодействие. Экономика здравоохранения.
13. Свободные экономические зоны.
14. Новые теории: теория, основанная на рациональных ожиданиях.
15. Новые теории: теория поведения экономических агентов в условиях риска и нестабильности (неопределенности).
16. Новые теории: теория международной торговли.
17. Новые теории: теория внедрения экономии природных ресурсов.
18. Новые теории: теория рационального потребления.
19. Новые теории: теория внешней экономической политики.
20. Постиндустриальное общество и его особенности.

Вопросы и задания для повторения:

1. Когда появился и что означает термин «Экономика»?
2. Что относится к экономическим благам?
4. Перечислите и кратко охарактеризуйте экономические системы.
5. Назовите и охарактеризуйте основные формы собственности.
6. Охарактеризуйте экономические функции: производство, распределение, обмен, потребление.
7. В чем состоит отличие производственного потребления и личного?
8. Перечислите основные факторы производства (ресурсы).
9. Что означает ограниченность ресурсов?
10. Назовите основные виды потребностей.
11. В чем суть закона возрастания потребностей?
10. В чем суть закона спроса?
11. В чем суть закона предложения?
12. Назовите субъектов и объекты рынка.
13. Перечислите основные модели обмена (торга).
14. В чем заключается механизм взаимодействия спроса и предложения?
15. Какие виды конкуренции вы знаете?

Глава 2. Микроэкономика

Предприятие, которое плохо распоряжается собственными средствами, не лучше воспользуется и кредитом. Исключите злоупотребления – это главное. Если это сделано, компания снова начнет приносить деньги так же, как излеченный организм начнет вырабатывать необходимое количество здоровой крови.
Генри Форд Моя жизнь, «Мои достижения»

Микроэкономика является разделом экономической теории, который посвящен изучению проблем выбора производителей на микроуровне и потребительского выбора.

Микроэкономика (др.-греч. *μικρός* – маленький;) – это наука, которая изучает функционирование экономических агентов в ходе их распределительной, производственной, обменной и потребительской деятельности.

Предметом микроэкономики являются экономические отношения, которые связаны с эффективным применением ограниченных ресурсов, – принятие отдельными субъектами экономики решений в условиях экономического выбора.

В микроэкономике рассматриваются только конкретные экономические объекты (они также именуется экономическими агентами) – потребители, производители, и их роль в формировании различных экономических процессов на всех этапах деятельности (производственной, потребительской, распределительной и обменной).

Задача микроэкономики – объяснить, как принимаются экономические решения на уровне агентов, и что влияет на принятие этих решений в условиях ограниченности ресурсов.

Главным субъектом микроэкономики является **предприятие (фирма)**. Микроэкономика исследует вопросы: как принимать решения в оперативной деятельности предприятия, какие услуги и товары целесообразно изготавливать, какую выбрать технологию для их производства, по каким ценам необходимо продавать услуги и товары, и какие при этом ценовые уступки допустимы.

Можно выделить «три волны» развития теории предпринимательской функции – так условно можно охарактеризовать развитие процесса научного осмысления практики предпринимательства.

«Первая волна», которая возникла в XVII в., была связана с концентрацией внимания на несении предпринимателем риска. «Вторая волна» в научном осмыслении предпринимательства связана с выделением инновационности как его основной отличительной черты. «Третья волна» отличается сосредоточением внимания на особых личностных качествах предпринимателя (способность реагировать на изменения экономической и общественной ситуации, самостоятельность в выборе и принятии решений, наличие управленческих способностей). Современный этап развития теории предпринимательской функции можно отнести к «четвертой волне», появление которой связывается с переносом акцента на управленческий аспект в анализе действий предпринимателя, а следовательно – с переходом на

междисциплинарный уровень анализа проблем предпринимательства.

В настоящее время в теоретических исследованиях уделяется внимание не только предпринимательству как способу введения дел на самостоятельной, независимой основе, но и внутрифирменному предпринимательству.

Родиной слова «предприниматель» (entrepreneur) считается Франция. Оно появилось в XII-XIII вв. и первоначально так называли людей, которые устраивали парады, шествия, руководили общественными работами и государственными программами. Позже под предпринимательством стали понимать определенные способности: ловкость, умение. Лишь с XVIII в. понятие приобрело современное значение, характеризующееся такими словами, как: изобретательность, искусство, профессия, труд.

Законодательное определение предпринимательской деятельности дано в ст. 2 Гражданского кодекса РФ:

Предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Из этого определения можно выделить следующие **признаки предпринимательской деятельности**:

- самостоятельность;
- направленность на систематическое получение прибыли;
- рисковый характер;
- регистрация в установленном законом порядке лиц, осуществляющих эту деятельность.

Традиционно выделяют следующие **виды предпринимательства**: производственное, финансовое, торговое, страховое предпринимательство.

К основным принципам предпринимательства можно отнести:

- свободный выбор деятельности на добровольной основе,
- свободный наем работников,
- свободное распределение прибыли, которая остается после уплаты налогов и т.д.

В числе основных целей предприятия следующие: сбыт продукции, обеспечение выживаемости предприятия, максимизация прибыли, завоевание лидерства по качеству товара или услуг, завоевание лидерства по показателям доли рынка, обеспечение финансовой устойчивости предприятия.

В экономической литературе встречаются несколько теорий происхождения фирм, выделим базовые:

1. **Неоклассическая (технологическая) теория фирмы.** Фирма рассматривается как производственная единица, деятельность которой описывается производственной функцией (зависимость между набором факторов производства и максимально возможным объемом продукции, производимым из этого набора), а целью является максимизация прибыли.

Главная задача фирмы состоит в нахождении такого соотношения ресурсов, которое обеспечило бы ей минимальные издержки производства. В этой связи оптимизация размеров фирм постулировалась как результат

действия эффекта масштаба.

2. Институциональная теория фирмы. В этой теории фирма – это сложная иерархическая структура, действующая в условиях рыночной неопределенности. Главная задача анализа связывалась с объяснением поведения фирмы в системе дорогостоящей и неполной информации, а в центр внимания были поставлены вопросы о причинах многообразия видов фирм и их развития. Используя в качестве предпосылок наличие трансакционных издержек, а также присущий фирме неценовой метод распределения ресурсов, институциональная теория определяет фирму как альтернативный рыночному механизм осуществления сделок в целях экономии трансакционных издержек.

Иерархия (от греч. *hierarchia* – священная власть) предусматривает подчинение индивидуальных действий отдельных участников распоряжениям центральной власти. Роль координатора в иерархической системе выполняет руководитель. Его приказы безоговорочно принимаются подчиненными и обязательны к исполнению.

Внутренняя структура фирмы представляет собой типичный пример иерархии. Фирма работает как целостная слаженная система, внутри которой действует принцип подчинения служащих фирмы распоряжениям управляющего.

Что определяет размеры фирм и их количество в экономике? Зачем вообще нужна иерархия? Ответ на эти вопросы более 60 лет назад предложил американский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике за 1991 г. Рональд Коуз в знаменитой статье «Природа фирмы» (1937), а затем развил его соотечественник Оливер И. Уильямсон. Центральную роль в предложенной Р. Коузом теории играет понятие «трансакционные издержки».

Для выполнения производственной деятельности фирма несет производственные затраты. Однако, помимо затрат, непосредственно связанных с производством, фирма осуществляет и непроизводственные затраты. Они возникают в ходе хозяйственной деятельности и включают затраты на подготовку, заключение и реализацию сделок. Они получили название трансакционных издержек (от лат. *transactio* – договор). Действительно, для того чтобы осуществить сделку, фирме необходимо:

- выбрать потенциальных партнеров, собрать о них сведения (информационная составляющая издержек);
- убедить их в выгоды совершения сделки (сюда входит весь комплекс маркетинговых и рекламных усилий);
- провести переговоры, составить договор (затраты на само заключение сделки);
- обеспечить гарантии выполнения соглашения (издержки недолжного выполнения сделки).

Трансакционные издержки составляют значительные суммы. Считается, что в США и странах Западной Европы на покрытие трансакционных издержек в настоящее время приходится до 50% стоимости производимых товаров и услуг. Но можно не сомневаться они экстремально велики.

Фирма и рынок представляют альтернативные способы экономической организации. Производство может быть организовано децентрализованно, с

помощью чисто рыночных отношений, но может быть использован и иерархический принцип организации внутри одной фирмы.

Например, автомобильные компании обычно сами разрабатывают дизайн машины. Это иерархическое решение: работающие в фирме дизайнеры реализуют приказ директора о разработке дизайна автомобиля, отвечающего поставленным руководством фирмы характеристикам. Но известны и реальные примеры заказа проекта дизайна на стороне. Здесь мы сталкиваемся с проявлением стихийного порядка: фирма покупает на рынке готовый проект дизайна, сама не входя в его разработку. Если в первом случае предприятие организует реализацию проекта и, следовательно, само должно следить за качеством, сроками и приемлемой стоимостью его осуществления, то во втором - все это обеспечивается стихийными силами рынка. Конкуренция между независимыми дизайнерами в соответствии с принципом «невидимой руки» заставляет их стремиться наилучшим образом удовлетворить запросы заказчика.

Очевидно, что в условиях рынка выбор конкретного способа экономической организации определяется величиной транзакционных издержек, соответствующих каждому из них. Фирмы (иерархический путь) выживают в тех случаях, когда транзакционные издержки внутри фирмы оказываются ниже аналогичных рыночных издержек.

На практике в разных сферах экономической жизни перевес оказывается на стороне то одного, то другого способа экономической организации. Так, аудиторскую проверку своих бухгалтерских книг ни одна фирма не делает сама. Напротив, секретные коммерческие проекты никогда не доверяют чужим, поручая их осуществление своим проверенным сотрудникам. В целом же факт широчайшего распространения фирм в рыночной экономике должен быть истолкован совершенно однозначно. Он свидетельствует о значительном снижении транзакционных издержек за счет использования внутри предприятия иерархических способов организации. Иначе фирмы никогда не стали бы господствующей организационной формой производства.

Тема 8. Предпринимательство. Виды предприятий. Управление предприятием.

Основные вопросы темы

1. Микроэкономические явления и процессы.
2. Экономические основы деятельности фирмы.
3. Предпринимательство и его виды.

Обобщенно **предприятие** – самостоятельный хозяйствующий субъект. Предприятие имеет право заниматься любой хозяйственной деятельностью, не запрещенной законодательством и отвечающей целям, зафиксированным в уставе предприятия; имеет право юридического лица, самостоятельный баланс, расчетный и иные счета в банках, печать со своим наименованием. Все перечисленное можно отнести к признакам предприятия.

В современной экономике выделяют следующие виды предприятий:

индивидуальное предприятие,
семейное предприятие,
частное,

государственное муниципальное предприятие.

Кроме того, выделяют предприятие, основанное на собственности юридических лиц и граждан иностранного государства.

Предприятие (фирма) – это экономическая единица, которая использует экономические ресурсы (факторы производства) для изготовления товаров и оказания услуг и их реализации потребителям, самостоятельно принимает решения, стремится к получению максимальной прибыли, несет экономическую ответственность своим имуществом (в зависимости от организационно-правовой формы). В России эти функции, согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации (ГК РФ), выполняют коммерческие организации, являющиеся юридическими лицами (хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные предприятия), а также индивидуальные предприниматели.

Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности установлены ГК РФ, а механизм создания и финансирование отдельных из них федеральными законами. К основным организационно-экономическим формам предпринимательства относятся:

Хозяйственные товарищества в форме полного товарищества и товарищества на вере.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО).

Общество с дополнительной ответственностью (ОДО).

Акционерное общество (АО). При этом бывают открытые (ОАО) и закрытые (ЗАО) акционерные общества.

Кооперативы.

Государственные и муниципальные унитарные предприятия (УП).

Филиалы и представительства.

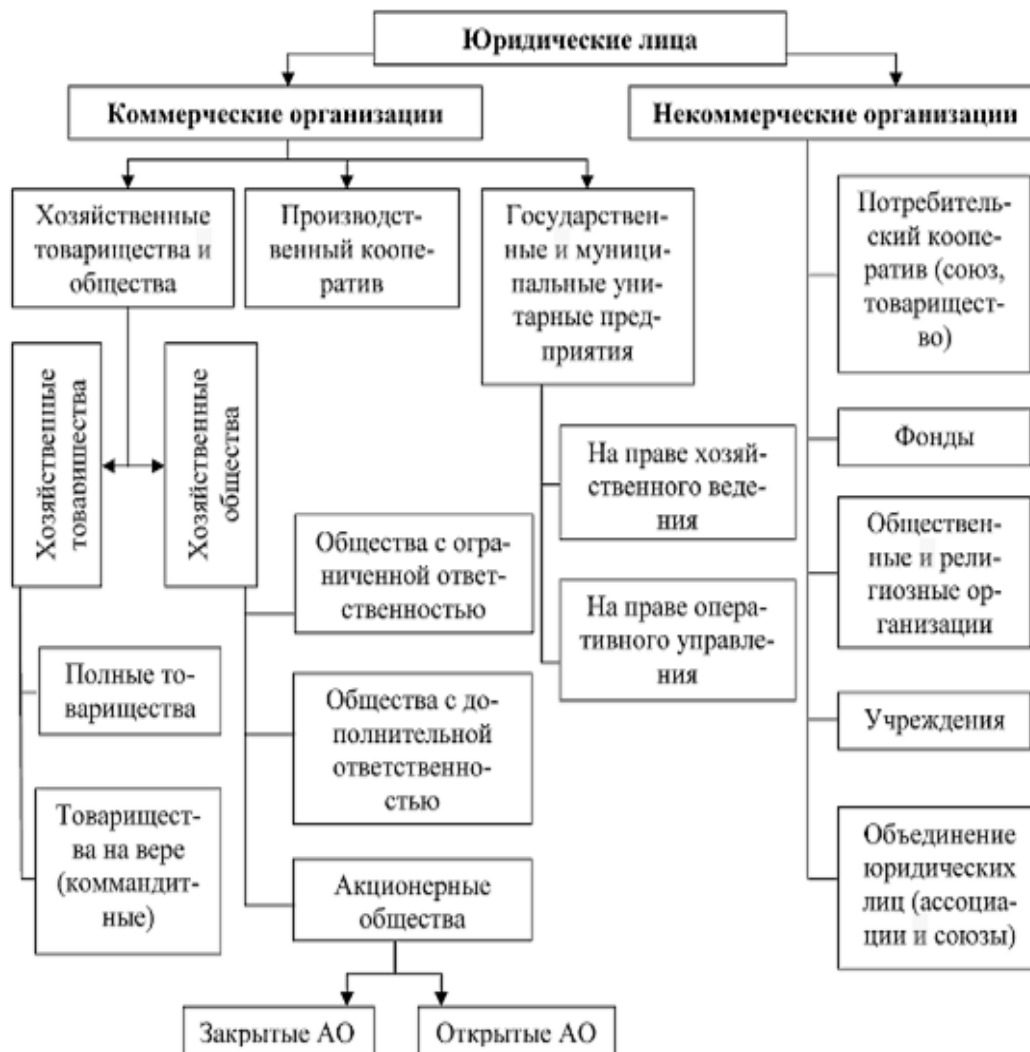


Рисунок 8.1 – Организационно-правовые формы предприятий
(А.В.Белокопытов, 2009)

Хозяйственные товарищества создаются в форме:

а) *полного товарищества*, участники которого в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом,

б) *товарищества на вере* (коммандитного товарищества), в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность, имеется один или несколько участников-вкладчиков (коммандитистов), несущих риск убытков в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимающих участия в предпринимательской деятельности.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) – учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли согласно учредительным документам. Участники этого общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Общество с дополнительной ответственностью (ОДО) – учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли согласно учредительным документам. Его участники солидарно несут

ответственность по обязательствам общества своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов. При банкротстве одного из них его ответственность распределяется между остальными лицами.

Акционерное общество (АО) – общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. При этом бывают открытые (ОАО) и закрытые (ЗАО) акционерные общества.

Производственные кооперативы (ПК) – добровольные объединения граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, сбыт, торговля, оказание услуг).

Государственные и муниципальные унитарные предприятия (УП) – коммерческие организации, не наделенные правом собственности на закрепленное собственником (государством, муниципалитетом) имущество.

В декабре 2019 г. Президент В.В. Путин подписал закон о ликвидации унитарных предприятий ГУП и МУП, созданные до вступления в силу закона и действующие на конкурентных товарных рынках, будут ликвидированы или реорганизованы до 1 января 2025 года. При этом запрет на создание ГУП и МУП не коснется случаев, когда оно предусмотрено федеральным законом, актом Президента РФ или правительства.

По форме собственности предприятия классифицируются на частные, государственные и смешанные. В последнем случае все чаще идет речь о государственно-частном партнерстве.

Государственно-частное партнерство – созданное на определенный срок сотрудничество публичного (Российская Федерация, субъект РФ, муниципальное образование) и частного партнеров, основанное на объединении ресурсов и, вместе с тем, распределении рисков между сторонами. Целью ГЧП является привлечение в экономику инвестиций частного сектора, обеспечение органами власти доступности и повышения качества товаров или услуг. Такое сотрудничество оформляется соглашением о государственно-частном партнерстве (СГЧП) или концессионными соглашениями (КС), являющимися по сути гражданско-правовыми договорами, где за счёт частного инвестора проектируется, финансируется, строится или реконструируется объект в обмен на возможность оказания услуг на объекте и (или) его технического обслуживания. Заключенное на длительный срок СГЧП способствует развитию инфраструктуры отрасли.

Первые упоминания о взаимодействии частного и государственного секторов относятся еще к 1552 году, когда во Франции на основе КС был построен канал.

Первым ГЧП проектом в здравоохранении стал госпиталь в Валенсии, в округе Alzira (модель ГЧП получила одноименное название). В Алзире в это время наблюдался недостаток стационаров, регион испытывал бюджетные ограничения. В 1999 г. стало понятно, что госпиталь необходимо совмещать с амбулаторным звеном. Только так можно управлять и координировать медицинскую помощь в округе.

Около 90% пациентов довольны помощью, которую получили в центре.

В 2000-2004 гг. и в 2006 г. госпиталь был признан «Лучшим испанским госпиталем». В результате ГЧП повысились:

- доступность медицинской помощи,
- качество медицинских услуг,
- эффективность предоставления медицинских услуг (сократилось количество дней пребывания в стационаре, увеличилось количество операций на один оперблок в день, в сравнении со средними показателями по Испании снизились расходы на душу населения в год),
- мотивация персонала, их зарплата (85% персонала имеют долгосрочные контракты).

Основываясь на успешном опыте работы госпиталя в Алзире, правительство Валенсии запустило еще 4 ГЧП проекта: Torrevieja, Denia, Manises, Elche-Crevilente

Сегодня проекты ГЧП в здравоохранении успешно осуществляются в Великобритании, Канаде, США, Германии, Индии, Испании, Австралии.

Приоритетные направления развития здравоохранения России на период до 2025 года, предусматривают развитие инфраструктуры здравоохранения с использованием механизмов государственно-частного партнерства и инвестиционных договоров.

Деятельность государства как субъекта предпринимательства осуществляется в двух аспектах: социально-экономическом и непосредственном государственном предпринимательстве.

Социально-экономический аспект реализуется в форме создания правовых основ предпринимательства, подготовке и переподготовке кадров предпринимательства. Государство также берет на себя функции создания рыночной инфраструктуры производства: банковской системы, страховой и биржевой систем и т.д.

Непосредственное государственное предпринимательство реализуется в следующих формах:

- создание системы государственных предприятий в отраслях, составляющих часть государственной монополии;
- долевое участие государства в предприятиях (обычно держатель контрольного пакета акций), которые осуществляют виды деятельности, имеющие общенациональное или стратегическое значение;
- регулирование предпринимательской деятельности в той или иной форме;
- реализация больших государственных программ по государственным заказам; регулирование ставки процента.

Когда и в каких случаях отдельный предприниматель или группа предпринимателей становятся предприятием?

Если человек на постоянной основе занимается какой-то деятельностью и получает от этого доход, скорее всего, это предпринимательство. Чтобы законно заниматься бизнесом, его нужно зарегистрировать – то есть получить статус индивидуального предпринимателя или открыть фирму. Если заниматься бизнесом без регистрации, за это могут оштрафовать. При этом налоги все равно начислят.

На портале Госуслуг www.gosuslugi.ru содержится исчерпывающая информация.

Проще всего зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя (ИП). Такой вариант подойдет, если вы что-то делаете лично или с наемными работниками, но без партнеров. У ИП понятнее учет, меньше отчетности, можно сэкономить на налогах и при необходимости быстрее все закрыть.

Для открытия ИП нужно:

1. Определиться с видами деятельности

Предприниматель может заниматься любой деятельностью, которая разрешена по закону. Но есть виды деятельности, которыми могут заниматься только компании. Например, это продажа алкоголя в розницу.

ИП может выбрать несколько видов деятельности, а заниматься чем-то одним. Потом можно подключить другие направления, а можно добавить вид деятельности, который раньше вообще не выбирали. Но важно выбрать то направление, которое будет для ИП основным. Это может повлиять на налоги, разрешения и лицензии.

Вид деятельности выбирают из справочника ОКВЭД. Это специальный классификатор с названиями и кодами. Код указывают в документах на регистрацию.

2. Выбрать систему налогообложения

От этого зависит, сколько налогов будет платить ИП, какую отчетность придется сдавать и можно ли заниматься определенным видом деятельности.

Если ИП не выбрал спецрежим, то применяется система налогообложения по умолчанию – общая система налогообложения (ОСНО). Тогда ИП должен платить налог на доходы и НДС, почти как фирма. На этой системе сложнее учет и больше поводов для проверок.

Кроме ОСНО есть спецрежимы. Это системы налогообложения, на которых платят один налог или используют льготную ставку. Иногда вообще не придется сдавать отчеты, а сумма налогов может не зависеть от фактического дохода. *Можно выбрать спецрежимы:*

УСН (упрощенная система налогообложения). Можно платить налог с дохода или с разницы между доходами и расходами. Нужно заранее посчитать, что выгоднее для конкретного вида деятельности. В середине года сменить объект налогообложения не получится. Есть ограничения по обороту, количеству сотрудников и видам деятельности. Декларация – раз в год.

ЕНВД (единый налог на вмененный доход). Налог нужно платить не от фактического дохода, а от вмененного. Государство как будто само заранее посчитало, сколько налогов нужно заплатить с конкретной площади магазина или определенного количества торговых точек. Этот спецрежим можно применять вместе с другими. Чтобы перейти на него, подают заявление в налоговую, но такой режим налогообложения введен не везде. Декларация – каждый квартал.

ПСН (патентная система налогообложения). Она тоже есть не во всех регионах и не для всех видов деятельности. Суть системы состоит в покупке патента на конкретный вид деятельности на несколько месяцев или год. Тогда

налог тоже не зависит от фактического дохода. Например, ИП покупает патент для химчистки или парикмахерской и платит за него фиксированную сумму двумя платежами. Даже если на самом деле доход будет больше, доплачивать не придется. Отчетности нет вообще, но право на патент легко потерять, если просрочить очередную оплату. На сайте ФНС есть калькулятор, который поможет заранее рассчитать стоимость патента.

ЕСХН (единый сельскохозяйственный налог). Это спецрежим для определенных отраслей — например, агрофирм. Заменяет налог на прибыль, имущество и НДС. Налог платят два раза в год, а декларацию сдают по итогам года.

Систему налогообложения лучше выбирать после консультации с бухгалтером — хотя бы одной. Если нет опыта в бизнесе и налогообложении, можно ошибиться с выбором и платить больше налогов. А изменить будет уже ничего нельзя. С выбором системы налогообложения могут помочь в налоговой инспекции. Для каждой системы есть отдельная глава в Налоговом кодексе, но без подготовки разобраться в этом сложно. До регистрации нужно обязательно проконсультироваться хотя бы с одним экспертом, потому что незнание закона не освобождает от ответственности, а платить налоги и штрафы придется из своего личного бюджета.

При выборе системы налогообложения нужно следить за срокам подачи уведомления. Если не успеть, придется применять не тот режим, который выгодно, а тот, который положен на общих основаниях.

3. Подать заявление на регистрацию

Чтобы стать ИП, нужно сообщить о своем намерении налоговой инспекции. Это делают с помощью заявления по установленной форме. Понадобится минимум документов и платежей. Собрать документы можно самостоятельно. В налоговую нужно подать:

заявление о регистрации в качестве ИП по форме Р 21001;
копию паспорта.

Весь пакет документов для оформления ИП можно подать через портал Госуслуг. Понадобится подтвержденная учетная запись и усиленная квалифицированная электронная подпись. При подаче документов в электронном формате, а также через МФЦ или нотариуса, госпошлину платить не нужно — пп. 32 п. 3 ст. 333.35 НК РФ.

Если подаёте документы лично в налоговую, госпошлина — 800 рублей. Оплатить можно на сайте ФНС, в банке или через банкомат. Квитанцию об оплате предъявлять необязательно, но она не помешает.

Вместе с документами на регистрацию можно подать уведомление о применении спецрежима. Или сделать это сразу после регистрации — в пределах установленного срока. Если пропустить срок, придется платить налоги на общей системе, что значительно усложнит учет и отчетность для небольшого бизнеса. Например, на упрощенную систему можно перейти только до начала года, а в середине года или спустя какое-то время после регистрации — нельзя. Если не оплатить патент вовремя, он тоже не действует.

4. Получить подтверждение регистрации

Через три рабочих дня можно забрать документы. Это будет выписка из

единого реестра – ЕГРИП. Свидетельство о регистрации сейчас не выдают. Отказать в регистрации могут только по какому-то из оснований, указанных в законе. Например, если неправильно заполнены документы. Иногда достаточно исправить ошибку и подать их заново.

После официальной регистрации можно на законных основаниях вести предпринимательскую деятельность: заключать договоры, открывать расчетные счета, нанимать сотрудников.

Выбор организационно-правовой формы предпринимательской деятельности осуществляется на основе сравнительного анализа сильных и слабых сторон организационных форм юридических лиц. Важно отметить, что выбор формы также базируется на грамотной внутренней схеме управления организации. Чаще всего когда мы говорим о предпринимательстве, то имеем в виду юридическое лицо в форме ООО (наибольшее число зарегистрированных предприятий именно в этой форме).

Общество с ограниченной ответственностью или ООО – это организационно-правовая форма для ведения бизнеса. В ООО есть участники – один или несколько человек. Они вносят уставный капитал, назначают директора и вместе принимают основные решения. Участники общества – это собственники бизнеса, они могут получать дивиденды, то есть часть прибыли. При этом участники не обязаны быть сотрудниками компании, а ответственность по обязательствам фирмы они несут в пределах своих вкладов в уставный капитал.

ООО является юридическим лицом и чтобы оно законно работало, нужно оформить регистрацию в налоговой. Если в едином реестре нет записи о регистрации юридического лица, такой фирмы официально нет.

Для открытия предприятия нужно:

1. Выбрать название для фирмы

При регистрации ООО нужно указывать полное название. Еще бывают сокращенные, на иностранном языке или языке народов РФ. Но это на усмотрение участников общества, главное — выбрать и указать полное название. В полном названии компании могут быть только русские буквы. Даже если употребляется какое-то иностранное слово, его нужно писать по-русски. Одновременно можно указать название на иностранном языке и использовать его для документов с зарубежными партнерами. Но все эти названия должны быть официально зарегистрированы. (ст. 4 Федерального закона № 14-ФЗ)

2. Оформить юридический адрес

Юридический адрес – это тот адрес, по которому ведомства будут связываться с компанией: присылать запросы, письма, требования и уведомления. Еще туда может прийти проверка, даже внезапная и внеплановая. Налоговая инспекция имеет право проверять, работает ли компания по указанному адресу на самом деле. Если фирмы по адресу не обнаружат, ее могут исключить из госреестра.

Юридический адрес нужно подтвердить документами: например, договором аренды или документом о праве собственности на помещение.

Если у компании нет офиса, в качестве адреса можно указать место

прописки учредителя или директора. Тогда все письма будут приходить ему домой.

3. Выбрать коды видов деятельности

Эти коды выбирают из специального справочника ОКВЭД. У каждого вида деятельности там есть название и цифровой код. Можно выбрать несколько кодов, но важно правильно указать основной. По нему будут считать ставки взносов и проверять систему налогообложения.

В любое время набор кодов можно поменять. В справочнике есть коды с двумя и тремя знаками, но они не подойдут. При регистрации нужно указать код, в котором минимум четыре знака, то есть вид деятельности нужно выбирать более конкретно.

Не подойдет:

63 Деятельность в области информационных технологий

63.1 Деятельность по обработке данных, предоставление услуг по размещению информации, деятельность порталов в информационно-коммуникационной сети Интернет

Подойдет:

63.11 Деятельность по обработке данных, предоставление услуг по размещению информации и связанная с этим деятельность

В описании ОКВЭД указано, что включает такой вид деятельности, а что не включает. При выборе кода нужно прочитать все описание. Если нужно, указать более детальный код или несколько. Например, 63.11.1, 63.11.9.

Теоретически одна компания может заниматься даже не связанными между собой видами деятельности: ремонтом компьютеров, торговлей стройматериалами, юридическими услугами и разведением рыб. Законом это не запрещено, но вся деятельность должна быть в рамках закона. Некоторые виды деятельности лицензируются — это тоже нужно учитывать при выборе кодов.

4. Составить учредительные документы

Для регистрации ООО нужны:

решение о создании юридического лица, если один участник;

договор об учреждении и протокол общего собрания, если участников несколько;

устав ООО.

Устав — это учредительный документ, являющийся обязательным для юридических лиц. В документе указывается информация о различных юридических фактах, связанных с компанией: состав учредителей, местоположение фирмы, размер уставного капитала, порядок распределения прибыли и т.д. Документ составляется ещё до регистрации фирмы. Именно на основании этого документа вносятся данные об учредителях предприятия, а также о самой компании в единый государственный реестр.

Типовой Устав предприятия должен содержать информацию, установленную в законодательном порядке. Его разделы включают в себя:

- Общие положения.
- Юридический статус компании.
- Юридическая ответственность учредителей предприятия.

- Собрание учредителей.
- Должностное лицо.
- Финансовый аспект деятельности компании (доли учредителей).
- Лицо, ответственное за ревизию.
- Особенности хранения и передачи данных о работе компании.
- Ликвидация и реорганизация предприятия.

Разделы Устава не являются фиксированными. В документ можно добавлять собственные разделы, менять их порядок. Однако типовой Устав должен содержать основную информацию о предприятии.

В том случае, если Устав оформляется на предприятие с одним учредителем, нужно учитывать следующие особенности: в качестве адреса регистрации можно указывать домашний адрес учредителя предприятия; полномочия управляющего компанией, как правило, не имеют сроков.

Учредительный договор (договор об учреждении ООО) – это документ необходимый при создании общества с двумя и более учредителями позволяющий письменно закрепить договоренности создания общества, порядок распределения прибыли и общего взаимодействия, входа и выхода участников, а также их наследников. Учредительный договор не является учредительным документом (п. 5 ст. 11 Закона об ООО, п. 1 ст. 89 ГК РФ). Является внутренним корпоративным договором, регулирующим отношения между учредителям

В учредительном договоре записывается, как создается предприятие (организация). То есть этим документом определяются правила, согласно которым владельцы будут вносить свои доли в уставный капитал.

Учредители могут внести свою долю в уставный капитал денежными или материальными (например, аппарат УЗИ) средствами, а могут и нематериальными (например, право на пользование помещением).

Также может понадобиться доверенность или выписка из реестра иностранных юридических лиц.

Для подготовки документов можно использовать специальные сервисы. Для регистрации ООО с единственным участником есть сервис на сайте **nalog.ru**.

Сервисы бывают бесплатные и платные. Можно обратиться к экспертам или подготовить документы для регистрации ООО самостоятельно. Но каждый документ нужно обязательно проверить: из-за ошибки или опечатки могут отказать в регистрации или потом придется заново пройти всю процедуру, чтобы внести исправления.

Все документы, в которых больше одного листа, нужно прошить и пронумеровать.

5. Определиться с системой налогообложения

Это нужно сделать до регистрации или как можно быстрее после оформления ООО. Дело в том, что по умолчанию все компании применяют общую систему налогообложения: то есть платят НДС, налог на прибыль и другие налоги. Но можно выбрать спецрежим или применять несколько одновременно. Например, выбрать УСН и ЕНВД. Или применять общую систему, а по некоторым видам деятельности – ЕНВД.

Уведомление о переходе на упрощенную систему налогообложения лучше подготовить сразу. Некоторые налоговые органы принимают уведомления при оформлении ООО. Иногда нужно сначала зарегистрировать фирму, а потом подать уведомление – уже в другую налоговую инспекцию. Но это нужно сделать сразу после регистрации. Перейти на УСН в середине года нельзя: придется ждать следующего года и платить налоги на общей системе.

6. Заполнить заявление на регистрацию ООО

Чтобы открыть ООО, нужно подать в налоговую заявление по форме Р11001.

Налоговую нужно выбирать по месту нахождения юрлица. Это должна быть не просто налоговая инспекция, куда сдают декларации, а именно регистрирующий орган.

Заявление должен подписать каждый учредитель. Это можно сделать в налоговой, но придется прийти всем лично. Еще можно подписать заявление у нотариуса, тогда в налоговую приходить всем вместе не нужно.

Заявление на регистрацию ООО можно подать на портале Госуслуг. Для этого нужна квалифицированная электронная подпись и специальная программа, которую можно скачать на сайте ФНС. Заявителем может быть директор компании или кто-то из учредителей. Но он обязательно должен быть указан как заявитель в заявлении на регистрацию.

Документы на регистрацию можно подать не только через портал Госуслуг, но и:

- на сайте nalog.ru;
- у нотариуса;
- лично в налоговой, которая занимается регистрацией;
- в МФЦ;
- по почте.

При подаче документов в электронном формате, а также через МФЦ или нотариуса, госпошину платить не нужно – пп. 32 п. 3 ст. 333.35 НК РФ

Если подаются документы лично в налоговую, госпошлина – 4000 руб. Оплатить можно на сайте ФНС, в банке или через банкомат. Квитанцию об оплате предъявлять необязательно, но она не мешает.

7. Получить документы

При оформлении ООО нужно указать в заявлении электронный адрес. Документы о регистрации придут именно туда. Чтобы получить документы на бумаге, нужно написать отдельное заявление: по умолчанию их теперь не предоставляют.

На регистрацию ООО отводится 3 рабочих дня.

Регистрация ООО подтверждается документами (их пришлют на электронную почту):

- лист записи в ЕГРЮЛ по форме № Р50007;
- учредительный документ с отметкой регистрирующего органа;
- документ о постановке на учет в налоговом органе.

Если в регистрации откажут, об этом тоже пришлют документ.

После того как субъект предпринимательства зарегистрирован, его владельцам выдается свидетельство о регистрации, которое разрешает

предприятию (организации), производственную, коммерческую и прочую деятельность. Однако, прежде чем начать такую деятельность необходимо получить фирменную печать и штамп, которыми заверяются подписи. Необходимо также открыть в банке расчетный счет, а также встать на учет в налоговую инспекцию. Владельцы предприятия обязаны внести на расчетный счет сумму денег, которая определена в уставе как капитал (уставный капитал, уставный фонд).

С этого момента владелец и его предприятие уже не одно и то же, предприятие начинает существовать «само по себе». Это значит, что деньги на расчетном счете в банке – уже не личные деньги владельца или совладельца, а деньги предприятия и пользоваться ими можно, подчиняясь определенным правилам.

Это состояние участников экономической деятельности определяется в экономике как: предприятие имеет обособленное имущество и является **юридическим лицом**.

С развитием и появлением новых форм предпринимательской деятельности **собственность** приобретает все большую значимость (в т.2 мы уже познакомились с этим понятием).

Собственность – это отношения между человеком или группой лиц (субъектом) с одной стороны, и предметами имущества, природы, вещества (объектом) с другой.

Формы собственности – это их вид, характеризующий по признаку субъекта собственности (государственная, муниципальная, частная).

Связи между субъектами и объектами собственности осуществляются через отношения:

Владения – начальная форма собственности, юридическая фиксация субъекта собственности,

Пользования – применение объекта собственности в соответствии с его назначением и по усмотрению пользователя,

Распоряжения – наиболее всеобъемлющий способ реализации отношений между субъектами и объектами собственности,

Ответственности – бремя ответственности, возникающее автоматически (потеря, ущерб).

Предприятия создаются для ведения бизнеса и получения дохода. Но бывает и так, что бизнес не оправдывает ожиданий и предприятия ликвидируются. Предприятие ликвидируется в случаях:

а) признания его банкротом;

б) принятия решения о запрете деятельности предприятия из-за невыполнения условий, установленных законодательством РФ, если в предусмотренный решением срок не обеспечено соблюдение этих условий или не изменен вид деятельности;

в) признания судом недействительности учредительных документов предприятия и решения о его создании;

г) по другим основаниям, предусмотренным законодательством РФ и субъектов, входящих в ее состав.

Залогом успешной деятельности является четкое планирование своей

деятельности, в том числе еще на этапе создания предприятия. Неотъемлемым элементом предпринимательской деятельности является разработка и составление бизнес-планов и последующее обязательное их выполнение.

Существует два мифа, касающихся структуры бизнес-плана.

Миф первый – существует единственно правильная структура бизнес-плана. Её нет, есть удобная структура и она может быть различна для различных проектов и бизнесов. Единственный случай, когда приходится придерживаться строго определённой структуры бизнес-плана – это когда есть требования инвестора.

Миф второй – этапы разработки бизнес-плана и его структура это одно и то же. Ошибочно предполагается, что существует стандартная, линейная схема разработки бизнес-плана. Отчасти это заблуждение поддерживается программными продуктами для разработки бизнес-планов, где эта линейная структура применяется. На самом деле, порядок написания бизнес-плана зависит только от его составителя.

Но всё же, при всей свободе составления бизнес-плана, есть некоторая структура, которой рекомендуется придерживаться. Представим её в виде трёх блоков.

1. Общее описание проекта, как его видит будущий предприниматель. Это основа, которая должна давать представление о бизнесе или проекте. Здесь могут излагаться мысли в любой форме и последовательности.

2. План административных мероприятий. Что, когда, кем и в какие сроки должно быть сделано, какие ресурсы необходимы и т.д.

3. Финансовый план. Всё, что касается денежной составляющей проекта. Финансовый план должен отвечать на два главных вопроса: каков срок окупаемости проекта, и какова предполагаемая прибыль.

ТИПОВАЯ СТРУКТУРА БИЗНЕС-ПЛАНА:

Титульный лист бизнес-плана.

Раздел бизнес-плана, отражающий моменты конфиденциальности.

Раздел: резюме.

Раздел бизнес-плана, отражающий общие сведения о положении дел в организации, а также обзор рынка.

Раздел бизнес-плана, посвященный характеристикам нового продукта.

Раздел бизнес-плана, посвященный мероприятиям в сфере маркетинга и сбытовой политики.

Раздел бизнес-плана, посвященный плану производства.

Организационный раздел бизнес-плана.

Раздел бизнес-плана, отражающий финансовые планы.

Раздел, отражающий возможные риски и гарантии проекта.

Раздел бизнес-плана, отражающий социальные и экономические последствия данного проекта для региона.

Таковы основные разделы стандартного бизнес-плана. Кроме того, в некоторых случаях могут потребоваться дополнительные приложения к составляемому бизнес-плану.

Тема 9. Капитал. Основной и оборотный капитал.

Основные вопросы темы

1. Производство и его факторы.
2. Капитал. Основной и оборотный капитал.
3. Физический и моральный износ.
4. Амортизация.
5. Производительность

Для организации предпринимательской деятельности требуется наличие четырех основных факторов производства – это труд, земля, капитал и предпринимательские способности. В зависимости от масштабов деятельности на предприятии могут трудиться сами его организаторы (ИП), а чаще всего задействуются наемные работники. И на этапе создания предприятия важно понимать необходимую численность персонала и структуру управления. Кроме того, персонал должен быть обеспечен оборудованием. Результатом эффективного управления будут высокие доходы и производительность труда.

Для организации предпринимательской деятельности требуется наличие помещения, оборудования, расходных материалов и денежных средств. Все это капитал предприятия, он необходим для производства и поддержания его непрерывности, т.е. для обеспечения индивидуального воспроизводства.

В начале предпринимательской деятельности финансовые ресурсы предприятия, как правило составляет стартовый капитал. Чаще это собственные средства (уставный капитал), но возможно и привлечение заемных средств (кредит) для организации бизнеса. С развитием предпринимательской деятельности эта структура меняется: предприятие зарабатывает доход, получает прибыль (она дополняет собственный капитал) и из нее формируется резервный фонд, формируется амортизационный фонд, объем заемных источников может быть увеличен (привлечение дополнительного займа) или сокращен (погашение задолженности).

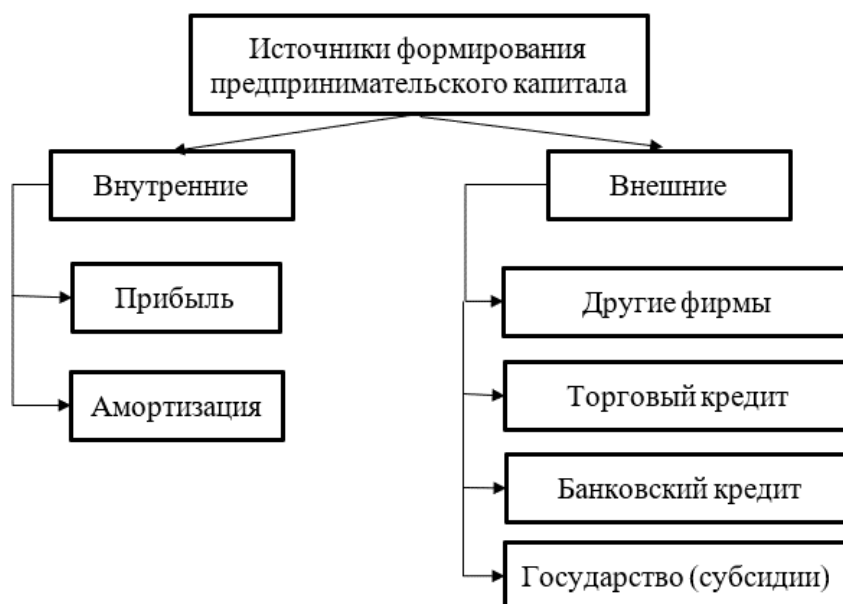


Рисунок 9.1 – Источники формирования предпринимательского капитала

Собственный капитал предприятия складывается из различных источников, полностью находящихся в собственности предприятия: уставного (складочного) капитала, различных взносов и пожертвований, прибыли, непосредственно зависящей от результатов деятельности предприятия.

В учете величина собственного капитала исчисляется как разность между стоимостью всего имущества по балансу, или активами, включая суммы, не востребованные с различных должников предприятия, и всеми обязательствами предприятия в данный момент времени.

Заемный капитал – это капитал, который привлекается предприятием со стороны в виде кредитов, финансовой помощи, сумм, полученных под залог, и других внешних источников на конкретный срок, на определенных условиях под какие-либо гарантии.

Таблица 9.1 – Различия между собственным и заемным капиталом предприятия

Признак	Собственный капитал	Заемный капитал
Непосредственное право на участие в управлении предприятием	Дает такое право	Не дает такого права
Отношение к финансовому риску	Увеличение доли снижает финансовый риск	Увеличение доли повышает финансовый риск
Право на получение прибыли	По остаточному принципу	Первоочередные
Очередность удовлетворения требований при банкротстве	По остаточному принципу	Первоочередные
Срок и условия оплаты и возврата капитала	Однозначно не установлены	Четко определены кредитным соглашением
Основное направление финансирования	Долгосрочные активы	Краткосрочные активы
Снижение налога на прибыль за счет отнесения финансовых издержек на затраты	Такая возможность отсутствует	Такая возможность присутствует
Источники финансирования	Внутренние и внешние источники	Внешние источники финансирования (за исключением кредиторской задолженности)
Связь дохода владельца капитала с прибылью предприятия	Доход владельца капитала непосредственно связан с финансовым результатом	Доход владельца капитала не связан с финансовым результатом

Собственный капитал и резервы включают вложенный капитал и

накопленную прибыль.

Вложенный капитал – это капитал, инвестированный собственником (уставный капитал, добавочный капитал, целевые поступления).

Накопленная прибыль – это прибыль за вычетом налогов и дивидендов, которую предприятие заработало в предшествующий и настоящий период.

Заемный капитал (обязательства предприятия) в структуре капитала предприятия состоит из кратко- и долгосрочных обязательств.

Долгосрочные обязательства – это кредиты и займы со сроком погашения более года.

Краткосрочные обязательства – это обязательства со сроком погашения менее 1 года (например, краткосрочные кредиты и займы, кредиторская задолженность).

Мировая практика показывает, что наиболее «дешевым» источником является *заемное финансирование*, так как кредиторы находятся в более привилегированном положении в сравнении с собственниками предприятия. Они сохраняют за собой право на возврат своих вложений, а в случае банкротства их требования будут удовлетворены раньше требований акционеров. Тем не менее бесконтрольный рост заемного финансирования может существенно понизить финансовую устойчивость предприятия, вызвать падение рыночной цены на его акции, а в случае неблагоприятного развития событий поставить предприятие перед угрозой банкротства

Оптимальным вариантом формирования финансов являются следующие соотношения соотношение собственного и заемного капитала в *финансовой структуре капитала*

$$СК \geq 60\% (50\%); \quad ЗК \leq 40\% (50\%).$$

Финансовая устойчивость предприятия – его платежеспособность, связана с понятием «цена капитала».

Цена (стоимость) капитала – это общая сумма средств, которую необходимо уплатить за использование определенного объема финансовых ресурсов, выраженная в процентах к этому объему (характеризует норму прибыли инвестированного капитала):

$$Ц_k = \sum (Ц_j \times q_j),$$

где $Ц_j$ – цена каждого источника,
 q_j – доля источников в общей сумме капитала,
 j – количество источников средств.

Зная цены отдельных источников и их долю в общей сумме авансированного капитала, можно определить средневзвешенную цену капитала.

Средневзвешенная стоимость капитала (Weighted Average Cost of Capital, WACC) – это расчет стоимости капитала фирмы, в которой каждая категория капитала пропорционально взвешена. Все источники капитала, включая обыкновенные акции, привилегированные акции, облигации и любые другие долгосрочные займы, включены в расчет WACC.

$$WACC = \frac{E}{V} * Re + \frac{D}{V} * Rd * (1 - Tc) \quad \text{или} \quad WACC = \frac{E}{V} \cdot ROE + \frac{D}{V} \cdot (1 - t) \cdot R_d;$$

где: Re – норма доходности для акций (стоимость собственного капитала, привлеченного путем выпуска акций),

если компания не имеет публичных эмиссии акций, то применяется коэффициент ROE (рентабельность собственного капитала).

Rd – стоимость заемного капитала (кредиты или облигации),

E – текущая рыночная стоимость всех акций компании (т.е. ее рыночная капитализация),

D – текущая рыночная стоимость общего долга компании,

$V = E + D$ – суммарная рыночная стоимость капитала (акции + долг)

E/V – доля собственного капитала (в %, по балансу),

D/V – доля заемного капитала (в %, по балансу);

Tc – ставка налога на прибыль (в %).

Показатель WACC отражает альтернативные издержки, которые инвестор должен понести при вложении в активы компании с присущим им уровнем риска. Поскольку WACC – это минимальная требуемая доходность фирмы, менеджеры часто используют WACC для оценки эффективности управления капиталом компании, а также для принятия внутренних финансовых решений: например, о расширении инвестиционной программы или о реструктуризации бизнеса.

Инвесторы часто используют WACC как индикатор целесообразности инвестиций. Например, предположим, что рентабельность бизнеса составляет 20%, а WACC компании находится на уровне 12%. Это означает, что бизнес приносит своему владельцу доходность 8% на каждый инвестированный рубль. Другими словами, если рентабельность компании ниже WACC, это означает, что ее стоимость снижается (она не приносит доход сверх стоимости вложенного в нее капитала).

Капитал предприятия можно рассматривать с нескольких точек зрения (рис. 9.2). Целесообразно различать капитал реальный, т.е. существующий в форме средств производства, и капитал денежный, т.е. существующий в форме денег и используемый для приобретения средств производства, как совокупность источников средств для обеспечения хозяйственной деятельности предприятия.

Согласно А.Смиту в структуре капитала, можно выделить основной и оборотный капитал.

В состав **основного капитала** включаются: машины, орудия труда, доходные постройки, улучшенная земля, приобретенные и полезные способности всех членов общества.

Оборотный капитал, включает в свой состав: деньги, запас жизненных средств, запас сырья и материалов, запас готово, но еще не реализованной продукции.

В этой структуре **деньги** – только один из элементов капитала. Поэтому отождествлять деньги с капиталом считается грубой ошибкой.



Рисунок 9.2 – Виды капитала

Основной капитал делится на следующие группы:

- Здания и сооружения;
- Передаточные устройства;
- Машины и оборудование. К ним можно отнести силовое оборудование, оборудование и рабочие машины, измерительные, а также разные регулирующие устройства и приборы, равно как вычислительный инструмент, так и лабораторное оборудование;

- Инструменты и приспособления, функционирующие более одного года, а также стоящие более одного млн. руб. за единицу товара. Инвентарь, а также инструменты, которые служат менее года или же стоят меньше одного млн. руб. за единицу, относятся по своему виду к оборотным средствам компании;

- Инвентарь экономического, а также производственного характера. Любого рода производственные здания, постройки и инвентарь поддерживают правильное функционирование своих активных частей главных фондов предприятия, именно поэтому они относятся к пассивной их части. Однако, в случае, когда определенная часть оборудования дорога по стоимости, тогда при всех прочих стабильных показателях изготовления товаров и показатель их фондоотдачи будет значительно выше.

К **основному капиталу** относятся материальные факторы **длительного пользования**. **Оборотный** – полностью потребляется в течение **одного цикла** производства – расходуется на покупку средств для каждого производственного цикла (сырья, основных и вспомогательных материалов и т.п.), а также на оплату труда.

Таблица 9.2 – Отличия основного и оборотного капитала

Основной капитал	Оборотный капитал
Долго сохраняет свою натуральную форму (полезность)	Натуральная форма преобразуется на производстве в иную полезность
Участвует во многих кругооборотах	Участвует в одном кругообороте
Переносит свою стоимость на готовые продукты постепенно, по частям	Переносит свою стоимость на готовые продукты сразу и полностью

Основной капитал – это та доля производительного капитала, которая полностью в течение длительного срока участвует в производстве, но переносит свою стоимость на готовые изделия постепенно и возвращается к бизнесмену в денежной форме по частям.

Капитальные строения (производственные здания) могут служить 50 лет, машины – 10-12 лет, инструменты – 2-4 года. Допустим, предприниматель израсходовал на приобретение станков 100 тыс. руб. и они будут действовать 10 лет. Следовательно, станки будут передавать готовым изделиям ежегодно 1/10 часть своей стоимости – 10 тыс. руб.

В отличие от основного, оборотный капитал – это часть производительного капитала, стоимость которой полностью переносится на созданный продукт и возвращается в денежной форме в течение одного кругооборота.

Речь идет о предметах труда и быстроизнашивающемся (за год) инструменте. Как известно, после обработки сырье и вспомогательные материалы утрачивают свои прежние полезные качества и принимают новые. Что касается топлива и электроэнергии, то они вещественно не входят в продукцию и по мере потребления исчезают, хотя без них невозможно создать нужное благо.

Основной капитал в большинстве случаев отождествляется с **основными фондами (основными средствами)** предприятия. Однако понятие основного капитала шире, так как кроме основных фондов (зданий, сооружений, машин и оборудования), представляющих его значительную часть, в состав основного капитала включается также незавершенное строительство и долгосрочные инвестиции – денежные средства, направленные на прирост запаса капитала.

Основные средства, участвующие в процессе производства, постепенно утрачивают свои первоначальные характеристики вследствие их эксплуатации и естественного снашивания, и подлежат замене (возмещению) лишь по мере их физического или морального износа.

Износ основных фондов – это частичная или полная утрата основными фондами потребительских свойств и стоимости, как в процессе эксплуатации, так и при их бездействии. Различают два вида износа – физический и моральный.

Под **физическим износом** понимается потеря средствами труда своих первоначальных качеств, т.е. ухудшение технико-экономических и социальных характеристик под воздействием процесса труда, сил природы, а также вследствие не использования основных фондов.

Фактически ФИ – это изнашивание актива в результате его использования. Причины возникновения ФИ связаны с самим объектом и средой, в которой он эксплуатируется. Факторы, требующие изучения при расчете ФИ:

- степень естественного изнашивания (старения) в процессе эксплуатации – возраст ТО;
 - уровень воздействия природных (климатических) факторов или окружающей производственной среды – запыленность, влажность, загазованность и т.п.;
 - интенсивность эксплуатации оборудования – коэффициент сменности;
 - качество содержания, регулярность и эффективность техобслуживания
- соблюдение графика проведения текущих и капитальных ремонтов.

Как правило, физический износ измеряется в процентах; новый актив имеет износ 0, тогда как полностью использованный актив – 100%.

Физический износ происходит неравномерно даже по одинаковым элементам основных фондов. Различают полный и частичный износ основных фондов.

При полном износе действующие фонды ликвидируются и заменяются новыми (капитальное строительство или текущая замена изношенных основных фондов).

Частичный износ возмещается путем ремонта.

Физический износ основных фондов может быть исчислен как отношение фактического срока службы к нормативному, умноженному на 100.

При значительной доле устаревших основных фондов экономика предприятия несет существенные потери: во-первых, старение зданий, сооружений и оборудования требует увеличения вложений средств в капитальный ремонт для поддержания их в рабочем состоянии; во-вторых, старая техника зачастую ухудшает качество продукции и услуг и из-за технической отсталости возникает убыточность производства.

Наряду с физическим износом основные фонды претерпевают и моральный износ (обесценивание). **Моральный износ** проявляется в том, что устаревшие основные фонды по своей конструкции, производительности, экономичности, качеству выпускаемой продукции отстают от новейших образцов. Моральный износ обычно наступает раньше физического износа. Сущность морального износа состоит в том, что средства труда обесцениваются, утрачивают стоимость до их физического износа, т.е. основные фонды, которые еще могут быть использованы, уже экономически неэффективны. Моральный износ проявляется в двух формах.

Первая форма морального износа заключается в том, что происходит обесценивание машин такой же конструкции, что выпускались и раньше, вследствие удешевления их воспроизводства в современных условиях. Моральный износ первого вида связан не с продолжительностью срока службы оборудования, не со степенью его физического износа, а с темпами технического прогресса, ведущего к снижению стоимости изготовления аналогичных машин той же конструкции вследствие роста производительности труда в отрасли, производящей новые основные фонды.

При моральном износе первого вида потребительная стоимость основных фондов не изменяется. В новых машинах, аналогичных прежним, нет никаких конструктивных изменений; производительность оборудования также остается прежней. Изменяется лишь стоимость основных фондов (цена меньше).

Вторая форма морального износа состоит в том, что происходит обесценивание машин, физически еще годных, вследствие появления новых, более технически совершенных и производительных, которые вытесняют старые. Дальнейшая эксплуатация старых машин по сравнению с новыми приводит к росту издержек производства, т.е. использование новых машин экономически эффективнее.

Под влиянием этих форм морального износа основные фонды становятся отсталыми по своей технической характеристике и экономической эффективности. Несвоевременная замена морально устаревших основных фондов приводит к тому, что на них производится более дорогая и худшего качества продукция по сравнению с изготавливаемой на более совершенных машинах и оборудовании, что недопустимо в условиях рыночной конкуренции.



Рисунок 9.3 – Виды износа основного капитала

Основным источником покрытия затрат, связанных с обновлением основных фондов являются собственные средства предприятий. Они накапливаются в течение всего срока службы основных фондов в виде амортизационных отчислений.

Амортизация – это перенос (систематическое распределение) стоимости объекта основных средств или нематериальных активов в течение срока полезного использования. Срок полезного использования (СПИ) – это период времени, превышающий 12 месяцев, в течение которого объект, как предполагается, будет приносить экономические выгоды организации.

Экономическая сущность амортизации состоит в том, что организация путем амортизационных отчислений обеспечивает постепенное возмещение стоимости объекта. Делается это за счет включения в расходы ежемесячных сумм амортизации. Соответственно, по истечении СПИ у организации, будет накоплена сумма, эквивалентная стоимости ранее приобретенного объекта.

Амортизации подлежит все оборудование дороже 10 тыс. руб. К исключениям относят объекты:

- находящиеся на консервации более квартала;
- модернизируемые в течение года и более;
- переданные безвозмездно.

Средства на простое воспроизводство основного капитала накапливаются в *амортизационном фонде*. К моменту износа вещественных элементов этого капитала в фонде амортизации сосредотачивается такая сумма денег, за счет которой закупаются новые аналогичные машины и оборудование, а также проводится капитальный ремонт средств труда (работы по восстановлению технических качеств оборудования и его производительности).

Амортизационный фонд образуется за счет *амортизационных отчислений*. Последние представляют собой денежную форму перенесенной на продукцию стоимости действующих основных фондов. Эти отчисления включаются в общую сумму затрат предприятия на производство продукции.

Амортизационные отчисления производятся предприятиями (организациями) ежемесячно исходя из установленных норм амортизации и балансовой стоимости основных фондов по отдельным группам или инвентарным объектам, состоящим на балансе предприятия (организации).

Амортизационные расходы – для организации это часть затрат, которая в общем случае *формирует себестоимость произведенной продукции* (работ, услуг). А учитывая, что амортизация включается в себестоимость, а цена обычно формируется таким образом, чтобы покрывать в том числе и амортизационные расходы, такое возмещение стоимости в виде амортизации по сути производится *за счет покупателей*. (см. т.4)

Величина годового амортизационного фонда зависит от двух факторов: среднегодовой стоимости основного капитала и **нормы амортизации**

Норма амортизации основных средств – это величина амортизационных накоплений в процентах от балансовой стоимости ОС.

Норма амортизации показывает, за сколько лет стоимость основного капитала должна быть полностью возмещена. Понятие «норма амортизации» представляет собой установленный законодателем процент покрытия цены изношенной части ОС. С его помощью определяют общую сумму отчислений за год. Следовательно, **норма амортизации** – есть соотношение суммы годового износа к стоимости ОС или величина обратная СПИ объекта ОС.

Этот показатель не является фиксированным значением. Норма амортизации измеряется в процентах. Она устанавливается и периодически изменяется на законодательном уровне. При этом принятые нормы по группам ОС едины для всех организаций, отраслей, особенностей деятельности и форм собственности. Нормируя отчисления по износу, государство регулирует темпы воспроизводства в разных отраслях, а, анализируя этот показатель,

рассчитывает скорость обесценивания и нормы восстановления объекта.

Для целей исчисления налога на прибыль п. 1 ст. 259 Налогового кодекса РФ установлено два метода расчета амортизации: *линейный* и *нелинейный*. Поэтому при рассмотрении амортизации мы подробно остановимся на этих методах, а не на применяемых с точки зрения бухгалтерского учета.

При *линейном методе* амортизация рассчитывается ежемесячно как произведение первоначальной стоимости объекта и нормы амортизации, определенной исходя из срока его полезного использования.

$$\text{Норма амортизации} = \frac{1}{\text{СПИ в месяцах}} * 100\%$$

В налоговом учете определяется не годовая, а месячная сумма амортизационных отчислений.

Рассмотрим пример. Предположим, организация приобрела объект основных средств Электроэнцефалограф Анализатор ЭЭГ Нейровизор БММ-52 NVX стоимостью 423 000 руб. без НДС. Срок полезного использования – 8 лет. При начислении амортизации *линейным способом* организация ежемесячно будет признавать в расходах амортизационные отчисления 4 406,25 руб.

$$423\,000 / 8 = 52\,875 \text{ руб.}$$

Ежемесячная сумма в течение всего срока использования

$$52\,875 / 12 = 4\,406,25 \text{ руб.}$$

или при СПИ 96 месяцев

$$423\,000 / 96 = 4\,406,25 \text{ руб.}$$

Либо можно сначала рассчитать годовую норму амортизации:

$$100\% / 8 = 12,5\%,$$

а затем уже определить сумму годовой амортизации:

$$12,5\% \text{ от } 423\,000 = 52\,875 \text{ руб.}$$

Таким образом, ежемесячно производя амортизационные отчисления, организация за 96 месяцев (СПИ) возместит за счет покупателей полную стоимость приобретенного ранее Электроэнцефалографа.

В целях заинтересованности компании в обновлении ОФ внедрено применение **ускоренной амортизации** для активной доли производства, например, транспорта, машин и оборудования. Ускоренная амортизация стимулирует перенос стоимости ОС в затраты производства. Поэтому можно говорить о том, что величина нормы амортизационных отчислений зависит от экономической политики государства. Можно выделить следующие методы ускоренной амортизации:

1. Уменьшение остатка (Норма амортизации с учетом коэффициента ускорения)

3. Амортизационные отчисления, рассчитанные способом по сумме чисел лет срока полезного использования (совокупный СПИ),

4. Способ списания стоимости пропорционально объемам производимой продукции (работ).

Предположим, в учетной политике оборудования из первого примера был закреплён не линейный способ, а способ уменьшаемого остатка начисления

амортизации.

Годовая норма амортизации для него также составит 12,5% (100% / 8). В первый год сумма амортизации будет аналогичной – 52 875 руб.

Следовательно, именно эту сумму нужно вычесть для того, чтобы получить стоимость станка на конец первого отчетного года:

$$423\,000 - 52\,875 = 370\,125 \text{ руб.}$$

Далее амортизация рассчитывается на основе этой цифры:

$$12,5 \% \text{ от } 370\,125 \text{ руб.} = 46\,265,63 \text{ руб.}$$

Это годовая сумма амортизации.

А ежемесячная – 3 855,47 руб.

$$46\,265,63 / 12 = 3\,855,47 \text{ руб.}$$

Остаточная стоимость на конец второго года составит:

$$370\,125 \text{ руб.} - 46\,265,63 \text{ руб.} = 323\,859,37 \text{ руб.}$$

И так далее по всем оставшимся годам эксплуатации.

Приведенные расчеты будут отражены следующим образом:

Первый год:

Ежемесячные отчисления – 4 406,25 руб.

В балансе на конец года в строке 120 будет указана остаточная стоимость основных средств (ОС) – 370 125 руб.

Второй год:

Ежемесячные отчисления – 3 855,47 руб.

В балансе на конец года в строке 120 будет указана остаточная стоимость ОС – 323 859,37 руб.

По своей сути **нелинейный метод** во многом совпадает с начислением амортизации по способу уменьшаемого остатка, предусмотренным ПБУ 6/01. Но есть и различия:

- амортизация нелинейным способом рассчитывается не по каждому объекту основных средств, а в целом по амортизационной группе (подгруппе)
- остаточная стоимость объектов при нелинейном способе определяется не на начало года (налогового периода), а на начало каждого месяца (это значит, что амортизация каждый месяц в налоговом учете будет уменьшаться, в то время как в бухгалтерском учете при начислении амортизации по этому методу ежемесячная сумма амортизационных отчислений в течение года будет неизменной)

Все имущество предприятия делится на амортизационные группы. Принадлежность зависит от того, какой установлен срок службы на то или иное изделие. К 1 группе относятся объекты, которые могут эксплуатироваться не более 1-2 лет, а к 10 – более 30 лет. Эти сроки влияют на норму амортизации.

Таблица 9.3 – Нормы амортизации в зависимости от амортизационной группы

Амортизационная группа	Срок полезного использования	Норма амортизации (месяц)
Первая	от 1 до 2 лет включительно	14,3
Вторая	от 2 до 3 лет включительно	8,8
Третья	от 3 до 5 лет включительно	5,6
Четвертая	от 5 до 7 лет включительно	3,8
Пятая	от 7 до 10 лет включительно	2,7
Шестая	от 10 до 15 лет включительно	1,8
Седьмая	от 15 до 20 лет включительно	1,3
Восьмая	от 20 до 25 лет включительно	1,0
Девятая	от 25 до 30 лет включительно	0,8
Десятая	свыше 30 лет	0,7

Предположим, к Электроэнцефалографу организация решила применить коэффициент ускорения, равный 1,8, первоначальная стоимость – 423 000 руб., срок полезного использования – 8 лет. Оборудование приобретено по обычной закупке (не лизинг).

Годовой процент амортизации, как было рассчитано выше, – 12,5%
 $100 \% / 8 = 12,5 \%$.

Делаем поправку на коэффициент ускорения (**оборудование не является объектом лизинга, коэффициент до 2)**

$12,5 \% * 1,8 = 22,5 \%$.

Годовая амортизация уменьшаемого остатка составит:

в 1-й год $423\,000 \text{ руб.} * 22,5\% = 95\,175 \text{ руб.};$

во 2-й год

$423\,000 \text{ руб.} - 95\,175 \text{ руб.} = 327\,825 \text{ руб.}$

$327\,825 \text{ руб.} * 22,5 \% = 73\,760,63 \text{ руб.};$

в 3-й год

$327\,825 \text{ руб.} - 73\,760,63 \text{ руб.} = 254\,064,37 \text{ руб.}$

$254\,064,37 \text{ руб.} * 22,5 \% = 57\,164,48 \text{ руб.}$

В последующие годы сумма годовой амортизации рассчитывается аналогично. Таким образом, стоимость имущества будет списана быстрее, чем при расчете без коэффициента.

Обратите внимание: **не стоит путать правила применения коэффициента ускорения в бухгалтерском и налоговом учете**, ведь неверная трактовка этих правил может привести к очень негативным последствиям для компании при спорах с налоговиками. Так, в налоговом учете порядок применения повышающих коэффициентов описан в ст. 259.3 НК РФ. Он применяется к имуществу:

1. используемому в условиях агрессивной среды (имеются в виду любые внешние факторы, вызывающие ускоренное старение);

2. находящемуся в непосредственной близости от агрессивной технологической среды, которая может способствовать аварии (пожары, взрывы и т. п.);

3. используемому в условиях частой сменности (как указано в НК — повышенной сменности); это понятие не раскрывается в НК, однако в своих письмах Минфин пояснил, что имеется в виду использование оборудования в три смены и более;

4. с высокой энергетической эффективностью — перечень такого имущества включает различные бытовые приборы (холодильники, печи микроволновые, кондиционеры и т. п.).

Величина коэффициента ускорения в налоговом учете в этих случаях может варьироваться от 1 до 2.

Коэффициент до 3-х в налоговом учете применяется для основных средств, проходящих **по договору лизинга** (способ начисления амортизации любой). В договоре лизинга могут проходить любые основные средства, за исключением тех, которые относятся к 1–3-й амортизационным группам.



Рисунок 9.4 – Кругооборот капитала

Бизнес в любой сфере деятельности начинается с определенной суммы денежной наличности, за счет которой приобретается необходимое количество ресурсов, организуется процесс производства и сбыт продукции. Капитал в процессе своего движения проходит последовательно *три стадии кругооборота: заготовительную, производственную и сбытовую.*

На первой стадии предприятие приобретает необходимые ему основные фонды, производственные запасы, на второй – часть средств в форме запасов поступает в производство, а часть используется на оплату труда работников, выплату налогов, платежей по социальному страхованию и другие расходы. Эта стадия заканчивается выпуском готовой продукции. На третьей стадии готовая продукция реализуется, и на счет предприятия поступают денежные средства, причем, как правило, больше первоначальной суммы на величину полученной предприятием прибыли.

Следовательно, чем быстрее капитал сделает кругооборот, тем больше предприятие реализует продукции при одной и той же сумме капитала за определенный отрезок времени. Задержка движения средств на любой стадии ведет к замедлению оборачиваемости капитала, требует дополнительного вложения средств и может вызвать ухудшение финансового состояния предприятия. Поэтому анализ оборачиваемости имеет большое значение для эффективного управления оборотным капиталом.



Капитал – это деньги находящиеся в движении, деньги, приносящие большие деньги, деньги, порождающие деньги (*money which begets money*) так описали капитал его первые истолкователи, меркантилисты (см. т.4).

Чтобы избежать перерывов в движении предприниматель должен постоянно держать одну часть капитала в виде денежного резерва, вторую часть в виде элементов действующего производства, третью часть в виде товарной продукции, проходящей на рынке процесс реализации.

Рисунок 9.5 – Деньги, порождающие деньги

Любая финансово-экономическая деятельность требует постоянного вложения капитала. Для поддержания и расширения производственного процесса и повышения его эффективности, внедрения новых технологий и освоения новых рынков необходимы *прямые инвестиции* (капитальные вложения). Одной из основных задач финансового управления, наряду с согласованием денежных потоков, разработкой инвестиционного бюджета, выступает оптимизация затрат на привлечение финансовых ресурсов, оптимизация структуры капитала.

При анализе инвестиций возникает вопрос об источниках их финансирования. Увеличение размеров капитала в первую очередь достигается за счет самофинансирования, т.е. вложения собственных средств предприятия (прибыль, амортизационный фонд). Самофинансирование обеспечивает в среднем до 60-70% всех инвестиций.

Помимо собственных средств могут быть привлечены и заемные средства. Большую роль при этом играют кредиты: банковские, государственные, иностранные. Часть средств для инвестиций может быть собрана посредством выпуска акций и облигаций (см. т.4).

Выбор источников финансирования зависит от множества факторов, среди которых отрасль и масштабы деятельности предприятия, технологические особенности производственного процесса, специфика выпускаемой продукции, характер государственного регулирования и налогообложения бизнеса, связи с банковскими структурами, репутация на рынке и др.

Сегодня, когда усиливается роль инноваций, лизинг технологического и промышленного оборудования является неотъемлемой частью бизнеса. К лизингу, как правило прибегают в двух случаях: во-первых, когда предприятие только открывается и не хватает ресурсов на покупку всего необходимого оборудования и во-вторых, когда предприятие ботаете на устаревшем оборудовании, а на его замену не хватает средств.

Лизинг – это оптимальный способ замены устаревшего оборудования на новое и современное, которое позволит предприятию не только выпускать конкурентоспособную продукцию, но и выйти на новый уровень развития.

Лизинг (от англ. «to lease», что означает «арендовать», «брать в аренду») – это комплекс имущественных и экономических отношений, возникающих в связи с приобретением в собственность имущества и последующей сдачей его во временное пользование за определенную плату.

Когда-то термин «лизинг» был знаком лишь теоретикам-экономистам. Сегодня он стал реальностью российской индустрии, успешно решая самый широкий круг практических задач по инвестированию реальных средств в реальную экономику и социальную сферу.

Объектом лизинга может быть любое движимое и недвижимое имущество, относящееся по действующей классификации к основным средствам, кроме имущества, запрещенного к свободному обращению на рынке. В зависимости от объекта лизинга различают лизинг оборудования и лизинг недвижимого имущества.

В России чаще всего применяется лизинг оборудования. Это подтверждается и зарубежной практикой, где на долю лизинга оборудования приходится основная часть всех лизинговых платежей.

Субъектами лизинга являются:

- собственник имущества (лизингодатель) – лицо, которое специально приобретает имущество для сдачи его во временное пользование;
- пользователь имущества (лизингополучатель) – лицо, получающее имущество во временное пользование;
- продавец имущества – лицо, продающее объект лизинга.

Лизингодателем может быть ИП, но чаще это юридическое лицо, осуществляющее лизинговую деятельность, т.е. передачу в лизинг по договору специально приобретенного для этого имущества.

В качестве юридического лица могут выступать:

- банки и другие кредитные учреждения, в уставе которых предусмотрена лизинговая деятельность (согласно закону "О банках и банковской деятельности в РФ");

- лизинговые компании - финансовые, специализирующиеся только на финансировании сделки (оплате имущества), или на оказании универсальных, услуг, связанные с реализацией лизинговых операций, например техническое обслуживание, обучение, консультации и т.п.;

- любая фирма, в учредительных документах которой предусмотрена лизинговая деятельность, имеющая достаточно финансовых средств.

Согласно постановлению Правительства России от 24.12.1994 г. №1418, лизинговая деятельность требует лицензирования в Министерстве экономики России. Постановлением Правительства Российской Федерации №167 было утверждено «Положение о лицензировании лизинговой деятельности в Российской Федерации». В нем определены порядок и условия выдачи лицензии, срок ее действия (максимум пять лет).

Насколько же интересен лизинг для практического здравоохранения? Сегодня практически во всех регионах страны остро стоит проблема совершенствования материально-технической базы системы здравоохранения. Во многих из них разработаны соответствующие региональные программы. Но для реализации этих программ бюджеты органов здравоохранения часто не обладают достаточными средствами, и надо, значит, искать дополнительные источники финансирования. Здесь на помощь приходит лизинг.

Применение схемы финансового лизинга позволило, например, Департаменту здравоохранения Свердловской области без значительных первоначальных затрат ввести в эксплуатацию магнитно-резонансный томограф, который, по заключению специалистов, является самой мощной и современной диагностической системой на территории Урала и Сибири. Авансовые платежи составили около 1/4 от стоимости оборудования, и была предусмотрена рассрочка платежей на три года. При этом в условиях острейшего бюджетного дефицита совместными с администрацией усилиями были найдены новые пути взаиморасчетов.

Согласно лизинговой сделке, лизингополучатель выбирает продавца, располагающего требуемым имуществом, а лизингодатель приобретает его в собственность и передает лизингополучателю во временное пользование за оговоренную в договоре лизинга плату. По окончании договора в зависимости от его условий имущество возвращается лизингодателю или переходит в собственность лизингополучателя.

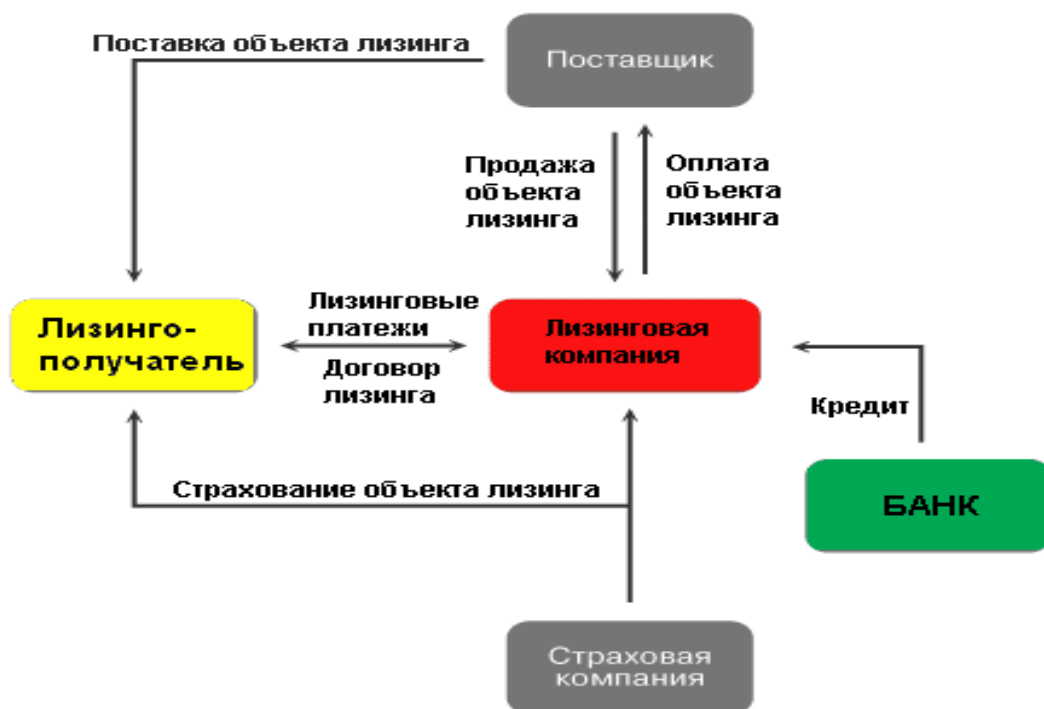


Рисунок 9.6 – Схема лизинговой сделки

Нередко оформить оборудование в лизинг легче, чем добиться кредита или приобрести технику за счет собственных средств. Это связано с наличием большего количества предлагаемых лизинговой компанией вариантов, из которых коммерческая организация может выбрать тот, который в большей степени соответствует её финансовым возможностям. Преимущества лизинга:

- Первоначальный взнос от 20%;
- Рассрочка по оплате до 5 лет;
- Оперативное оформление договора;
- Возможность получения субсидии 30% от стоимости оборудования (в рамках государственных программ поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства).
- Помощь в выборе поставщика и возможность получить максимальную скидку на оборудование.
- Полная амортизация оборудования – за срок-лизинга за счет применения коэффициента ускоренной амортизации (max-3).

В лизинговой сделке заинтересованы и поставщики поскольку это 100% оплата за оборудование, дополнительный канал прямых продаж и следовательно увеличение объемов продаж, отсутствие необходимости в предоставлении рассрочки и соответственно уменьшение дебиторской задолженности.

Структура капитала, используемого предприятием, определяет аспекты не только финансовой, но также операционной и инвестиционной деятельности. Она влияет на показатели рентабельности активов и собственного капитала, коэффициенты финансовой устойчивости и ликвидности, формирует соотношение доходности и риска.

ОБУЧАЮЩИЕ ЗАДАНИЯ С РЕШЕНИЯМИ

По данным бухгалтерской отчетности предприятия (Ф№1 Бухгалтерский баланс и Ф№2 Отчет о прибылях и убытках) получены следующие показатели:

- размер собственного капитала 41920739000
 - чистая прибыль 1203161000
 - проценты уплаченные на конец отчетного года 423652000
 - размер заемного капитала (сумма долгосрочных и краткосрочных обязательств) 93156439000
 - ставка налога на прибыль составляет 20%.
- Рассчитать средневзвешенную стоимость капитала.

Решение:

Так как компания не имеет публичных эмиссии акций, то оценить доходность капитала рыночным способом невозможно. Поэтому доходность собственного капитала может быть оценена на основе финансовой отчетности – коэффициента ROE (рентабельность собственного капитала).

$$WACC = \frac{E}{V} \cdot ROE + \frac{D}{V} \cdot (1 - t) \cdot R_d;$$

Коэффициента ROE отражает какую норму прибыли создает собственный капитал компании.

$$ROE = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}};$$

$$ROE = \frac{1203161000}{41920739000} = 0,02870 \text{ (2,87\%)}$$

На следующем этапе необходимо рассчитать стоимость заемного капитала, которая представляет собой плату за пользование заемными средствами, другими словами, процент, который организация платит за привлеченные денежные средства.

$$R_d = \frac{423652000}{93156439000} = 0,00454 \text{ (0,45\%)}$$

Для расчета долей собственного и заемного капитала необходимо рассчитать суммарную стоимость капитала (V) и применить уже имеющие данные и формулы:

$$V = 41920739000 + 93156439000 = 135\,077\,178\,000$$

$$\frac{E}{V} = \frac{41920739000}{135\,077\,178\,000} = 0,31034 \text{ (31\%)}$$

$$\frac{D}{V} = \frac{93156439000}{135\,077\,178\,000} = 0,68965 \text{ (69\%)}$$

$$\frac{E}{V} * ROE = 0,31034 * 0,0287 = 0,00890$$

$$\frac{D}{V} * Rd = 0,68965 * 0,00454 = 0,00313$$

На следующем этапе вносим значения процентной ставки налога.

$$1 - 20\% = 0,8$$

$$\frac{D}{V} * Rd * (1 - T) = 0,00313 * 0,8 = 0,00250$$

Полученные значения подставляем в формулу WACC:

$$WACC = \frac{E}{V} \cdot ROE + \frac{D}{V} \cdot (1 - t) \cdot R_d;$$

$$WACC = 0,00250 + 0,00890 = 0,01140 (1,14\%)$$

В стратегическом управлении для оценки динамики изменения стоимости организации WACC сопоставляется с рентабельностью активов (ROA). Если $WACC > ROA$, то экономическая добавленная стоимость (EVA) уменьшается и компания «теряет» стоимость. Если $WACC < ROA$, то добавленная стоимость компании растет.

Индикатор	Пояснение	Стоимость компании
$WACC > ROA$	Компания развивается и увеличивает свою стоимость	$EVA \uparrow$
$WACC < ROA$	Затраты на капитал превышают эффективность управления, стоимость компании уменьшается	$EVA \downarrow$

Задача 2

Капитал предприятия 4 млн. руб.: 0,5 млн. руб. облигаций, кредит 1 млн. руб., акции 1,5 млн. руб., нераспределенная прибыль 1 млн. руб. Цены средств: 12,5%, 35%, 37,5%, 25%. Определить средневзвешенную стоимость капитала.

Решение

$$WACC = \frac{0,5 * 0.125}{4} + \frac{1 * 0.35}{4} + \frac{1.5 * 0.375}{4} + \frac{1 * 0.25}{4}$$

Задача 3

Определить эффективность использования оборотных средств, если:

- годовой объем реализации продукции – 1250 тыс. руб.,
- себестоимость реализованной продукции – 1075 тыс. руб.,
- среднегодовой остаток оборотных средств – 150 тыс. руб.

Решение:

Оборачиваемость оборотных средств характеризуется двумя взаимосвязанными показателями: коэффициентом оборачиваемости и сроком

оборота оборотных средств за период.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (скорость оборота) – это количество оборотов, которое совершают оборотные средства за определенный период. Определяется как отношение стоимости реализованной продукции к среднему остатку оборотных средств

$$K_{об} = \frac{1250}{150} = 8,3$$

Коэффициент оборачиваемости показывает, что каждый рубль оборотных средств осуществляет за год 8,3 оборота.

Длительность одного оборота (оборачиваемость) определяется как отношение планового периода (месяц, квартал, год), за который определяется оборачиваемость, к коэффициенту оборачиваемости (берем 360 рабочих дней):

$$T_{об} = \frac{360 \text{ дн}}{8,3} = 43,4 \text{ дн.}$$

1 оборот оборотных средств осуществляется за 43,4 дня.

Далее рассчитывается коэффициент загрузки – величина, обратная скорости оборота

$$K_{заг} = \frac{150}{1250} = 0,12$$

Коэффициент загрузки показывает, что на каждый рубль реализованной продукции приходится 0,12 руб. оборотных средств.

Определяем эффективность использования оборотных средств (рентабельность) как соотношение прибыли и оборотного капитала:

Прибыль = Выручка – Себестоимость

$$1250 - 1075 = 175 \text{ тыс. руб.}$$

$$Рок = \frac{175}{150} = 1,17$$

Таким образом, коэффициент эффективности использования оборотных средств показывает, что предприятие получает 1,17 руб. прибыли в расчете на 1 руб. оборотных средств.

Задача 4

Предприятие в отчетном квартале реализовало продукции на 100 тыс. руб. при среднем остатке оборотных средств – 25 тыс. руб.

Определить ускорение оборачиваемости оборотных средств в днях и сумму их высвобождения из оборота за счет изменения коэффициента оборачиваемости в плановом квартале, если объем реализованной продукции планируется увеличить на 25%, а средний остаток оборотных средств не изменится.

Решение:

Коэффициент оборачиваемости в отчетном квартале:

$$Коб_{оп} = \frac{100}{25} = 4$$

Продолжительность 1 оборота в отчетном квартале

$$Тоб_{оп} = \frac{90}{4} = 22,5 \text{ дн.}$$

Объем реализации в плановом периоде при увлечении на 25% составит 125 тыс. руб., тогда коэффициент оборачиваемости в плановом квартале:

$$Коб_{пп} = \frac{125}{25} = 5$$

Продолжительность 1 оборота в плановом квартале

$$Тоб_{пп} = \frac{90}{5} = 18 \text{ дн.}$$

Ускорение оборачиваемости оборотных средств,

$$\Delta T = 18 - 22,5 = -4,5 \text{ дн.}$$

Сумма высвободившихся из оборота оборотных средств

$$ОС_{выс} = \frac{125}{90} * (22,5 - 18) = 6,25 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, за счет сокращения продолжительности 1 оборота на 4,5 дня из оборота планируется высвободить 6,25 тыс. руб. оборотных средств.

Задача 5

Определить норматив оборотных средств, вложенных в производственные запасы, если:

Производственные запасы	Текущий запас, дни	Подготовительный запас, дни	Транспортный запас, дни	Страховой запас, дни	Затраты сырья и материалов в 4 квартале тыс. руб.
Основные материалы	20	1	4	10	900
Вспомогательные материалы	40	-	4	20	400
Топливо	30	-	5	15	700

Решение:

Рассчитаем норму запаса оборотных средств (дни) по каждому виду запасов:

по основным материалам $N_z = 20 \text{ дней} + 1 \text{ день} + 4 \text{ дня} + 10 \text{ дней} = 35 \text{ дней}$,

по вспомогательным материалам $H_3 = 40 \text{ дней} + 4 \text{ дня} + 20 \text{ дней} = 64 \text{ дня}$,
по топливу $H_3 = 30 \text{ дней} + 5 \text{ дней} + 15 \text{ дней} = 50 \text{ дней}$.

Зная стоимость затрат и материалов, определим среднюю норму запасов

$$AH_3 = \frac{(900 * 35) + (400 * 64) + (700 * 50)}{900 + 400 + 700} = 46 \text{ дн.}$$

Дневная потребность в материальных ресурсах

$$OC = \frac{900 + 400 + 700}{20 + 40 + 30} = 22,2 \text{ тыс. руб.}$$

Зная среднюю норму запасов и дневную потребность, определим норматив оборотных средств в производственных запасах:

$$OC_H = 22,2 * 46 = 1021,2 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом: для осуществления бесперебойного процесса производства минимальная сумма производственных запасов должна составлять 1021,2 тыс. руб.

Задача 6

Охарактеризовать состояние организации в аспекте воспроизводства основных средств, обеспеченности ими и эффективности их использования.

Показатель	Значение за год
Основные средства на начало года, тыс. руб.	1369
Величина ввода основных средств, тыс. руб.	1430
Величина выбытия основных средств, тыс. руб.	1243
Норма амортизации, %	2,7
Среднегодовая численность персонала, чел.	121
Площадь предприятия, м ²	426
Денежная выручка, тыс. руб.	40224
Прибыль, тыс. руб.	14883

Решение:

Характеристика состояния основных средств предприятия начинается с оценки их *наличия*, для этого рассчитывают среднегодовую стоимость средств:

Среднегодовая стоимость ОС:

$$OC_{cp} = \frac{\text{Стоимость ОС на н. периода} + \text{Стоимость ОС на к. периода}}{2}$$

$$OC_{cp} = (1369 + 1556) / 2 = 1462,5$$

Стоимость основных средств (ОС) на конец периода:

$$OC_k = \text{Стоимость ОС на начало периода} + \text{Стоимость введенных ОС} - \text{Стоимость выбывших ОС}$$

$$OC_k = 1369 + 1430 - 1243 = 1556$$

К показателям, характеризующим *воспроизводство основных средств*,

относятся коэффициенты износа, обновления, выбытия, прироста и годности основных средств.

Величина износа ОС:

$I = \text{Стоимость ОС на начало периода} \times \text{Коэффициент износа (Нам)}$

$$I = 1369 \times 2,7\% = 36,96$$

Коэффициент износа ($K_{\text{изн}}$), доля стоимости ОС перенесенная на продукцию:

$$K_{\text{изн}} = \frac{\text{Сумма износа ОС}}{\text{Стоимость ОС на начало периода}}$$

$$K_{\text{изн}} = 36,96 / 1369 = 0,02$$

Коэффициент обновления ($K_{\text{обн}}$), доля новых ОС в общей стоимости на конец года:

$$K_{\text{обн}} = \frac{\text{Стоимость введенных основных средств (ОС)}}{\text{Стоимость основных средств (ОС) на конец периода}}$$

$$K_{\text{обн}} = 1430 / 1556 = 0,92$$

Коэффициент выбытия ($K_{\text{в}}$), доля выбывших ОС за период:

$$K_{\text{в}} = \frac{\text{Стоимость выбывших ОС}}{\text{Стоимость ОС на начало периода}}$$

$$K_{\text{в}} = 1243 / 1369 = 0,91$$

Коэффициент прироста ($K_{\text{пр}}$), темп прироста ОС:

$$K_{\text{пр}} = \frac{\text{Сумма прироста ОС}}{\text{Стоимость ОС на начало периода}}$$

$$K_{\text{пр}} = 187 / 1369 = 0,14$$

Сумма прироста основных средств

$$\Delta_{\text{ОС}} = \text{Стоимость введенных ОС} - \text{Стоимость выбывших ОС}$$

$$\Delta_{\text{ОС}} = 1430 - 1243 = 187$$

Коэффициент годности, уровень годности ОС:

$$K_{\text{годн}} = \frac{\text{Остаточная стоимость ОС}}{\text{Стоимость ОС на начало периода}} = 1 - K_{\text{изн}}$$

Остаточная стоимость основных средств:

$$\text{Ост}_{\text{ОС}} = \text{Стоимость ОС на начало периода} - \text{Сумма износа}$$

$$K_{\text{годн}} = 1 - 0,22 = 0,78$$

Основными показателями обеспеченности основными производственными фондами на предприятии являются фондообеспеченность и фондовооруженность.
Фондообеспеченность:

$$\Phi_{об} = \frac{\text{Среднегодовая стоимость ОС}}{\text{Площадь предприятия}}$$

$$\Phi_{об} = 1462,5 / 426 = 3,43$$

Фондовооруженность:

$$\Phi_{в} = \frac{\text{Среднегодовая стоимость ОС}}{\text{Среднегодовая численность персонала}}$$

$$\Phi_{в} = 1462,5 / 121 = 12,08.$$

Для оценки экономической эффективности использования основных производственных фондов рассчитывают следующие показатели:

Фондоотдача:

$$\Phi_{отд} = \frac{\text{Денежная выручка}}{\text{Среднегодовая стоимость ОС}}$$

$$\Phi_{отд} = 40224 / 1462,5 = 27,50.$$

Фондоёмкость продукции:

$$\Phi_{ё} = \frac{\text{Среднегодовая стоимость ОС}}{\text{Денежная выручка}}$$

$$\text{Или } \Phi_{ё} = 1/\Phi_{отд} = 1/27,50 = 0,036$$

Фондорентабельность:

$$P_{ф} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Среднегодовая стоимость ОС}} \times 100\%$$

$$P_{ф} = 14883 / 1462,5 = 1017\%$$

Также рассчитывают показатель **производительности** труда – объем выпуска продукции, приходящийся на единицу затраченного трудового ресурса (на одного работника):

$$П_{трудо} = \frac{\text{Денежная выручка}}{\text{Среднегодовая численность персонала}}$$

$$П_{т} = 40224 / 121 = 332,42.$$

Тема 10. Затраты и прибыль.

Основные вопросы темы

1. Бухгалтерские и экономические затраты.
2. Постоянные, переменные и общие издержки производства.
3. Оценка результатов хозяйственной деятельности.
4. Рентабельность предприятия.
5. Прибыль.
6. Понятие банкротства.

Любой предприниматель стремится к получению прибыли. В процессе изучения экономики мы уже сталкивались с понятиями выручки, затрат и прибыли. Это базовые показатели, характеризующие деятельность предприятия, отражающиеся в бухгалтерской отчетности – ФН№2 Отчет о прибылях и убытках. В этой теме мы рассмотрим виды затрат и цепочку получения чистой прибыли.

Наличие подробной информации о затратах дает возможность: установить цену изделий, услуг, оценить экономичность процессов, эффективность использования ресурсов отдельными подразделениями, значимость с точки зрения их в прибыль предприятия.

Явные (бухгалтерские) издержки – это выраженные в денежной форме траты предприятия, обусловленные приобретением и расходованием разных видов экономических ресурсов в процессе производства и обращения продукции, товаров, работ или услуг.

Альтернативные (экономические) издержки означают упущенную выгоду предприятия, которую оно получило бы при выборе производства альтернативного товара, по альтернативной цене, на альтернативном рынке и т.д. их также называют временные.

Термин «издержки» применяется, как правило, в экономической теории. Это суммарные жертвы предприятия, связанные с выполнением определенных операций.

В зависимости *от целей*, для которых используется информация о затратах, их можно классифицировать по трем направлениям:

1. Для определения себестоимости, финансовых результатов,
2. Для принятия управленческих решений,
3. Для контроля и регулирования.

Для первой цели затраты разделяют на:

Прямые затраты – это те, которые непосредственно связаны с процессом производства или реализации продукции предприятием. Этот вид затрат может быть легко отнесен к определенному виду продукта. К прямым затратам относятся:

- сырьё и материалы
- комплектующие;
- основная заработная плата рабочих;
- другие, которые так или иначе непосредственно связаны с товаром.

Косвенные затраты (накладные) связаны с работой предприятия или его подразделением в целом, либо с производством нескольких видов продукции, их нельзя непосредственно отнести на себестоимость конкретного вида продукции. К косвенным затратам относят:

- отопление и освещение;
- оплату труда менеджеров;
- амортизация;
- проценты за кредит и др.

С точки зрения налогового законодательства расходы можно классифицировать на те, которые включают в себестоимость, и те, которые не включают. Имеет важное значение поскольку себестоимость является элементом цены.

Таблица 10.1. Классификация затрат по включению в себестоимость

В себестоимость продукции учитывают	Не учитывают в себестоимости:
- материальные затраты	- плату за землю
- затраты на оплату труда	- налог на владельцев транспортных средств
- социальные отчисления	- оплату других видов налогов
- амортизацию	- штрафы и пени
- остаток	- убытки от бартерных операций
	- социальные затраты, остальные

Классификация затрат для принятия управленческих решений предполагает их распределение на постоянные и переменные по признаку зависимости с изменением объема производства или продажи продукции.

Постоянные издержки (англ. fixed costs FC) – это издержки, которые не зависят от объема производства.

Переменные издержки (англ. variable costs VC) – это издержки, зависящие от объема производства. Прямые затраты на сырье, материалы, рабочую силу и т.п. изменяются в зависимости от масштабов деятельности. Такие накладные расходы, как комиссионные торговым посредникам, плата за телефонные разговоры, затраты на канцелярские товары, увеличиваются с расширением бизнеса, а поэтому в данном случае относятся к категории переменных издержек. Однако в большинстве своем прямые издержки фирмы всегда относятся к категории переменных, а накладные расходы относятся к постоянным.

Сумма постоянных и переменных издержек представляет собой **валовые**, или **суммарные**, издержки фирмы TC (англ. total costs).

$$TC = FC + VC$$

Исходя из обозначения T (total) в экономической литературе встречается обозначение переменные затрат TVC (total variable cost), а постоянных затрат TFC (total fixed cost)

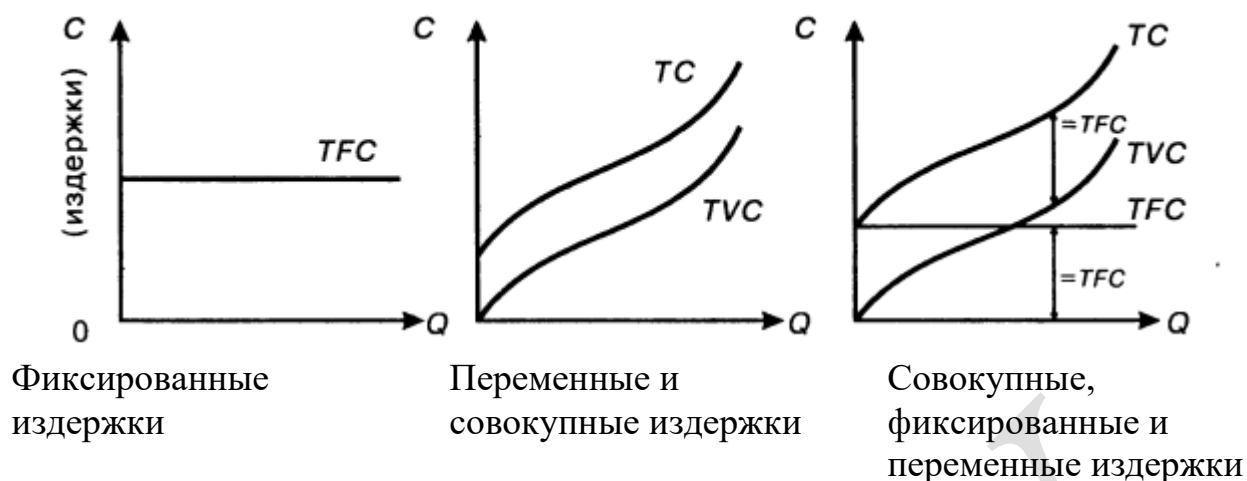


Рисунок 10.1 – Взаимосвязь между двумя видами классификации издержек

Если разделить каждую из названных выше категорий *на объем выпуска продукции*, то будет получена еще одна группа показателей издержек, а именно **средние издержки**. Средние издержки свидетельствуют о типичных затратах на производство единицы продукции.

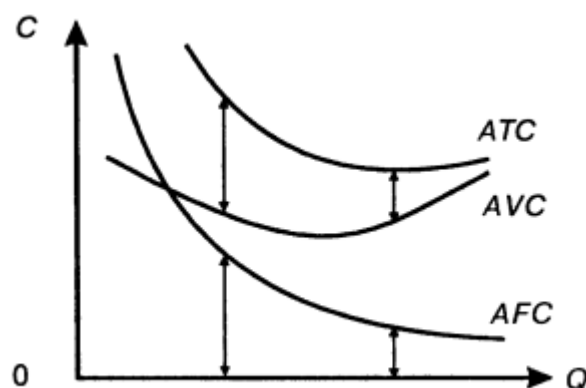


Рисунок 10.2 – Средние издержки: постоянные, переменные, общие

Средние общие издержки равны сумме средних постоянных и средних переменных издержек:

$$ATC = AFC + AVC.$$

Средние издержки AC (Average Costs) характеризуют затраты, приходящиеся на единицу продукции:

$$AC = TC/Q,$$

$$AFC = FC/Q - \text{средние постоянные затраты,}$$

$$AVC = VC/Q - \text{средние переменные затраты.}$$

Нерелевантные затраты – это затраты предприятия независимо от принятия управленческого решения (постоянные затраты).

Релевантные – затраты, которые зависят от принятия управленческих решений.

В классификации издержек с точки зрения управления важное место принадлежит категории предельных (маржинальных) издержек (marginal costs).

Предельные издержки характеризуют возрастание общих издержек в связи с выпуском дополнительной единицы продукции. Другими словами – это прирост затрат на дополнительную единицу продукции.

$$MC = \Delta TC / \Delta Q.$$

Если при росте объема продаж на 100 ед. товара издержки фирмы возрастут на 800 руб., то предельные издержки составят $800 / 100 = 8$ руб. Это означает, что дополнительная единица товара обходится фирме в дополнительные 8 руб.

Деление издержек на постоянные и переменные подразумевает условное выделение краткосрочного и долгосрочного периодов в деятельности фирмы. Под *краткосрочным* понимают такой период в работе фирмы, когда часть ее издержек являются постоянными. Иными словами, в краткосрочном периоде фирма не покупает нового оборудования, не строит новых зданий и т.д. В *долгосрочном* периоде она может расширять свои масштабы, поэтому в данном периоде все ее издержки являются переменными.

В долгосрочном периоде все элементы издержек изменчивы. Кривая средних издержек в долгосрочном периоде представляет собой совокупность точек, характеризующих минимальные для каждого объема производства издержки (кривая LRAC).

Взаимосвязь издержек в краткосрочном и долгосрочном масштабах поможет понять нижеприведенный рисунок 10.3.

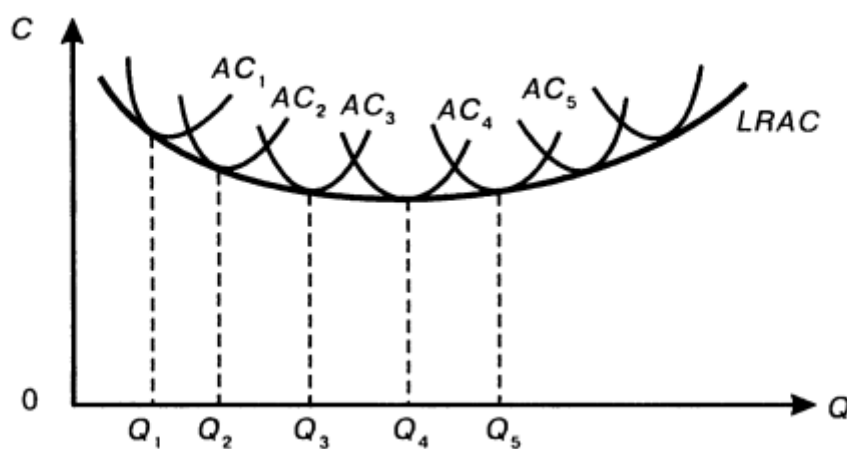
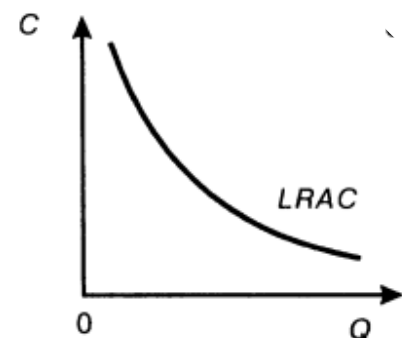


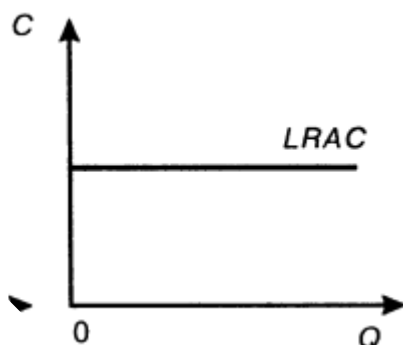
Рисунок 10.3 – Кривая LRAC.

Кривая долгосрочных издержек «обволакивает» кривые краткосрочных издержек. Её часто называют также кривой-конвертом, поскольку в ней, как в конверте, помещены все кривые краткосрочных периодов. Еще одно название этой кривой – “U-кривая” – обусловлено ее типичной формой, напоминающей латинскую букву U.

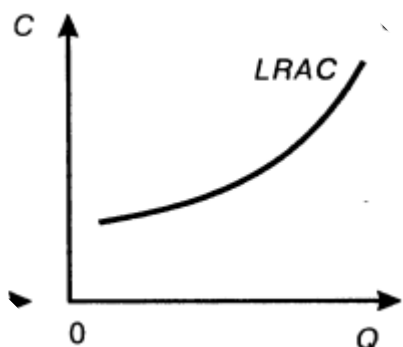
Форма и направленность кривой долгосрочных средних издержек может быть очень разной. Это зависит от того, как меняется величина средних издержек с ростом масштабов производства. Иначе говоря, динамика издержек в долгосрочном периоде определяется эффектом масштаба.



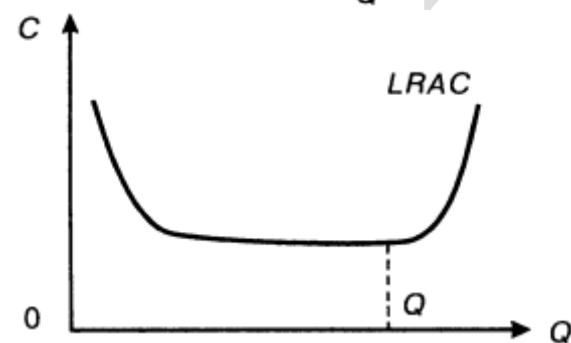
Если с ростом выпуска продукции средние затраты снижаются, то говорят, что наблюдается **положительный эффект масштаба**. Таково, например, положение в энергетике.



Если издержки не зависят от масштаба производства, то это **нулевой (нейтральный) эффект масштаба**. Он достигается при постоянных затратах на каждую дополнительную единицу продукции.



И, наконец, если с ростом выпуска растут и средние издержки, то это **отрицательный эффект масштаба**.



Можно наблюдать все три эффекта при незначительных вариациях выпуска продукции, например в сельском хозяйстве.

Рисунок 10.4 – Форма и направленность кривой долгосрочных средних издержек

Классификация затрат согласно третьему направлению «Для контроля и регулирования» содержит два вида затрат:

Контролируемые – это затраты, которые управленцы на предприятии могут контролировать или существенно влиять на них.

Неконтролируемые – это затраты, на которые управленцы предприятия не могут влиять и не могут контролировать их.

Целью деятельности любой коммерческой организации является получение прибыли.

Прибыль от производства продукции в количестве Q – это разность выручки (дохода) (Revenue R) и издержек производства и реализации (Costs C):

$$\Pi(Q) = R - C.$$

Очевидно, что прибыль будет *максимальной* в том случае, когда разность между совокупной выручкой и совокупными издержками достигает наибольшей величины. Графически это проиллюстрировано ниже на рисунке, где интервал AB – наибольшее вертикальное расхождение между кривыми TR и TC – означает величину прибыли.

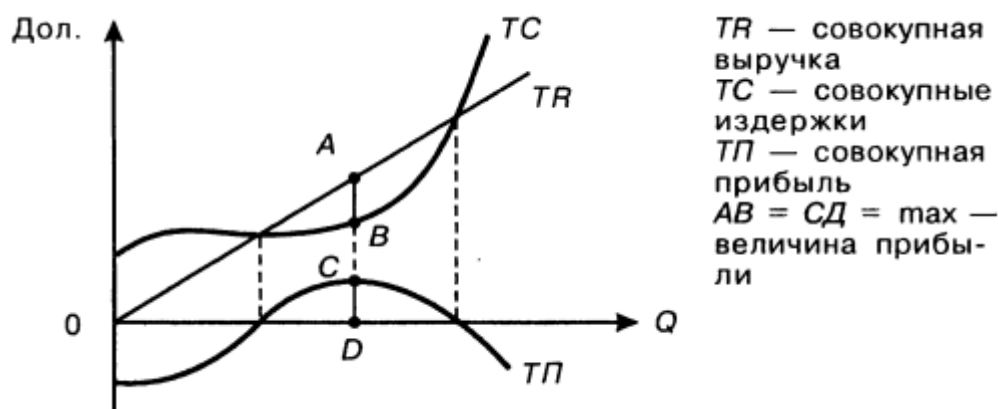


Рисунок 10.5 – Совокупные выручка, издержки и прибыль фирмы.

Данный график позволяет наглядно показать, что фирма заинтересована сокращать свои издержки и наращивать выпуск продукции, т.е. совокупную выручку.

Соотнеся валовую прибыль и выручку мы получим показатель **валовой рентабельности** (от нем. rentabel – доходный, полезный, прибыльный).

На рисунке 106 показаны виды прибыли и их взаимосвязь. Каждый вид прибыли позволяет оценить эффективность.

Выручка от продаж	Переменные расходы			
	Маржинальная прибыль	Постоянные расходы		
		Операционная прибыль	Внереализационные расходы	
			Прибыль до налогообложения	Налог на прибыль и проценты
				Чистая прибыль

Рисунок 10.6 – Взаимосвязь видов прибыли фирмы

Так Маржинальная прибыль показывает эффективность продаж и реализации продукции. Операционная прибыль отражает эффективность производства или другого вида основной деятельности предприятия. Прибыль до налогообложения – это прибыль без учета прочих затрат/доходов от

неосновной деятельности. В итоге чистая прибыль очищенная от всех затрат и издержек показывает интегральный результат функционирования предприятия.

Чистая прибыль = Выручка – Себестоимость продаж – Коммерческие расходы – Управленческие расходы – Доходы от участия в других организациях – Проценты к получению – Проценты к уплате – Прочие доходы – Прочие расходы – Текущий налог на прибыль

Финансовый результат – это экономический итог хозяйственной деятельности предприятия, выраженный в стоимостной форме в виде чистой прибыли или убытка (если получен «–»). Определяется за конкретный период путем сопоставления доходов и расходов предприятия и может быть положительным или отрицательным.

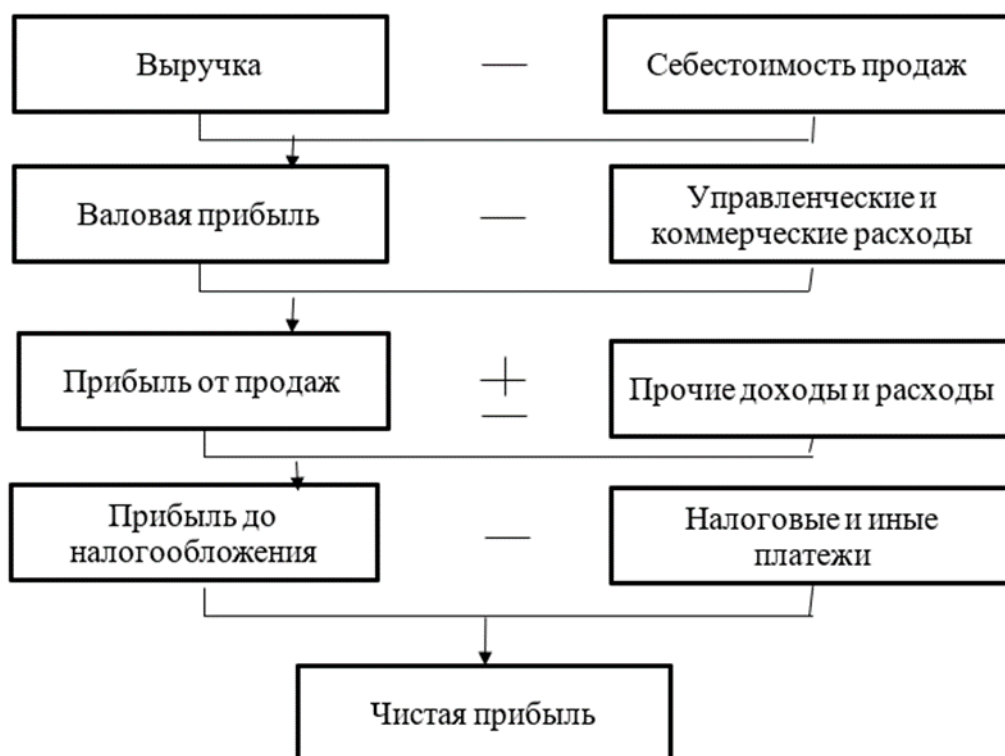


Рисунок 10.7 – Цепочка получения чистой прибыли

Когда предприятие только начинает работать часто встает вопрос: как получить положительный финансовый результат и не уйти в убытки? Ответить на него помогает метод расчета безубыточности. Расчет точки безубыточности (англ. break-even point) проводится по формуле:

$$BEP_Q = \frac{FC}{P - AVC}$$

где FC – постоянные затраты,
P – цена за единицу продукции,
AVC – переменные затраты на единицу продукции

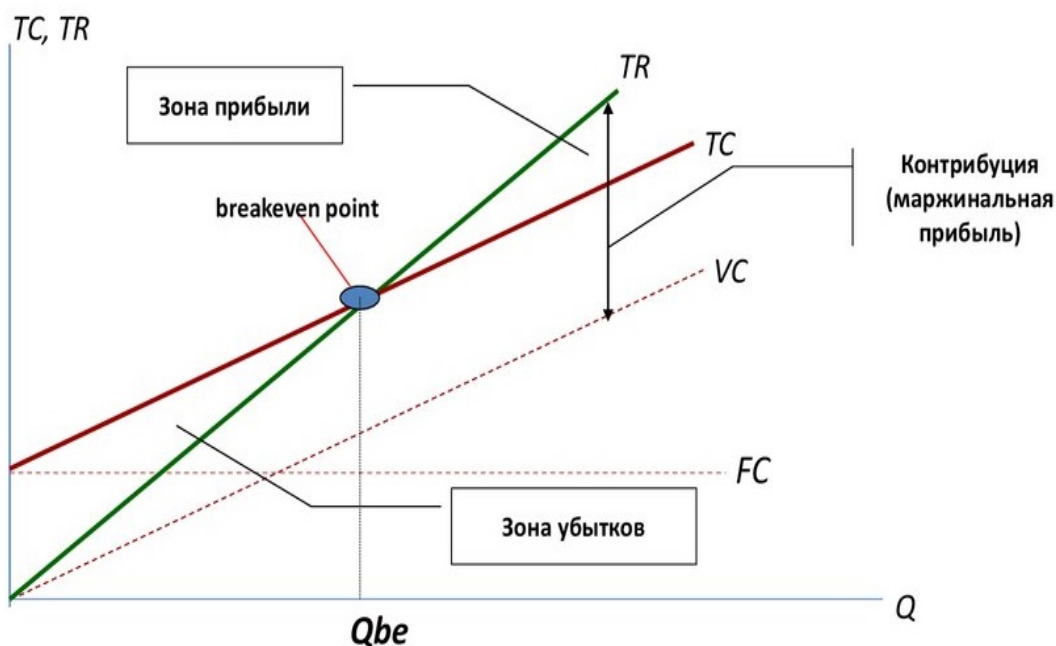


Рисунок 10.8 – График безубыточности

Состояние, достигнутое в производстве продукции, когда валовая (общая) выручка от ее реализации становится равной валовым затратам на ее производство ($TR = TC$), называется **точкой безубыточности** (порог рентабельности, точка самоокупаемости, уровень нулевой прибыли). То есть достигнув точки безубыточности предприниматель покрывает все свои расходы и наконец выходит на самоокупаемость проекта.

Эффективность экономической деятельности предприятия зависит от знания конъюнктуры рынка и умения адаптировать развитие производства к постоянно меняющимся условиям хозяйствования. Вместе с тем, формирование положительного финансового результата подвержено влиянию ряда аспектов экономического характера. Величина прибыли зависит от следующих хозяйственных решений:

- формирование оптимального профиля предприятия: выбор товаров, работ и услуг, пользующихся стабильным или высоким спросом;
- создание конкурентоспособных условий реализации товаров, выполнения работ и оказания услуг: цена, сроки, обслуживание покупателей, послепродажное обслуживание и т.д.;
- масштаб экономической деятельности, так как, чем больше объемы реализации, тем больше абсолютная масса прибыли;
- снижение себестоимости и повышение рентабельности предприятия.

ОБУЧАЮЩИЕ ЗАДАНИЯ С РЕШЕНИЯМИ

Задача 1

Валовые издержки фирмы представлены функцией

$$TC = 2Q^4 - 5Q^3 + 7Q^2 + 10Q + 50.$$

Определите переменные издержки производства трех единиц продукции.

Решение:

Переменные издержки – это издержки, величина которых изменяется в зависимости от увеличения или уменьшения объема производства. Значит, функция переменных издержек будет задана как $VC(Q) = 2Q^4 - 5Q^3 + 7Q^2 + 10Q$.

Из этого следует, что переменные издержки производства трех единиц продукции равны:

$$VC(3) = 2 \cdot 3^4 - 5 \cdot 3^3 + 7 \cdot 3^2 + 10 \cdot 3 = 2 \cdot 81 - 5 \cdot 27 + 7 \cdot 9 + 30 = 120.$$

Задача 2

Зависимость валовых издержек (ТС) от объемов производства (Q) представлена в таблице:

Q	0	10	15	25	30	40	50
ТС	120	150	160	175	180	210	275

Определите:

- 1) величину средних переменных издержек при объеме производства 40,
- 2) величину средних валовых издержек при объеме производства 40,
- 3) величину предельных издержек производства сороковой единицы продукции.

Решение:

1) Переменные издержки – это издержки, которые изменяются с нарастанием объемов производства и не существуют при нулевом его объеме. Они равны разнице валовых и постоянных издержек при соответствующем объеме выпуска.

В данном случае постоянные издержки будут равны 120 (валовые издержки при $Q = 0$). Средние переменные издержки будут рассчитываться делением общей величины переменных издержек на соответствующий объем производства:

$$(210 - 120) / 40 = 2,25.$$

2) Средние валовые издержки представляют собой величину валовых издержек, приходящихся на единицу производства данного объема. В данном случае средние валовые издержки будут равны:

$$210 / 40 = 5,25.$$

3) Предельные издержки – это приращение совокупных издержек, вызванное бесконечно малым увеличением производства. Их можно рассчитать по формуле

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q} = \frac{TC_n - TC_{n-1}}{Q_n - Q_{n-1}} = \frac{210 - 180}{40 - 30} = 3.$$

Задача 3

На основе представленных в таблице данных о возможных вариантах ведения бизнеса необходимо:

- 1) заполнить таблицу,
- 2) определить при каком варианте предприятие получит наибольшую прибыль.

Вариант	P, тыс. руб.	Q, шт.	R, тыс. руб.	AFC, тыс. руб.	FC, тыс. руб.	AVC, тыс. руб.	VC, тыс. руб.	ATC, тыс. руб.	TC, тыс. руб.	АП/АУ, тыс. руб.	П/У, тыс. руб.
1	130	775		42					81375		
2					30000		60000	90	90000	32	
3		3085	111060								

Для выполнения задания используем следующую методику расчета показателей:

$$R = P * Q = 100750,$$

$$ATC = TC/Q = 81375 / 775 = 105,$$

$$\Pi = R - TC = 100750 - 81375 = 19375,$$

$$АП = \Pi/Q = 19375 / 775 = 25,$$

$$ATC = AFC + AVC, \text{ отсюда } AVC = ATC - AFC = 105 - 42 = 63,$$

$$AFC = FC/Q, \text{ отсюда } FC = AFC * Q = 42 * 775 = 32550,$$

$$VC = AVC * Q = 63 * 775 = 48825.$$

Аналогично рассчитываем показатели для остальных вариантов бизнеса. Получаем:

Вариант	P, тыс. руб.	Q, шт.	R, тыс. руб.	AFC, тыс. руб.	FC, тыс. руб.	AVC, тыс. руб.	VC, тыс. руб.	ATC, тыс. руб.	TC, тыс. руб.	АП/АУ, тыс. руб.	П/У, тыс. руб.
1	130	775	100750	42	32550	63	48825	105	81375	25	19375
2	122	1000	122000	30	30000	60	60000	90	90000	32	32000
3	36	3085	111060	10	30850	30	92550	40	123400	-4	-12340

В данном случае предприятие получает наибольшую прибыль при 2-м варианте.

Задача 4

Постоянные затраты на производство продукции составляют 600 тыс.руб. в месяц, переменные затраты на 1 упаковку изделий – 30 руб. Предприятие реализует свои изделия по цене 45 руб. за 1 упаковку.

Рассчитайте:

Каким должен быть объем реализации продукции для получения прибыли в размере 210 тыс. руб.? Определите точку безубыточности в количественном и денежном выражении.

Решение:

Точка безубыточности (break-even point – BEP) может измеряться в натуральном или денежном выражении. Она представляет собой объем продаж, при котором прибыль, заработанная предпринимателем, исчисляется нулем. А прибылью считается разница между доходами (TR – total revenue) и расходами (TC – total cost), отсюда:

$$\begin{aligned} \Pi &= TR - TC = P \times Q - (FC + VC) = P \times Q - (FC + AVC \times Q) = \\ &= P \times Q - FC - AVC \times Q = Q \times (P - AVC) - FC \end{aligned}$$

Отсюда объем реализации в точке целевой прибыли в количественном выражении:

$$Q = \frac{\Pi + FC}{P - AVC}$$

$$Q = \frac{210\,000 + 600\,000}{45 - 30} = 54\,000 \text{ уп.}$$

Объем реализации в денежном выражении (доход) для получения целевой прибыли будет равен:

$$TR = P \times Q = 45 \times 54\,000 = 2\,430\,000 \text{ руб.}$$

Определим точку безубыточности (безубыточный объем, критический объем) в количественном выражении:

$$BEP = \frac{FC}{P - AVC}$$

$$BEP = \frac{600\,000}{45 - 30} = 40\,000 \text{ уп.}$$

Определим точку безубыточности в денежном выражении:

$$TR_{кр} = P \times Q_{кр} = 45 \times 40\,000 = 1\,800\,000 \text{ руб.}$$

Таким образом:

Объем реализации в точке целевой прибыли:

в количественном выражении - 54 000 уп.,

в денежном выражении или 2 430 тыс. руб.

Точка безубыточности:

в количественном выражении 40 000 уп.;

в денежном выражении – 1 800 тыс. руб.

Точку безубыточности в денежном выражении (еще называют «порог рентабельности») ее можно также рассчитать через маржинальный доход:

$$MR = TR - TVC$$

Отсюда коэффициент маржинального дохода $KMR = \frac{MR}{TR}$

$$MR = 2\,430\,000 - 30 \cdot 54\,000 = 810\,000 \text{ руб.}$$

$$KMR = \frac{810\,000}{2\,430\,000} = 0,333$$

$$BEP_{\text{ден}} = \frac{FC}{KMR}$$

$$\text{Тогда: } BEP_{\text{ден}} = \frac{600\,000}{0,333} = 1800\,000 \text{ руб.}$$

Вывод: если предприятие реализует собственные товары на сумму 1800 000 рублей – оно не понесет убытков. Коэффициент маржинального дохода показывает, что каждый рубль дополнительной выручки принесет в данном случае 33 копеек прибыли.

Тема 11. Менеджмент и маркетинг.

Основные вопросы темы

1. Управление фирмой.
2. Менеджмент.
3. Маркетинг.

Значения расчетов точки безубыточности получены. Что дальше? Опираясь на эти данные, производят анализ текущей рыночной конъюнктуры и выявляют самые весомые факторы, влияющие на себестоимость. Дальнейшее *планирование* – это составление прогнозов относительно издержек производства и конкурентной рыночной цены. Такие сведения нужны для корректного расчета плана производства и безубыточности, входящих в общий для всей компании финансовый план. Чтобы предприятие работало успешно, важно держать под *контролем* соблюдение всех утвержденных в плане целей.

И здесь мы сталкиваемся с двумя фикциями управления – планирование и контроль. Кроме того, разбирая затраты мы увидели, что есть те, которые не зависят от принятия управленческого решения (нерелевантные затраты) и те, которые зависят от принятия управленческих решений (релевантные). А значит пришло время познакомиться с системой управления предприятием.

Управление возникает, когда происходит объединение людей для совместного выполнения какой-либо деятельности. Сутью управления является наиболее эффективное достижение поставленных целей.

Еще в 1776 году Адам Смит (1723-1790) рассматривал потребление как единственную цель производства. В дальнейшем центральная идея соответствия возможностей организации потребностям рынка постоянно пересматривалась и уточнялась.

Анри Файоль (1841-1925) горный инженер по образованию в 1916 г. опубликовал труд «Основные черты промышленной администрации – предвидение, организация, управление, координация, контроль».

Фредерик Уинслоу Тейлор (1856-1915) инженер по образованию, основатель направления, известного как «научный менеджмент». В 1947 г. его работы «Цеховое управление» и «Основы научного менеджмента» были объединены и опубликованы под заглавием «Научный менеджмент».

Возникшая наука, на базе практического опыта управления, опирающаяся на всю сумму знаний об управлении, накопленных человечеством, и содержащая концепции, теории, принципы, способы и формы управления получила название «менеджмент».

Менеджмент (от англ. management - управление, заведование, организация) система управления предприятием (учреждением, организацией), ориентированная на удовлетворение общественных потребностей посредством производства товаров и услуг в условиях рыночного хозяйствования.

По сути менеджмент – это искусство управлять интеллектуальными, финансовыми, сырьевыми и материальными ресурсами в целях наиболее эффективной производственной деятельности и получения прибыли.

Основные задачи этой науки:

- объяснение природы управленческого труда;
- установление причинно-следственных связей в этой области;
- выявление факторов и условий эффективности совместного труда;
- разработка методов эффективного оперативного управления;
- прогнозирование событий, разработка методов стратегического управления и политиками организации.

В современном мире скорость изменения всех аспектов жизни, включая рост конкуренции, вкусы покупателей, технические новшества, новые законы, политику и действия правительства, заставляют продвинутые организации пристально следить за своей деятельностью и стратегией, чтобы не отстать от конкурентов.

Менеджмент отвечает на вопрос «Как надо сделать, чтобы...?» (например, повысить производительность труда персонала и снизить расходы).

Содержание понятия «менеджмент» раскрывается широко и многосторонне: менеджмент как способ управления, руководства, направления или контроля; это искусство управления и руководства; это люди, контролирующие и направляющие работу организаций, а также управленческий персонал.

Исходя из этого можно выделить 3 основных элемента управленческой деятельности:

субъект управления – это тот, кто управляет, воздействует, т.е. система управления организацией (директор, главный врач, его заместители);

объект управления – неразрывно связанные друг с другом производственные процессы и ресурсы, обеспечивающие деятельность предприятия;

технологии управления – способы воздействия субъекта на объект управления.

Выделяют три уровня системы управления:

Стратегический уровень – директор. На стратегическом уровне лежит ответственность за последствия принятых решений, определяющих успех организации в будущем.

Тактический уровень – заместители директора. Отвечает за оптимальное распределение ресурсов в соответствии с выбранной стратегией, организацию и контроль достижения текущих результатов по отдельным направлениям деятельности организации.

Оперативный уровень – начальники подразделений, не имеющие в подчинении других руководителей. Этот уровень обеспечивает эффективное выполнение производственных процессов в отдельных подразделениях в соответствии с технологией и оптимальным использованием ресурсов.

В менеджменте принято виды управленческой деятельности называть функциями управления или **функциями менеджмента**.

Общими называют те функции, которые характерны для любой управленческой системы, независимо от масштабов производства, формы собственности, виды продукции и прочих факторов. Общие функции управления присущи субъектам управления любого уровня.

К общим функциям относятся: планирование, организация, координация, мотивация, и контроль.

Планирование – это определение целей учреждения и путей по их достижению. Эта функция решает 3 основных вопроса: где находится организация в настоящее время? в каком направлении двигаться? каким образом это продвижение будет осуществляться? Планирование предполагает составление раз личных по времени исполнения планов:

Долгосрочные (более 5 лет);

Среднесрочные (до 5 лет);

Текущие (годовые, квартальные, ежемесячные).

Организация – это группа людей, деятельность которых координируется для достижения общих целей. Организовывать – значит создавать четкую структуру предприятия, определять конкретные задания для руководителей отдельных звеньев, осуществлять подбор и расстановку кадров, делегировать функции, создавать условия для выполнения заданий.

Задачей организации как функции управления является создание условий для формирования корпоративной структуры и корпоративного духа, т.е. культуры организации.

Мотивация – это процесс побуждения себя и других к деятельности для достижения личностных целей и целей организации. Руководитель должен создать такую рабочую атмосферу в коллективе, где каждый сотрудник будет работать заинтересованно; зная, что предусмотрены различные поощрения, вознаграждения и льготы.

В настоящее время выделяют две группы теорий мотивации: содержательные и процессуальные. В основе содержательных теорий лежит анализ потребностей человека, которые заставляют людей действовать определенным образом. Основной акцент сделан на определение перечня и структуры потребностей людей (работы А. Маслоу, Ф. Герцберга и Д. Мак Клееланда). В основе процессуальных теорий мотивации лежит изучение когнитивных особенностей восприятия и интерпретации информации и познания людей (работы В. Врума, Портера-Лоулера, Макгрегора).

В 1942 г. известный американский социолог А. Маслоу создал концепцию иерархии потребностей. А. Маслоу выделил пять групп потребностей, постоянно присущих людям, и рас положил их в виде иерархической пирамидальной структуры. Идея подхода в том, что потребности не равнозначны и располагаются по степени важности для жизни в виде пирамиды. Идя от основания к вершине пирамиды, человек по последовательно удовлетворяет потребность все более высокого уровня – этажа пирамиды:

1. Самоутверждение (саморазвитие, самореализация).

2. Потребность в уважении (признание).

3. Социальные потребности (любовь, дружба).

4. Самосохранение (безопасность, защищенность).

5. Физиология (голод, жажда).

Данная теория подтверждается и на практике. Когда удовлетворены базовые потребности работника, ему хватает получаемой заработной платы, тогда он больше сосредоточен на своей работе, он сам заинтересован в качестве

производимых продуктов (оказываемых услуг) и ответной – благодарной реакции клиента.

Инициатива А. Маслоу получила продолжение во многих теориях. Дугласа Макгрегор (1906-1964) описал различные допущения, которые менеджеры делают для поведения работников. Он сравнил философию традиционного менеджмента с более современным подходом к удовлетворению от работы и выделил «человеческий дух» как основную мотивирующую силу. Свои предположения он назвал теориями «Х» и «Y».

Ф.Герцберг выделил две группы различных по своей природе факторов. К первым относят факторы-мотиваторы, связанные с характером и сущностью самой трудовой деятельности: карьерный рост; признание заслуг; оплата, связанная с результатами труда; высокая степень ответственности. А ко вторым – удерживающие на работе, формирующие рабочую обстановку (гигиенические факторы): условия работы (удобный график работы, санитарно-гигиенические условия, комфортабельность рабочего места, отсутствие лишних стрессов); величина заработка и наличие материальных льгот; межличностные отношения с руководителями, коллегами и подчиненными. Именно эта теория мотивации представляет интерес с точки зрения практического управления здравоохранением.

Контроль рассматривается в следующих аспектах:

- точное определение целей, которые должны быть достигнуты в обозначенный отрезок времени;
- измерение того, что было в действительности достигнуто за определенный период времени;
- сравнение достигнутого с ожидаемыми результатами.

Координация – обеспечение согласованности действий всех звеньев организации во времени и пространстве. Обеспечивает взаимосвязь между информационными потоками внутри учреждения и непрерывность процесса управления.

Контроль может осуществляться в нескольких формах: проверка фактического исполнения путем личного контроля, инспектирование (комплексная проверка), смотры (осмотры), ревизия, разовая проверка, тематические комиссии, анализ документов и пр.

Таким образом, **управление** – это функция организованных систем, обеспечивающая сохранение их определенной структуры, поддержание режима деятельности, реализацию их целей и программ

Организационная структура – это база для выполнения функций управления предприятием. Так, под ней понимают состав, подчиненность, взаимодействие и распределение работ между отдельными сотрудниками и целыми подразделениями. Без четко налаженной организационной структуры предприятие рискует потерпеть фиаско.

Говоря простым языком, организационная структура предприятия – это совокупность подразделений, а также управленцев во главе с генеральным директором. Выбор типа организационной структуры определит простоту выполнения задач, гибкость компании ко внешней среде, а также нагрузку, которая ложится на плечи руководителей.

Ее выбор зависит от множества факторов:

- возраст организации (чем моложе компания, тем проще ее организационная структура);

- организационно-правовая форма (АО, ООО, ИП);
- сфера деятельности;
- масштаб компании (количество сотрудников, отделов и проч.);
- технологии, задействованные в работе компании;
- связи внутри и за пределами фирмы.

простота выполнения задач, гибкость компании ко внешней среде, а также нагрузка, которая ложится на плечи руководителей.

Если компания небольшая, то на этапе становления, как правило, в ней естественным образом возникает линейная организационная структура, а по мере развития предприятия его структура приобретает все более сложный вид, становясь матричной или дивизиональной.

Линейная структура – самая простая. Во главе стоит директор, затем руководители отделов, затем – простые работники.

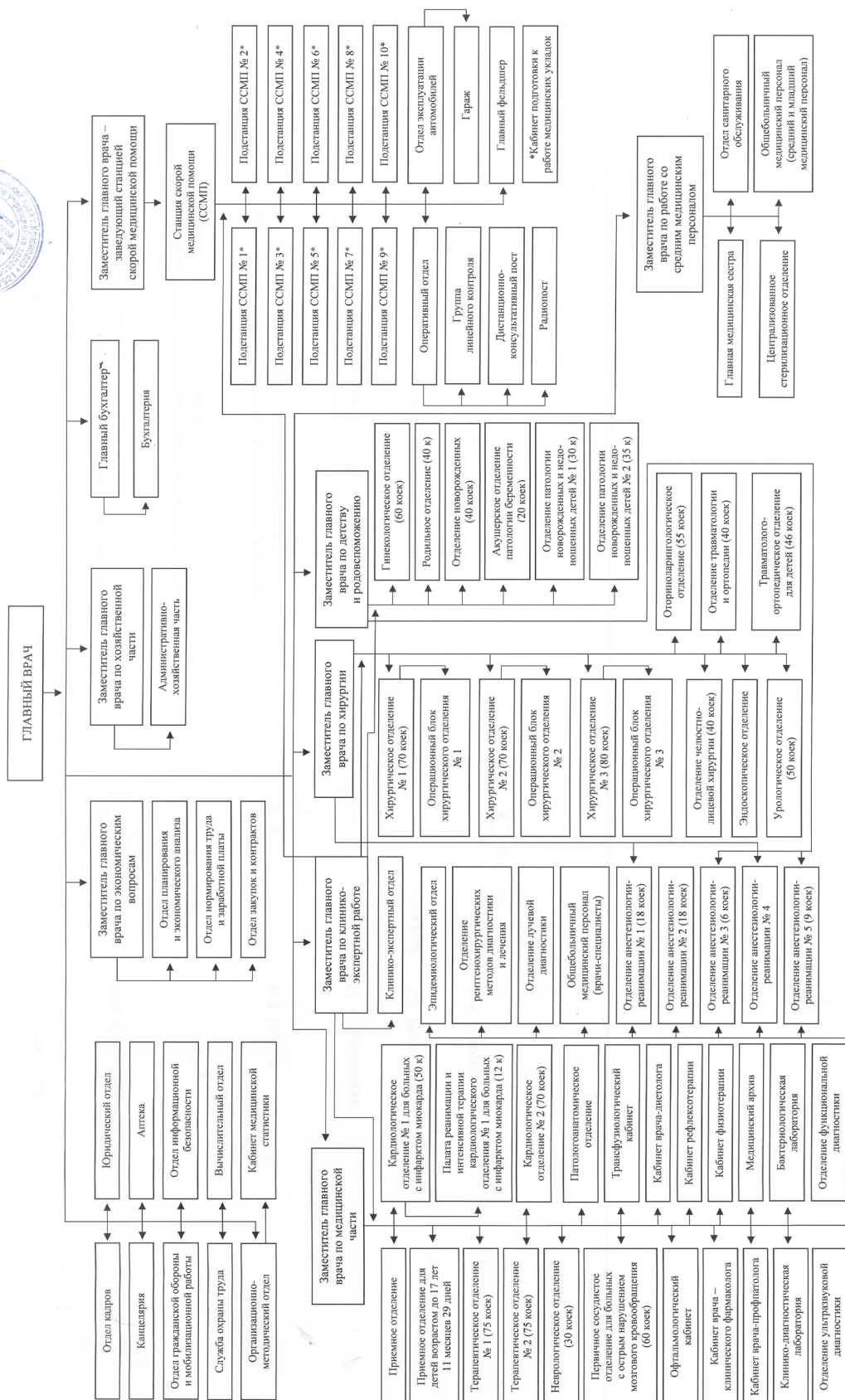
Матричная применима к тем предприятиям, которые работают на рынке, где продукция должна постоянно совершенствоваться и обновляться. Для этого в компании создаются рабочие группы, которые еще называют матричными. Из этого следует, что в компании возникает и двойное подчинение, а также постоянная коллаборация работников из разных подразделений.

Линейно-функциональная применима только к большим организациям. При данном типе управления, все основные связи линейны, а дополнительные – функциональны.

Дивизиональная, как и предыдущая, подходит только для крупных компаний. Функции в организации распределяются не по зонам ответственности подчиненных, а по видам продукта, либо по региональной принадлежности дивизиона. В дивизионе присутствуют свои подразделения и сам по себе дивизион напоминает линейную или линейно-функциональную организационную структуру. Например, в дивизионе может быть отдел по снабжению, по маркетингу, а также отдел производства. Недостатком такой организационной структуры предприятия является сложность связей между отделами, а также высокие расходы на содержание управленцев.

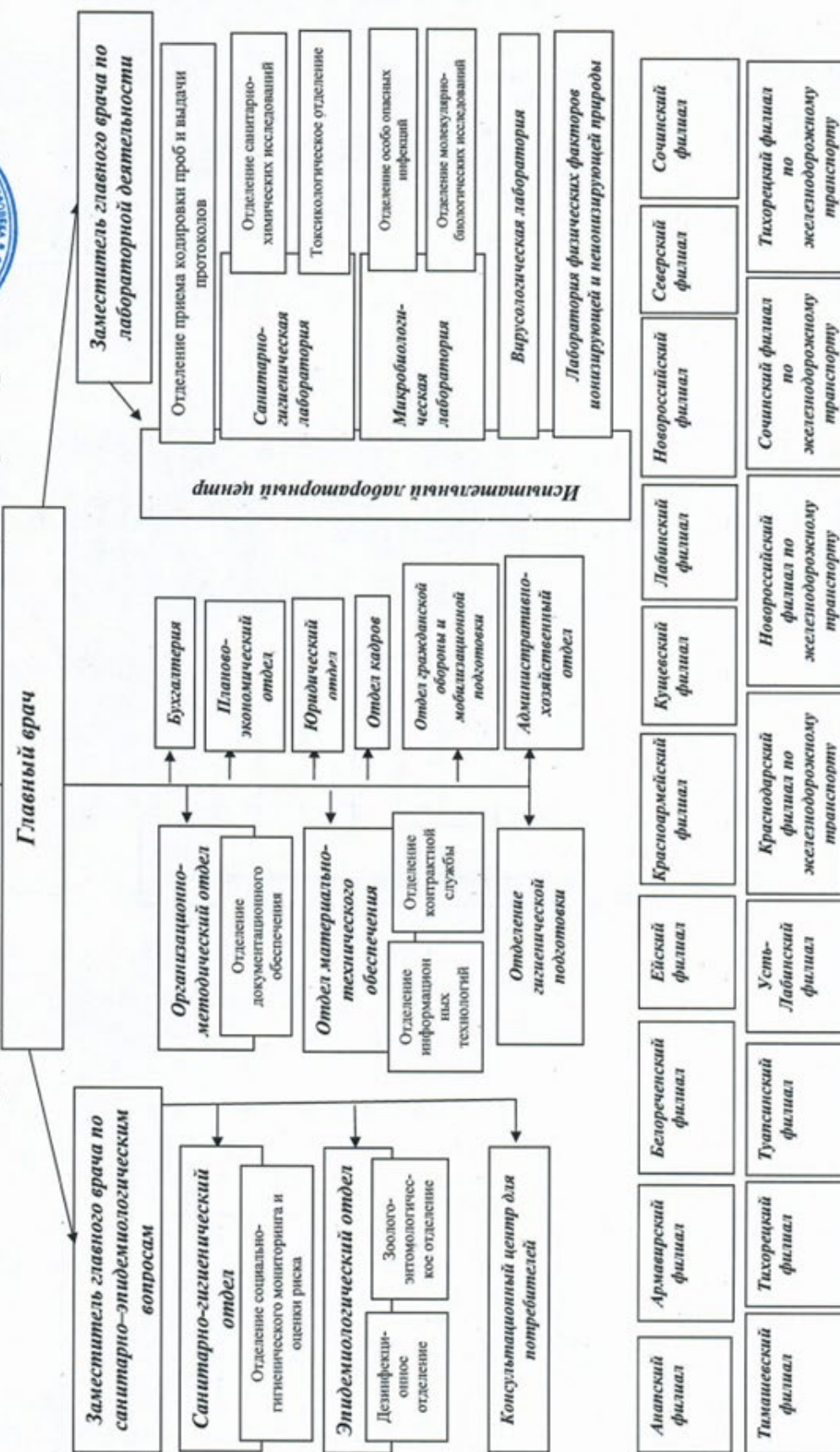
Управление организацией здравоохранения – это сложный процесс, основанный на выборе оптимальных решений, с постоянным учетом как внутренних проблем организации, так и меняющейся экономической и политической ситуации.

Линейная структура управления, как правило, используется в небольших клиниках (часто узкоспециализированных), лабораторных центрах. Сложные структуры управления применимы к большим медицинским организациям. Приведем их примеры для государственной (ГБУЗ) и для частной (ООО) медицинских организаций.



ГЛАВНЫЙ ВРАЧ ОБУЗ – ИРИНА ГИТАНА, эпидемиолог
в Крайновском крае»
Т.В. Пархоменко
2019 г.

Структура ФБУЗ «Центр гигиены и эпидемиологии в Краснодарском крае»



Все организации отличаются друг от друга по различным аспектам. Вместе с тем они имеют общие для всех организаций характеристики. Одной из самых значительных характеристик организации является *зависимость от внешней и внутренней среды*. Ни одна организация не может функционировать изолированно, вне зависимости от внешних ориентиров. Они во многом зависимы от внешней среды.

Внутренняя среда организации является источником ее жизненной силы. Она включает в себе тот потенциал, который дает возможность организации функционировать. Но она же может быть и источником проблем в том случае, если не обеспечивает необходимого функционирования организации. Внешняя среда является источником, питающим организацию ресурсами, необходимыми для поддержания ее внутреннего потенциала на должном уровне. Организация находится в состоянии постоянного обмена с внешней средой, обеспечивая себе возможность выживания. Но ресурсы внешней среды ограничены. И на них претендуют другие организации, находящиеся в этой же среде. Нехватка ресурсов может ослабить ее потенциал и привести ко многим негативным для организации последствиям. Поэтому взаимодействие организации со средой должно поддерживать ее потенциал и давать возможность выживать в долгосрочной перспективе.

Каждый участник деятельности имеет свои собственные интересы:

Таблица 11.1 – Различия интересов участников во внутренней и внешней среде

Участники бизнес деятельности		Интересы
Внутренняя среда	1. Собственник(и) капитала	Сохранение и умножение капитала. Получение постоянных и устойчивых доходов. Право принимать окончательные решения
	2. Менеджеры	Получение прибыли и развитие фирмы. Собственные интересы (вознаграждение, независимость, власть)
	3. Наемные работники	Высокая заработная плата. Надежность рабочего места, хорошие условия труда и высокий уровень социальной защищенности
Внешняя среда	1. Государство и общественность	Создание рабочих мест, социальный мир. Конкурентоспособность на мировом рынке. Получение налоговых доходов. Стабильность цен. Поддержание рыночных отношений путем антимонопольных мер. Защита окружающей среды и интересов потребителя
	2. Поставщики	Высокие доходы и низкие расходы. Стабильность договорных связей
	3. Кредиторы	Высокие проценты. Гарантированность возврата кредита. Возможность влияния на фирмы
	4. Потребители	Широкий выбор, высокое качество, низкие цены. Высокий уровень сервисных услуг

Внешняя среда организации – это условия и факторы, возникающие независимо от ее (организации) деятельности и оказывающие существенное воздействие на нее. Кроме того, они способствуют функционированию, выживанию и эффективности ее работы. Внешние факторы подразделяют на факторы прямого и косвенного воздействия.

К факторам **прямого воздействия** относят поставщиков ресурсов, потребителей, конкурентов, трудовые ресурсы, государство, профсоюзы, акционеров (если предприятие является акционерным обществом), которые оказывают непосредственное влияние на деятельность организации.

К факторам **косвенного воздействия** относят факторы, которые не оказывают непосредственного влияния на деятельность организации, но их следует учитывать для выработки правильной стратегии. Можно выделить следующие факторы косвенного воздействия:

1) политические факторы – основные направления государственной политики и методы ее реализации; возможные изменения в законодательной и нормативно-технической базе; международные соглашения, заключаемые правительством в области тарифов и торговли и т.д.;

2) экономические факторы – темпы инфляции; уровень занятости трудовых ресурсов; международный платежный баланс; процентные и налоговые ставки; величина и динамика ВВП; производительность труда и т.д.;

3) социальные факторы внешней среды – отношение населения к работе и качеству жизни; обычаи и традиции, существующие в обществе; менталитет общества; уровень образования и т.п.;

4) технологические факторы – возможности, связанные с развитием науки и техники, которые позволяют оперативно перестроиться на производство и реализацию технологически перспективного продукта, спрогнозировать момент отказа от используемой технологии.

Внутренняя среда организации – это среда, которая определяет технические и организационные условия работы и является результатом управленческих решений. Внутреннюю среду анализируют с целью выявления слабых и сильных сторон деятельности, поскольку организация не может воспользоваться внешними возможностями без наличия определенного внутреннего потенциала. При этом ей необходимо знать свои слабые места, которые могут усугубить внешнюю угрозу и опасность. Внутренняя среда организаций включает в себя следующие основные элементы:

Производство: объем, структура, темпы производства; номенклатура продукции; обеспеченность сырьем и материалами, уровень запасов, скорость их использования; наличный парк оборудования и степень его использования, резервные мощности; экология производства; контроль качества; патенты, торговые марки и т.д.

Персонал: структура, квалификация, количественный состав работников, производительность труда, текучесть кадров, стоимость рабочей силы, интересы и потребности работников.

Организация управления: организационная структура, методы управления, уровень менеджмента, квалификация, способности и интересы высшего руководства, престиж и имидж предприятия.

Финансы – это показатель, который позволяет увидеть всю производственно-хозяйственную деятельность предприятия. Финансовый анализ позволяет вскрыть и оценить источники проблем на качественном и количественном уровне.

Культура и имидж предприятия: факторы, которые создают образ предприятия; высокий имидж предприятия позволяет привлечь работников высокой квалификации, стимулировать потребителей к покупке товаров и т.п.

Маркетинг охватывает все процессы, связанные с планированием производства и реализацией продукции, такие как: производимые товары, доля рынка, каналы распределения и сбыта продукции, маркетинговый бюджет и его исполнение, маркетинговые планы и программы, стимулирование сбыта, реклама, ценообразование. Рассмотрим этот элемент подробнее.

Термин «маркетинг» (от англ. «market» – рынок, рыночная деятельность) впервые появился в самом начале XX в. – так назывался лекционный курс по проблемам товарного продвижения в некоторых университетах США (1902 г). В начале 1980-х годов вопросы маркетинга преподаются в образовательных учреждениях стран Восточной Европы, а в России эта проблема начинает изучаться только с конца 80-х гг..

Во второй половине XX в. термин «маркетинг» приобрел новый смысл: как совокупность методов сбытовой деятельности фирм. В настоящее время он определяется как сложная динамическая система, обеспечивающая рыночную ориентацию управления деятельностью предприятия, фирмы, поэтому маркетинг сегодня справедливо называют философией рыночной экономики.

Маркетинг – целостная система организации деятельности современных предприятий в условиях товарно-денежных отношениях, при которых в основу хозяйственных решений положены требования рынка, реальные запросы и потребности покупателей в товарах и услугах, а возможности отдельного предприятия воздействовать на рынок, существующий спрос, на формирование потребностей и покупательских предпочтений.

Цель маркетинга заключается в обеспечении высокой эффективности и доходности производства для достижения необходимого объема сбыта продукции предприятия, обеспечивающего максимальную потребительскую удовлетворенность, максимально возможное потребление, максимальное повышение качества жизни, предоставление максимально широкого выбора товаров и услуг.

Цели маркетинга как рыночной концепции предпринимательской деятельности являются отражением как долговременных, так и краткосрочных целей предприятия, фирмы. Соотношение этих двух видов целей есть соотношение инструмента и предмета, где инструментом выступает маркетинг.

Основу маркетинга составляет двуединый и взаимодополняющий подход. С одной стороны, это тщательное и всестороннее изучение рынка, спроса, вкусов и потребностей, ориентация производства на эти требования, а с другой, – активное воздействие на рынок, существующий спрос, на формирование потребностей и покупательских предпочтений.

Главными *функциями маркетинга* являются: комплексное изучение рынка, планирование ассортимента товаров и услуг, налаживание

коммуникации, установление цен, развертывание службы сервиса, организация и управление производством. В своем современном виде маркетинг может быть применим лишь при следующих обстоятельствах:

- насыщении рынка товарами («рынок покупателя»),
- острой конкуренции,
- свободных рыночных отношениях,
- полной самостоятельности в выборе целей фирмы, управленческих структур и форм поощрений, в распределении средств и др.

Маркетинговые исследования (систематический сбор и анализ данных) проводятся двумя методами:

- метод экспертных оценок, когда требуемая информация получается путем изучения мнения экспертов по предлагаемым вопросам.
- метод социологических исследований.

Существуют следующие основные подходы, на основе которых организации строят свою маркетинговую деятельность:

Концепция совершенствования производства утверждает, что потребители будут благодетельны к товарам, которые широко распространены и доступны по цене, а значит, руководство должно сосредоточить свои усилия на совершенствовании производства.

Концепция совершенствования товара утверждает, что потребители будут благосклонны к товарам и услугам, предлагающим наивысшее качество, а значит, организация должна сосредоточить свои усилия на постоянном совершенствовании товара.

Концепция интенсификации коммерческих усилий утверждает, что потребители не будут покупать товар в достаточном количестве, если не предпринять значительных усилий в сфере стимулирования сбыта.

Концепция маркетинга утверждает, что залогом успеха является определение нужд и потребностей целевых рынков и обеспечение желаемой удовлетворенности более эффективными, чем у конкурентов, способами.

Концепция социально-этичного маркетинга утверждает, что задачей организации является установление нужд и потребностей целевых рынков и обеспечение желаемой удовлетворенности более эффективными, чем у конкурентов, способами с одновременным сохранением и укреплением благополучия потребителя и общества в целом.

В рамках избранной концепции организация непосредственно осуществляет процесс управления маркетингом

Главная задача управления маркетингом заключается в воздействии на уровень и характер спроса таким образом, чтобы это помогало организации в достижении стоящих перед ней целей. В зависимости от вида спроса маркетинг меняет свои задачи (Ф. Котлер):

При отрицательном спросе задача маркетинга (конверсионного) – проанализировать неприязнь рынка к товару или услуге и создать программу по стимулированию потребителя к этой услуге.

При отсутствии спроса (безразличия к товару или услуге) задача маркетинга (стимулирующего) – отыскать способы увязки выгод товара с потребностями покупателей.

Скрытый спрос формируется при сильном желании покупателей, которое невозможно удовлетворить с помощью имеющихся на рынке товаров и услуг. Задача маркетинга (развивающего) - оценить величину потенциального рынка и создать эффективные товары и услуги, способные удовлетворить спрос.

Падающий спрос формируется при снижении заинтересованности покупателей в предлагаемых товарах и услугах. Задача маркетинга (ремаркетинга) – переосмыслить подход к предложению товаров и услуг и обратить тенденцию падения спроса вспять.

Нерегулярный спрос – сезонное, ежедневное и даже почасовое изменение заинтересованности покупателей в товарах и услугах, что создает проблемы недогрузки и перегрузки работников. Задача маркетинга (синхромаркетинга) – изыскать способы сглаживания в распределении спроса по времени с помощью гибких цен, мер стимулирования и др.

Полноценный спрос – ситуация, когда торговая организация удовлетворена своим торговым оборотом. Задача маркетинга (поддерживающего) – сохранить существующий уровень спроса.

Чрезмерный спрос – состояние превышение заинтересованности потребителей в товарах и услугах над возможностями ее удовлетворения. Задача маркетинга (демаркетинга) – изыскать способы постоянного или временного снижения спроса.

Нерациональный спрос – повышенная заинтересованность потребителей в товарах и услугах, вредных для здоровья и безопасности других людей. Задача маркетинга (противодействующего) – убедить приверженцев этих товаров и услуг отказаться от них путем резкого повышения цен и ограничения их доступности.

Определив, какой существует спрос, следующим этапом рассматривают рынок в зависимости от групп потребителей, продавцов (конкурентов), а также от ассортиментного состава товара, т.е. проводят сегментацию.

Сегмент рынка – это особым образом выделенная часть рынка, какая-либо группа потребителей, товаров (услуг) или организаций, обладающих общими признаками.

Наиболее значимым объектом сегментации рынка является его деление по группам потребителей, поскольку это именно те фрагменты рынка, где организации предстоит работать и достигать поставленные цели маркетинговой деятельности. Сегментирование рынка по потребителям проводится с учетом таких признаков, как:

- демографический (пол, возраст);
- географический;
- психографический (образ и стиль жизни, тип личности и интересы);
- уровень образования;
- уровень доходов;
- род занятий;
- семейное положение и размер семьи;

- поведение на рынке (степень нуждаемости в продаваемых товарах и услугах, степень чувствительности потребителей к условиям продаж, степень готовности к восприятию предлагаемой продукции и приверженности к ней).

Благополучие организации на рынке зависит не только от противоборства комплексов маркетинга, применяемых ею и ее конкурентами, но и от тенденций и событий, имеющих место в окружающей организацию среде. Маркетинговой средой называется совокупность активных субъектов и сил, действующих за пределами организации и влияющих на возможности руководства службы маркетинга устанавливать и поддерживать с целевыми клиентами отношения успешного сотрудничества. Она складывается из микро- и макросреды.

Маркетинговая микросреда представлена силами, имеющими непосредственное отношение к самой организации и ее возможностями по обслуживанию потребителей, т.е. поставщиками, маркетинговыми посредниками, клиентами, конкурентами и контактными аудиториями. В учреждении здравоохранения она состоит из администрации, планово-финансовой службы, службы маркетинга, инновационного отдела, бухгалтерии, службы материально-технического снабжения и непосредственных производителей медицинских услуг (медицинских работников).

Маркетинговая макросреда представлена силами более широкого плана, которые оказывают влияние на микросреду, такими, как факторы демографического, социально-гигиенического, экономического, экологического, научно-технического, политического и культурного характера.

Темы реферативных сообщений

1. Школы менеджмента.
2. Содержательные теории мотивации.
3. Процессуальные теории мотивации.
4. Принципы управления.
5. Уровни менеджмента.
6. Стили управления.
7. Организационно-распорядительные методы управления.
8. Экономико-математические методы управления.
9. Социально-психологические методы управления.
10. Общественные или коллективные методы управления.
11. Типы руководителей.
12. Корпоративная культура и этика.
13. Менеджмент в здравоохранении и его особенности.
14. Уровни управления здравоохранением.
15. Министерство здравоохранения как главное звено системы управления здравоохранением РФ.
16. «Бережливая поликлиника» как метод эффективного управления.
17. Трудовые ресурсы медицинской организации и мотивация труда персонала.
18. Финансовый менеджмент.
19. Реклама и ее виды.
20. Особенности рекламы на медицинские услуги (ст. 24 ФЗ «О рекламе»).

Вопросы и задания для повторения:

1. Перечислите и охарактеризуйте виды предпринимательства.
2. Что составляет экономическую основу деятельности фирмы?
3. В чем отличия собственного и заемного капитала предприятия?
4. В чем отличия основного и оборотного капитала?
5. В чем отличия физического и морального износа.
6. Какие способы начисления амортизации вы знаете?
7. В чем отличия бухгалтерских и экономических затрат?
8. Перечислите что относится к постоянным издержки производства.
9. Перечислите что относится к переменным издержки производства.
10. Что такое производительность?
11. Что такое рентабельность предприятия?
12. Что относится к финансовым результатам предприятия?
13. Назовите причины и последствия банкротства.
14. В чем заключается процесс управления фирмой?
15. Что включает в себя понятие «менеджмент»?

Глава 3. Макроэкономика

Всякий раз, когда я просил шестерых ведущих английских экономистов высказаться по какому-либо вопросу, я получал семь мнений – два из них от мистера Кейнса.
Уинстон Черчилль (1874-1965),

Макроэкономика (от др.греч. μακρός – длинный, большой) – это раздел экономической теории, рассматривающий, как функционирует экономическая система в целом. *Объектами изучения* макроэкономики являются богатство и доход нации, темпы и факторы экономического роста, структура и пропорции общественного производства, проблемы взаимодействия национальных экономик. *Предметом макроэкономической теории* является изучение макроэкономических явлений, которые не связаны с какой-то одной отраслью экономики, а имеют отношение ко всем отраслям экономики и должны получить общее (макроэкономическое) объяснение.

Несмотря на существующее разделение вопросов на микро- и макроэкономические, следует принимать во внимание, что эти две составляющие существуют не сами по себе, а тесно связаны между собой. Значительный разрыв между этими двумя науками существовал на заре появления макроэкономики и постепенно все больше сокращается.

Считается, что исторически сначала сформировалась микроэкономика. Но проблемы макроэкономики рассматривались еще древними философами (Платон, Аристотель). Роль государства в экономической жизни пытались определить меркантилисты, а позднее физиократы:

Франсуа Кэне (1694-1774) – создал первую макроэкономическую модель национальной экономики;

Уильям Петти (1623-1687) – впервые в мире осуществил оценку национального дохода своей страны;

1752 году вышла работа Д.Юма, посвященная изучению связей между торговым балансом, предложением денег и уровнем цен.

Катализатором для появления макроэкономики как науки послужила великая депрессия 1930-х годов, приведшая к огромному спаду производства в большинстве западных стран, породившая тем самым невиданную ранее безработицу, в результате чего значительная часть населения этих стран оказалась на грани нищеты. Происходившие перемены после первой мировой войны, также сыграли немаловажную роль – демократические правительства были озабочены катастрофическим падением уровня жизни населения, и нуждалось в разработке экономических способов борьбы с депрессией.

В 1936 г. выходит в свет работа Джона Мейнарда Кейнса под названием «Общая теория занятости, процента и денег» (The General Theory of Employment, Interest, and Money) напрямую продиктованная великой депрессией и положившая начало макроэкономики, как самостоятельной экономической науки. Центральная идея Кейнса состоит в том, что рыночные экономики не всегда способны к саморегулированию, как это считали классики, поскольку может иметь место определенная негибкость цен. В этом случае,

экономика не может самостоятельно выйти из депрессии за счет механизма цен, а требуется вмешательство государства в виде стимулирования совокупного спроса. Появление кейнсианского подхода впоследствии назвали «кейнсианской революцией» в экономике.

Следует также отметить еще одно обстоятельство, способствовавшее становлению макроэкономики. Это появление регулярной статистики по национальным счетам (СНС). В 1920-1930-х гг. в СССР создана система показателей и таблиц, называемая балансом народного хозяйства. Наличие данных позволило наблюдать и описывать динамику и взаимосвязь макроэкономических явлений, что является первым необходимым шагом для развития макроэкономической науки.

Потребность в более детальной статистике была продиктована необходимостью послевоенного восстановления государств – в 1945 г. принципы СНС были приведены в операционный вид и опубликованы в «Белой книге». Спустя почти десять лет в 1953 г. создаётся первый стандарт СНС, который опубликован в ООН как первый международно-признанный вариант системы макроэкономических показателей «Система национальных счетов и вспомогательных таблиц». Впоследствии были еще версии СНС: 1968 г. «Синяя книга» (включавшая свободные счета, производство, потребление, использование капитала, счета доходов и расходов и счета финансирования капитальных затрат), 1993 г. – третья версия международной СНС, 2008 г. – система, включающая все сферы производства.

Следует отметить, что кейнсианская модель достаточно адекватно описывала экономику и широко использовалась до 1970-х годов, когда возникла новая проблема: сочетание стагнации с высокой инфляцией.

Многие видели причину подобной ситуации в активном вмешательстве правительства в экономику. Произошла так называемая *кейнсианская контрреволюция*. Ответом явился пересмотр классической парадигмы. Появились неоклассические теории: экономическая теория вернулась к идее о саморегулирующихся рынках, но при несколько иных институциональных предпосылках. Ключевую роль в экономических моделях стал играть вопрос асимметричности информации и концепции ожиданий экономических агентов.

Параллельно развивалось и альтернативное некейнсианское направление, но теперь на основе соответствующих микроэкономических поведенческих моделей, рассматривающих негибкость цен в краткосрочном периоде, как ответ рациональных экономических агентов на некие внешние условия.

По сути, все современные макроэкономические концепции имеют микроэкономическое обоснование, то есть в их основе лежат определенные поведенческие микроэкономические модели, результаты которых агрегируются и затем исследуются на макроуровне. Основным проблемным местом остается теория агрегирования, которая также активно развивается. Заметим, что агрегирование необходимо не только в теории, но и на практике (при сборе и обработке статистических данных, которые составляют основу для эмпирического анализа).

В макроэкономике рассматривают следующие агрегированные

экономические переменные: совокупный выпуск, потребление, инвестиции, экспорт и импорт, уровень цен и так далее. Принято также рассматривать следующие агрегированные рынки: рынок товаров, рынок труда и рынок активов.

Система национальных счетов, являясь инструментом гармонизации экономической статистики, служит концептуальной основой разделов экономической статистики, обеспечивает согласование всех определений и классификаций, используемых в различных областях статистики. Также СНС выступает в качестве единой структуры учёта, обеспечивающей согласованность количественных значений данных, получаемых из разных источников, таких как обследования бизнеса, бюджетов домашних хозяйств, налоговые и другие административные источники.

Работа по внедрению СНС в статистическую практику современной России проводится с 1991 года для обеспечения соответствия российской системы учёта и статистики международному стандарту «Система национальных счетов 1993 года». Качество российских национальных счетов проверяется Организацией экономического сотрудничества и развития и Международным валютным фондом. Согласно «Обзору о состоянии статистической системы РФ» соответствует практически всем требованиям СНС-1993.

По Решению Правительства, принятые на заседании 1 августа 2013 года в связи с принятием Статистической комиссией ООН в 2009 году международного стандарта «Система национальных счетов 2008 года» международными организациями рекомендовано РФ перейти на методологию СНС-2008. Данные рекомендации учтены в плане развития СНС России на период 2011-2017 годов. В настоящее время используются показатели СНС индексы деловой активности.

Система национальных счетов (СНС) - система взаимоувязанных показателей, применяемая для описания и анализа макроэкономических процессов более чем в 150 странах мира с рыночной экономикой. СНС возникла около 50 лет тому назад в наиболее развитых в экономическом отношении странах в связи с потребностью в информации, необходимой для анализа состояния экономики, формирования экономической политики и принятия мер по регулированию рыночной экономики.

СНС гармонизирована в отношении основных методологических положений с платежным балансом и рядом других разделов макроэкономической статистики. Ее данные широко используются как на национальном уровне, и в первую очередь органами государственного управления при разработке экономической политики, так и международными организациями, в том числе ООН, Международным валютным фондом, Всемирным банком, Организацией экономического сотрудничества и развития.

Некоторые отклонения от международных стандартов не оказывают существенного влияния на количественное выражение показателей и связаны с особенностями российской экономики.

Тема 12. Основные макроэкономические показатели национальной экономики

Основные вопросы темы

1. Основные макроэкономические показатели национальной экономики: ВВП, ВНП, ЧНП, НД, Личный доход.
2. Совокупные спрос и предложение.
3. Макроэкономическое равновесие.
4. Инфляция и ее причины.
5. Безработица. Виды и уровень.
6. Цикличность экономики.
7. Кризис и экономический рост.
8. Модели роста.

Система национальных счетов (СНС) – это набор единых экономических терминов, систем, показателей и правил учета, используемый на национальном (государственном) и международном уровнях для составления макроэкономической отчетности, СНС используется для анализа текущей макроэкономической ситуации и для обоснования прогнозов; для сопоставления результатов деятельности и состояния экономик различных стран мира; для осуществления определенной экономической стратегии.

Основными показателями СНС являются: валовой национальный продукт, чистый национальный продукт, национальный и личный доходы, общий уровень цен, темп экономического роста, уровень инфляции и занятости, показатели бюджета, платежного баланса.

Валовой национальный продукт (ВНП) или англ. Gross national product (GNP) – более ранний макроэкономический показатель используется в статистике ряда зарубежных стран – это совокупная стоимость всего объема продукции и услуг в обеих сферах национальной экономики *независимо от местонахождения* национальных предприятий.

Валовой внутренний продукт (ВВП) или англ. Gross domestic product (GDP) – подсчитывается по так называемому территориальному признаку. Это совокупная стоимость продукции сфер материального производства и услуг независимо от национальной принадлежности предприятий, *расположенных на территории данной страны.*

Оба эти показателя определяются как стоимость всего объема конечного производства товаров и услуг в экономике за один год (квартал, месяц).

Они подсчитываются в ценах как текущих (действующих), так и постоянных (какого-либо базового года). Существует два способа подсчета:

По доходам: суммируются все доходы, полученные резидентами страны от производства (заработная плата (W), рента (R), процентные платежи (i), прибыли (CP), а также два компонента, не являющихся доходами: косвенные налоги на бизнес (IT) и амортизационные отчисления (A).

$$\text{ВВП по дох} = W + R + i + CP + IT + A$$

Прибыль корпораций (CP) складывается из налога на прибыль (PT)

корпораций, дивидендов (D_i) и нераспределенной прибыли (NS):

$$CP = PT + D_i + NS$$

К косвенным налогам на бизнес относятся акцизы, налог на добавленную стоимость, налог на имущество, лицензионные платежи и таможенные пошлины.

По расходам: суммируются расходы всех экономических агентов: домашних хозяйств, фирм, государства и иностранцев (на закупки)

$$ВВП \text{ по расходам} = C + Inv + G + X_n,$$

где C – расходы на личное потребление;
 Inv – валовой объем внутренних частных инвестиций;
 G – государственные закупки товаров и услуг;
 X_n – чистый экспорт, то есть экспорт минус импорт.

Модификацией показателя ВВП является валовой национальный продукт (ВНП), который определяет совокупную стоимость конечных товаров и услуг, произведенных собственниками факторов данной страны, независимо от того, где этот продукт произведен.

ВВП = ВНП – разность между поступлениями факторных доходов из-за рубежа и факторными доходами, полученными иностранными инвесторами в данной стране.

Разница между ВНП и ВВП *незначительна* и составляет около 1%. Поэтому чаще используют показатель ВВП. А с 2002г. почти весь мир перешел на подсчет *только ВВП*.

На основе ВВП можно рассчитать ряд важных макроэкономических показателей, таких как чистый внутренний продукт (ЧВП), национальный доход (НД), личный доход (ЛД) и располагаемый доход (РД).

Чистый национальный продукт (ЧНП) – это валовый национальный продукт за вычетом годовых амортизационных отчислений (A). Он показывает общий годовой объем производства товаров и услуг, которые были произведены и предоставлены во всех секторах национального хозяйства страны.

$$ЧНП = ВНП - A$$

Национальный доход (НД) характеризует величину доходов всех поставщиков производственных ресурсов, с помощью которых создается ЧНП. Единственным компонентом ЧНП, который не отражает текущего вклада экономических ресурсов, являются косвенные налоги на бизнес (N_b).

$$НД = ЧНП - \text{косвенные налоги}.$$

Совокупный личный доход (ЛД) образуется при вычитании из национального дохода взносов на социальное обеспечение, налогов с доходов корпораций, нераспределенных прибылей корпораций, но плюс трансфертные платежи (ТП). Фактически ЛД – это весь доход, заработанный или полученный отдельными лицами. Он идет на потребление, сбережение, уплату налогов

$$\text{ЛД} = \text{НД} - \text{СНД} + \text{ТП};$$

где СНД – сумма всех не выплачиваемых населению доходов

Располагаемый доход (РД), или доход после уплаты налогов, равен личному доходу минус налоги на личный доход (НЛД), характеризует ту часть личного дохода, которую население может тратить по своему усмотрению:

$$\text{РД} = \text{ЛД} - \text{НЛД}$$

К основным видам налогов, выплачиваемых из личного дохода, относятся подоходный налог, налог на прибыль в некорпоративном секторе экономики, налог на имущество и налог на наследство.

Что не охватывает ВВП? В него не входят такие операции, как работа в домашнем хозяйстве, бартерный обмен, доходы теневого бизнеса, чисто финансовые операции (сделки с ценными бумагами). Все показатели данной системы взаимосвязаны друг с другом.

Разделив ВВП страны на количество ее граждан, получается показатель, который называется «ВВП на душу населения», чем он выше, тем выше уровень жизни в стране.

Экономический рост – составляющая экономического развития. Выражается непосредственно в количественном увеличении ВВП и его составляющих.

Экономического рост зависит от:

- Увеличения инвестиций,
- Нормы накопления в национальном доходе,
- Темпов роста населения,
- Технического прогресса.

Экстенсивный (лат. *extensivus* – расширяющийся) тип экономического роста характеризуется расширением объемов производства за счет: основного капитала (фондов), рабочей силы и материальных затрат (природного сырья, материалов, энергоносителей).

Это наиболее легкий путь повышения темпов хозяйственного развития. С его помощью происходит быстрое освоение природных ресурсов, а также удастся сравнительно быстро сократить или ликвидировать безработицу, обеспечить большую занятость рабочей силы. Однако, ему свойственен технический застой, при котором количественное увеличение выпуска продукции *не сопровождается* технико-экономическим прогрессом.

Интенсивный (фр. *intensif* - напряжение) появляется новый фактор экономического роста – повышение эффективности всех традиционных факторов

$$\text{Темпы экономического роста} = \frac{\text{ВВП}_1}{\text{ВВП}_0} * 100\%$$

$$\text{Темпы экономического роста} = \frac{\text{ВВП}_1 - \text{ВВП}_0}{\text{ВВП}_0} * 100\% = \frac{\Delta \text{ВВП}}{\text{ВВП}} * 100\%$$

$$\text{Уровень экономического развития} = \frac{\text{Реальный ВВП}}{\text{Численность населения}}$$

где: ВВП₁ – реальный ВВП отчетного (текущего) года;
 ВВП₀ – реальный ВВП базового (прошлого) года.
 ΔВВП – прирост реального ВВП текущего года по сравнению с базисным.

$$\text{Реальный ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Индекс цен}}$$

При расчете индексов цен фиксируется набор товаров, а при вычислении индексов объема используются постоянные цены.

Наиболее известен индекс цен – дефлятор ВВП.

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Реальный ВВП}} * 100\%$$

Дефлятор ВВП является альтернативным показателем индексу потребительских цен (consumer price index CPI) для выявления инфляционного давления в экономике. Его преимущество по сравнению с CPI в том, что он рассчитывается не на основе фиксированной корзины товаров и услуг, и таким образом позволяет контролировать любые изменения, происходящие за счет изменения предпочтения потребителей, а также появления новых товаров и услуг. Его рост влечет за собой повышение процентных ставок.

Дефлятор ВВП – это отношение номинального внутреннего валового продукта к реальному, то есть фактический разрыв между ростом производства и цен. Единственная страна, у которой разрыв ВВП равен единице – США, где такой показатель зафиксирован с 2013 г.

Инфляция (от лат. inflatio – расширение) – обесценивание денег, сопровождаемое повышением цен (без повышения качества товаров) и падением уровня жизни населения. Другими словами, инфляция – это снижение покупательной способности денег.

Инфляция – это динамическое явление, имеющее тенденции роста. Уровень (уровень) инфляции демонстрирует темпы роста цен на основные товары и услуги.

Противоположный процесс – **дефляция**, то есть снижение общего уровня цен. Дефляция редко встречается в современной экономике и носит краткосрочный характер. Например, когда в летний сезон цены на продукты питания снижаются. Дефляция также может быть признаком экономических проблем - снижения совокупного спроса.

Основным показателем инфляции является **уровень инфляции** (inflation rate) – процент увеличения общего уровня цен текущего года (P_t) к общему уровню цен предыдущего года (P_{t-1}):

$$\pi = \frac{P_t - P_{t-1}}{P_{t-1}} \times 100\%,$$

В качестве индикатора общего уровня цен (P) обычно используется индекс потребительских цен (I) или дефлятор.

$$\pi = \frac{I_t - I_{t-1}}{I_{t-1}} \times 100\%,$$

I_t – это индекс цен в отчетном периоде

I_{t-1} – это индекс цен за последний (предыдущий) период

π – уровень инфляции в отчетном периоде

Уровень инфляции *в составном периоде* рассчитывается по формуле:

$$\pi_{1,n} = (1 + \pi_1) \times (1 + \pi_2) \times \dots \times (1 + \pi_n) - 1$$

Среднегодовой уровень инфляции:

$$\bar{\pi} = \sqrt[t]{\pi_1 \times \pi_2 \times \dots \times \pi_t}$$

- Ползучая инфляция (+ 10% в год)
- Скачкообразная (галопирующая) инфляция (+ 50-200% в год)
- Гиперинфляция (+ 50% в месяц)

Согласно эффекту Фишера, каждый процент роста инфляции (r) увеличивает номинальную ставку на один процент (i):

$$i = r + \pi$$

Поэтому *при низком уровне инфляции* реальная процентная ставка (r) определяется как разница между номинальной процентной ставкой и уровнем инфляции (π).

Например, если номинальная процентная ставка составляет 6% при уровне инфляции 4%, реальная процентная ставка будет равна 2.

$$r = i - \pi = 6 - 4 = 2$$

Для *высокого уровня инфляции* необходимо использовать формулу Фишера:

$$r = \frac{i - \pi}{1 + \pi}$$

где: r – реальная процентная ставка

i – номинальная процентная ставка

π – уровень (уровень) инфляции

Все показатели в этой формуле представлены **в долях**, а не в процентах.

Быстрое средство борьбы с инфляцией – ограничение денежной массы. Однако подобные дефляционные шоки приводят к спаду производства и безработице.

Безработица – ситуация в экономике, при которой желающие работать трудоспособные люди вынуждены длительное время искать приемлемое для них место работы.

Выделяется три основных вида безработицы:

Фрикционная – безработица, вызванная постоянными изменениями в размещении ресурсов общества между видами и сферами производства. Причины: географическое перемещение рабочей силы, наступление определенных этапов в жизни человека (декрет и др.), смена профессии.

Структурная – безработица, вызываемая крупными структурными изменениями в экономике, когда общество избавляется от устаревших предприятий, отраслей. Причины: переход к капиталоемким способам производства, устаревание профессий, техническое перевооружение.

Циклическая – безработица, возникающая вследствие циклического спада в развитии экономики. Причины: сокращение числа рабочих мест вследствие сокращения объемов производства.

Полная занятость – уровень занятости, складывающийся в стране при наличии только структурной и фрикционной форм безработицы.

Невозможно предотвратить инфляцию и безработицу одновременно. Можно лишь стремиться поддерживать приемлемый уровень инфляции и безработицы. Их последствия и меры борьбы с ними мы рассмотрим в следующей теме (госрегулирование).

Центральная проблема в курсе макроэкономики – это проблема **макроэкономического равновесия**. Под макроэкономическим равновесием обычно понимают равновесие всей экономической системы в целом, которая характеризует сбалансированность, пропорциональность всех экономических процессов. Оно подразделяется на идеальное и реальное.

Идеальное равновесие достигается при полной реализации экономических интересов субъектов хозяйства во всех отраслях и сферах экономики. Оно предполагает наличие условий совершенной конкуренции и отсутствие внешних эффектов.

Реальное равновесие устанавливается в экономике в условиях несовершенной конкуренции и с учетом внешних факторов воздействия на рыночную среду.

В современной экономической теории макроэкономический анализ равновесия осуществляется при помощи агрегирования, или формирования совокупных показателей «совокупный спрос» и «совокупное предложение».

Модель совокупного спроса и совокупного предложения является базовой для изучения общего равновесия, колебаний объема национального производства и общего уровня цен, причин и последствий их изменений.

Совокупный спрос (aggregate demand AD) – реальный объем национального производства (Y), который потребители, предприятия и государство готовы купить при различных уровнях цен (P). Его формула аналогична расчету валового продукта по потоку расходов:

$$AD = C + Inv + G + X_n,$$

где C – совокупный спрос домохозяйств (потребительские расходы);
 Inv – Валовые инвестиционные расходы бизнеса;
 G – спрос на товары и услуги со стороны государства (гос. закупки);
 X_n – чистый экспорт.

Совокупный спрос представляет собой сумму всех спросов на конечные товары и услуги, предлагаемые на товарном рынке, и может определяться как ВВП, рассчитанный по потоку расходов. Любое изменение расходов, составляющих совокупный спрос, приводит в действие так называемый мультипликационный процесс (лат. multiplico – умножаю), выражающийся в

превышении прироста национального дохода над увеличением спроса.

Изменение составных элементов структуры ВВП сопоставимо с изменением неценовых факторов совокупного спроса. Зависимость между уровнем цен и реальным объемом национального производства, на который предъявлен спрос, является *обратной, или отрицательной*.

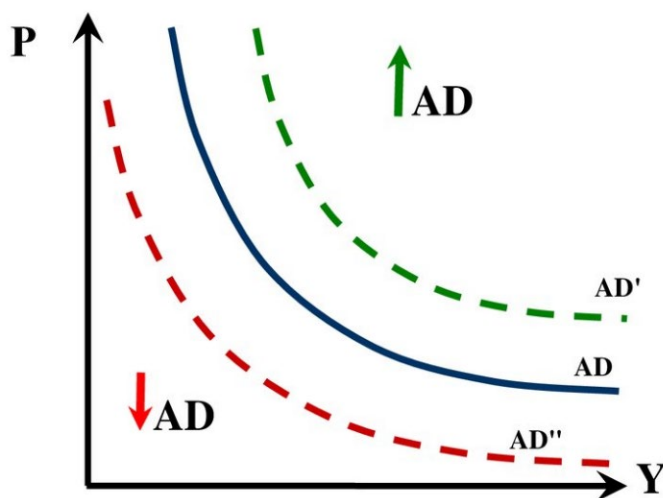


Рисунок 12.1 – Неценовые факторы совокупного спроса

Рост совокупного спроса вызывают факторы, увеличивающие потребительский спрос, инвестиционный спрос, спрос со стороны государства на товары и услуги и спрос на чистый экспорт.

Рост доходов населения при прочих равных условиях вызовет увеличение спроса со стороны домашних хозяйств на товары и услуги. Рост экспорта с одновременным снижением импорта вызывают увеличение совокупного спроса и в конечном итоге общего уровня цен.

Сокращение совокупного спроса вызывают факторы, уменьшающие потребительский спрос, инвестиционный спрос, спрос со стороны государства на товары и услуги и спрос на чистый экспорт. Рост процентных ставок по кредиту при прочих равных условиях приводит к сокращению и потребительского, и инвестиционного спроса.

Совокупное предложение (aggregate supply – AS) – общее количество товаров, которое предприниматели предлагают на рынке при различных уровнях цен. Совокупное предложение может быть приравнено к величине ВВП, рассчитанного по потоку доходов (учитываются реальные объемы).

$$AS = \text{ВВП}$$

График AS включает 3 отрезка: горизонтальный (кейнсианский), вертикальный (классический) и промежуточный (восходящий).

Горизонтальный (или кейнсианский) отрезок. Горизонтальный отрезок кривой AS соответствует экономике спада, высокого уровня безработицы и недоиспользования производственных мощностей. Национальный продукт изменяется, а уровень цен остается постоянным. На этом отрезке объем реального, производства значительно ниже потенциального (максимального объема производства при естественном уровне безработицы).

Промежуточный (восходящий) отрезок предполагает такую

воспроизводственную ситуацию, когда увеличение реального объема производства сопровождается некоторым ростом цен, что связано с неравномерным развитием отраслей и применением менее производительных ресурсов, поскольку более эффективные ресурсы уже задействованы. Полная занятость возникает в экономике не одновременно. И на этом отрезке отдельные отрасли уже могут испытывать нехватку ресурсов, что приводит к росту издержек на единицу продукции и к росту цен.

Вертикальный (классический) отрезок. Экономика работает на полную мощность и достичь дальнейшего увеличения объема производства в короткий срок уже невозможно. Национальный продукт остается постоянным на «уровне полной занятости», а уровень цен может изменяться. На этом отрезке повышение цен уже не приводит к росту объемов производства.



Рисунок 12.2 – Участки на графике совокупного предложения

Кривая совокупного предложения имеет восходящий вид, а ее форма во многом зависит от того, в каком временном промежутке находится кривая AS.

Различие между краткосрочным и долгосрочным периодом в макроэкономике связывают в основном с поведением номинальных и реальных величин. В краткосрочном периоде номинальные величины (цены, номинальная зарплата, номинальная ставка процента) под воздействием колебаний рынка меняются медленно, являются «жесткими». Реальные же величины (объем выпуска, уровень занятости, реальная процентная ставка) изменяются значительно и их считают «гибкими». В долгосрочном периоде ситуация прямо противоположная.

Совокупное предложение есть модель, показывающая уровень реального объема производства (Y) при каждом возможном уровне цен (P). Следовательно, основным фактором, влияющим на AS, является уровень цен, причем зависимость между этими показателями прямая. **Неценовыми факторами AS** являются изменения в технологии, ценах на ресурсы, налогообложении фирм и т.д., что графически отражается сдвигом кривой AS вправо или влево.

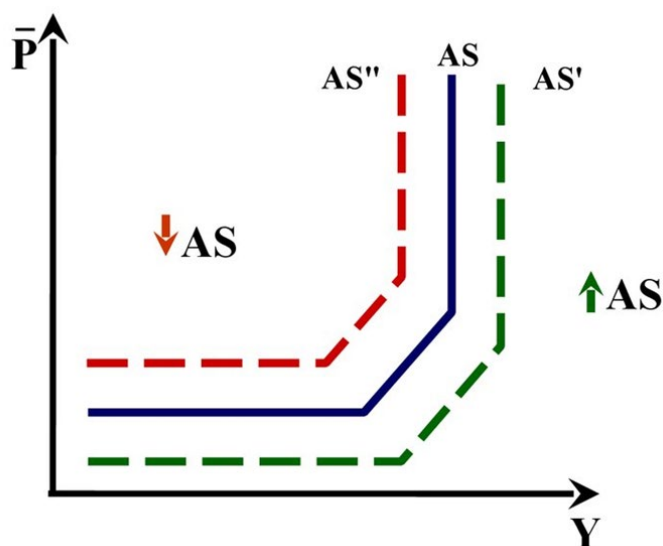
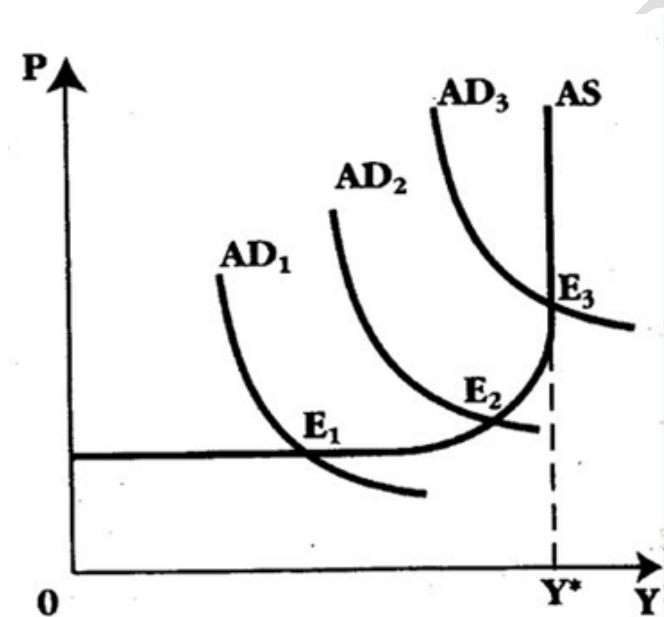


Рисунок 12.3 – Неценовые факторы совокупного предложения

Пересечение кривых AD и AS определяет точку макроэкономического равновесия, равновесный объем выпуска и равновесный уровень цен. Возможны три ситуации макроэкономического равновесия (точки E1, E2 и E3).



Точка E1 отражает ситуацию макроэкономического равновесия при высоком уровне безработицы и негибкости цен.

Точка E2 характеризует макроэкономическое равновесие в условиях неполной занятости

Точка E3 – это равновесие в условиях полной занятости.

Рисунок 12.4 – Макроэкономическое равновесие

Изменение в равновесии происходит под влиянием сдвигов кривой AD, кривой AS или той и другой вместе. Последствия *увеличения AD* зависят от того, на каком отрезке AS оно проходит:

- на горизонтальном отрезке AS рост AD ведет к росту реального объема производства и занятости при неизменных ценах; любое повышение AD желательно;
- на вертикальном отрезке AS увеличение AD приводит к росту цен при неизменном объеме выпуска;
- на промежуточном отрезке AS рост AD порождает как рост реального объема выпуска, так и определенный рост цен.

Сокращение AD должно привести к следующим последствиям:

- на кейнсианском отрезке AS реальный объем производства сократится, а уровень цен останется неизменным;
- на классическом отрезке цены упадут, а реальный объем производства останется на уровне полной занятости;
- на промежуточном отрезке модель предполагает, что и реальный объем производства, и уровень цен снизятся.

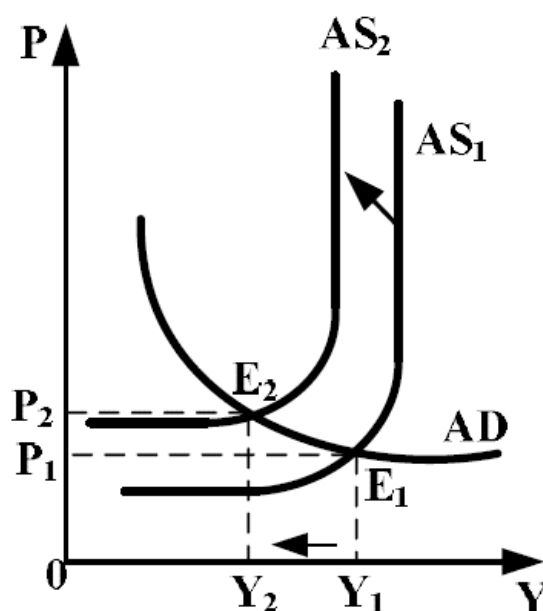
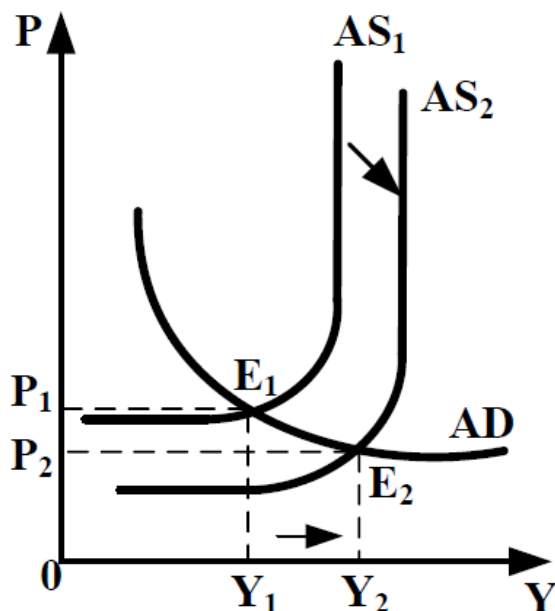


Рисунок 12.5 - Последствия роста AS Рисунок 12.6 - Последствия падения AS

В модели равновесия совокупного спроса и совокупного предложения в краткосрочном периоде сокращение совокупного спроса приводит к уменьшению объема национального производства без изменения общего уровня цен, поскольку совокупное предложение остается неизменным.

Так, например, увеличение налога на доходы физических лиц в краткосрочном периоде приведет при прочих равных условиях к сокращению совокупного спроса.

В модели равновесия совокупного спроса и совокупного предложения в долгосрочном периоде рост совокупного спроса приводит к повышению общего уровня цен без изменения объема национального производства.

Так, например, при прочих равных условиях снижение подоходного налога и налога на личное имущество в долгосрочном периоде послужит причиной роста потребительского и инвестиционного спроса и, как следствие, вызовет увеличение совокупного спроса.

В макроэкономике выделяют состояния:

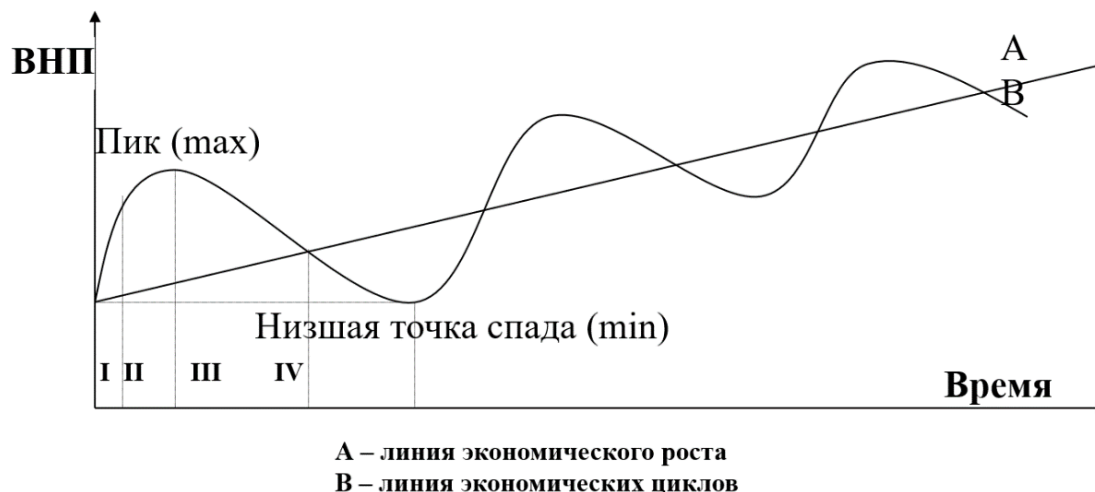
состояние равновесия – экономический рост идет словно по прямой траектории (выпуск продукции увеличивается пропорционально росту производственных факторов);

состояние неравновесия (несбалансированности) – хозяйственное развитие испытывает колебания в динамике производства.

Экономические колебания представляют собой отклонения от стабильного состояния важнейших параметров экономики - объема производства, уровня цен, занятости населения, нормы прибыли и др.

Экономический кризис – это значительное нарушение равновесия в хозяйственной системе, часто сопровождающееся потерями и разрывом нормальных связей в производстве и рыночных отношениях, что в конечном счете ведет к дисбалансу функционирования экономической системы в целом.

Движение национальной экономики от одного макроэкономического равновесия к другому получило название цикличность.



I – оживление II – подъем III – спад IV – кризис

Рисунок 12.7 – Цикличность экономики

Основоположник теории «больших циклов» Николай Дмитриевич Кондратьев (1892-1938 гг.). На основании статистических данных, взятые по Англии, Франции, Германии и США за 140 лет (к. XVIII - н. XIX вв.), позволили обнаружить наличие циклических волн продолжительностью в 48-55 лет. На современном этапе подтвердилось неравномерность и цикличность научно-технического прогресса. Но не обнаружена связь длинных волн с оборотом основного капитала. Было замечено, что характер этих волн обусловлен долговременными колебаниями нормы прибыли: периодами ее снижения и роста на протяжении примерно 50 лет.

Антициклическая политика состоит в использовании инструментов экономической политики для противодействия колебаниям экономической конъюнктуры, сглаживания верхней и нижней поворотных точек экономического цикла.

ОБУЧАЮЩИЕ ЗАДАНИЯ С РЕШЕНИЯМИ

Задача 1.

ВВП страны в предыдущем (базисном) году составил 500 млрд. ден. ед. Определить изменение ВВП за текущий (отчетный) год в неизменных ценах, по которым рассчитывался ВВП базисного года, на основании следующих данных:

экспорт упал на 5%; импорт сократился на 5%;

доля чистого экспорта в ВВП составляла в предыдущем году 10%;

ставка процента центрального банка увеличилась в 1,2 раза;
инфляция в текущем году составила 24%;
выросли в текущих ценах конца отчетного года (в млрд. ден. ед.):

- частные инвестиции – на 40;
- процент – на 11;
- закупки правительства – на 5;
- косвенные налоги на бизнес – на 20;
- амортизация – на 8;
- прибыль корпораций – на 20;
- рентные платежи – на 11;
- зарплата – на 50.

Решение:

Исходные данные позволяют определить ВВП методом потока доходов, а для применения метода потока расходов не хватает статьи «Личные потребительские расходы»

$\text{ВВП} = \text{Амортизация} + \text{Косвенные налоги на бизнес} + \text{Зарплата} + \text{Процент} + \text{Рентные платежи} + \text{Прибыль}$

По каждой статье есть данные об увеличении, соответственно запишем их:

$$\text{ВВП}_{\text{б.г.}} = 500;$$

$$\text{ВВП}_{\text{о.г.}} = \text{ВВП}_{\text{б.г.}} + \text{прирост по статьям};$$

$$\text{ВВП}_{\text{о.г.}} = 500 + 8 + 20 + 50 + 11 + 11 + 20 = 620.$$

Но это номинальный ВВП, а реальный ВВП (в ценах б.г.) будет:

$$\text{ВВП}_r = 620 / 1,24 = 500$$

т.е. реальный ВВП не изменился.

Задача 2

Известно, что инфляция за первые три квартала текущего года составила 8%, для того, чтобы годовая инфляция не превысила ожидаемого уровня в 12%. Какой должна быть инфляция в четвертом квартале?

Решение:

Уровень инфляции в составном периоде вычисляется по формуле:

$$\pi_{1,n} = (1 + \pi_1) * (1 + \pi_2) * \dots * (1 + \pi_n) - 1$$

где $\pi_1, \pi_2 \dots \pi_n$ – уровни инфляции в каждом из фрагментов рассматриваемого периода

Тогда искомый уровень инфляции равен

$$(1 + 0,12) / (1 + 0,08) = 1,037$$

$$1,037 - 1 = 0,037 \text{ или } 3,7\%.$$

Задача 3

Уровень инфляции за год составил 18,1%. Соответственно в первом квартале 2%, во втором 5%, в третьем 6%. Определите инфляцию в четвертом квартале.

Решение:

Уровень инфляции вычисляется по формуле:

$$\pi_{1,n} = (1 + \pi_1) * (1 + \pi_2) * \dots * (1 + \pi_n) - 1$$

Тогда искомый уровень инфляции за четвертый квартал равен

$$\frac{1 + 0,181}{(1 + 0,02) \times (1 + 0,05) \times (1 + 0,06)} - 1 = 1,04 - 1 = 0,04, \text{ или } 4\%.$$

Задача 4

Уровень инфляции за год по данным статистических отчетов составил 12,5%. Номинальная ставка процента равна 34,5%. Чему равна реальная ставка процента в этих условиях?

Решение:

Используем формулу И.Фишера для определения реального процента:

$$r = \frac{i - \pi}{1 + \pi},$$

где r – реальная ставка процента,

i – номинальная ставка процента,

π – темп (уровень) инфляции.

Следовательно $r = (0,345 - 0,125) / (1 + 0,125) = 0,1955$ или 19,55%.

Задача 5

Потребление задано функцией: $C = 13500 + 0,7Y_v$

(Y_v – располагаемый национальный доход),

инвестиции равны 6000 у. е., чистый экспорт – 1000 у.е., государственные закупки товаров и услуг составляют 0,2 Y_v .

Создан национальный доход в размере 100000 у.е., налоги равны 20000 у.е. Определите совокупный спрос и как он изменится, если потребители предпочтут потреблять на 2000 у.е. меньше при каждом уровне дохода.

Решение:

Определяем располагаемый национальный доход. Национальный доход, созданный в экономике, очищаем от налогов:

$$100000 - 20000 = 80000.$$

В результате функция потребления записывается в виде формулы:

$$C = 13500 + 0,7 * 80000.$$

Отсюда, потребление равно 69500 у.е.

Затем можно определить государственные расходы на ВВП:

$$0,2 * 100000 = 20000 \text{ у. е.}$$

Подставив значения в формулу AD, находим первоначальный совокупный спрос:

$$AD = C + Inv + G + X_n = 69500 + 6000 + 20000 + 1000 = 96500 \text{ у.е.}$$

Изменения потребления, изменит и совокупный спрос

Потребительские расходы теперь равны:

$$C = 13500 - 2000 + 0,7 * 80000 = 67500 \text{ у.е.,}$$

$$\text{Совокупный спрос: } AD = 67500 + 6000 + 20000 + 1000 = 94500 \text{ у.е.}$$

То есть совокупный спрос сократится на 2000 у.е.

Тема 13. Госрегулирование экономики

Основные вопросы темы

1. Функции государства в рыночной экономике.
2. Антимонопольное регулирование.
3. Меры борьбы с безработицей
4. Финансовые институты.
5. Банковская система.
6. .Функции и виды денег.
7. Механизм действия бирж, страховых и инвестиционных компаний

Государственное регулирование экономики (госрегулирование) представляет собой процесс воздействия государства на хозяйственную жизнь общества и связанные с ней социальные процессы, в ходе которого реализуется экономическая и социальная политика государства, основанная на определенной доктрине (концепции). Оно включает в себя момент целеполагания, целеустановки, причем для достижения поставленных целей используется определенный набор административно-правовых и экономических средств (инструментов).

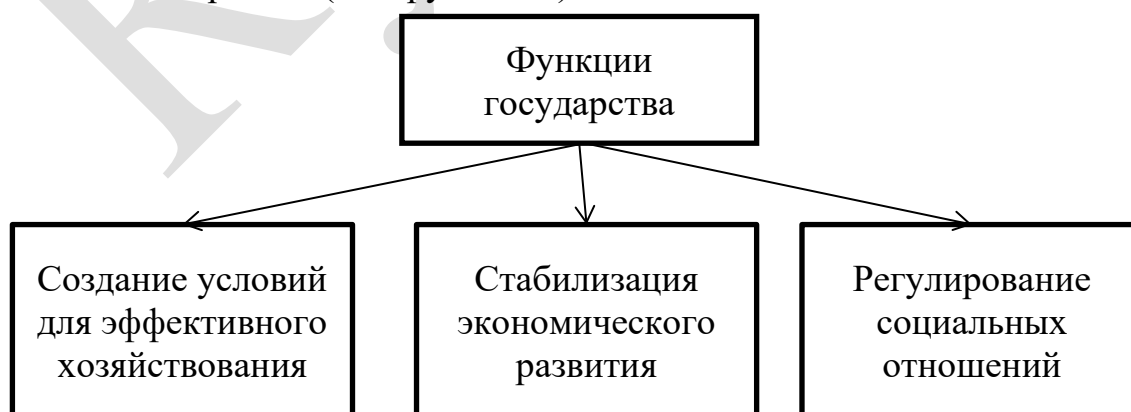


Рисунок 13.1 – Функции государства

Административно-правовое регулирование проявляется прежде всего в создании государством правовых основ экономики. Они применяются на уровне не только правительств, но и регионов, а также местных (муниципальных) органов.

Экономическое регулирование используется как для активизации нужных обществу форм деятельности, так и для ограничения и подавления нежелательных форм. Именно экономические регуляторы несут на себе основную нагрузку в процессе создания наиболее эффективных условий хозяйствования. Бывают прямые и косвенные методы:

прямое воздействие на экономику – через непосредственное воздействие, когда государство регулирует рыночные отношения путем участия в процессе производства, сюда относят целевое финансирование и государственные закупки.

косвенное – опосредованное, когда государство воздействует на воспроизводственный процесс путем использования финансового механизма в основном посредством мер бюджетно-налоговой и кредитно-денежной политики и осуществляется, например, с помощью предоставления налоговых льгот или льготных кредитов.

Целевое финансирование – это выделение денежных средств государством из бюджета целевым назначением для использования в качестве средства решения определенной социально-экономической проблемы или создания определенного объекта.

Важнейшим объектом целевого финансирования являются *государственные программы и заказы*.

Государственные закупки – часть произведенных в стране или за рубежом товаров и услуг,купаемых правительством, государственными органами за счет средств государственного бюджета для:

нужд собственного потребления
в целях обеспечения потребления населением
резервирования

Оба прямых метода можно рассмотреть на примере отрасли здравоохранения:

В 2005 г. была объявлена и начала реализовываться с 2006 г. программа приоритетных национальных проектов. Программа включала приоритетные национальные проекты: «Здоровье», «Образование», «Жильё», «Развитие АПК»

Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 №204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» определил 12 национальных проектов: часть из них явились продолжением предыдущей программы, а часть – новые:

1. Демография
2. Здравоохранение
3. Образование
4. Жилье и городская среда
5. Экология
6. Безопасные и качественные автомобильные дороги
7. Производительность труда и поддержка занятости

8. Наука
9. Цифровая экономика
10. Культура
11. Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы
12. Международная кооперация и экспорт

Реализация проекта «Здравоохранение» 1 января 2019 года. Основными целями стали: ликвидация кадрового дефицита в организациях, которые оказывают первичную медико-санитарную помощь, обеспечение охвата всех граждан профосмотрами не реже одного раза в год и повышение доступности и качества первичной медпомощи, в том числе в отдалённых местностях.

Национальный проект «Здравоохранение» включает 8 Федеральных проектов:

1. Федеральный проект «Развитие системы оказания первичной медико-санитарной помощи»;
2. Федеральный проект «Борьба с сердечно-сосудистыми заболеваниями»;
3. Федеральный проект «Борьба с онкологическими заболеваниями»;
4. Федеральный проект «Развитие детского здравоохранения, включая создание современной инфраструктуры оказания медицинской помощи детям»;
5. Федеральный проект «Обеспечение медицинских учреждений системы здравоохранения квалифицированными кадрами»;
6. Федеральный проект «Развитие сети национальных медицинских исследовательских центров и внедрение инновационных медицинских технологий»;
7. Федеральный проект «Создание единого цифрового контура в здравоохранении на основе единой государственной информационной системы здравоохранения (ЕГИСЗ)»;
8. Федеральный проект «Развитие экспорта медицинских услуг».

Под государственным заказом понимается размещение заказов на приобретение органами государственной власти и муниципальных образований, товаров, услуг, работ у коммерческих предприятий. Получить госзаказ может любая организация, юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, удовлетворяющие требования законодательства в области госзаказа и конкурсным требованиям, выставляемым заказчиком со стороны государства. Размещение Госзаказа в РФ осуществляется в соответствии с требованиями Федерального закона РФ от 05.04.2013 №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

Информация о текущей деятельности Минздрава России, в том числе информация о размещении заказов на поставку товаров, выполнение работ и оказание услуг для государственных нужд в соответствии с ФЗ №44, проводимых Министерством и подведомственными организациями, размещается на официальном сайте Российской Федерации www.zakupki.gov.ru и на сайтах электронных торговых площадок:

ОАО «Единая электронная торговая площадка»
 ЗАО «Сбербанк - Автоматизированная система торгов»
www.etp.zakazrf.ru
www.etp-micex.ru
www.rts-tender.ru

Рассматривая рынок в предыдущих главах, мы говорили о необходимости его регулирования. С него и начнем изучение воздействия государства на воспроизводственный процесс. Анализ экономических функций позволяет полнее представить модель функционирования рыночной экономики. Кругооборот денежных и товарных потоков в макроэкономике показан ниже на схеме. Из нее видно, что все элементы взаимосвязаны и воздействие на одни можно регулировать и остальные.



- | | |
|-------------------------------|--------------------------------------|
| 1. расходы на импорт; | 8. поступления от экспорта; |
| 2. потребительские расходы; | 9. чистый приток капиталов; |
| 3. чистые налоги; | 10. расходы на национальный продукт; |
| 4. сбережения; | 11. инвестиционные расходы; |
| 5. национальный доход; | 12. инвестиционные средства; |
| 6. правительственные займы; | 13. чистый приток капиталов; |
| 7. правительственные закупки; | 14. платежи владельцам ресурсов. |

Рисунок 13.2 – Кругооборот денежных и товарных потоков в макроэкономике

Рынок предполагает множество участников, т.е. конкуренцию. Монополизация производства влечет за собой существенные общественные потери:

- по сравнению с конкурентным рынком, монополия устанавливает обычно более высокие цены при ограниченном объеме производства;
- монополия способна извлекать сверхприбыли, присваивая при этом значительную часть потребительского излишка;

- монополия препятствует эффективному распределению ресурсов: монополистические фирмы необязательно производят по минимальным средним издержкам ($\min LRAC$), как при совершенной конкуренции;

- монополия препятствует рыночной конкуренции путем установления фиксированных цен, возведения искусственных барьеров для входа на рынок, заключения контрактов на жестких условиях, вытеснения конкурентов из бизнеса посредством хищнической практики.

Общественные издержки монополии заставляют государство регулировать их деятельность.

Антимонопольная политика – это система мер, направляемых на усиление и защиту конкуренции путем ограничения монопольной власти фирм.



Рисунок 13.3 – Система мер антимонопольного регулирования

Антимонопольное законодательство – это система законов, ограничивающих действия компаний, которые ведут к снижению конкуренции и установлению монополии.

Исторически первым в 1890 г. появился Закон Шермана (США) о незаконности картельных соглашений.

В 1908 г. был принят Антимонопольный закон Российской империи.

Развитие антимонопольного законодательства связано с необходимостью создания и регулирования рынка, а в России такая необходимость возникла в период становления новой экономической системы – 1991 г. Закон РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках». В этом же году создан Федеральный комитет по антимонопольной политике РФ. Следующими этапами стали:

Принятие в 2006 г. №135-ФЗ «О защите конкуренции» (внесены

изменения, вступил в силу с 5 января 2016 №275-ФЗ от 05.10.2015),

Уголовный кодекс РФ (ст. 178)

Создание Федеральной антимонопольной службы России («ФАС»)

Контролю ФАС в соответствии с законом о конкуренции подлежат следующие действия:

- создание и реорганизация коммерческих организаций (ст. 27);
- сделки с акциями (долями), имуществом коммерческих организаций, правами в отношении коммерческих организаций (ст. 28);
- сделки с акциями (долями), активами финансовых организаций и правами в отношении финансовых организаций (ст. 29);
- сделки, иные действия, об осуществлении которых должен быть уведомлен антимонопольный орган (ст. 30).

Несовершенный характер конкурентных отношений на рынке страховых услуг стал причиной создания в РФ двумерной модели его регулирования.

С одной стороны, он регулируется антимонопольным законодательством, в т. ч. Федеральным законом «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг», а с другой стороны – введением системы страхового надзора.

При этом государство устанавливает не только серьезные ограничения на свободное расширение круга страховщиков, но и всемерно пытается обеспечить финансовую устойчивость страховщиков.

Основное развитие практики антимонопольного регулирования в сфере фармацевтики связано с предупреждением и расследованием таких правонарушений и преступлений, как злоупотребление доминирующим положением и картельные сговоры.

В предыдущей теме мы начали рассматривать понятия инфляция и безработицы и выяснили, что это два явления характеризуют макроэкономическую нестабильность и находятся в сложном взаимозависимом состоянии. Как правило они не существуют одновременно. Макроэкономическая нестабильность проявляется либо через инфляцию, либо через безработицу. Хотя может возникнуть ситуация, в которой наблюдается одновременно и безработица, и инфляция. В науке это явление носит название **стагфляции**.

Последствия инфляции разделяют на последствия ожидаемой и неожиданной инфляции:

Издержки ожидаемой инфляции: издержки «стоптанных башмаков», связанные с частым перезаключением контрактов; издержки частого пересмотра цен; неустойчивость относительных цен, что приводит к неэффективному перераспределению ресурсов; налоги становятся несправедливыми; деньги утрачивают функцию меры стоимости.

Издержки неожиданной инфляции: неожиданное перераспределение доходов между группами населения (например, заемщик и кредитор); отрицательно сказывается на людях с фиксированными доходами; несклонные к риску люди отклоняют заключение контрактов;

В итоге падают реальные доходы, обесцениваются сбережения, и страны с высоким уровнем инфляции теряют конкурентоспособность и становятся неблагополучными.

Чтобы успешно преодолеть инфляцию, необходимо устранить ее причины. Методы борьбы с инфляцией противоречивы по своей природе. Поэтому выбор **антиинфляционной политики** зависит от конкретной экономической ситуации в стране.

Кейнсианский подход базируется на предпосылке о дефиците благ на рынке вследствие уменьшившегося предложения при неполной загрузке мощностей. Решение проблемы заключается в том, чтобы стимулировать инвестиционный спрос, вследствие чего, учитывая эффект мультипликатора, увеличится совокупное предложение. Рост национального производства в конечном счете приведет к снижению цен, то есть к снижению инфляции.

Кейнсианские программы стабилизации широко применялись в 30-е гг. и после Второй мировой войны. Однако к 70-м гг. активная государственная политика привела к быстрому росту бюджетного дефицита и государственного долга, что вызвало необходимость пересмотра используемых методов.

Новое экономическое течение – монетаризм, пришедшее на смену кейнсианству, использовало основные идеи неоклассиков. Монетаристы считали, что государственное вмешательство в экономику должно быть сведено к минимуму и ограничиться в основном денежной сферой. Инфляция также провозглашалась чисто монетарным явлением, связанным с увеличением денежной массы в экономике. Метод борьбы с инфляцией, по мнению монетаристов, заключается в ограничении денежной массы: правительство должно повысить процентные ставки и уменьшить количество денег на руках у населения. В этом случае совокупный спрос сократится и инфляция уменьшится. Одновременно с ограничением спроса нужно стремиться увеличить совокупное предложение. Это можно осуществить за счет продажи части государственной собственности (частичная приватизация), усиления антимонопольной политики, поддержке мелкого и среднего бизнеса. Особенностью монетарных программ является приверженность концепции открытой экономики – страна должна быть интегрирована в мировое хозяйство и открыта для притока иностранных капиталов.

Быстрое средство борьбы с инфляцией – ограничение денежной массы. Чтобы ее понять рассмотрим денежную систему.

Денежная система – это форма организации денежного обращения, отдельные элементы которой находятся в определенном единстве. Денежная система включает следующие элементы:

- название денежной единицы в масштабе цен
- виды денежных знаков, порядок их выпуска и характер обеспечения
- организация безналичного платежного оборота
- курс национальной валюты, порядок ее конвертации

Эмиссия денег (от фр. *émission* – выпуск) – выпуск денег в обращение, ведущий к увеличению денежной массы. Производство наличных денежных средств (чеканка монет и печать банкнот) в физическом исполнении осуществляется на специализированных предприятиях (монетных дворах). В России АО «Гознак» изготовление монет осуществляет на московском и Санкт-Петербургском монетных дворах.

Совокупность всех денежных средств в наличной и безналичной формах,

с помощью которых осуществляется обращение товаров и услуг в хозяйстве получило название **денежная масса**. Объем денежной массы зависит от многих факторов, но прежде всего от предложения и спроса на деньги, которые определяют объем и конъюнктуру денежного рынка.

Денежная масса определяется по уравнению обмена Ирвинга Фишера

$$MV = PQ,$$

где M – денежная масса V – скорость обращения денег
 P – цены товаров Q – количество товаров

Отсюда предложение денег (MV) – совокупность платежных средств, обращающихся в экономике в данный момент. Денежный спрос (PQ) состоит из спроса на деньги для сделок и спроса на деньги как средства сохранения богатства.

Структура денежной массы представляет совокупность денежных агрегатов. **Денежные агрегаты** – *виды денег* и денежных средств, отличающихся друг от друга разной *степенью ликвидности*:

M_0 – банкноты и монеты, находящиеся в обращении вне банковской системы (наличные деньги);

M_1 = наличность + вклады до востребования (или текущие счета)

M_2 = M_1 + сберегательные вклады + мелкие срочные вклады

M_3 = M_2 + крупные срочные вклады

L = M_3 + государственные краткосрочные облигации

Валюта (от итал. *valuta*) – национальные, иностранные и международные деньги, как в наличной форме (в виде банкнот, казначейских билетов, монет), так и безналичной (на банковских счетах и в банковских вкладах), являющиеся законным средством платежа.

Национальной валютой Российской Федерации является **российский рубль**, состоящий из 100 копеек (последние выступают по отношению к национальной валюте разменными денежными единицами).

Сегодня национальная валюта 60 государств полностью конвертируема. Только ряд из них (доллар США, евро, английский фунт стерлингов, японская иена, швейцарский франк) используются для большинства международных расчетов, официальных резервов, определения валютного паритета и курса для других стран. Эти валюты называются резервными или ключевыми.

Валютная политика – это политика государства в области регулирования валютного рынка, которая характеризуется различной степенью его участия в этом рынке. В связи с этим различают два типа валютной политики, основанных на двух противоположных системах организации валютного курса: система жестко фиксированных валютных курсов и режим свободно плавающих валютных курсов.

Деньги выполняют функции:

- мировые деньги
- средство обращения
- мера стоимости
- средство платежа

- средство сбережения (накопления)

Умеренная инфляция стимулирует развитие экономики, способствует превращению сбережений в инвестиции. Однако ее отрицательных последствий больше. Элементами антиинфляционной политики являются:

- временное «замораживание» уровня цен и ставок заработной платы,
- социальный контракт,
- ограничение количества денег в обращение,
- мероприятия фискальной политики,
- повышение курса национальной валюты.

В середине XX в. учеными было выдвинуто предположение о том, что **уровень безработицы** можно уменьшить, если проявить толерантность к повышению темпов инфляции. Снижение уровня инфляции подразумевает сжатие денежной массы, находящейся в обращении. Ограничения денежной массы можно достигнуть за счет сокращения государственных инвестиций и повышения процентной ставки по кредитам. Уменьшение инвестиций в производство резко сокращает спрос на рабочую силу и, соответственно, приводит к росту безработицы. В данном случае принимаются меры, которые в комплексе ограничивают совокупный спрос. Безработица растет, а инфляция постепенно снижается. Этот процесс можно представить в виде следующей цепочки:

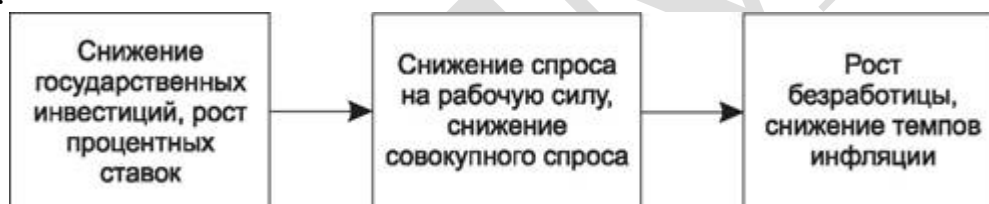


Рисунок 13.4 – Процесс снижения темпов инфляции

И наоборот, увеличение государственных инвестиций в производство, а также снижение процентных ставок требуют привлечения дополнительной рабочей силы. Вполне очевидно, что принятые меры приведут к увеличению объемов производства и занятости, но инфляция будет расти. Это выглядит следующим образом:

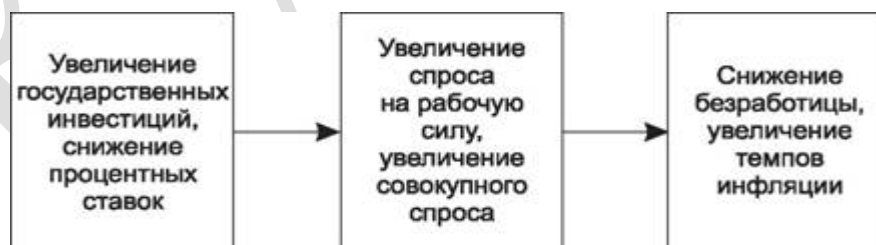


Рисунок 13.5 – Процесс снижения уровня безработицы

Попытки смягчения безработицы через систему государственных пособий приводили практически к аналогичному результату. Статистическое исследование этих процессов было проведено в 50-е гг. XX в. английским экономистом А. Филлипсом. (англ. Alban William Phillips; 1914-1975). Он в 1958 г. (проанализировав данные по Великобритании за 1861-1957 гг.) показал обратную зависимость между уровнем безработицы и темпом роста денежной

ставки заработной платы,

Последующие исследователи распространили этот вывод на соотношение между динамикой безработицы и темпом инфляции (π), обосновывая это инфляционной спиралью «заработная плата – цена». Теорию Филлипса дополнил М. Фридман.

Денежно-кредитная (монетарная или кредитно-денежная) политика (англ. monetary policy) – это комплекс мер, направленных на управление совокупным спросом через условия денежного рынка (краткосрочная процентная ставка, номинальный валютный курс или уровень текущей ликвидности банковского сектора) для достижения комбинации конечных целей, в которые могут входить ценовая стабильность, сохранение устойчивого валютного курса, финансовая стабильность и содействие сбалансированному экономическому росту.

Банковская система включает в себя все виды национальных банков и другие кредитные учреждения, участвующие в осуществлении денежно-кредитной политики. Укрупненно два элемента – Центральный банк (Банк России) и коммерческие банки

В её задачи входит *обеспечение экономического роста, регулирование инфляции, регулирование платежного баланса* (движения денег из одной страны в другую в виде платежей). Самым главным среди банков РФ является Центральный банк, по законам РФ он формально независим от законодательной и исполнительной властей. *Центробанк является главным звеном в реализации денежно-кредитной и валютной политики.*

Перечислим его основные функции:

1. Эмиссия денег (банкнот и монет) – выпуск в обращение новых денежных единиц.
2. Ведение счетов Правительства РФ.
3. Хранение и управление государственными золотовалютными резервами.
4. Резервирование средств других финансово-кредитных учреждений.
5. Кредитование коммерческих банков.
6. Установление учётной ставки процента по кредиту (ставка рефинансирования).
7. Лицензирование финансовых организаций.

Коммерческий банк – это кредитное учреждение, осуществляющее активные и пассивные операции для физических и юридических лиц.

К *активным операциям* коммерческих банков относятся выдача кредитов (потребительских, ипотечных, автокредитование), сделки с недвижимостью, купля – продажа иностранной валюты и др. А к *пассивным операциям* относятся приём депозитов – вкладов граждан, получение кредитов от других банков, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц и др. Помимо перечисленных операций коммерческие банки выполняют такие функции, как обмен испорченных денег на новые, расчётные операции, кассовое обслуживание и др.

К небанковским финансово-кредитным институтам относятся:

- страховые компании;
- пенсионный фонд;
- инвестиционные компании;
- валютная биржа;
- фондовая биржа;
- общества взаимного кредита, кассы взаимопомощи и др.

Таблица 13.1 – Инструменты кредитно-денежной политики

Инструменты политики	Общая характеристика
Денежная эмиссия	Рост наличных денег в обращении
Резервная политика	Установление ЦБ нормативов обязательного отчисления в резервы части средств, поступающих на депозитные счета коммерческих банков (и других финансовых институтов).
Валютная политика	Оказание непосредственного влияния на величину денежного предложения в стране. Продавая валюту, ЦБ сокращает количество денег, покупая - увеличивает
Политика открытого рынка	Продажа и покупка ЦБ ценных бумаг
Учетная политика	Установление ЦБ учетной ставки или ставки рефинансирования за предоставление ссуды коммерческому банку

По характеру воздействия на процесс общественного воспроизводства выделяются две основные формы госрегулирования:

- краткосрочное (антициклическое), которое часто называют конъюнктурной политикой,
- долгосрочное целевое регулирование которое, как правило, осуществляется при помощи различного рода прогнозов и программ. Оно включает структурную политику и политику общего стимулирования экономического роста на определенную перспективу.

Циклическое развитие экономики вызывает колебания основных макроэкономических показателей – национального дохода, занятости, инфляции и др.

Эти колебания неблагоприятно влияют прежде всего на население страны, которое выступает в роли потребителей, наемных работников или предпринимателей. Для того, чтобы смягчить негативные последствия и сгладить циклические колебания государство проводит **стабилизационную политику**. Ее суть заключается в том, чтобы сдерживать экономику в фазе подъема, не допускать перегрева, а также поддерживать экономику на стадии спада и не давать ей «упасть» слишком глубоко. Основными инструментами стабилизационной программы являются денежно-кредитная (или монетарная) и бюджетно-налоговая (или фискальная) политики.

Таблица 13.2 – Основные типы циклов

Название цикла	Длина цикла	Главные особенности цикла
Китчина	2-4 года	Колебания величины запасов, национального дохода, инфляции, занятости
Жугляра	7-12 лет	Колебания величины инвестиций, национального дохода, инфляции, занятости
Кузнеца	16-25 лет	Колебания величины дохода, иммиграции, жилищного строительства, совокупного спроса
Кондратьева	40-60 лет	Технический прогресс, структурные изменения
Форрестера	200 лет	Изменения применяемой энергии и материалов
Тоффлера	1000-2000 лет	Развитие цивилизаций

Для уменьшения циклических колебаний следует сокращать денежную массу в период подъема (снижая совокупный спрос) и увеличивать ее в период спада (стимулируя совокупный спрос).

Изменение налогов воздействует на совокупное предложение. В фазе подъема следует проводить сдерживающую политику – сокращать государственные расходы и увеличивать налоги, в фазе спада стимулирующую – увеличивать госрасходы и снижать налоги.

Темы реферативных сообщений

1. Антимонопольное законодательство – мировая история.
2. Антимонопольное законодательство РФ.
3. Безработица ее причины и последствия.
4. Виды безработицы.
5. Государственная политика занятости.
6. Условия получения пособия по безработице.
7. Гарантии государства в области занятости.
8. Сущность и функции денег. Эволюция денежных систем.
9. Денежное обращение. Денежные реформы.
10. Банки и их роль в развитии общества.
11. Современная кредитная система.
12. Банковская система России.
13. Банк России и его функции.
14. Функции коммерческих банков.
15. Учетная ставка и ее влияние на экономику.
16. Программы льготного кредитования для предпринимателей.
17. Программы льготного кредитования для населения.
18. Социальная ипотека для малоимущих граждан.
19. Механизм действия бирж.
20. Механизм действия страховых и инвестиционных компаний.

Тема 14. Социальное и медицинское страхование как элемент государственного регулирования социальной сферы

Основные вопросы темы

1. Современная финансовая система и социальный сектор.
2. Государственный бюджет.
3. Основные статьи доходов и расходов госбюджета.
4. Неравенство и перераспределение доходов
5. Бюджетная политика медицинской организации.

Экономисты делят современное общество на сектора. Первый сектор – государственный – он включает органы государственной власти и управления всех уровней. Второй сектор – предпринимательский, частный – это сектор коммерческих фирм, действующих на основе рыночных законов. Третий сектор – некоммерческий – совокупность государственных и негосударственных некоммерческих организаций всех направлений деятельности. Выделяют еще один сектор – домашние хозяйства, охватывающие все группы населения.

Рыночная система является идеальной, если все товары и услуги добровольно обмениваются на деньги по рыночным ценам. Она извлекает максимум прибыли из существующих ресурсов без вмешательства государства, необходимость которого полностью отсутствует. Тогда, согласно экономической теории, достигается эффективность по Парето: никто не может повысить своего благосостояния, не ухудшив благосостояния других.

Если допустить, что социальные решения должны основываться на благосостоянии индивидуума и индивидуумы лучше знают свои потребности, можно сделать предположение, что государственное вмешательство на основе принципов эффективности не является необходимым.

Известные экономисты, лауреаты Нобелевской премии Э. Атkinson и Дж. Стиглиц, рассматривая теорию благосостояния и государственного вмешательства, опровергли эту точку зрения. Данное предположение об эффективности конкурентного равновесия используется в качестве отправной точки для объяснения роли государства – развивается **экономическая теория общественного сектора**, фактически обосновывающая идею нахождения оптимального государственного вмешательства в рыночную экономику, речь идет об эффективном государстве.

Основоположителем теории общественного блага (середина 1950-х гг.) является американский профессор П. Самуэльсон (1915-2009). Из анализа свойств чистого общественного блага (неделимость, доступность всем гражданам и предоставление государством) следует вывод о необходимости распределения финансовых ресурсов в обществе между государственным и частным рыночным секторами. Исследовав провалы рынка, в которых «невидимая рука рынка» не может действовать эффективно в силу объективных обстоятельств, теория общественного блага доказывает **необходимость вмешательства государства для снятия отрицательных последствий действия рыночных механизмов**. Поэтому регулированию предложения общественных благ, с одной стороны, и достижению оптимальности

государственных расходов – с другой, отводится здесь ведущая роль.

Первая предпосылка экономики общественного сектора исходит из того, что государство, как и коммерческие фирмы и некоммерческие организации, действует в рыночной среде. Поэтому потребность его участия в экономических процессах возникает только тогда, когда действие рынка не обеспечивает оптимального использования ресурсов и достижения целей развития всего общества. Государство рассматривается как конкурент частных фирм на рынке, как партнер, который производит специфические товары и услуги (общественные блага) и несет ответственность за их поставку, действует в условиях, свойственных смешанной рыночной экономике.

Вторая предпосылка экономики общественного сектора заключается в том, что для достижения целей государство использует главным образом финансовые инструменты (налоги, государственные расходы и т.д.). Представляющие государство органы власти и управления, в отличие от других субъектов рынка, обладают особыми правами или преимуществами – правом принуждения на основании закона. Именно государство устанавливает и поддерживает экономический порядок, защищает права других субъектов предприятий, домохозяйств, некоммерческих организаций. Для реализации этих прав, а также для других функций, делегированных обществом, государство аккумулирует государственные финансовые ресурсы на основе законного изъятия (налогообложения) части дохода других субъектов рыночных отношений. ***Концептуальной задачей для экономики общественного сектора является определение возможности оптимизации принудительного перераспределения ресурсов для достижения оптимальных параметров экономической и социальной эффективности.***

Центральное место в анализе провалов рынка занимают исследования общественных товаров или общественных благ.

Общественное благо общедоступно, как, например, национальная оборона или охрана правопорядка, причем их потребление одним человеком не исключает других потребителей. Взимания платы за потребление общедоступных общественных благ нецелесообразно, поэтому у частных производителей нет стимулов к их производству. Такие общественные блага называются *чистыми общественными благами*. Нужно понимать разницу между чистыми общественными и *чистыми частными благами*, которые обладают конкурентностью и исключаемостью из потребления, а особой формой платы за них выступают налоги.

Между этими двумя полюсами экономических благ находится огромный спектр *смешанных общественных благ*, которые обладают исключаемостью, но неконкурентны в потреблении, это блага общей собственности и совместного пользования, за которые может быть установлена цена (дороги, мосты, музеи, больницы и т.д.).

Доказано, что «эффективность по Парето не обеспечивает действия распределения, возникающего в процессе конкуренции, в соответствии с существующими концепциями справедливости (какими бы они ни были)». Поскольку одним из основных моментов деятельности государства является перераспределение, то в идеале оно должно осуществляться при помощи мер,

которые не подрывают эффективную собственность. Но на практике такие меры невозможно реализовать в полной мере, и государство вынуждено использовать более жесткие, контролируемые рычаги: налогообложение, пособия по социальной защите и т.д.

В действительности ни одна экономика не соответствует идеальной системе, в которой действуют принципы «невидимой руки» рынка. Любая рыночная экономическая система испытывает недостатки, которые неизбежно приводят к социальным болезням общества: сильное загрязнение окружающей среды, безработица, сильное расслоение общества на богатых и бедных. В качестве регулятора экономической системы должно выступать государство, общественный сектор, используя весь комплекс мер для воздействия на экономические процессы в целях «сглаживания» недостатков рынка.

Общественный сектор рыночной экономики включает:

- 1) государственный сектор со всем многообразием его экономических, категорий, их отражающих, и инструментов (бюджет, налоги, государственные расходы, государственная собственность, государственное предпринимательство),
- 2) сектор местного самоуправления (местные финансы, местная собственность и т.д.),
- 3) некоммерческий сектор экономики (НКО).

Государственный бюджет – это важнейший финансовый документ страны, с помощью которого правительство планирует ее доходы и расходы.

Функции государственного бюджета:

Регулирует денежные потоки государства, укрепляет связи между центром и субъектами федерации

Легально контролирует действия правительства

Несёт информацию о намерениях правительства участникам экономической деятельности

Определяет параметры экономической политики и задает рамки возможных действий правительства

Ввиду особой важности государственного бюджета для всех сфер экономической жизни его составление, утверждение и выполнение происходят на уровне законов. Вместе с тем сам бюджет государства является законом.

Согласно Федеральному закону от 02.12.2019 N 380-ФЗ «О федеральном бюджете на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов» доходы федерального бюджета в 2020 г. составят 20,379 трлн руб., из них нефтегазовые доходы ожидаются в объеме 2,333 трлн рублей. Расходы запланированы в размере 19,503 трлн руб. Таким образом, профицит федерального бюджета 2020 года составит 876,051 млрд руб. Инфляция на 2020 г. спрогнозирована на уровне не выше 3%.

Бюджетный профицит – запланированные доходы бюджета превышают расходы бюджета. **Бюджетный дефицит** – запланированные расходы бюджета превышают доходы бюджета. Баланс бюджета означает равенство доходов и расходов.

Государственный бюджет служит предпосылкой и финансовой базой функционирования государства и осуществления им тех функций, которые

общество уполномочило его осуществлять. При помощи бюджета решаются вопросы финансового регулирования на макроуровне и в масштабах всей экономики. Экономическое значение бюджета состоит в том, что он формирует значительную часть конечного спроса (за счет его средств формируется большая часть доходов от населения, приобретаются крупные объемы продукции, создаются госрезервы). Через бюджет проходят значительные финансовые потоки, он непосредственно влияет на формирование важных экономических показателей:



Рисунок 14.1 – Воздействие государственного бюджета на основные экономические показатели

Доходы государственного бюджета – завершающая стадия денежных потоков, идущих от реального сектора и других крупных сфер финансовых отношений, а расходы государственного бюджета – исходный пункт движения госресурсов на потребности, намеченные государством и обществом

Таблица 14.1 – Основные доходы и расходы государственного бюджета

Доходы государственного бюджета	Расходы государственного бюджета
Налоги на доходы юридических и физических лиц, Поступления от реального сектора (налог на прибыль), Поступление косвенных налогов и акцизов, Пошлины и неналоговые сборы, Региональные и местные налоги, Доходы целевых бюджетных фондов.	Правоохранительная деятельность Социальная политика Национальная экономика Национальная безопасность Государственный аппарат Охрана окружающей среды Здравоохранение Образование Субсидии субъектам РФ Обслуживание государственного долга Оборона

Таким образом доходы государственного бюджета – это денежные средства, поступающие в безвозмездном и безвозвратном порядке в

соответствии с действующей классификацией и существующим законодательством.

Расходы государственного бюджета – это денежные средства, направленные на финансовое обеспечение задач и функций государственного и местного самоуправления.

В 2020 году, как и в 2021, и 2022 годах, запланировано исполнение бюджета с профицитом. Увеличиваемые налоговые сборы смогут наполнять казну. Следует также отметить, что все три года Минфин планирует увеличивать расходы на здравоохранение с целью повышения качества оказываемых медицинских услуг, поддержания здоровья населения и увеличения рождаемости. На 2020 г. запланировано выделить 990 млрд. руб.

Уровни бюджетной системы РФ

- Федеральный бюджет
- бюджеты субъектов Российской Федерации (региональные бюджеты)
- бюджеты муниципальных образований (местные бюджеты)

Сумма федерального и всех региональных бюджетов – это консолидированный бюджет РФ.

Некоммерческий сектор реализует задачу широкого вовлечения населения в общественную жизнь, что отражает динамику социальной организованности на всех уровнях – местном, региональном, национальном, межнациональном – и связано с процессом становления гражданского общества. В отличие от коммерческих, организации третьего сектора существуют не ради получения прибыли, однако это не означает, что они не могут ее получать. Статистическое наблюдение некоммерческих организаций (НКО) в России ведет Министерство юстиции Российской Федерации, на официальном портале которого можно найти сведения обо всех зарегистрированных некоммерческих организациях.

Привлечение НКО к оказанию социальных услуг в бюджетной сфере – это центральный путь повышения доли третьего сектора в экономике и улучшения качества социального обслуживания. Речь, безусловно, не идет о том, чтобы полностью отказаться от государственных учреждений, но поставлена цель задействовать потенциал и возможности НКО – так, как это уже давно принято во многих странах. Именно социальные услуги НКО наиболее востребованы населением.

Государство взяло курс на активное привлечение НКО к оказанию населению услуг в социальной сфере, предоставляемых за счет бюджета. Выступая на форуме «Сообщество» в Москве в ноябре 2017 г., Президент России отметил, что «нам нужны тысячи таких организаций по стране, которые готовы брать на себя ответственность, выступать надежным партнером государства в социальной сфере». Была поставлена цель направлять НКО 10% бюджетных средств, выделяемых на социальную сферу, для этого сформирована основная нормативная база.

В соответствии с Федеральным законом от 28 декабря 2013 г. №442-ФЗ «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации» в регионах формируются реестры поставщиков социальных услуг и реализуется программа поэтапного доступа НКО к бюджетным средствам на оказание услуг

гражданам в социальной сфере. Основным документом в этой области выступает Комплекс мер, направленных на обеспечение поэтапного доступа социально ориентированных некоммерческих организаций, осуществляющих деятельность в социальной сфере, к бюджетным средствам, выделяемым на предоставление социальных услуг населению.

Можно выделить несколько основных типов НКО:

- социально ориентированные НКО (СО НКО),
- благотворительные фонды, религиозные сообщества,
- волонтерские объединения и организации,
- корпоративные объединения.

По данным Минэкономразвития, 72 субъекта Российской Федерации осуществляют финансирование СО НКО в социальной сфере в рамках реализации Комплекса мер, направленных на обеспечение поэтапного доступа социально ориентированных некоммерческих организаций, осуществляющих деятельность в социальной сфере, к бюджетным средствам, *выделяемым на предоставление социальных услуг населению, по пяти основным направлениям:* социальная защита и социальное обслуживание, образование, культура, охрана здоровья граждан, физическая культура и спорт.

Общий объем средств, переданных субъектами РФ СО НКО на реализацию указанных 5 направлений, в 2017 г. составил более 24 млрд руб. Услуги СО НКО получили более 6 млн человек. Хорошо зарекомендовали себя проекты социального партнерства НКО и государства. Например, больших успехов удалось добиться в сфере детской паллиативной помощи. Сейчас НКО совместно с государством пытаются применить те же подходы к паллиативной помощи взрослому населению.

Некоммерческий сектор является дополнительным элементом. Экономическую основу социального обеспечения в России составляют **государственный бюджет и социальное страхование**, отличающиеся по источникам финансирования.

Система социальной защиты в нашей стране включает в себя социальные гарантии, социальную помощь, социальное обеспечение и социальное страхование.

Согласно Конституции РФ, ст. 39 каждому гражданину гарантируется социальное обеспечение по возрасту, в случае болезни, инвалидности, потери кормильца, для воспитания детей.

К основным видам социального обеспечения относятся:

- пенсии по старости, инвалидности, по случаю потери кормильца, за выслугу лет, социальные пенсии;
- пособия по временной нетрудоспособности, беременности и родам, безработице и др.;
- содержание и обслуживание детей, престарелых, инвалидов в стационарных учреждениях;
- медико-социальная экспертиза: реабилитация инвалидов, протезно-ортопедическая и медико-социальная помощь и другие.

Следовательно, **социальное обеспечение** – это система мер по материальному обеспечению и обслуживанию престарелых, нетрудоспособных

граждан, семей с детьми, а также лиц, нуждающихся в социальной помощи.

В 1990-х гг. были введены страховые механизмы (страховые взносы) и понятие социального риска. В мировой практике они были уже давно известны.

В 1881 году при создании системы здравоохранения Канцлер Германии Отто фон Бисмарк опирался на уже действовавшие в то время законы о компенсациях работникам железной дороги (1838 г.) и о шахтерских обществах (1854 г.). Созданная система здравоохранения, в первую очередь, имела целью укрепление здоровья простых рабочих, являвшихся потенциальными военнослужащими, и впервые стала основываться на трех источниках финансирования: государственный бюджет, взносы работников и взносы работодателей. С 1883 по 1912 гг. в большинстве стран Европы были приняты аналогичные законы, до сих пор, характеризуя системы здравоохранения европейских стран, их часто называют «бисмарковскими».

В 1941 г. английский экономист Уильям Генри Беверидж стал председателем специального комитета, через год в 1942 г. по заказу правительства написал доклад «Социальное страхование и другие виды социального обслуживания» о реформировании системы социальной защиты, созданной в межвоенные годы, предложив ввести единый налог на всех работающих и из сборов этого налога оплачивать все пособия по болезни, старости и т.п.

Основной предпосылкой, обусловившей появление социального страхования, была и остается рисковая природа человеческого существования. Процесс воспроизводства человека подвержен рискам прерывания на физиологическом, экономическом и социальном уровнях. В основе социального риска для большинства населения лежит возможность потери трудового дохода.

Обобщенно **социальный риск** – это вероятность ухудшения материального положения в результате утраты заработка или трудового дохода по объективным причинам. На макроэкономическом уровне социальный риск проявляется в несоответствии индивидуальных параметров уровня жизни человека общественным нормам и стандартам.

Современные национальные системы социальной защиты включают десятки различных форм и методов регулирования социальных рисков. Однако в большинстве развитых стран доминантой в общей системе управления социальными рисками на протяжении длительного периода остается социальное страхование.

Система социального обеспечения РФ объединяет: пенсионное обеспечение, государственное (обязательное) социальное страхование, обязательное медицинское страхование.

Выплаты по социальному страхованию производятся из страховых фондов, которые образуются за счет отчислений работодателей. Государственные вложения осуществляются за счет ассигнований из бюджетов различных уровней.

Социальное страхование можно определить как систему отношений по перераспределению национального дохода, заключающихся в формировании за

счет обязательных страховых взносов работников и работодателей специальных страховых фондов и использовании средств этих фондов для компенсации утраты трудового дохода или его поддержания вследствие действия определенных универсальных социальных рисков.

Социальное страхование в России представлено системой социальной защиты, призванной обеспечить реализацию конституционного права граждан на финансовое обеспечение в случаях:

- болезни;
- утраты трудоспособности, частичной или полной;
- безработицы;
- потери кормильца;
- по достижению определенного возраста.

Социальное страхование может быть коллективным, государственным, смешанным.

Обязательное социальное страхование в России – часть государственной системы по соцзащите населения. Речь идет о социальной защите как работающего, так и неработающего населения от вероятных изменений в их материальном или социальном положении, вследствие субъективных или объективных причин.

Субъектами обязательного социального страхования являются страхователи (работодатели), страховщики (страховые компании), застрахованные лица, а также иные органы, организации и граждане, определяемые в соответствии с федеральными законами о конкретных видах обязательного социального страхования.

Социальное страхование в РФ представлено следующими видами:

- обязательное социальное;
- обязательное медицинское;
- обязательное пенсионное;
- страхование пассажиров;
- страхование автогражданской ответственности.

Первые три вида финансируются за счет сборов Единого социального налога (взноса, сбора – за свою историю несколько раз менял название). В 2020 г. страхователи исчисляют страховые взносы, но платят их в федеральную налоговую службу. Суть остается неизменной: страхователи исчисляют страховые взносы в Пенсионный фонд, Фонд обязательного медицинского страхования и Фонд социального страхования.

Общая ставка взносов в 2020 г. составляет 30% плюс ставка страховых взносов от несчастных случаев (величина переменная и зависит от опасности производства). Тарифы напрямую зависят от максимального значения базы для расчета страховых взносов. Размеры тарифов для **преобладающей массы плательщиков** (ст. 425 НК РФ) приведены ниже в таблице.

Таблица 14.2 – Страховые взносы

Взносы на обязательное пенсионное страхование, %		Взносы на страхование на случай временной нетрудоспособности и материнства, %		Взносы на обязательное медицинское страхование, %
22	10	2,9	0	5,1
Если сумма выплат отдельному работнику не превысила	Если сумма выплат отдельному работнику не превысила	Если сумма выплат отдельному работнику не превысила	Если сумма выплат отдельному работнику не превысила	Независимо от величины доходов. Взносы начисляются со всех выплат.
1 021 000 руб.	1 021 000 руб.	815 000 руб.	815 000 руб.	предельная база не установлена

Медицина и здравоохранение выступают особой сферой государственных интересов, входят в систему национальной безопасности. Поэтому роль государства в регулировании экономических отношений, складывающихся между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления благ медицинского назначения, всегда будет значимой. Главным объектом и субъектом экономических отношений в здравоохранении выступает пациент.

Ограниченные возможности бюджетного финансирования побуждают население прибегать к платной медицине, но отсутствие у подавляющего большинства возможности оплатить реальную стоимость медицинской помощи (за чертой бедности сейчас около 19 млн. человек) при постоянном росте цен на медицинские товары и услуги побуждают искать новые возможности и источники финансирования здравоохранения.

Медицинское страхование – самая сложная форма социального страхования, вершина страховой деятельности. Обязательное медицинское страхование является частью обязательного социального страхования граждан.

Согласно федеральному закону «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» от 29 ноября 2010 года N 326-ФЗ:

обязательное медицинское страхование – вид обязательного социального страхования, представляющий собой систему создаваемых государством правовых, экономических и организационных мер, направленных на обеспечение при наступлении страхового случая гарантий бесплатного оказания застрахованному лицу медицинской помощи за счет средств обязательного медицинского страхования в пределах территориальной программы обязательного медицинского страхования и в установленных законом случаях в пределах базовой программы обязательного медицинского страхования.

Объект обязательного медицинского страхования – страховой риск, связанный с возникновением страхового случая;

Субъектами обязательного медицинского страхования являются: застрахованные лица, страхователи, Федеральный фонд.

Страхователями для работающих граждан являются:

1) лица, производящие выплаты и иные вознаграждения физическим лицам: организации, индивидуальные предприниматели, физические лица, не признаваемые индивидуальными предпринимателями;

2) индивидуальные предприниматели, занимающиеся частной практикой нотариусы, адвокаты.

Страхователями для неработающих граждан являются органы исполнительной власти субъектов РФ, уполномоченные высшими исполнительными органами государственной власти субъектов РФ, иные организации, определенные Правительством РФ.

Федеральный фонд – некоммерческая организация, созданная Российской Федерацией в соответствии с Федеральным законом «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» для реализации государственной политики в сфере обязательного медицинского страхования. Федеральный фонд является страховщиком по ОМС в рамках реализации базовой программы обязательного медицинского страхования.

Средства обязательного медицинского страхования, средства федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов являются источниками финансового обеспечения **Программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи**. Постановлением Правительства РФ от 7 декабря 2019 г. № 1610 принята Программа на 2020 г. и на плановый период 2021 и 2022 гг. Программа устанавливает перечень видов, форм и условий бесплатно оказываемой медицинской помощи, перечень заболеваний и состояний, а также категории граждан которым оказание медицинской помощи осуществляется бесплатно, средние нормативы объема медицинской помощи, средние нормативы финансовых затрат на единицу объема медицинской помощи, средние подушевые нормативы финансирования, порядок и структуру формирования тарифов на медицинскую помощь и способы ее оплаты, а также требования к территориальным программам государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи в части определения порядка и условий предоставления медицинской помощи, критериев доступности и качества медицинской помощи.

Уровень развития экономики часто определяет уровень развития здравоохранения, возможный уровень удовлетворения социальных потребностей, и наоборот, процесс удовлетворения социальных потребностей создает условия жизнедеятельности человека. Считается, что конкретными показателями благосостояния является **уровень и качество жизни** и для их определения в свою очередь было разработано большое количество стоимостных и натуральных показателей.

Длительное время в качестве обобщающих характеристик качества экономического роста, проявляющегося в качестве жизни, использовались главным образом **демографические показатели** (ожидаемая продолжительность предстоящей жизни населения, уровень младенческой смерти и т.д.) и **экономические** (ВВП на душу населения, ИПЦ и т.д.). Развитие мировой экономики показало, что экономический рост не всегда

сопровождается позитивными социальными последствиями, проявляющимися в улучшении качества жизни. Поэтому постепенно формировалась система показателей уровня и качества жизни, отражающая их важнейшие аспекты.

Возникла потребность в построении единого интегрального показателя оценки качества жизни, показывающего не просто экономический рост, а его качество. В 1980-х гг. экспертами Программы развития ООН началась активная разработка *концепции развития человеческого потенциала*, в которой взаимосвязано рассматривались проблемы совершенствования производства и распределения товаров и услуг с расширением и использованием способностей и возможностей людей.

Индекс человеческого развития (ИЧР), или индекс развития человеческого потенциала (ИЧРП), англ. Human Development Index (HDI), выведен в 1990 г. пакистанским экономистом Махбубом уль-Хаком, стал инструментом межстрановых сопоставлений и используется в качестве синонима таких понятий как «качество жизни» или «уровень жизни». Он включает:

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

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

3. Индекс валового национального дохода: достойный уровень жизни, измеряемый величиной валового национального дохода (ВНД) на душу населения в долларах США по паритету покупательной способности (ППС).

Программа развития Организации Объединённых Наций (ПРООН) в 1990 г. опубликовала первый доклад с оценкой экономического и социального прогресса стран мира, в котором было сформулировано понятие человеческого развития: «Развитие человека является процессом расширения спектра выбора. Наиболее важные элементы выбора — жить долгой и здоровой жизнью, получить образование и иметь достойный уровень жизни. Дополнительные элементы выбора включают в себя политическую свободу, гарантированные права человека и самоуважение». Данная система взглядов ориентирована на повышение качества жизни человека, расширение и совершенствование его возможностей во всех областях.

Концепция человеческого развития сменила так называемые «классические» теории экономического развития, которые базировались на показателе валового национального продукта, рассматривали человека только в качестве движущей силы экономического развития и провозглашали экономический рост главной целью общественного прогресса.

Согласно результатам, представленным в докладе ПРООН 2019 г. (Human Development Report) был составлен рейтинг 189 государств по Индексу человеческого развития: Норвегия с HDI 0,954 была признана самой благополучной страной в мире. Россия в верхней трети списка стран с высоким уровнем человеческого развития, занимает 49 место в рейтинге – HDI 0,824.

По HDI страны классифицируются на:

страны с высоким уровнем человеческого развития – $HDI \geq 0,8$;

страны со средним уровнем человеческого развития – $0,5 \leq HDI < 0,8$;

страны с низким уровнем человеческого развития – $HDI < 0,5$.

Таким образом, качество жизни является **измерителем благосостояния** и формируется в том числе под влиянием такого фактора, как здоровье населения. И наоборот – развитие здравоохранения в немалой степени зависит от уровня его финансирования, что, в свою очередь, зависит от развития экономики.

Индикатором эффективной связи экономики и здравоохранения является улучшение показателей качества жизни, обусловленного состоянием здоровья. «Отрицательный эффект» рынка связан, например, с загрязнением окружающей среды и, как следствие, ухудшением здоровья населения. Использование рыночных механизмов не решит этой проблемы, понадобится вмешательство государства, в т.ч. принятие административных мер. На охрану окружающей среды в бюджете на 2020 г. предусмотрено выделение 348 млрд. руб.

С другой стороны, нужна санитарно-просветительная работа, пропаганда здорового образа жизни как политики государства в области охраны здоровья населения для того, чтобы снизить риски и создать благоприятные условия жизни, обусловленные состоянием здоровья населения.

Положительным «внешним эффектом» государственного вмешательства в деятельность отрасли здравоохранения выступает установление государством стандартов качества медицинской помощи. Достижение качества медицинской помощи проявляется в сокращении уровня заболеваемости и увеличении продолжительности жизни. Этот эффект проявляется во всех отраслях материального производства. При этом предотвращается экономический ущерб, который может возникнуть вследствие невыхода на работу по болезни; снижаются расходы на организацию медицинской помощи населению. Эти финансовые средства могут быть направлены на другие важные государственные цели.

Перечислим основные критерии эффективности государственного регулирования деятельности в отрасли здравоохранения:

- успешная реализация государством функций гаранта соблюдения всеобщего социально-экономического интереса – улучшения здоровья населения;

- наличие условий, обеспечивающих доступность медицинской помощи всем категориям граждан;

- определение отношения платной и бесплатной для населения медицинской помощи, гарантирующего нормативное потребление медицинских услуг как состоятельными, так и малообеспеченными слоями населения;

- обеспечение эффективности сертификации и лицензирования медицинской деятельности, а также деятельности по производству лекарственных препаратов и т.д.

Объектом регулирования могут являться:

- структура лечебной сети;

- объемы медицинской помощи;
- соплатежи населения;
- движение трудовых, материальных и финансовых ресурсов;
- процесс формирования рыночной среды;
- формы конкурентной борьбы (например, государство может утвердить принципы конкурентного размещения заказа на оказание медицинской помощи, определить правила проведения конкурса на заключение договоров с учреждениями здравоохранения по ОМС, выдвинуть требование к применению стандарта медицинской помощи, определить критерии качества медицинской помощи и др.).

К экономическим методам государственного регулирования относятся:

- финансовые методы;
- кредитно-денежные методы;
- методы стратегического планирования и прогнозирования (на 8-10 лет), а также бизнес-планирование (на 1-3 года) в условиях ГЧП.

Помимо экономических, не исключаются и административные методы регулирования деятельности в отрасли здравоохранения.

В связи с этим определяются функции государства в области здравоохранения:

- постоянный контроль над качеством медицинских услуг;
- финансирование социально значимой медицинской помощи;
- сглаживание негативных рыночных последствий в негосударственном секторе здравоохранения;
- формирование культуры медицинского обслуживания;
- использование государственной собственности для осуществления гарантий бесплатной медицинской помощи населению;
- обеспечение прав пациентов;
- страхование профессиональной ответственности врача;
- определение объемов финансирования, соответствующих потребностям, объему и структуре медицинской помощи;
- заключение договоров на выполнение государственного заказа и программ медицинской помощи населению;
- осуществление мониторинга эффективности государственных программ здравоохранения.

К нормативно-правовым основам здравоохранения, создаваемым государственными органами управления, относятся приказы Минздрава России и Федерального фонда ОМС, направленные на обеспечение качества медицинской помощи через процессы стандартизации.

Бюджетные медицинские учреждения являются участниками бюджетного процесса и ведут бухгалтерский учет в соответствии с Инструкцией по бюджетному учету, утвержденной Приказом Минфина РФ от 30.12.2008 №148н. Положения данной инструкции не содержат требования о наличии учетной политики. Поэтому часто встречается ошибочное мнение работников, учреждений, не осуществляющих приносящую доход деятельность, что учетная политика им не нужна.

Однако в Инструкции №148н предусмотрено, что бюджетный учет

осуществляется не только согласно названной инструкции, но и в соответствии с Законом о бухгалтерском учете, бюджетным законодательством и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации (п. 1).

В частности, о необходимости самостоятельно формировать учетную политику говорится в ст. 5 Закона о бухгалтерском учете. При ее установлении организации должны исходить из своей структуры, отрасли, особенностей деятельности и руководствоваться законодательством Российской Федерации о бухгалтерском учете и нормативными актами органов, регулирующих бухгалтерский учет.

В настоящее время высокую значимость приобретают вопросы учета и контроля материальных затрат в учреждениях здравоохранения. Медицинская деятельность прежде всего связана с использованием лекарственных и перевязочных средств, ведение учета которых особенно сложен в связи с постоянно меняющимся законодательством.

Бюджетный учет является одним из главных звеньев управления материальными затратами. Материальные запасы составляют значительную часть активов учреждения, а материальные затраты – значительную долю в его расходах. Поэтому важно обеспечить достоверный и своевременный учет и контроль за их расходованием.

Обеспеченность лечебного процесса медикаментами и перевязочными средствами, а также предметами медицинского назначения является одним из важнейших показателей, которые характеризуют качество оказания медицинских услуг

Учетная политика состоит из разделов и подразделов:

1. Организационный раздел.

1.1. Организационная форма ведения бухгалтерского учета.

1.2. Рабочий план счетов бюджетного учета.

1.3. Корреспонденция счетов по основным операциям финансово-хозяйственной деятельности.

1.4. Формы первичных документов.

1.5. Порядок и сроки проведения инвентаризации.

1.6. Перечень лиц, имеющих право подписи на первичных учетных документах.

1.7. График документооборота.

1.8. Технология обработки учетной информации.

1.9. Порядок контроля за хозяйственными операциями.

1.10. Порядок выдачи наличных денежных средств под отчет.

1.11. Порядок распределения накладных расходов.

2. Раздел налогообложения платных услуг.

Учетная политика устанавливает правила ведения бухгалтерского (бюджетного), налогового учета в государственном бюджетном учреждении здравоохранения и разрабатывается в соответствии с:

- Бюджетным кодексом Российской Федерации;

- Налоговым кодексом Российской Федерации;

- Федеральным законом от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»;

- Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 06.06.2019 г. № 85н «О порядке формирования и применения кодов бюджетной классификации Российской Федерации, их структуре и принципах назначения»
- Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 29.11.2017 г. № 209н «Об утверждении порядка применения КОСГУ»;
- Федеральными стандартами для организаций государственного сектора, утвержденными приказами Министерства финансов Российской Федерации;
- Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 01.12.2010 г. № 157н «Об утверждении единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и инструкции по его применению»;
- Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 16.12.2010 г. № 174н «Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета бюджетных учреждений и инструкции по его применению»;
- Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 25.03.2011 г. № 33н «Об утверждении Инструкции о порядке составления, представления годовой, квартальной бухгалтерской отчетности государственных (муниципальных) бюджетных и автономных учреждений»
- Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 30 марта 2015 г. № 52н «Об утверждении форм первичных учетных документов и регистров бухгалтерского учета, применяемых органами государственной власти (государственными органами), органами местного самоуправления, органами управления государственными внебюджетными фондами, государственными (муниципальными) учреждениями, и Методических указаний по их применению».

Ответственным за организацию бухгалтерского учета в медицинском учреждении и соблюдение законодательства при выполнении хозяйственных операций является его руководитель (ч. 1 ст. 7 Закона от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ).

Таким образом, государство, выступая собственником значительной части объектов здравоохранения и реализуя экономические отношения собственности, имеет экономические и общественные интересы, которые осуществляются через государственное регулирование, выработку социальной политики и формирование нормативно-правовой базы здравоохранения.

Темы реферативных сообщений

1. Социальная защита в РФ.
2. Меры и формы социальной поддержки населения.
3. Материнский капитал и пособия при рождении детей как мера социальной поддержки населения.
4. Программы поддержки молодых семей.
5. Измерение доходов и неравенства. Кривая Лоренца.
6. Пенсионный фонд РФ.
7. Накопительная и страховая часть пенсии, возможности управления.
8. Фонд социального страхования РФ.
9. Программа государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи: нормативы объема медицинской помощи.
10. Программа государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи: нормативы финансовых затрат на единицу объема медицинской помощи.
11. Программа государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи: подушевые нормативы финансирования.
12. Территориальная Программа государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи.
13. Зарубежные системы здравоохранения: система здравоохранения Франции.
14. Зарубежные системы здравоохранения: система здравоохранения Германии.
15. Зарубежные системы здравоохранения: система здравоохранения Великобритании.
16. Зарубежные системы здравоохранения: система здравоохранения Испании.
17. Зарубежные системы здравоохранения: система здравоохранения США.
18. Зарубежные системы здравоохранения: система здравоохранения Японии и Сингапура.
19. Отличия обязательного и добровольного медицинского страхования.
20. Программы добровольного медицинского страхования, предлагаемые российскими страховыми компаниями.

Тема 15. Налоговая система Российской Федерации

Основные вопросы темы

1. Фискальная политика.
2. Налоги и их виды.
3. Налоговая система.

Фискальная (налогово-бюджетная) политика (англ. *fiscal policy*, лат. *fiscus* – корзина; касса, казна, финансы) – политика государства, представляющая собой меры воздействия на экономику с помощью изменения величины расходов или доходов государственного бюджета. Один из основных методов вмешательства государства в экономику с целью уменьшения колебаний циклов и обеспечения стабильной экономической системы в краткосрочной перспективе.

На стадии *спада* экономики для фискальной политики характерно: снижение налоговых ставок, рост государственных расходов, налоговые льготы на новые инвестиции. На стадии *подъема* экономики для фискальной политики характерно: повышение налогов и снижение государственных расходов.

Инструментами фискальной политики являются расходы и доходы государственного бюджета: государственные закупки, налоги и трансферты.

Фискальная политика – это политика регулирования правительством прежде всего совокупного спроса. Из формулы которого: $AD = C + I + G + X_n$ следует, что государственные закупки являются компонентом совокупного спроса, поэтому их изменение оказывает прямое воздействие на совокупный спрос, а налоги и трансферты оказывают косвенное воздействие на совокупный спрос, изменяя величину потребительских расходов (C) и инвестиционных расходов (I).

При этом рост государственных закупок увеличивает совокупный спрос, а их сокращение ведет к уменьшению совокупного спроса, так как государственные закупки является частью совокупных расходов.

Рост трансфертов (от лат. *transfere* – перемещаю, переношу) увеличивает совокупный спрос. С одной стороны, поскольку при увеличении социальных трансфертных выплат (*social benefits*) увеличивается личный доход домохозяйств, а, следовательно, при прочих равных условиях растет располагаемый доход, что увеличивает потребительские расходы. С другой стороны, увеличение трансфертных выплат фирмам (субсидий) увеличивает возможности их внутреннего финансирования и возможности расширения производства, что ведет к росту инвестиционных расходов. Сокращение трансфертов уменьшает AD .

Рост налогов действует в противоположном направлении. Увеличение налогов ведет к снижению и потребительских (поскольку сокращается располагаемый доход), и инвестиционных расходов (поскольку сокращается нераспределенная прибыль, являющаяся источником чистых инвестиций) и, следовательно, к сокращению совокупного спроса. Соответственно снижение налогов увеличивает совокупный спрос. Снижение налогов ведет к сдвигу кривой AD вправо, что обуславливает рост реального ВВП.

Используя налоги как инструмент регулирования государство побуждает экономических агентов что-либо делать (налоги снижаются) или, наоборот, препятствует в осуществлении их деятельности (налоги повышаются). Следует помнить, что налоги оказывают сильное воздействие на мотивацию экономических агентов. С одной стороны, введение налога вызывает желание его не платить, то есть уклониться. Это желание может быть реализовано либо в виде ухода плательщика в теневой сектор экономики, либо в попытке переложить налоговое бремя.

С другой стороны, экономические агенты изменяют свое поведение. Под воздействием налога фирма сокращает объем производства, так как уменьшается ее прибыль, а следовательно, и заинтересованность в производстве данного количества продукции. Например, если вводится налог на единицу продукции – акцизный сбор.

Введение налога на каком-либо из рынков (на рынке товара, труда или капитала) вызывает изменение, как правило, в сторону ухудшения, равновесной ситуации на данном рынке. А это, в свою очередь означает, что возможны потери в эффективности размещения ресурсов. Однако налогообложение может привести и к положительному результату, если, например, налогом облагаются создатели негативных внешних эффектов.

Для того чтобы понять эти процессы, необходимо понимать что такое налоги и что составляет основу налоговой системы страны. Попытаемся разобраться в этих вопросах.

Основу налоговой системы России составляет Налоговый кодекс Российской Федерации. Кроме того, в налоговую систему РФ входят принятые в соответствии с данным кодексом федеральные законы о налогах и сборах.

Налоговый кодекс содержит описание системы налогов и сборов в Российской Федерации, в нем, в частности, зафиксированы основы налогообложения в России (ст. 1 НК РФ):

- виды налогов и сборов;
- основания возникновения (изменения, прекращения) и порядок исполнения обязанностей по уплате налогов и сборов;
- принципы установления, введения в действие и прекращения действия ранее введенных региональных и местных налогов;
- права и обязанности участников соответствующих правоотношений (налогоплательщиков и плательщиков сборов, налоговых агентов, налоговых и таможенных органов);
- формы и методы налогового контроля;
- ответственность за нарушение законодательства о налогах и сборах;
- порядок обжалования актов и действий налоговых органов, а также их должностных лиц.

В статье 8 НК РФ дается определение налога и сбора:

Под **налогом** понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

Под **сбором** понимается обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в отношении плательщиков сборов государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений (лицензий), либо уплата которого обусловлена осуществлением в пределах территории, на которой введен сбор, отдельных видов предпринимательской деятельности.

Налоговая система РФ основана на ключевых принципах, в соответствии с которыми и разрабатываются все нормативно-правовые акты в данной сфере (ст. 3 НК РФ):

1. Каждое лицо должно уплачивать законно установленные налоги и сборы. Законодательство о налогах и сборах основывается на признании всеобщности и равенства налогообложения.

2. Налоги и сборы не могут иметь дискриминационный характер и различно применяться исходя из социальных, расовых, национальных, религиозных и иных подобных критериев.

3. Налоги и сборы должны иметь экономическое основание и не могут быть произвольными. Недопустимы налоги и сборы, препятствующие реализации гражданами своих конституционных прав.

4. Не допускается устанавливать налоги и сборы, нарушающие единое экономическое пространство Российской Федерации и, в частности, прямо или косвенно ограничивающие свободное перемещение в пределах территории РФ товаров (работ, услуг) или финансовых средств, либо иначе ограничивать или создавать препятствия не запрещенной законом экономической деятельности физических лиц и организаций.

К участникам отношений, формирующихся в рамках налоговой системы России и регулируемых налоговым законодательством, принято относить две категории организаций и физических лиц, обязанных уплачивать налоги и сборы, а также две категории органов государственной власти, уполномоченных контролировать данный процесс, а именно:

- организации и физические лица, признаваемые в соответствии с НК налогоплательщиками или плательщиками сборов;
- организации и физические лица, признаваемые в соответствии с НК налоговыми агентами;
- налоговые органы (федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный по контролю и надзору в области налогов и сборов, и его территориальные органы);
- таможенные органы (федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный в области таможенного дела, подчиненные ему таможенные органы Российской Федерации).

В Российской Федерации устанавливаются следующие **виды налогов и сборов**: федеральные, региональные и местные (ст. 12 НК РФ).

Федеральными налогами и сборами признаются налоги и сборы, которые установлены НК РФ и обязательны к уплате на всей территории РФ, если не предусмотрено иное. К ним относятся (ст. 13 НК):

- 1) налог на добавленную стоимость (НДС);
- 2) акцизы;
- 3) налог на доходы физических лиц;
- 4) налог на прибыль организаций;
- 5) налог на добычу полезных ископаемых;
- 6) водный налог;
- 7) сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов;
- 8) государственная пошлина;
- 9) налог на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья.

Региональными налогами признаются налоги, которые установлены НК РФ и законами субъектов РФ о налогах и обязательны к уплате на территориях соответствующих субъектов РФ, если иное не предусмотрено иное.

К региональным налогам относятся (ст. 14 НК):

- 1) налог на имущество организаций;
- 2) налог на игорный бизнес;
- 3) транспортный налог.

Местными налогами и сборами признаются налоги и сборы, которые установлены НК РФ и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований о налогах и сборах и обязательны к уплате на территориях соответствующих муниципальных образований, если не предусмотрено иное. К местным налогам и сборам относятся (ст. 15 НК):

- 1) земельный налог;
- 2) налог на имущество физических лиц;
- 3) торговый сбор.

Экономисты также выделяют:

Прямые налоги – налоги, взимаемые непосредственно с доходов или имущества налогоплательщика (подходный налог).

Реальные налоги – уплачиваются с отдельных видов имущества, товаров или деятельности независимо от финансового положения налогоплательщика.

Личные налоги – учитывают финансовое положение налогоплательщика и взимаются у источника дохода или по декларации.

Косвенные налоги – взимаются в виде надбавки к цене товара, с оборота реализации товаров, работ и услуг (акцизы).

Налоговым Кодексом установлено, что все некоммерческие медицинские учреждения, как осуществляющие, так и не осуществляющие коммерческую деятельность с 1 января 2002 года являются плательщиками налога на прибыль организаций.

Объектом налогообложения для медицинских учреждений признаются доходы, полученные организацией, уменьшенные на величину расходов. Под доходами для целей налогообложения понимаются доходы от реализации товаров, работ и услуг и имущественных прав, а так же внереализационные доходы.

Согласно статье 143 НК РФ, плательщиками НДС являются юридические лица. Исключение составляют хозяйствующие субъекты перешедшие на специальные налоговые режимы (УСН, ЕСХН, ЕНВД).

Медицинские услуги, являются объектом обложения НДС, но на них распространяется **льготный режим**, предусмотренный подп. 2 п. 2 ст. 149 НК РФ. **Не подлежит** налогообложению (освобождается от налогообложения) реализация (а также передача, выполнение, оказание для собственных нужд) на территории РФ:

- медицинских услуг, оказываемых медицинскими организациями и (или) учреждениями, в том числе врачами, занимающимися частной медицинской практикой, за исключением косметических, ветеринарных и санитарно-эпидемиологических услуг:

- услуги, предоставляемые по ОМС;
- услуги, оказываемые населению, по диагностике, профилактике и лечению независимо от формы и источника их оплаты по перечню, утверждаемому Правительством РФ;
- услуги по сбору у населения крови, оказываемые по договорам со стационарными лечебными учреждениями и поликлиническими отделениями;
- услуги скорой медицинской помощи, оказываемые населению;
- услуги по дежурству медицинского персонала у постели больного;
- услуги патолого-анатомические;
- услуги, оказываемые беременным женщинам, новорожденным, инвалидам и наркологическим больным.

Если организация занимается медицинской деятельностью, которая **требует обязательного лицензирования**, то льгота может быть предоставлена **только при наличии лицензии** на осуществление данного вида деятельности (пункт 6 статьи 149 НК РФ).

Практика применения **акцизного налога** принята во многих государствах мира. Акциз часто называют «налогом на роскошь», так как облагаемые товары, как правило, не являются предметом первой необходимости. В большинстве стран акцизом облагается алкоголь и табачная продукция, но также подакцизными товарами могут быть признаны ювелирные изделия, кофе, чай, сахар, кондитерская продукция и т.д. Акциз – разновидность косвенного налога в виде надбавки к стоимости товара

Подакцизные товары обладают общей чертой: все они являются высокорентабельными и обладают низкими производственными издержками.

Плательщиком акциза в бюджет является организация, ИП или иное лицо, которое осуществляет операции по реализации или производству подакцизного товара.

В соответствии с подп. 2 п. 1 ст. 181 НК РФ не рассматриваются как подакцизные товары:

- лекарственные средства, прошедшие госрегистрацию в уполномоченном федеральном органе исполнительной власти и внесенные в Государственный реестр лекарственных средств,
- лекарственные средства (включая гомеопатические лекарственные препараты), изготавливаемые аптечными организациями по рецептам на лекарственные препараты и требованиям медицинских организаций, разлитые в емкости в соответствии с требованиями нормативной документации, согласованной уполномоченным федеральным органом исполнительной власти.

При нарушении названных требований вся спиртосодержащая продукция (растворы, эмульсии, суспензии и пр.) с объемной долей этилового спирта более 9% признается подакцизной.

В практике большинства государств, в том числе и в России получили распространение **три способа взимания налогов**: «кадастровый» «у источника», «по декларации».

Первый из них основан на использовании кадастров, т.е. реестров, содержащих классификацию типичных объектов (земли, месторождений, домов) по их внешним признакам. Именно поэтому такой способ устанавливает доходность объекта весьма неточно, в среднем. Для оценки доходов, которые можно получить, например, от использования земли, необходимо иметь кадастровые карты по регионам, отражающие ее плодородие, местоположение (в нашей стране их составление только начинается).

Налог «у источника» взимается до получения дохода налогоплательщиком. Этот способ наиболее распространен в нашей стране: бухгалтерия предприятия до выплаты зарплаты или любого другого дохода вычитает из него налог и перечисляет в бюджет соответствующую сумму.

Третий способ «по декларации» предполагает заполнение налогоплательщиком декларации о совокупном годовом доходе и подачу документа в налоговую инспекцию.

Применение декларации имеет свои особенности: заполнение декларации в целях социального регулирования и социальной поддержки – вычеты НДФЛ.

Помимо перечисления сборов в ПФР, ФСС России и ФФОМС (см. т. 14), работодатель удерживает уже непосредственно из зарплаты работника налог на доходы физических лиц (НДФЛ) в размере 13%. Налоговым кодексом предусмотрена возможность их возврата, если работник понес расходы на:

- приобретение жилья;
- обучение;
- лечение (приобретение платных медицинских услуг, препаратов по назначению врача, полиса ДМС);
- пожертвования благотворительным, некоммерческим и религиозным организациям;
- дополнительное пенсионное обеспечение;
- совершение операций с индивидуальными инвестиционными счетами.

НК РФ предусматривает несколько видов вычетов по НДФЛ:

- стандартные налоговые вычеты, которые предоставляются различным категориям граждан, в том числе льготникам (ст. 218 НК РФ);
- социальные налоговые вычеты в связи с расходами, в частности, на обучение, лечение, финансирование пенсии и т. д. (ст. 219 НК РФ);
- инвестиционные налоговые вычеты, которые применяется к некоторым операциям с ценными бумагами и по индивидуальным инвестиционным счетам (ст. 219.1 НК РФ);
- имущественные налоговые вычеты, предоставляемые в связи с продажей имущества, приобретением жилья и выплатой процентов по ипотечным кредитам (ст. 220 НК РФ);
- налоговые вычеты при переносе на будущие периоды убытков от

операций с ценными бумагами и операций с производными финансовыми инструментами (ст. 220.1 НК РФ);

- налоговые вычеты при переносе на будущие периоды убытков от участия в инвестиционном товариществе (ст. 220.2 НК РФ);

- профессиональные налоговые вычеты, на получение которых имеют право ИП, адвокаты, нотариусы и т. д. (ст. 221 НК РФ).

Стандартные вычеты предоставляются на основании письменного заявления гражданина.

Стандартные вычеты работающим гражданам предоставляются работодателем. В числе прочих существующих стандартных вычетов стандартный налоговый вычет на ребенка налогоплательщиков, на обеспечении которых находится ребенок и которые являются родителями или супругом (супругой) родителя: в размере 1,4 тыс. руб. за каждый месяц налогового периода распространяется на первого и второго ребенка (3 тыс. руб. на третьего и каждого последующего ребенка и 12 тыс. руб. на каждого ребенка инвалида в возрасте до 18 лет или до 24 лет в некоторых случаях). (ст. 218 НК РФ).

Темы реферативных сообщений

1. Стимулирующая фискальная политика.
2. Сдерживающая фискальная политика.
3. Межбюджетные трансферты.
4. Функции налогов.
5. Налоговые ставки и кривая Лаффера.
6. Пропорциональное налогообложение.
7. Прогрессивное налогообложение.
8. Критерии оценки налоговых систем.
9. Особенности налогообложения в социальной сфере.
10. Медицинская организация как плательщик налога на прибыль организаций.
11. Медицинские услуги как объект обложения НДС.
12. Акцизы и их роль в социальной сфере.
13. Товары, которые не рассматриваются как подакцизные.
14. Специальные налоговые режимы.
15. Упрощенная система налогообложения.
16. Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности.
17. Патентная система налогообложения.
18. Система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции.
19. Налог на профессиональный доход.
20. Плюсы и минусы налога для самозанятых.

Тема 16. Место и роль России в мировой экономике

Основные вопросы темы

1. Мировой рынок и международная торговля.
2. Международная торговая политика государства.
3. Роль внешней торговли в экономике РФ.
4. Международная валютно-кредитная система.
5. Валютный курс и его регулирование.
6. Международная интеграция.
7. Место и роль России в мировой экономике.

Международная экономика представляет собой одну из составляющих общей экономической теории. Международная экономика является молодой наукой, получившей свое развитие во второй половине XX, хотя предпосылки ее возникновения были уже во второй половине XIX в. – осуществлялась трансформация мировой экономики в международную экономику. Основные причины начала данного этапа:

Окончание промышленного переворота;

Завершение периода географических открытий;

Окончание территориального разделения мира среди стран, в результате чего сформировались колониальные системы, сформировалась новая система экономических связей, страны разделились на промышленно-развитые и аграрно-сырьевые;

Завершение формирования мирового рынка товаров, в результате возросла зависимость стран от внешнего рынка, обострилась конкурентная борьба национальных хозяйств, возросла экспортно-импортная квота ВВП;

Использование нового типа международной валютной системы, что упростило и стимулировало внешнеэкономические связи.

В XX в. происходило противоречивое развитие и усложнение мировой экономики (до 1970-х годов). Причины:

Создание новых организационных структур рыночной экономики: крупных компаний, банков, монополистических объединений, альянсов, синдикатов, трестов и концернов;

Обострение политических и социально-экономических противоречий;

Переход к новому золотовалютному стандарту;

Научно-техническая революция.

С 1970-х годов формируется всемирное хозяйство, международная экономика, сопровождается:

Распадом социалистических и колониальных систем;

Процессом разгосударствления экономики;

Формированием международных компаний нового типа;

Обострением глобальных экологических, экономических, военно-политических, демографических проблем;

Дальнейшим развитием НТР, обуславливающим существенные структурные сдвиги в мировой экономике.

Экономическая теория вступила на новый этап своего развития, для которого характерны следующие общие черты:

Переход к открытой экономике, т.е. политическое и торговое взаимодействие всех стран мира;

Нацеленность международной экономики на создание взаимовыгодной системы отношений, отвечающей интересам каждого государства;

Разработка системы международных договоров;

Начало функционирования всемирных организаций, таких как: ООН, МВФ, Всемирный банк кредитования и др.;

Выстраивание системы корпораций, очень быстро переходивших в монополии, которые определяли направление всей политики мира;

Расширение международной торговли;

Создание самостоятельных инвестиционных единиц.

Высокие темпы экономического развития наблюдались в тех странах, чьи руководители понимали важность открытости и готовности к взаимодействию с другими государствами. Международные бартер и купля-продажа развивали инфраструктуру стран и их экономику очень быстрыми темпами.

Современная международная экономика имеет две разновидности структур: функциональную и организационно-институциональную.

Функциональная структура является совокупностью различных форм и инструментов современных международных экономических операций и отношений. В функциональной структуре международной экономики выделяется международная микроэкономика и макроэкономика.

Организационно-институциональная структура международной экономики включает различные институты, организации, правила и принципы, при помощи которых регулируются международные экономические отношения. Составляющими организационно-институциональной структуры являются:

1). Международная рыночная инфраструктура, элементы которой взаимосвязаны:

- Электронные коммуникации,
- Банковские и финансовые электронные сети,
- Информационные технологии
- Мировые рынки,
- Товарные и фондовые биржи,
- Оффшорные центры.

2). Международная система координирующих механизмов.

Существующие координирующие механизмы условно можно разделить на универсальные и региональные.

Универсальные механизмы представляют собой способы взаимодействия по созданию специальных органов и процедур в рамках универсальных международных организаций (ООН, ВТО, Всемирный Банк).

Региональные международные механизмы в Европе, Америке, Африке (ЕС, БРИКС).

В современной международной экономике функционируют **четыре сектора**: реальный, бюджетный, денежный и внешний. Все они

взаимодействуют между собой, а их связи определяются через СНС.

Основой учета являются институциональные единицы (нефинансовые корпорации, домашние хозяйства, неприбыльные институты, правительственные учреждения, финансовые корпорации), которые могут владеть товарами и активами, иметь экономические обязательства и от своего лица осуществлять сделки с другими агентами. Учет их деятельности фиксирует либо потоки, определяющие деятельность данной институциональной единицы за определенный промежуток времени, либо запасы, которые характеризуют остаточную величину какого-либо показателя на данный момент времени. Основные макроэкономические показатели фиксируются на текущих, накопительных или балансовых счетах.

Резидентами считаются все институциональные единицы, постоянно находящиеся на территории данной страны, независимо от их гражданства или принадлежности капитала. Нерезидентами считаются все институциональные единицы, постоянно находящиеся на территории иностранного государства, даже если они являются филиалами институциональных единиц данной страны. Резиденты и нерезиденты осуществляют международные экономические операции-сделки, при которых передается право собственности на материальные или финансовые активы или оказываются услуги.

На счетах внешнего сектора отражаются все сделки между резидентами и нерезидентами. Классификация видов международных экономических операций в СНС близка к классификации статей платежного баланса. Основанные на общей теории международной экономики, они рассматривают торговлю товарами отдельно от торговли услугами и отдельно от движения капитала и других факторов производства.

Существует прямая взаимосвязь между внешним сектором, с одной стороны, и реальным, денежным и бюджетным секторами – с другой. В счетах каждого из секторов существует международный элемент, который отражается во внешнем секторе на счете платежного баланса.

Взаимосвязь реального и внешнего секторов состоит в том, что баланс внутренних доходов и расходов, сбережений и инвестиций отражается на состоянии текущего платежного баланса. Если совокупный доход резидентов больше их совокупных расходов или сбережения превышают внутренние инвестиции, сальдо платежного баланса по текущим операциям положительное; если же совокупный доход резидентов меньше их совокупных расходов или внутренние инвестиции превышают сбережения, сальдо текущего платежного баланса отрицательное, существует дефицит.

Взаимосвязь денежного и внешнего секторов заключается в том, что, поскольку источниками международного финансирования дефицита текущего платежного баланса являются приток капитала из-за рубежа и/или использование международных государственных резервов, каждая операция банковской системы с заграничными активами отражается в платежном балансе страны – в счете движения капитала или в общем балансе. Взаимосвязь бюджетного и внешнего секторов выражается в привлечении внешних источников финансирования бюджетного дефицита в виде кредитов правительству со стороны правительств других стран и международных

финансовых организаций, которые отражаются на счете операций с капиталом платежного баланса.

В матрице потоков движения денежных средств функционально увязываются все основные внутренние секторы экономики, и показывается их связь с внешним сектором, которая проявляется через использование внешнего сектора как одного из источников финансирования секторальных балансов реального сектора (домашних хозяйств и предприятий), бюджетного и денежного секторов. При этом взаимодействие внутренних секторов экономики друг с другом не оказывает существенного влияния на внешний сектор, хотя каждый из них имеет с ним непосредственную связь. Универсальность внешнего сектора в качестве источника финансирования любых дисбалансов других экономических секторов свидетельствует о его важнейшей роли в решении проблем экономического развития. Международная экономика и экономика ВЭД, которая изучает внешний сектор с учетом его взаимосвязей с остальными секторами экономики, является ключевым элементом в структуре макроэкономики.

Мировое хозяйство есть система национальных хозяйств отдельных стран, объединенных международным разделением труда, торгово-производственными, финансовыми и научно-техническими связями.

Формирование и развитие мирового хозяйства связано с действием социально-экономических факторов: международного разделения труда, развития средств транспорта и связи, миграции капитала (финансового, человеческого и т.д.).

Международное разделение труда (МРТ) – прямое продолжение общественного разделения труда внутри страны, представляет собой взаимосвязанный процесс специализации отдельных стран, объединений, предприятий на производстве отдельных продуктов или их частей с кооперированием производителей для совместного выпуска конечной продукции.

Важность международного разделения труда для экономического и социального развития любой страны в современных условиях трудно переоценить. Оно является объективной основой научно-технических, производственных, торгово-экономических связей между всеми странами мира. МРТ является основой интернационализации производства.

МРТ - решающий фактор формирования и развития всемирного рынка и всемирного хозяйства в целом. Это высшая ступень развития общественно территориального разделения труда между странами, которое проявляется в специализации отдельных стран на экономически выгодном производстве. Процесс МРТ основан на повышении экономической эффективности производства различных типов продукции. Поэтому МРТ невозможно без кооперации производства.

Сущность процесса МРТ в экономической выгоде производства – это сокращение издержек и максимизация прибыли.

Сегодня процесс эффективного внедрения России в мировое хозяйство и МРТ способен вывести Россию на достойный уровень, привлечь в страну иностранные инвестиции, а вместе с ними инновации производства, технологии

и оборудование.

Платежный баланс (ПБ) является зеркальным отражением экономического состояния страны. В современных условиях трудно прогнозировать или активно участвовать в международной валютно-финансовой системе, если четко и реально несбалансирован платежный баланс. Объективно обусловленные тенденции к росту взаимосвязей и взаимовлияний экономики развитых стран требует тщательного подхода к разработке ПБ страны.

Вследствие либерализации валютного рынка и внешнеэкономической деятельности, произошедшей в начале процесса трансформации, как в России, так и в других странах с транзитивной экономикой, степень открытости экономики России и интеграции ее в мировое хозяйство постоянно возрастала. В настоящее время степень зависимости российской экономики от конъюнктуры мировых товарных и финансовых рынков достигла критической отметки и рассмотрение вопросов, связанных с регулированием внешнеэкономического сектора, приобрело особую актуальность.

Основой становления мирового хозяйства *признается международное разделение труда*. МРТ рассматривается и как основа, и как материальная предпосылка многостороннего взаимодействия хозяйственных факторов международного экономического сотрудничества. МРТ представляется как специализация отдельных стран на производстве определенных видов продукции.

Международная торговля развивается на основе международного разделения труда.

Разделение труда – есть способ соединения труда, международной специализации и международной кооперации.

Под *международной специализацией* понимается концентрация производства однородной продукции в рамках одной страны или небольшого количества стран, с целью снижения издержек производства и развития технологии.

Под *международной кооперацией* понимается форма МРТ, при которой труд работников разных государств непосредственно соединяется во взаимодействии между собой процессов производства.

Таким образом, международная специализация и международная кооперация являются элементами - формами МРТ, которые определяют его сущность.

Предпосылки международного разделения труда возникли благодаря появлению машинной индустрии и специализации производства. Спрос на отдельные виды товаров в странах, которые не могли добывать и производить их в достаточном количестве, стимулировал развитие внешней торговли этими товарами, а получаемая от нее выгода подталкивала страны-производители к расширению производства таких товаров.

Определенное преимущество при производстве некоторых товаров и услуг давали странам выгодное географическое положение, наличие редких природных ресурсов, квалификация специалистов, высокий уровень технического оснащения хозяйства.

Для понимания тенденций развития МРТ необходимо рассмотреть факторы, влияющие на участие стран в МРТ, к ним можно отнести:

1. Объем внутреннего рынка страны. У крупных стран с развитым рынком больше возможностей найти на внутреннем рынке необходимые факторы производства и потребительские товары. Следовательно, выявляется меньшая потребность участвовать в международной специализации и товарообмене. В то же время развитый рыночный спрос в стране побуждает расширять импортные закупки, возмещая их расширением экспортной специализации.

2. Уровень экономического развития страны. Необходимость участия страны в МРТ тем больше, чем меньше экономический потенциал страны.

3. Обеспеченность страны природными ресурсами. Высокая степень обеспечения страны моноресурсом, а также низкая степень обеспечения полезными ископаемыми вызывает необходимость активного участия в МРТ.

4. Удельный вес в структуре экономики страны базовых отраслей промышленности. Чем выше удельный вес базовых отраслей, тем, как правило, меньше ее включение в систему МРТ.

Данные факторы не абсолютны в своем проявлении. Их влияние может быть в той или иной степени уменьшено, например, изменением международной конкурентоспособности местной продукции или ограничениями экспорта. Главное в процессе развития МРТ – это то, что каждый его участник ищет экономическую целесообразность.

Отечественные экономисты утверждают, что в перспективе МРТ будет постепенно углубляться. А на его основе опережающими темпами будет расти международный обмен товарами и услугами. Предполагается, что производство промышленно развитых стран во все большей степени будет ориентироваться на внешних потребителей, а внутренний спрос – на импорт. В развивающихся странах предполагается сравнительно быстрое, по преимуществу экстенсивное расширение внутреннего рынка.

Классификация показателей, характеризующих участие страны МРТ включает две группы:

Группа I.

Уровень развития МРТ с учетом экспортно-импортных операций:

1. Экспортная квота страны в ее ВВП.
2. Коэффициент опережения темпами роста экспорта темпов роста ВВП.
3. Импортная квота в ее ВВП.
4. Коэффициент опережения темпами роста импорта темпов роста ВВП.
5. Внешнеторговая квота.

Группа II.

Место международного региона в системе внешнеэкономических связей отдельных стран с учетом экспортных операций:

6. Доля экспорта страны в международном регионе в ее валовом экспорте.
7. Коэффициент опережения темпами роста экспорта страны в международный регион темпов роста ее валового экспорта.
8. Доля экспорта отдельной страны во взаимном экспорте стран международного региона.

9. Коэффициент опережения темпами роста экспорта отдельной страны в международный регион темпов роста взаимного экспорта группы стран данного региона.

Анализ современных концепций МРТ, планов по его модернизации, а также реализация этих концепций на практике показывает, что на данном уровне развития мировых производительных сил сложился новый тип международной специализации и кооперирования между промышленно развитыми и развивающимися странами.

В современных условиях эффективность функционирования национального экономического комплекса любого государства во многом зависит от масштабов и характера его включения в процессы международного разделения труда. Ситуация в России в этой сфере неоднозначна.

Сохраняются положительные тенденции во внешней торговле: внешнеторговый оборот России по итогам 2018 г. составил \$687,5 млрд., прирост по отношению к предыдущему году составил 17,5% (в 2017 г. — 25,2%), при этом прирост экспорта составил 25,6% до \$449,3 млрд., импорта - 4,7% до \$238,2 млрд.

В общем объеме товарооборота доля экспорта по сравнению с 2017 г. увеличилась до 65,4% с 61,1%, при снижении доли импорта до 34,6% с 38,9%.

В географической структуре внешней торговли России особое место занимает Европейский союз (42,8% российской торговли или \$294,2 млрд. в 2018 г.). Товарооборот с ЕС увеличился на 19,3%, при этом прирост экспорта составил 28,3%, импорта - 2,7%.

Второй группой по объему внешнеторгового оборота в 2018 г. являются страны Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (31,0% российской внешней торговли или \$213,2 млрд.). Торговый оборот со странами АТЭС увеличился на 19,8%, в том числе экспорт - на 34,7%, импорт - на 5,7%.

Наибольший прирост товарооборота отмечается со странами БРИКС – 22,4% до \$125,4 млрд. и со странами ШОС – 20,8% до \$145,3 млрд.

Товарооборот со странами СНГ увеличился на 10,8% до \$80,8 млрд., в том числе со странами ЕАЭС - на 9,0% до \$56,1 млрд.

В товарной структуре экспорта продолжают преобладать топливно-энергетические товары, их доля в 2018 г. увеличилась по сравнению с 2017 г. на 4,5 п.п. до 63,8%, что предопределяет зависимость национального хозяйства страны от колебаний конъюнктуры мировых сырьевых рынков, отрицательно влияя на устойчивость экономического роста.

Несырьевой экспорт в 2018 году увеличился на 19,5% по отношению к 2017 г. и составил \$235,0 млрд. при этом прирост несырьевого неэнергетического экспорта составил 11,7% до \$149,3 млрд., инновационных товаров – 3,8% до \$30,1 млрд. Экспорт машинно-технической продукции увеличился на 2,7% до \$29,1 млрд.

В 2018 году значительное изменение товарооборота с партнерами в основном обусловлено динамикой экспорта топливно-энергетических товаров.

Наибольший прирост экспорта России по результатам 2018 года наблюдался в отношении Китая (за счет роста поставок сырой нефти, рафинированной меди и нефтепродуктов), Германии, Кореи, Финляндии и

Беларуси (углеводородов), Нидерландов (углеводородов и необработанного алюминия), Польши (углеводородов и плоского стального г/к проката), Турции (углеводородов, отходов и лома черных металлов, пшеницы, кукурузы).

Наибольшее снижение российского экспорта наблюдалось в отношении Сингапура и Гибралтара (снижение экспорта сырой нефти) и Азербайджана (пшеницы и тростникового сахара).

Низкая доля продукции обрабатывающих отраслей в структуре экспорта говорит о том, что Россия слабо использует сравнительные преимущества ряда подотраслей промышленности, связанных с высокими технологиями. Продукция обрабатывающих отраслей, в первую очередь машиностроения, занимает ведущее место в экспорте не только индустриально развитых государств, но и многих государств с развивающимися рынками. Удельный вес продукции машиностроения в мировом экспорте составляет около 40%, в экспорте США – 48%, Германии – 50%, Японии – 70%. Ежегодный объем экспорта машин и оборудования из России в 6,5 раза ниже аналогичного показателя Южной Кореи, в 5,5 - Малайзии, в 2,5 раза – Таиланда. В России экспортные поставки машин и оборудования на мировой рынок занимают менее 10% в структуре экспорта.

Структура импорта товаров по экономическому назначению представлена тремя группами товаров:

Инвестиционные товары (25,9%) – товары, служащие целям замены, обновления, качественного улучшения основных средств (средства производства). Снижение по сравнению с 2017 г. на 2,3 п.п.;

Потребительские товары (26,8%) – товары, непосредственно удовлетворяющие потребности человека и предназначенные для семейного и личного потребления. Снижение по сравнению с 2017 г. на 0,2 п.п.;

Промежуточные товары (47,3%) – товары, используемые не для конечного потребления, а для дальнейшего производства товаров и услуг. Рост по сравнению с 2017 г. на 2,5 п.п.

Экономисты неоднозначно оценивают последствия принятых в отношении нашей страны санкции – с одной стороны потеря торговых партнеров и отлаженных каналов поставок (сельхоз продукция ЕС), а с другой появление новых торговых партнеров и перспектив развития торговли.

Экономисты также говорят об очевидной интеграции России в мировое хозяйство, о чем свидетельствует, например, вступление России в ВТО (Всемирная торговая организация), организация БРИКС. Растет участие России в мировых финансовых потоках – прямые зарубежные инвестиции поступают в страну все большими темпами. Во многом это обусловлено совершенствующейся инвестиционной политикой и открытием страны к диалогу, подтверждением этому служат инвестиционные форумы на территории страны (ежегодные в Сочи и Санкт-Петербурге) и международные выставки, в которых мы принимаем участие.

Мировое хозяйство характеризуется наличием развитой рыночной инфраструктуры, которую образуют мировые, рынки: товаров и услуг, факторов производства, капиталов, а также мировая валютная и финансовая системы.

В настоящее время четко просматривается следующая *структура мирового хозяйства*:

- 1) мировой рынок товаров и услуг;
- 2) мировой рынок капиталов;
- 3) мировой рынок рабочей силы;
- 4) международная валютная система;
- 5) международная кредитно-финансовая система.

Кроме того, интернационализация интенсивно развивается в сфере информации, НИОКР, культуры. Формируется единое научно-информационное пространство.

Основными *субъектами мирового хозяйства* являются:
государства с их народно-хозяйственными комплексами;
транснациональные корпорации;
международные организации и институты;
фирмы всех секторов хозяйства, вышедшие за национальные границы.

Внешняя торговля – важнейшая форма международных экономических отношений; наряду с международным производственным, научно-техническим и другими формами (подготовка кадров, туризм и т.д.) сотрудничество.

Основные формы международного производственного сотрудничества:

- совместная координация производства и сбыта на основе специализации и кооперирования;
- совместное владение предприятиями (совместные предприятия);
- подрядное строительство;
- научно-техническое сотрудничество.

Международная торговля как обмен товарами и услугами между государственно-национальными хозяйствами зародилась в глубокой древности, но лишь к XIX в. приняла форму мирового рынка, поскольку в нее оказываются втянутыми в основном все развитые страны.

Для оценки международной торговли анализируется либо суммарный объем экспорта, импорта, либо внешнеторговый оборот страны. Он рассчитывается путем суммирования экспорта и импорта.

Выгодность мировой торговли оценивается с точки зрения:

теории абсолютных преимуществ – покупать нужно те товары, которые другая страна производит по более дешевой цене, чем «наша» страна;

теории сравнительных преимуществ – при оценке выгоды международной торговли нужно сравнивать не абсолютный, а относительный эффект.

Исторически существуют различные формы государственной защиты национальных интересов в борьбе на мировых рынках, которые и определяют торговую политику отдельных стран. Наиболее известны политика протекционизма (защиты) и фритредерства (полной свободы торговли).

Жесткий протекционизм предполагает сдерживание импорта товаров и всяческое стимулирование экспорта, защиту национальной промышленности путем введения высоких ввозных пошлин, государственной монополии на торговлю определенными видами товаров. Теоретической основой этой политики является меркантилизм.

Современный протекционизм, так же как и классический, означает стремление государств обеспечить наилучшие условия для производителей своих стран на внутреннем рынке и оградить их от конкуренции импортеров.

Но протекционизм неизбежно ведет к сокращению внешней торговли, к самоизоляции. Поэтому в период промышленного переворота страны неизбежно переходят к политике свободной торговли (фритредерства). Основой такой хозяйственной политики стала теория сравнительных издержек Д. Рикардо. Сокращение тарифов и квот, ведущее к росту объемов международной торговли, отражает тенденцию к либерализации торговой политики, к достижению большей открытости национальной экономики. Либерализация внешней торговли является более выгодной как для каждой из стран, так и для всего мирового сообщества, служит источником роста благосостояния государства.

Истинную картину, характеризующую реальный эффект внешней торговли, отражает платежный баланс страны.

Платежный баланс – это выраженное в валюте каждой отдельной страны соотношение между суммой платежей, полученных из-за границы, и суммой платежей, переведенных за границу, за тот или иной период (год, квартал, месяц).

Слово «валюта» (от итал. *valute* – цена, стоимость) стало широко использоваться только во второй половине XX в. и обычно применяется только к существующим законным платежным средствам, существующим в форме наличных или безналичных денег. Термин «валюта» (как основная денежная единица государства) не идентичен понятию «деньги». Некоторые функции денег при определенных обстоятельствах могут выполнять определенные товары (товарные деньги).

Валюта – национальные, иностранные и международные деньги, как наличные (в виде банкнот, казначейских векселей, монет), так и безналичные (на банковских счетах и банковских депозитах), которые являются законным платежным средством.

Второе значение термина – денежная единица, то есть единица измерения денег, используемая для выражения цен на товары и услуги, для определения номиналов банкнот, для проведения денежных расчетов, для определения стоимости (курса) иностранной валюты. валюты.

Валютная система – это совокупность отношений, отражающих функционирование денег (валюты) в открытой экономике, и государственных, а также международных институтов (организаций, учреждений, правовых норм и т.п.). Важнейший элемент валютной системы – **валюта**.

Международная торговля и обмен иностранных валют осуществляется на внешних валютных рынках. Объем спроса и предложения валюты зависит от ее цены – валютного курса. **Валютный курс** – это цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой. *Цена равновесия* или рыночная цена валюты – это *обменный курс*, при котором предложение валюты на валютном рынке равно спросу на него.

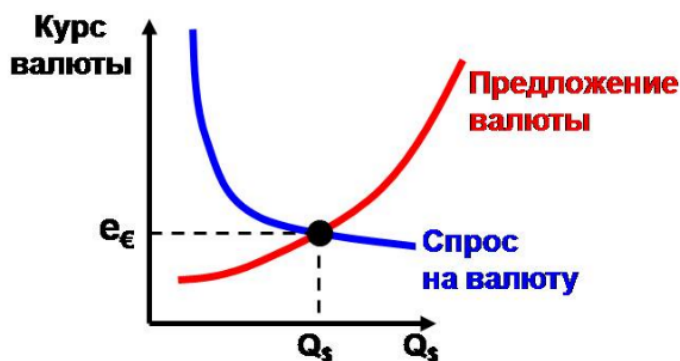


Рисунок 16.1 – Равновесие на валютном рынке

В отличие от других рынков на этом рынке нет общей единицы измерения, оценивающей каждый товар – валюту. Следовательно, этот рынок можно рассматривать как бартерный, на котором необходимо попарно анализировать соотношение различных валют.

Валютная политика – это политика государства в области регулирования валютного рынка, которая характеризуется различной степенью его участия в этом рынке. Различают два типа валютной политики, основанных на двух противоположных системах организации валютного курса: система **жестко фиксированных** валютных курсов и режим **свободно плавающих** валютных курсов. Существуют отдельные модификации валютных режимов.

В условиях фиксированных обменных курсов изменения спроса и предложения на валютном рынке не приводят к колебанию валютного курса. Это достигается посредством сильного государственного вмешательства в функционирование валютного рынка. Покупка или продажа центральным банком иностранной валюты называется **валютной интервенцией**. Ее объем определяется величиной сальдо платежного баланса и накопленными золотовалютными резервами.

При длительном дефиците платежного баланса, вызванном утратой конкурентоспособности страны на мировом рынке, резервные активы снижаются до критической точки. Корректировать отрицательное сальдо платежного баланса с помощью интервенций становится невозможно. В этом случае ЦБ объявляет **девальвацию** своей валюты – официальное понижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам или международным расчетным средствам. Объективной основой девальвации является завышение официального валютного курса по сравнению с реальной покупательной способностью денег. Если платежный баланс страны длительное время сводится с положительным сальдо, то ЦБ может принять решение о **ревальвации** – повышении курса национальной валюты по отношению к иностранным.

При системе свободно плавающих (гибких) валютных курсов центральные банки совершенно не вмешиваются в функционирование валютного рынка, не осуществляют интервенции. Курсы обмена валюты определяются спросом и предложением.

В России в результате ежедневных торгов на Московской межбанковской валютной бирже (ММВБ) устанавливается официальный курс рубля по

отношению к основным, конвертируемым валютам.

Конвертируемые (обратимые) – это такие валюты, которые свободно обмениваются на другие национальные денежные единицы, товары и услуги.

Современную международную экономическую жизнь просто невозможно представить себе без таких валют. Именно благодаря обратимости (конвертируемости) валют совершается в мире товарооборот и оборот капиталов.

Одну валюту можно конвертировать в другую непосредственно или через третью валюту. В этом случае устанавливается **кросс-курс** двух валют. Для этого сначала рассчитывается стоимость каждой валюты в паре, например, с американским долларом, и только затем определяется кросс-курс для обмена.

Большинство операций Форекса проводится, как с прямыми, так и обратными котировками, а именно – с теми валютными парами, где присутствует доллар США.

Каково соотношение в кроссах, зависит от того, какая сторона выставит котировку. Предположим, это сделала Канада CAD / EUR, следовательно, доллар этой страны считается базовым, а котировка называется обратной. Если же инициатива исходит от Евросоюза, то пара имеет другой вид EUR/CAD. Есть исключение – это британский фунт (GBP), он всегда представляет базовую валюту.

Методы расчета. Каждый проводится исходя из того, каково место доллара США относительно валют, входящих в кросс-пару, какой валютой он является – базовой или котируемой.

Методика 1. Используются **обратные пары валют**.

В примере фигурирует пара CAD и JPY. Для вычисления ее курса применяют еще две пары USD/CAD и USD/JPY.

Вид формулы:

$$A/B = \text{USD}/B : \text{USD}/A,$$

где А – обозначение курса покупаемой валюты

В – обозначение курса той валюты, которой расплачиваются за покупку

Условные обозначения заменяются парами и далее, значениями:

$$\text{CAD}/\text{JPY} = \text{USD}/\text{JPY} : \text{USD}/\text{CAD} = 108,19 : 1,32 = 81,96$$

Методика 2. Используют **прямые пары валют**.

При расчете курса EUR/AUD, необходимо учесть курс еще двух прямых пар EUR/USD, AUD/USD:

$$A/B = A/\text{USD} : B/\text{USD}$$





Применительно к примеру:

$$\text{EUR}/\text{AUD} = \text{EUR}/\text{USD} : \text{AUD}/\text{USD} = 1/0,90 : 1/1,45 = 1,11 : 0,70 = 1,59$$

Вышеописанные методы не делают акцент на ценах покупки или продажи. В них используют усредненные значения, получившие название «стоповые котировки».

В таблице ниже приведены курсы некоторых мировых валют по отношению к доллару США.

Таблица 16.1 – Курсы некоторых мировых валют

Флаг	Название валюты	Код	 1 USD	Флаг	Название валюты	Код	 1 USD
	Дирхам ОАЭ	AED	3,67		Израильский шекель	ILS	3,53
	Афгани	AFN	78,12		Индийская рупия	INR	70,52
	Армянский драм	AMD	476,49		Иорданский динар	JOD	0,71
	Ангольская кванза	AOA	496,74		Японская йена	JPY	108,19
	Аргентинское песо	ARS	59,64		Кенийский шиллинг	KES	103,25
	Австралийский доллар	AUD	1,45		Ливанский фунт	LBP	1511,97
	Азербайджанский манат	AZN	1,70		Норвежская крона	NOK	9,09
	Бангладешская така	BDT	84,77		Оманский риал	OMR	0,38
	Бразильский реал	BRL	3,99		Пакистанская рупия	PKR	154,96
	Канадский доллар	CAD	1,32		Катарский риал	QAR	3,64
	Конголезский франк	CDF	1654,77		Российский рубль	RUB	63,54
	Швейцарский франк	CHF	0,99		Франк Руанды	RWF	917,72
	Китайский юань	CNY	7,04		Саудовский риял	SAR	3,75
	Алжирский динар	DZD	119,45		Суданский фунт	SDG	45,11
	Эфиопский быр	ETB	29,58		Тунисский динар	TND	2,82
	Евро	EUR	0,90		Турецкая лира	TRY	5,71
	Британский фунт стерлингов	GBP	0,77		Южноафриканский рэнд	ZAR	15,03
	Ганский седи	GHS	5,49		Замбийская квача	ZMW	13,29

Для долгосрочных временных интервалов обменный курс каких-либо двух валют колеблется вокруг паритета покупательной способности – уровня обменного валютного курса, при котором покупательная способность национальных валют одинакова. Это означает, что соотношение, например, рубля и турецкой лиры обеспечивает приобретение одинаковых потребительских наборов товаров за равные при данном курсе суммы.

ОБУЧАЮЩИЕ ЗАДАНИЯ С РЕШЕНИЯМИ

Задача 1

Рассчитать кросс-курсы RUB и JPY с использованием прямой и обратной валютной пары.

Решение:

$$A/B = \text{USD}/B : \text{USD}/A = 63,54 : 108,19 = 0,59$$

$$A/B = A/\text{USD} : B/\text{USD} = 1/63,54 : 1/108,19 = 1,70$$

Задача 2

Номинальный курс рубля по отношению к доллару в апреле 1995 года упал с 4749 до 5025 рубля за доллар. В этот месяц цены выросли в США на 0,4%, а в России на 8,5%. Определите, как изменился номинальный и реальный курс рубля.

Решение:

Определим изменение номинального валютного курса, для чего сопоставим курс на начало и конец месяца:

$$\frac{5025}{4749} * 100\% = 105,81$$

Изменение реального валютного курса можно определить двумя способами.

Способ 1. Определяем реальный курс рубля к концу апреля. Для этого номинальный курс рубля умножаем на индекс цен в США и делим на индекс цен в России:

$$5025 * 1,004 : 1,085 = 4649,86 \text{ руб. за доллар.}$$

Теперь сопоставим валютный курс в конце апреля и в начале месяца:

$$\frac{4649,86 - 4749}{4749} * 100\% = -2,08\%$$

Способ 2. Подсчитаем динамику реального валютного курса через соотношение цен в двух странах:

$$108,5 * \frac{100,4}{108,5} = 97,9 \rightarrow 100 - 97,9 = 2,1\%, \text{ т. е. реальный курс вырос на } 2,1\%.$$

Задача 3

Уровень цен в стране А вырос с 2010 по 2016 г. в 1,2 раза, в стране В – в 1,8 раза. Валютный курс альфы (валюты страны А) по отношению к бете (валюте страны В) в 2010 г. составил: 1 альфа = 1000 бет. Каким должен быть валютный курс альфы в 2015 году, согласно теории паритета покупательной способности?

Решение:

Поскольку цены выросли в обеих странах, то надо учесть этот рост: $1,8/1,2 = 1,5$, т. е. в стране В цены выросли в 1,5 раза больше, чем в стране А,

значит, бета обесценилась в 1,5 раза больше, чем альфа, поэтому валютный курс будет 1 альфа = 1500 бет.

Ответ: 1 альфа = 1500 бет.

Задача 4

Страна А может производить 1 т пшеницы или 4 т угля, используя для этого одну единицу ресурсов.

Страна В в аналогичных условиях может производить 2 т пшеницы или 5 т угля.

Определите характер целесообразной специализации и товарообмена для обеих стран в условиях свободной торговли в соответствии с принципом сравнительных преимуществ.

Решение:

Рассчитаем альтернативные издержки производства соответствующих видов продукции в обеих странах.

Таблица – Альтернативные издержки производства

Продукт	Страна	
	А	В
Пшеница	4,0 т угля / т пшеницы	2,5 т угля / т пшеницы
Уголь	0,25 т пшеницы / т угля	0,4 т пшеницы / т угля

$$4/1 = 1$$

$$5/2 = 2,5$$

$$1/4 = 0,25$$

$$2/5 = 0,4$$

Анализ альтернативных издержек показывает, что страна А имеет сравнительное преимущество в производстве угля, так как ее альтернативные издержки при производстве данного вида продукции меньше, чем соответствующие издержки в страны В ($0,25 < 0,4$).

Страна В имеет сравнительное преимущество по выращиванию пшеницы ($2,5 < 4,0$). В соответствии с теорией сравнительных преимуществ страна А будет производить уголь, экспортируя его излишки в страну В в обмен на экспортируемую страной В пшеницу.

Если какая-либо страна обладает абсолютным преимуществом в производстве того товара, которого на единицу затрат она может произвести больше, чем другие страны.

Абсолютное преимущество – это возможность страны производить какой-либо товар более эффективно (т.е. с меньшими затратами на единицу продукции) по сравнению с другими странами, производящими тот же товар.

Относительное (сравнительное) преимущество – это способность производить товар или услугу с относительно меньшими издержками замещения.

В условиях, когда внешняя торговля отсутствует, каждая страна может потреблять только те товары и только то количество, которое она производит, а относительные (альтернативные) цены этих товаров на внутреннем рынке

определяются относительными издержками их производства.

Таким образом относительная (альтернативная) цена товара 1, выраженная через стоимость товара 2 составит:

$$P_1 = A_1/A_2,$$

где A_1 и A_2 - соответственно издержки на производство товара 1 и издержки на производство товара 2 в рассматриваемой стране.

Если альтернативные издержки (понятие тождественно альтернативной цене) на производство одних и тех же товаров в стране I ниже, чем в стране II, то формула относительного преимущества имеет вид:

$$A_1/A_2 < A_1'/A_2', \text{ или } P' < P_2$$

где $P' = A_1/A_2$ - относительная цена (альтернативные издержки на производство) товара i в стране I;

$P_2 = A_1'/A_2'$ - относительная цена (альтернативные издержки на производство) товара i в стране II.

Данная формула показывает, что страна I имеет относительное (сравнительное) преимущество в производстве товара.

В условиях свободной торговли между странами направление внешнеторговых потоков будут определяться разницей в соотношениях издержек производства: страны экспортируют те товары, которые производят с меньшими издержками (альтернативная цена данных товаров ниже, чем в странах-партнерах) и импортируют те товары, которые производятся другими странами с меньшими издержками (альтернативная цена данных товаров ниже в странах-партнерах, чем в рассматриваемых странах).

Чтобы торговля была взаимовыгодной, цена какого-либо товара на внешнем рынке должна быть выше, чем внутренняя цена равновесия на тот же товар в стране-экспортере, и ниже, чем в стране-импортере.

Согласно данному утверждения, пределы, в которых должно устанавливаться соотношение мировой цены на товар i между страной I и страной II (в условиях свободной торговли) определяются неравенством:

$$P_{oi}(\text{эксп}) < P_{wi} < P_{oi}(\text{имп}),$$

где P_{wi} – мировая цена товара i ,

$P_{oi}(\text{эксп})$ – относительная (альтернативная) цена товара i в стране-экспортере данного товара;

$P_{oi}(\text{имп})$ – относительная (альтернативная) цена товара i в стране-импортере данного товара.

Вопросы и задания для повторения:

1. В чем заключаются основные функции государства в экономике?
2. Что составляет основные статьи доходов госбюджета?
3. Что включают основные статьи расходов госбюджета?
4. Что включает антимонопольное регулирование?
5. Назовите основные причины инфляции.
6. Назовите и охарактеризуйте виды безработицы.
7. В чем состоит цикличность экономики?
8. Охарактеризуйте принцип макроэкономического равновесия.
9. Перечислите основные финансовые институты.
10. Какие виды налогов вы знаете?
11. В чем заключается функция Федерального фонда ОМС?
12. В чем отличия добровольного и обязательного медицинского страхования?
13. Что составляет основу бюджетной политики медицинской организации?
14. Что составляет основу налоговой системы России?
15. Какова роль внешней торговли в экономике Российской Федерации?

Глава 4. Основы финансовой грамотности

Цель занятий экономикой – не получение набора готовых ответов, но приобретение знаний, необходимых для того, чтобы не дать обмануть себя экономистам.
Джоан Робинсон (1903-1983),

Финансовая грамотность – это знание о финансовых институтах и предлагаемых ими продуктах, а также умение их использовать при возникновении потребности с пониманием последствий своих действий. Высокий уровень финансовой грамотности населения страны оказывает самое положительное влияние как на экономику государства, так и на уровень благосостояния и доходов его граждан. В этих условиях знание основ экономики необходимо для широких слоев населения, получающих образование различного уровня, включая будущих врачей и провизоров.

Сегодня необходимо изучать мировой опыт повышения финансовой грамотности и эффективного управления личными финансами, адаптировать и способствовать его применению в России. В ноябре 2015 года были опубликованы результаты глобального исследования рейтингового агентства Standard&Poor's. Согласно этим данным, в мире лишь один из трех взрослых людей финансово грамотен, а из россиян финансово грамотны лишь 38,0%, что меньше, чем в Зимбабве или Монголии. Наивысшие показатели финансовой грамотности в Скандинавии, а самые низкие – в странах Южной Азии. Финансовая грамотность сказывается на понимании простых, казалось бы, операций, с которыми люди могут сталкиваться каждый день.

По итогам общей оценки финансовой грамотности студентов (была проведена в КубГМУ в 2016-2017 гг.) выявлено, что их более высокие показатели финансовой грамотности (52%) по сравнению со средними данными по РФ (38,0%) объясняются ростом финансовой грамотности в соответствии с повышением уровня образования. В мире разброс между группами с начальным, средним и высшим образованием составляет порядка 15%.

В 2017 г. распоряжением Правительства Российской Федерации от 25 сентября 2017 г. № 2039-р была утверждена Стратегия повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017-2023 гг.

Федеральный сетевой методический центр повышения квалификации преподавателей вузов и развития программ повышения финансовой грамотности студентов (экономический факультет МГУ имени М.В.Ломоносова) при поддержке Министерства финансов Российской Федерации и Банка России разработал перечень планируемых результатов обучения, характеризующих этапы формирования универсальной компетенции в области экономической культуры, в том числе финансовой грамотности.

Индикаторами достижения компетенции являются:

1) Понимание базовых принципов функционирования экономики и экономического развития, целей и формы участия государства в экономике:

Основы поведения экономических агентов: теоретические принципы рационального выбора (максимизация полезности) и наблюдаемые отклонения

от рационального поведения (ограниченная рациональность. поведенческие эффекты и систематические ошибки, с ними связанные);

Основные принципы экономического анализа для принятия решений (учет альтернативных издержек, изменение ценности во времени, сравнение предельных величин);

Основные экономические понятия: экономические ресурсы, экономические агенты, товары, услуги, спрос, предложение, рыночный обмен, цена, деньги, доходы, издержки, прибыль, собственность, конкуренция, монополия, фирма, институты, трансакционные издержки, сбережения, инвестиции, кредит, процент, риск, страхование, государство, инфляция, безработица, валовой внутренний продукт, экономический рост и др.;

Ресурсные ограничения экономического развития, источники повышения производительности труда, технического и технологического прогресса. показатели экономического развития и экономического роста, особенности циклического развития рыночной экономики, риски инфляции, безработицы, потери благосостояния и роста социального неравенства в периоды финансово-экономических кризисов.

Понятие общественных благ и роль государства в их обеспечении. Цели, задачи, инструменты и эффекты бюджетной, налоговой, денежно-кредитной, социальной, пенсионной политики государства и их влияние на макроэкономические параметры и индивидов.

2) Применение методов личного экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей, использование финансовых инструментов для управления личными финансами (личным бюджетом), контроль собственных экономических и финансовых рисков:

Основные виды личных доходов (заработная плата, предпринимательский доход, рентные доходы и др.), механизмы их получения и увеличения;

Сущность и функции предпринимательской деятельности как одного из способов увеличения доходов и риски, связанные с ней. организационно-правовые формы предпринимательской деятельности, отличие частного предпринимательства от хозяйственной деятельности государственных организаций, особенности инновационного предпринимательства: коммерциализация разработок и патентование.

Основные финансовые организации (Банк России, Агентство по страхованию вкладов, Пенсионный фонд России, коммерческий банк, страховая организация, биржа, негосударственный пенсионный фонд, и др.) и принципы взаимодействия индивида с ними;

Основные финансовые инструменты, используемые для управления личными финансами (банковский вклад, кредит, ценные бумаги, недвижимость, валюта, страхование).

Понятия риск и неопределенность, неизбежность риска и неопределенности в экономической и финансовой сфере;

Виды и источники возникновения экономических и финансовых рисков для индивида, способы их оценки и снижения;

Основные этапы жизненного цикла индивида, специфика краткосрочных и долгосрочных финансовых задач на каждом этапе цикла, альтернативность текущего потребления и сбережения и целесообразность личного экономического и финансового планирования;

Основные виды расходов (индивидуальные налоги и обязательные платежи; страховые взносы, аренда квартиры, коммунальные платежи, расходы на питание и др.), механизмы их снижения, способы формирования сбережений;

Принципы и технологии ведения личного бюджета.

Таким образом, финансовая грамотность подразумевает способность человека понимать, как «работают» деньги.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ к теме Экономические законы и категории

Вариант 1

Задача 1

Производственные объединения А, В, С организовали совместный бизнес по изготовлению Биохимических и Иммунохимических анализаторов. За год ПО А может изготовить 250 ед. Иммунохимических анализаторов или 300 ед. Биохимических анализаторов, ПО В - 210 ед. Иммунохимических анализаторов или 350 ед. Биохимических анализаторов, ПО С - 150 ед. Иммунохимических анализаторов или 300 ед. Биохимических анализаторов. Постройте кривую производственных возможностей совместного предприятия.

Задача 2

В таблице представлена зависимость между ценой товара и числом его потребителей. Покажите графически, как изменяется потребление по мере изменения цен на товар.

Ответьте на вопросы:

1) какая зависимость (положительная или отрицательная) существует между этими двумя рядами данных?

2) какая линия (восходящая или нисходящая) характеризует их зависимость?

Таблица – Зависимость между ценой товара и числом его потребителей

Цена упаковки (руб.)	Число покупателей (чел.)
75	0
60	4
45	8
30	12
15	16
0	20

Вариант 2**Задача 1**

Предприятие, которое специализируется на производстве лабораторного оборудования и тест-систем, имеет два филиала. В одном можно произвести 2000 ед. Тест-системы ИФА за год или 1500 ед. ПЦР-систем. Про вторую известно, что альтернативная стоимость 1 ед. Тест-системы ИФА равна 0,5 ед. ПЦР-системы при максимальном производстве ПЦР-системы 600 ед.

1. Определите альтернативную стоимость производства Тест-системы ИФА в первом филиале.
2. В каком филиале выгоднее производить ПЦР-системы; Тест-системы ИФА?
3. Постройте КПВ предприятия.

Задача 2

Имеются данные о количестве выпускаемого продукта и затратах на его изготовление. Отрадите зависимость графически. Какой наклон характерен в данном случае? Как вы охарактеризуете данные затраты?

Таблица – Зависимость между возможностями производства и затратами

Объем выпуска, шт.	Затраты, руб.
12000	500
14000	500
16000	500
18000	500
20000	500

Вариант 3**Задача 1**

Перед вами таблица производственных возможностей выпуска предметов медицинской мебели и медицинских расходных материалов:

Таблица – производственные возможности

Вид продукта	Производственные альтернативы				
	A	B	C	D	E
Медицинские расходные материалы, млн.	0	2	4	6	8
Предметы медицинской мебели, тыс.	30	27	21	12	0

а) Изобразите данные о производственных возможностях графически. Что показывают точки на кривой?

б) Обозначьте точку F внутри кривой, что она показывает?

в) Начертите кривую производственных возможностей для того случая, когда технология производства предметов медицинской мебели, технология производства медицинских расходных материалов усовершенствовалась.

Задача 2

Имеются данные о количестве выпускаемого продукта и затратах на его изготовление. Отрадите зависимость графически. Какой наклон характерен в данном случае? Как вы охарактеризуете данные затраты?

Таблица – Зависимость между возможностями производства и затратами

Объем выпуска, руб.	Затраты, руб.
12000	200
14000	400
16000	600
18000	800
20000	1000

Вариант 4**Задача 1**

Постройте кривую производственных возможностей, исходя из данных таблицы.

Определите, где будут находиться точки, соответствующие следующим комбинациям: а) 1500 А + 250 В, б) 2000 А + 350 В, в) 2500 А + 200 В.

Варианты	Товар А	Товар В
1	3000	100
2	2000	300
3	500	500

Задача 2

Перед вами зависимость между ценой товара и готовностью покупателей приобрести его. Представьте данные графически, определите какая зависимость прямая или обратная?

Таблица – Данные о реализации товара

Цена за штуку, руб.	Спрос, тыс. штук
60	22
80	20
100	18
120	16

Вариант 5**Задача 1**

Предположим, что общество нуждается в производстве двух продуктов – бинтов и ваты, а все имеющиеся ресурсы предприятия распределяются между ними. На основе данных, представленных в таблице, постройте график и охарактеризуйте производственную программу при следующем условии совместного производства продуктов: 35 т бинтов и 35 т ваты.

Таблица – Производственные возможности

Бинты	0	10	20	30	40	45
Вата	36	35	33	30	20	0

Задача 2

В таблице представлена зависимость между ценой товара и числом его потребителей. Покажите графически, как изменяется потребление по мере изменения цен на товар. Ответьте на вопросы:

Какая зависимость (положительная или отрицательная) существует между этими двумя рядами данных?

Какая линия (восходящая или нисходящая) характеризует их зависимость?

Таблица – Зависимость между ценой товара и числом его потребителей

Цена товара (руб.)	Число потребителей (чел.)
25	0
20	3
15	6
10	9
5	12
0	15

Вариант 6

Задача 1

Постройте кривую производственных возможностей (КПВ) условного предприятия, изготавливающего медицинское оборудование для ЛПУ и для индивидуального использования в домашних условиях по данным таблицы.

Ответьте на вопросы:

1. Может ли предприятие изготавливать 2 млн. шт изделий для ЛПУ и 15 млн. шт товаров для домашнего использования?

2. Может ли предприятие изготавливать 4 млн. шт изделий для ЛПУ и 3 млн. шт товаров для домашнего использования?

Таблица – Производственные возможности

Вид продукции	A	B	C	D	E	F
Изделия для промышленного назначения, млн. шт	0	1	2	3	4	5
Изделия для домашнего использования, млн. шт	15	14	12	9	5	0

Задача 2

Перед вами зависимость между ценой товара и готовностью производителей реализовать его. Представьте данные графически, определите какая зависимость прямая или обратная?

Таблица – Данные о возможности реализации товара

Цена за штуку, руб.	Предложение, тыс. штук
60	14
80	16
100	18
120	20

Вариант 7**Задача 1**

Предположим, что общество нуждается в производстве двух товаров – фонендоскопы и тонометры, а все имеющиеся ресурсы предприятия распределяются между ними. На основе данных, представленных в таблице, постройте график и охарактеризуйте производственную программу при следующем условии совместного производства товаров: 10 фонендоскопов и 25 тонометров.

Таблица – Производственные возможности

Фонендоскопы	0	10	20	30	40	45
Тонометры	36	35	33	30	20	0

Задача 2

Имеются данные о количестве выпускаемого продукта и затратах на его изготовление. Отрадите зависимость графически. Какой наклон характерен в данном случае? Как вы охарактеризуете данные затраты?

Таблица – Производственные возможности

Объем выпуска, тыс. шт.	Затраты, руб.
12	500
14	500
16	500
18	500
20	500

Вариант 8**Задача 1**

На предприятии в одном из цехов можно произвести 1000 изделий А или 500 изделий Б, а в другом альтернативная стоимость производства 2 изделий Б равна 8 изделиям А при максимально возможном производстве изделий А равном 1600 единицам. Постройте общую кривую производственных возможностей предприятия и заштрихуйте плоскость каждого цеха.

Задача 2

Имеются данные о количестве выпускаемого продукта и затратах на его изготовление. Отрадите зависимость графически. Какой наклон характерен в данном случае? Как вы охарактеризуете данные затраты?

Таблица – Производственные возможности

Объем выпуска, ед.	Затраты, руб.
12000	100
15000	300
18000	600
21000	800
24000	900

Вариант 9

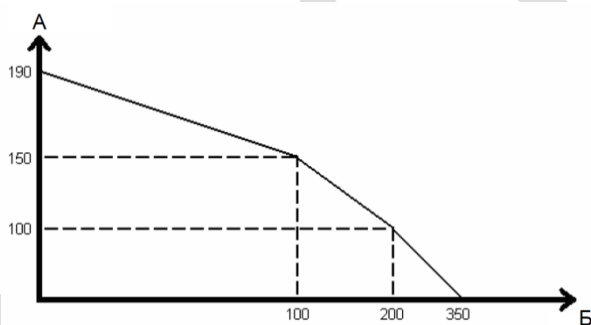
Задача 1

Ниже приведена кривая производственных возможностей предприятия, которое производит изделия А и Б (в единицах).

Охарактеризуйте производственные возможности предприятия при условии, что в данном году оно будет производить только изделия А.

Сколько у предприятия производственных участков и чему равны альтернативные возможности производства на них?

Чему равна альтернативная стоимость производства ещё одного изделия А, если их производится 60 единиц? Вычислите максимально возможное производство изделий Б.



Задача 2

Перед вами зависимость между ценой товара и готовностью производителей реализовать его. Представьте данные графически, определите какая зависимость прямая или обратная?

Таблица – Данные о реализации товара

Цена за штуку, руб.	Предложение, штук
350	140
360	160
370	180
380	200

Вариант 10**Задача 1**

Даны следующие координаты точек, характеризующие деятельность предприятия: (22000 А; 0 Б), (0 А; 9900 Б), (9000 А; 6900 Б), (14000 А; 4400 Б). Постройте кривую производственных возможностей предприятия в трёх филиалах и рассчитайте альтернативные стоимости производства товаров А и Б с учётом того, что в данном году решено отдать предпочтение производству товара А. При этом в одном филиале возможно производство либо 9000 А, либо 3000 Б, в другом 5000 или 2500 соответственно, а в третьем 8000 или 4400.

Задача 2

Перед вами зависимость между ценой товара и готовностью покупателей приобрести его. Представьте данные графически, определите какая зависимость прямая или обратная?

Таблица – Данные о реализации товара

Цена за штуку, руб.	Спрос, тыс. штук
60	22
80	20
100	18
120	16

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ к теме Рыночная система хозяйствования

Вариант 1**Задача 1**

Рассчитайте показатели, заполните таблицу. Постройте графики общей и предельной полезности

Количество посещений спортзала	1	2	3	4	5	6	7
Совокупная полезность	12	22	28	32	34	35	35
Предельная полезность							

Задача 2

Студент потребляет в месяц 2 кг сосисок по цене 141 руб. за 1 кг и 4 буханки хлеба по цене 12 руб. за одну буханку. Чему равна предельная норма замены сосисок хлебом в состоянии равновесия?

Вариант 2**Задача 1**

Рассчитайте показатели, заполните таблицу. Постройте графики общей и предельной полезности

Количество посещений спортзала	1	2	3	4	5	6	7
Совокупная полезность	21	33	42	48	51	53	53
Предельная полезность							

Задача 2

Предельная полезность товара X для потребителя - 16 единиц, предельная полезность Y - 16 единиц, цена товара X - 2 руб., товара Y - 3 руб. Находится ли потребитель в равновесии? Потребление какого товара он, скорее всего, захочет увеличить?

Вариант 3

Задача 1

Рассчитайте показатели, заполните таблицу. Постройте графики общей и предельной полезности

Количество единиц продукта	16	18	20	22	24
Совокупная полезность	20	23	25	26	26,8
Предельная полезность					
Средняя полезность					

Задача 2

Некто потреблял 5 шт. товара А, приносящего ему 8 ед. полезности, и 12 шт. товара Б, дающего 18 ед. полезности. Он решил, что ничего не произойдет, если он будет потреблять 7 шт. товара А и 10 шт. товара Б, которые принесут ему, соответственно 10 и 16 ед. полезности.

Определить величины предельной полезности для каждого товара и предельную норму замещения товаров.

Вариант 4

Задача 1

По данным представленным в таблице рассчитайте и заполните пустые ячейки, постройте кривые общей и предельной полезности.

Количество товаров	Общая полезность	Предельная полезность
1		20
2	37	
3	51	
4		11
5	71	9

Задача 2

Цена апельсинов 10 руб. за шт. Цена яблок равна 5 руб. за шт. Чему равна предельная полезность яблок, если потребитель оценивает предельную полезность апельсинов в 100 ютилей?

Вариант 5**Задача 1**

Общая (TU) и предельная (MU) полезности товаров А, В, С в зависимости от объема потребления (Q) представлены ниже в таблице. Заполните пропущенные значения.

Количество товара (Q)	Товар					
	А		В		С	
	TU	MU	TU	MU	TU	MU
1		14	12		11	
2		11	22			9
3		9	30		27	

Задача 2

Цена на товар А равна 40 руб. Цена товара В равна 30 руб. Чему равна предельная полезность товара В, если потребитель оценивает предельную полезность товара А в 600 ютилей?

Вариант 6**Задача 1**

У студента есть возможность проводить свободные вечера на дискотеке или в спортзале. И занятия спортом и танцы бесплатны. Единственной альтернативной стоимостью танцевального вечера является упущенная возможность спортивной тренировки, и наоборот.

Распределите дни недели между двумя видами досуга таким образом, чтобы совокупная полезность была наибольшей.

Дискотека			Спортзал		
Количество вечеров	TU	MU	Количество вечеров	TU	MU
1	12		1	21	
2	22		2	33	
3	28		3	42	
4	32		4	48	
5	34		5	51	
6	35		6	53	
7	35		7	53	

Задача 2

Постройте кривые безразличия полезности для двух взаимодополняющих товаров в пропорции 1 : 3 и для двух абсолютно взаимозаменяемых товаров (с некоторой натяжкой это могут быть мандарины и апельсины, тонкие тетради в клетку и тетради «потолще» и т.п.) в той же пропорции.

Вариант 7

Задача 1

По представленным данным определите, какова предельная полезность 11-го товара?

Количество товаров	6	8	10	12	14
Общая полезность	10	13	15	16	16,5

Задача 2

Ежемесячный заработок потребителя 100 ден.ед. Функция полезности от количества потребляемых товаров $TU(x,y) = XY$, где X - количество кисломолочных продуктов, а Y - количество хлебобулочных изделий. Сколько кисломолочных продуктов и хлебобулочных изделий потребляет рациональный покупатель, если цены следующие $P_x = 5$ ден. ед., $P_y = 1$ ден. ед.?

Вариант 8

Задача 1

В студенческой столовой из напитков есть только апельсиновый сок и минеральная вода. Оценка студентом для себя полезность этих напитков (в условных единицах или рублях – это безразлично) представлена в таблице. Больше 4 литров ему не выпить. Что он будет пить и в каких количествах, максимизируя полезность?

Количество, в литрах	0,5	1	1,5	2	2,5	3
Сок	1000	1800	2500	3100	3600	4000
Минеральная вода	900	1750	2550	3300	4000	4650

Задача 2

По представленным данным определите, какова предельная полезность 9-го товара?

Количество товаров	6	8	10	12	14
Общая полезность	10	13	15	16	16,5

Вариант 9

Задача 1

По представленным данным определите, какова предельная полезность 21-го товара, если

Количество товаров	16	18	20	22	24
Общая полезность	20	23	25	26	26,8

Задача 2

Ежемесячный заработок потребителя 100 ден.ед. Функция полезности от количества потребляемых товаров $TU(x,y) = XY$, где X - количество

кисломолочных продуктов, а Y - количество хлебобулочных изделий.

Как изменится потребление, если после вмешательства государства цены на кисломолочные продукты упадут до $P_x = 2$?

Вариант 10

Задача 1

Постройте кривые безразличия полезности для двух взаимодополняющих товаров в пропорции 1 : 2 и для двух абсолютно взаимозаменяемых товаров (с некоторой натяжкой это могут быть мандарины и апельсины, тонкие тетради в клетку и тетради «потолще» и т.п.) в той же пропорции.

Задача 2

У студента есть возможность проводить свободные вечера на дискотеке или в спортзале. Спортивная тренировка стоит 3 у.е., а танцы 6 у.е.

Бюджет студента на досуг равен 21 у.е. в неделю. Каким образом ему следует распределить свое время и деньги, чтобы в пределах данного бюджета и при данных ценах получить максимально возможную полезность?

Дискотека			Спортзал		
Количество вечеров	TU	MU/P	Количество вечеров	TU	MU/P
1	12		1	21	
2	22		2	33	
3	28		3	42	
4	32		4	48	
5	34		5	51	
6	35		6	53	
7	35		7	53	

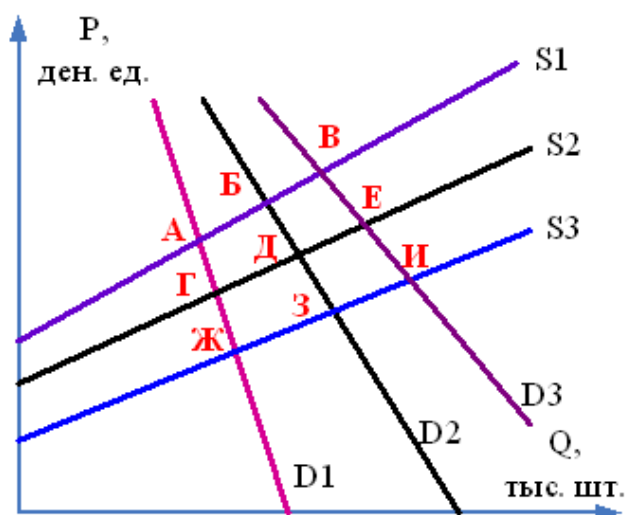
ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ к теме Потребность и спрос

Вариант 1

Задача 1

На графике представлены варианты рыночного равновесия при пересечении разных кривых спроса и предложения на рынке лекарственных средств иностранного производства. Рыночное равновесие установилось в точке Д.

Определите, какое снижение таможенных пошлин при прочих равных условиях может привести к установлению нового равновесия. Укажите соответствующую точку.



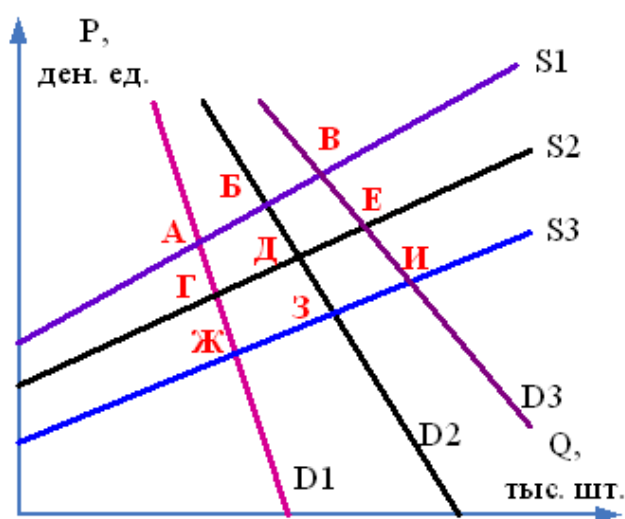
Задача 2

Функция спроса задана уравнением $Q_D = 90 - 0,03P$, где Q_D – величина спроса, тыс. шт., P – цена, ден.ед.; функция предложения задана уравнением $Q_S = 0,05P - 70$, где Q_S – величина предложения, тыс. шт., P – цена, ден.ед.; Государство установило ценовой барьер в размере 2500 ден.ед. Как в результате будет характеризоваться рынок?

Вариант 2

Задача 1

На графике представлены варианты рыночного равновесия при пересечении разных кривых спроса и предложения на розничном рынке лекарственных средств. Первоначально рыночное равновесие установилось в точке Д. Определите, какой рост среднедушевых доходов населения при прочих равных условиях может привести к установлению нового равновесия. Укажите соответствующую точку.



Задача 2

Таблица – Динамика спроса и предложения на товар

Цена, ден. ед. за тонну	Спрос, тыс. тонн	Предложение, тыс. тонн	ΔP , %	ΔD , %	ΔS , %	ED	ES
480	24	14					
498	22	16					
500	18	18					
520	16	20					

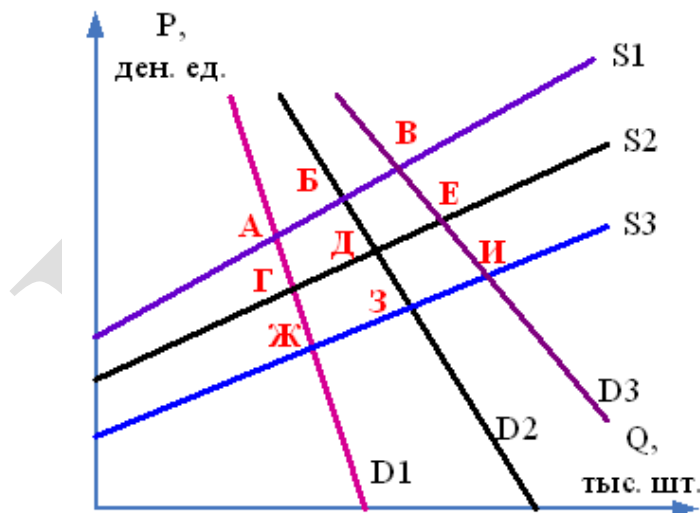
По имеющимся данным о рынке некоторого товара найти:

- 1) эластичность спроса по цене;
 - 2) эластичность предложения по цене;
 - 3) найти равновесную цену и объемы продаж, построить график.
- Полученные данные занести в таблицу.

Вариант 3

Задача 1

На графике представлены варианты рыночного равновесия при пересечении разных кривых спроса и предложения на рынке продуктов детского питания. Первоначально рыночное равновесие установилось в точке Д. Определите, какое предоставление дотаций товаропроизводителям при прочих равных условиях может привести к установлению нового равновесия. Укажите соответствующую точку.



Задача 2

По имеющимся данным о рынке некоторого товара найти:

- 1) эластичность спроса по цене;
 - 2) эластичность предложения по цене;
 - 3) найти равновесную цену и объемы продаж, построить график.
- Полученные данные занести в таблицу.

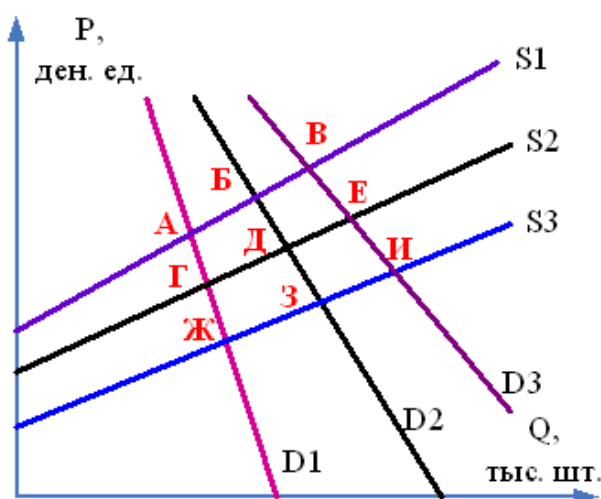
Таблица – Динамика спроса и предложения на товар

Цена, ден. ед. за тонну	Спрос, тыс. тонн	Предложение, тыс. тонн	ΔP , %	ΔD , %	ΔS , %	ED	ES
1000	18	14					
1020	16	16					
1030	14	18					
1500	10	20					

Вариант 4

Задача 1

На графике представлены варианты рыночного равновесия при пересечении разных кривых спроса и предложения на вторичном рынке мебели. Рыночное равновесие установилось в точке Д. Определите, какой рост среднедушевых доходов населения при прочих равных условиях может привести к установлению нового равновесия. Укажите новую точку.



Задача 2

Таблица – Динамика спроса и предложения на товар

Цена, ден. ед. за тонну	Спрос, тыс. тонн	Предложение, тыс. тонн	ΔP , %	ΔD , %	ΔS , %	ED	ES
615	23	10					
612	22	12					
630	14	14					
650	12	20					

По имеющимся данным о рынке некоторого товара найти:

- 1) эластичность спроса по цене;
 - 2) эластичность предложения по цене;
 - 3) найти равновесную цену и объемы продаж, построить график.
- Полученные данные занести в таблицу.

Вариант 5**Задача 1**

Перед вами график спроса и предложения. Определите, каковы излишки покупателей.

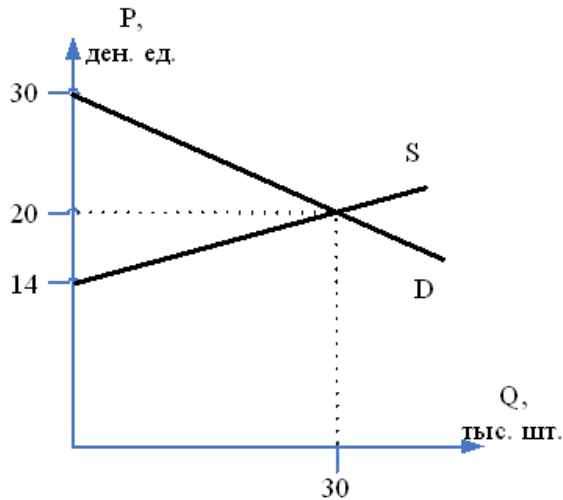
**Задача 2**

Таблица – Динамика спроса и предложения на товар

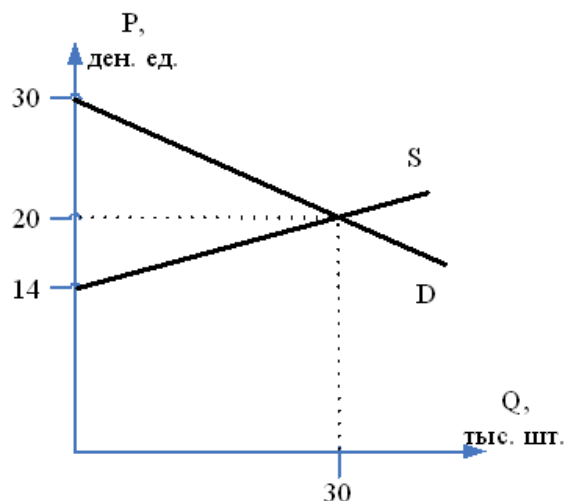
Цена, ден. ед. за тонну	Спрос, тонн	Предложение, тонн	ΔP , %	ΔD , %	ΔS , %	ED	ES
580	25000	500					
585	22000	10000					
590	20000	20000					
600	200	25000					

По имеющимся данным о рынке некоторого товара найти:

- 1) эластичность спроса по цене;
 - 2) эластичность предложения по цене;
 - 3) найти равновесную цену и объемы продаж, построить график.
- Полученные данные занести в таблицу.

Вариант 6**Задача 1**

Перед вами график спроса и предложения. Определите, каковы излишки продавцов.



Задача 2

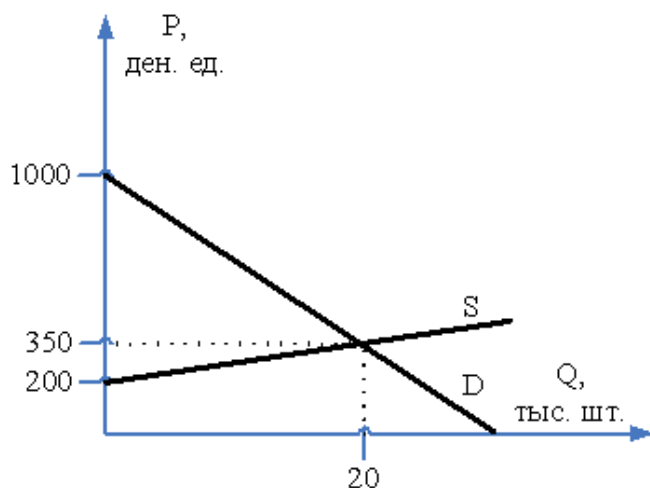
Функция задана уравнением $Q_D = 2400 - 6 \times P$

- Выведите формулу эластичности этого спроса.
- При какой цене эластичность спроса по цене составит $-0,5$?
- При какой цене в интервале цен от 200 до 300 эластичность будет максимальной по абсолютной величине?

Вариант 7

Задача 1

Графики функций спроса и предложения на рынке представлены ниже на рисунке. Определите излишек (выигрыш) продавцов.



Задача 2

Функция спроса задана уравнением $Q_D = 1000 - P$,

где Q_D – величина спроса, тыс. шт., P – цена, ден.ед.;

функция предложения задана уравнением $Q_S = P - 200$,

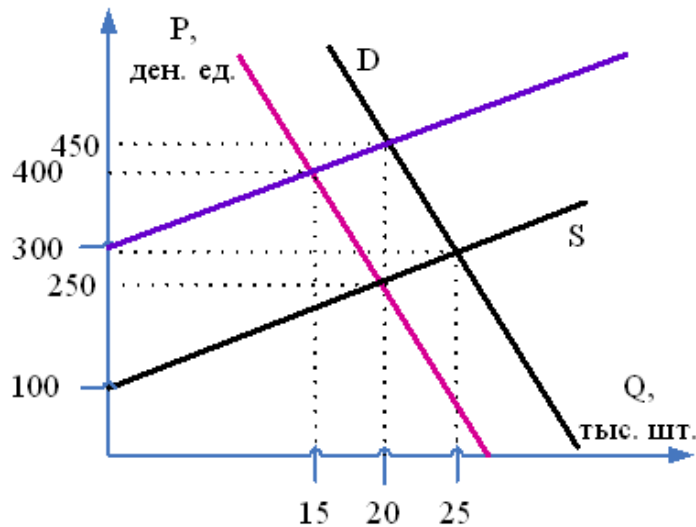
где Q_S – величина предложения, тыс. шт., P – цена, ден.ед.;

государство установило ценовой барьер в размере 400 ден.ед.

Как в результате будет характеризоваться рынок?

Вариант 8**Задача 1**

Первоначальные графики функций спроса и предложения на рынке представлены линиями черного цвета. Введение налога в размере 200 ден. ед. с 1 тыс. шт. проданного товара приведет к установлению нового рыночного равновесия. Определите его параметры (объем продаж, цена).

**Задача 2**

Имеются данные о рынке некоторого товара, для которого значения спроса, предложения и цен заданы в таблице.

Таблица – Динамика спроса и предложения на товар

Цена, ден. ед. за кг	Спрос, тыс. кг	Предложение, тыс. кг	ΔP , %	ΔD , %	ΔS , %	ED	ES
14,00	23	10					
17,30	22	12					
22,00	15	15					
23,40	12	20					

Найти:

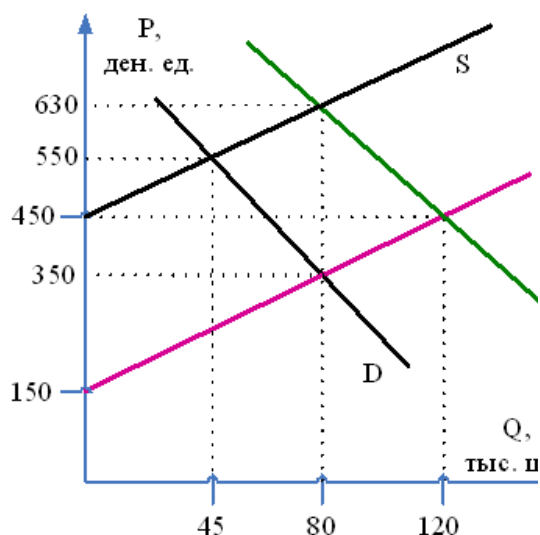
- 1) эластичность спроса по цене;
- 2) эластичность предложения по цене;
- 3) определите ситуацию, если государство зафиксирует цену в размере 17,30 руб. за килограмм.

Полученные данные занести в таблицу.

Вариант 9**Задача 1**

Первоначальные графики функций спроса и предложения на рынке некоторой продукции представлены линиями черного цвета. Определите, как изменится цена продажи единицы продукции по сравнению с прежним

уровнем, если произойдет снижение цен на топливо?



Варианты ответа:

- 1) снизится на 200 ден.ед.;
- 2) снизится на 100 ден.ед.;
- 3) вырастет на 80 ден.ед.;
- 4) останется неизменной.

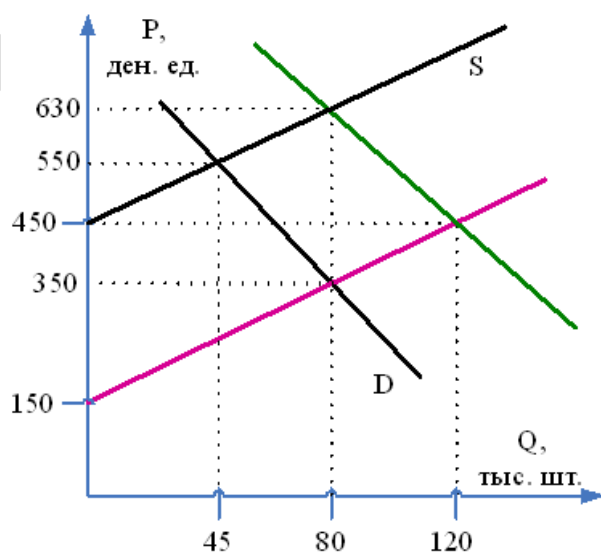
Задача 2

Функция спроса задана уравнением $Q_D = 1000 - P$, где Q_D – величина спроса, тыс. шт., P – цена, ден.ед.; функция предложения задана уравнением $Q_S = P - 200$, где Q_S – величина предложения, тыс. шт., P – цена, ден.ед.; государство установило ценовой барьер в размере 800 ден.ед. Как в результате будет характеризоваться рынок?

Вариант 10

Задача 1

Первоначальные графики функций спроса и предложения на рынке некоторой продукции представлены линиями черного цвета. Определите, как изменится новый объем продаж продукции по сравнению с прежним, если произойдет рост доходов потребителей.



Задача 2

Функция спроса задана уравнением $Q_D = 90 - 0,03P$,
 где Q_D – величина спроса, тыс. шт., P – цена, ден.ед.;
 функция предложения задана уравнением $Q_S = 0,05P - 70$.
 Рассчитайте равновесный объем продаж (тыс. шт.).

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ к теме Рыночное равновесие. Ценообразование

Вариант 1**Задача 1**

Клиника специализируется на оказании услуги по дистанционной литотрипсии на аппарате «Пьезолит». Зная затраты, необходимые для оказания единицы услуги рассчитать себестоимость, цену и ожидаемую прибыль.

Статьи затрат	Сумма, руб.
Фонд заработной платы:	
- Врачи	188,40
- Средний персонал	157,19
- Младший персонал	89,58
- Прочий персонал	62,34
Начисления на заработную плату	86,48
Медикаменты	495,80
Материальные затраты и косвенные расходы	200,9

Задача 2

За четыре года заработная плата в стране повысилась на 15%, а стоимость жизни – на 25%. Определите, как изменится уровень реальной заработной платы.

Задача 3

Номинальная цена привилегированной акции равна 1000 руб. Дивиденд по ней составляет 100 руб. Сколько рублей составит средний курс акции при ставке банковского процента 8%?

Вариант 2**Задача 1**

В клинике планируется оказание диагностических услуг. Зная затраты, необходимые для оказания единицы услуги рассчитать себестоимость, цену и ожидаемую прибыль при плане 3100 УЗИ-услуг в течение года.

Показатели	Значения
Затраты на внедрение многофункционального диагностического аппарата, тыс. руб.	170,0
Амортизационные отчисления, %	10
Количество сотрудников, обслуживающих аппарат	2
Затраты на оплату труда, тыс. руб.	129,6
Затраты на отчисления из заработной платы, тыс. руб.	33,7
Прочие расходы, тыс. руб.	36

Задача 2

Дневная заработная плата работника равна 580 руб. Продолжительность его рабочего дня – 8 ч. Рабочий день увеличится до 12 ч., а повременная заработная плата – до 1140 руб. в день. Определите, как изменится цена одного часа труда работника.

Задача 3

Номинальная цена привилегированной акции равна 1000 рублей. Средний курс - акции 750 рублей, дивиденд - 30 рублей. Какова банковская ставка процента?

Вариант 3

Задача 1

В клинике планируется оказание консультационных услуг по лечению и уходу за волосами и кожей головы врачом-трихологом. Запланирован объем 896 услуг. Рассчитать стоимость единицы услуги.

Вид затрат и статьи расходов	Сума, руб.
Прямые затраты	204550,73
Заработная плата персонала	162084,57
Начисления на оплату труда	42466,16
Косвенные затраты	60978,48
Заработная плата АУП	38990,38
Начисления на оплату труда	10215,48
Коммунальные услуги	11072,88
Прочие услуги (комиссионный сбор банка 0,4%)	699,74

Задача 2

К концу года номинальная заработная плата росла и достигла 18250 рублей, но при этом за это время цены на потребительские товары возросли на 15%. Сколько составит реальная заработная плата в конце года по сравнению с началом года?

Задача 3

Рассчитайте, каков средний курс акции при ставке банковского процента 10%, если номинальная цена привилегированной акции равна 100 руб., дивиденд по ней – 5 руб.

Вариант 4**Задача 1**

В клинике планируется расширение спектра физиотерапевтических процедур за счет внедрения услуги ультразвуковой терапии. Рассчитать стоимость услуги ультразвуковой терапии. Определить ожидаемую прибыль при планируемом количестве услуг в год 110 ед.

Наименование	Сумма, руб.
Оплата труда	83898,0
Начисления на заработную плату	21813,5
Медикаменты	44848,5
в т.ч.:	
мази, гели	36198,5
прочие	8650
Коммунальные услуги	12315,6
в т.ч.:	
электроэнергия	4251,6
вода и канализация	2670,8
отопление	5294,4
прочие	98,8
Износ оборудования	70 449,6

Задача 2

За восемь лет заработная плата в стране повысилась на 25%, а стоимость жизни – на 60%. Определите изменение уровня реальной заработной платы.

Задача 3

Номинальная цена привилегированной акции равна 1000 руб. Дивиденд по ней – 50 руб. Рассчитайте средний курс акции при ставке банковского процента 4%.

Вариант 5**Задача 1**

Клиника предлагает услуги по повышению квалификации врачей-косметологов. Ориентировочное количество 10 занятий. Планируемый набор – 2 группы по 12 человек. Рассчитать стоимость единицы услуги (одного занятия) при нормативе рентабельности 15%.

Вид затрат и статьи расходов	Сумма, руб.
Прямые затраты	46313,37
Заработная плата педагогического персонала	36698,39
Начисления на оплату труда	9614,98
Косвенные затраты	12113,56
Заработная плата АУП	8828,01
Начисления на оплату труда	2312,94
Коммунальные услуги	814,18
Прочие	158,43

Задача 2

Продолжительность рабочего дня – 8 часов, цена 1 часа труда – 48 ден. ед. Определите повременную заработную плату и ее изменение, если: цена рабочего часа понизилась до 45 ден. ед. при неизменном рабочем дне; продолжительность рабочего времени увеличится на 1 час при той же цене часа труда.

Задача 3

Если номинальная цена привилегированной акции равна 10000 руб., дивиденд по ней – 240 руб., то каков средний курс акции при ставке банковского процента 8%?

Вариант 6**Задача 1**

Годовой выпуск на фармацевтическом предприятии составляет 10 000 шт. Затраты, формирующие себестоимость единицы продукции, представлены в таблице. Рассчитать стоимость единицы продукции, определите цену и ожидаемую прибыль от годового выпуска при рентабельности 20%.

Показатель	Сумма, руб.
Сырье	40
Вспомогательные материалы	0,5
Топливо и энергия	15
Заработная плата производственных рабочих	10
Отчисления на социальные нужды	3,6
Общепроизводственные расходы	4,5
Общехозяйственные расходы	4,2
Коммерческие расходы	2,2

Задача 2

Продолжительность рабочего дня – 8 часов, повременная заработная плата – 520 ден. ед. Какой будет расценка за одно изделие при переводе рабочего на сдельную заработную плату, если норма выработки – 20 изделий?

Задача 3.

Номинальная цена привилегированной акции равна 100 руб. Дивиденд по ней – 3 руб. Рассчитайте средний курс акции при ставке банковского процента 10%.

Вариант 7**Задача 1**

Партия препаратов, выпускаемая фармацевтической компанией – 1000 штук. Амортизация оборудования 1333 ден. ед. в день. Однодневные расходы предприятия 6000 руб. Зная затраты, необходимые для выпуска одной упаковки препарата, рассчитать его себестоимость и цену.

Наименование статей затрат	Сумма, руб.
Заработная плата	18,0
Начисления на заработную плату	4,7
Сырье:	1,528
Электроэнергия	3,0
Прочие затраты	5,0

Задача 2

К концу года номинальная заработная плата выросла и достигла 16 250 рублей, но за это время цены на потребительские товары выросли на 25%. Рассчитайте, какова фактическая заработная плата на конец года по сравнению с началом года.

Задача 3

Номинальная цена привилегированной акции равна 1000 руб. Средний курс акции – 800 руб. при ставке банковского процента 5%. Сколько рублей составит дивиденд по ней?

Вариант 8

Задача 1

Годовой выпуск на фармацевтическом предприятии составил 15000 шт. Затраты, формирующие себестоимость продукции, представлены в таблице. Рассчитать себестоимость единицы продукции, определите цену и ожидаемую прибыль от годового выпуска при рентабельности 20%.

Показатель	Сумма, руб.
Сырье	60000
Вспомогательные материалы	7000
Топливо и энергия	1500
Заработная плата производственных рабочих	22000
Отчисления на социальные нужды	3600
Общепроизводственные расходы	4700
Общехозяйственные расходы	3200
Коммерческие расходы	3700

Задача 2

Номинальная заработная плата в стране в завершившемся году повысилась на 5,4%, а реальная – понизилась на 4,7%. Определите изменение уровня стоимости жизни.

Задача 3

Рассчитайте средний курс акции при ставке банковского процента 12%, если номинальная цена привилегированной акции равна 25000 руб., дивиденд по ней – 1200 руб.

Вариант 9**Задача 1**

Планируется оказание УЗИ услуг с использованием аппарата Sigma 5000 series IMAGIC Elite. Амортизация аппаратуры при норме 10% составляет 81171,68 руб. в год. Планируемый объем оказанных услуг – 1764 ед. в год.

Зная затраты, необходимые для оказания одной услуги рассчитайте себестоимость одной услуги, годовую себестоимость, цену услуги и определите ожидаемую прибыль.

Наименование статей затрат	Сумма, руб.
Заработная плата (врач-УЗИ, медсестра)	18,0
Начисления на заработную плату	4,7
Материальные расходы:	
- расходы на медикаменты	30,0
- расходы на мягкий инвентарь	3,1
Фонд стимулирования	20,0
Электроэнергия	3,0
Прочие затраты	5,0

Задача 2

Уровень заработной платы за год увеличился на 4500 руб. при первоначальном значении в 40000 руб. Индекс цен за тот же период составил 1,15. Рассчитайте снижение реальной заработной платы.

Задача 3

Номинальная цена привилегированной акции равна 4000 руб. Средний курс акции – 6000 руб., дивиденд – 300 руб. Рассчитайте банковскую ставку процента.

Вариант 10**Задача 1**

В клинике планируется расширение спектра физиотерапевтических процедур за счет внедрения услуги лекарственного электрофореза (введение в организм лекарственных веществ с помощью постоянного тока). Рассчитать стоимость услуги. Определить ожидаемую прибыль при планируемом количестве услуг в год 120 ед.

Наименование	Сумма, руб.
Оплата труда	83898,0
Начисления на заработную плату	21813,5
Медикаменты	44848,5
Коммунальные услуги	12315,6
Износ оборудования	70 449,6

Задача 2

Уровень заработной платы за отчетный год увеличился на 17% при первоначальном значении в 12 000 руб. Индекс инфляции за тот же период

составил 1,04. Какова реальная заработная плата?

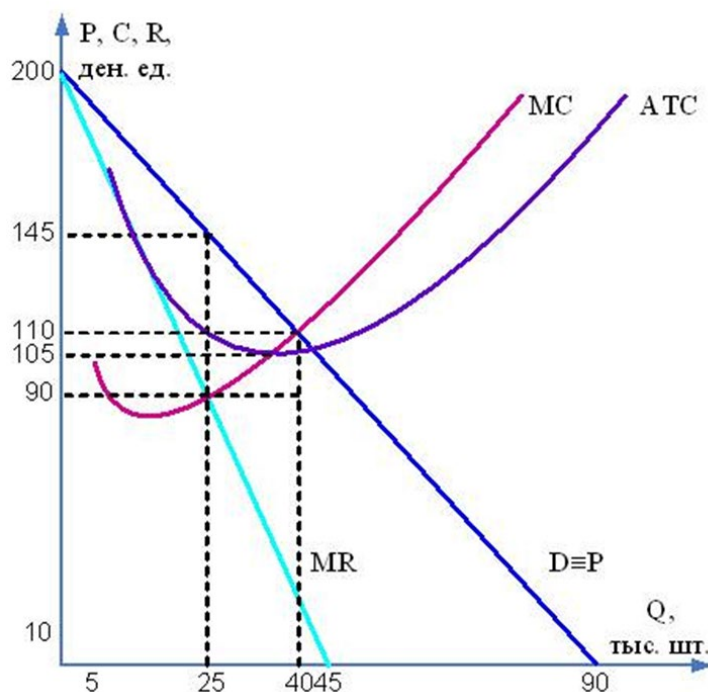
Задача 3

Номинальная цена привилегированной акции равна 100 руб., средний курс акции – 60 руб. при ставке банковского процента 10%. Рассчитайте дивиденд по акции.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ к теме Конкуренция

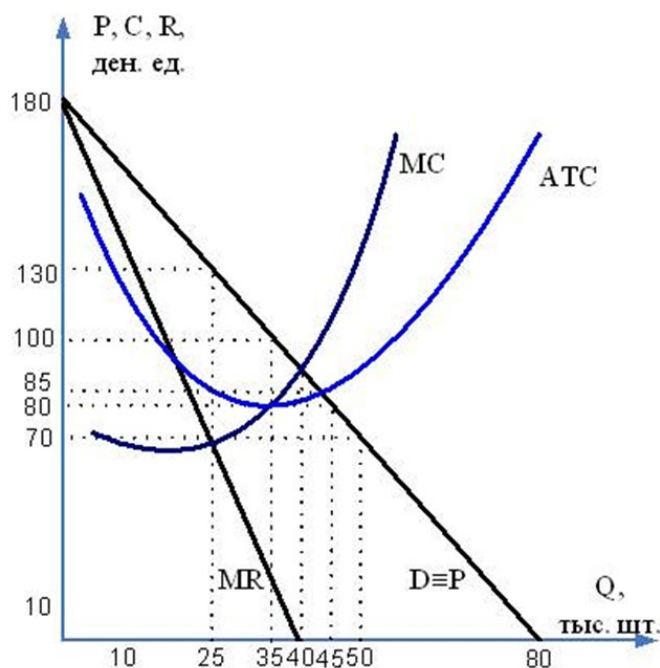
Вариант 1

На рисунке представлена графическая модель доходов и издержек фирмы-монополиста. Определите монопольную прибыль при оптимальном объеме производства.



Вариант 2

На рисунке представлена графическая модель доходов и издержек фирмы-монополиста. Определите степень ее монопольной власти (коэффициент Лернера).

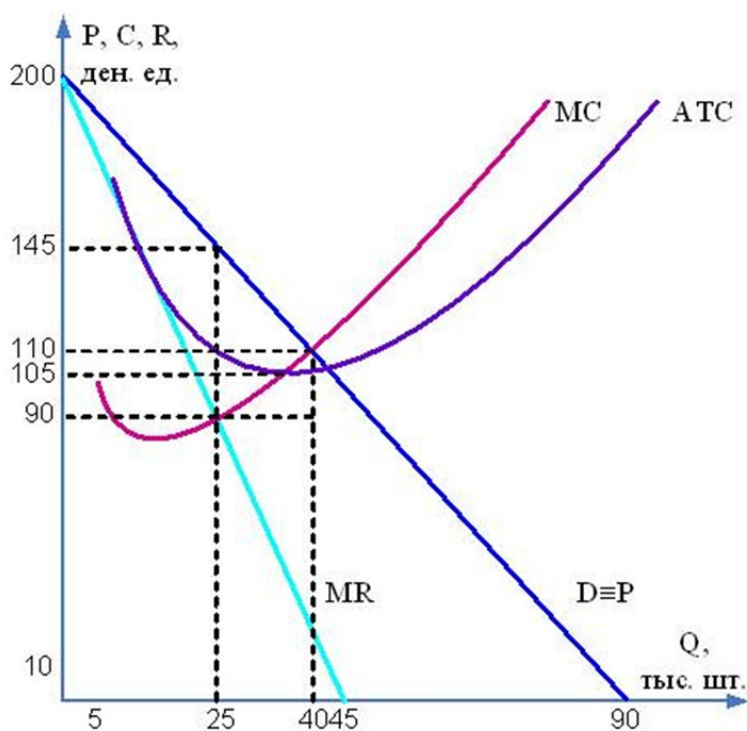


Вариант 3

В отрасли пять предприятий с объемами производства 5, 10, 15, 20 и 30% от общего объема производства отрасли. Остальная часть продукции производится небольшими фирмами, каждая из которых имеет 1% продаж. Рассчитайте степень монополизации отрасли.

Вариант 4

На рисунке представлена графическая модель доходов и издержек фирмы-монополиста. Определите степень ее монопольной власти (коэффициент Лернера).

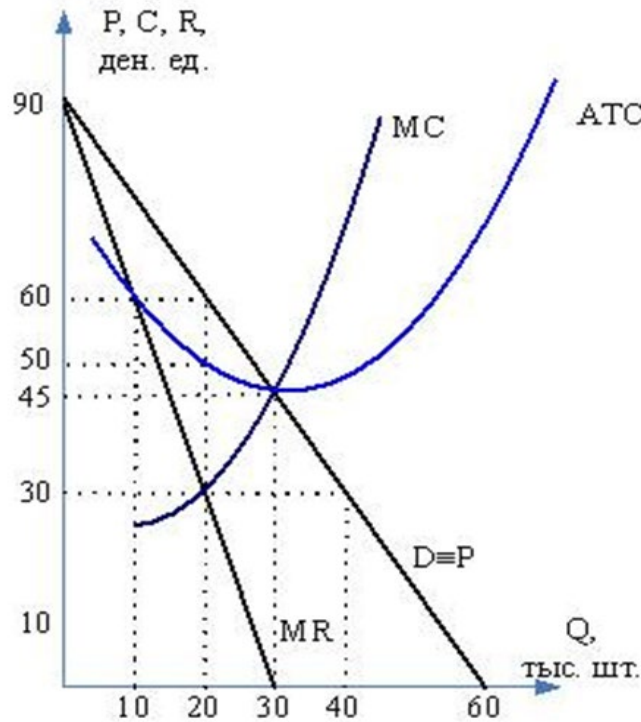


Вариант 5

В отрасли пять предприятий с объемами производства 2, 3, 5, 10 и 20% от общего объема производства отрасли. Остальная часть продукции производится небольшими фирмами, каждая из которых имеет 1% продаж. Рассчитайте степень монополизации отрасли.

Вариант 6

На рисунке представлена графическая модель доходов и издержек фирмы-монополиста. Определите оптимальный объем производства.

**Вариант 7**

В отрасли А четыре фирмы имеют годовой объем продаж 70%, 15%, 13% и 2% всех продаж в отрасли. Для четырех фирм в отрасли В эти цифры составляют 30%, 30%, 25% и 15%. Расчет индекса Херфиндаля-Хиршмана показывает, что:

- а) обе отрасли конкурентоспособны;
 - б) отрасль А более конкурентоспособна, чем отрасль Б;
 - в) отрасль В более конкурентоспособна, чем отрасль А;
 - г) отрасли имеют одинаковый уровень концентрации производства.
- Ответ обоснуйте.

Вариант 8

В отрасли пять предприятий с объемами производства 10, 15, 20, 25 и 30% от общего объема производства отрасли. Рассчитайте степень монополизации отрасли.

Вариант 9

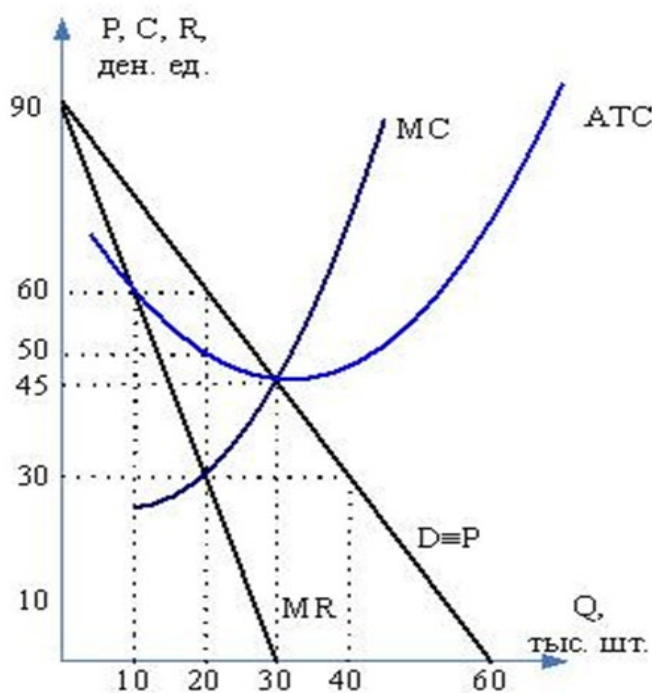
В отрасли А четыре фирмы имеют годовой объем продаж 30%, 30%, 25% и 15% всех продаж в отрасли. Для четырех фирм в отрасли В эти цифры составляют 70%, 15%, 13% и 2%. Расчет индекса Херфиндаля-Хиршмана показывает, что:

- а) обе отрасли конкурентоспособны;
- б) отрасль А более конкурентоспособна, чем отрасль Б;
- в) отрасль В более конкурентоспособна, чем отрасль А;
- г) отрасли имеют одинаковый уровень концентрации производства.

Ответ обоснуйте.

Вариант 10

На рисунке представлена графическая модель доходов и издержек фирмы-монополиста. Определите выручку монополиста от продажи оптимального объема производства.



Деловая игра «Равновесие монополии»

Цели игры.

1. Усвоить взаимодействие спроса и предложения.
2. Осознать сущность закона спроса.
3. Изучить механизм ценообразования на монополизированном рынке.
4. Приобрести элементарные навыки выявления предпочтений потребителей и рекламирования товара.

Правила игры.

Несколько студентов (2-3 чел.) выступают в роли монополиста, у каждого продавца свой уникальный товар.

1. Остальные студенты являются покупателями. Каждый студент может предъявить спрос только на один товар.

2. Задача монополистов заключается в выборе и рекламировании товара с целью формирования высокого рыночного спроса на него. Побеждает монополист, получивший наибольшую прибыль.

3. Монополист устанавливает цену товара, ориентируясь на сложившуюся цену на этот товар на реальном рынке. Эта цена существенно влияет на прибыль монополиста. Если цена закупки излишне высока, то монополия может оказаться в убытке. Однако цена закупки не должна быть неправдоподобно низкой.

4. Монополист сообщает цену закупки преподавателю конфиденциально, поскольку она не должна влиять на формирование индивидуального спроса покупателей (это «коммерческая тайна»).

5. Студенты-«покупатели» участвуют в игре, поддерживая того или иного продавца («голосуя рублем»). Каждый покупатель выбирает один товар и предъявляет на него спрос.

6. Если покупатель предъявляет спрос, который не подчиняется закону спроса, то такой покупатель дисквалифицируется, а его заявка в игре не участвует. Определенный продавец лишается поддержки этого покупателя.

7. Процедуре заполнения таблиц индивидуального спроса предшествует дискуссия в аудитории о возможном диапазоне изменения цены каждого товара. Итогом дискуссии должен стать набор возможных значений цены каждого товара (4-5 значений), в который, по мнению аудитории, входят максимально и минимально возможное значение цены.

8. В дискуссии о диапазоне цены товара не участвует его продавец, поскольку он заинтересованное лицо.

9. Преподаватель в этой игре выполняет организационные функции.

Бланк для предъявления индивидуального спроса

	Ф. И. О.	
	Товар	
	Цена	Спрос

Не рассматриваются бланки, в которых нарушен закон спроса.

В ходе игры производятся необходимые расчеты для определения равновесной цены первого товара и максимальной прибыли первого продавца, предварительно «рассекретив» цену покупки. Аналогичные расчеты для второго и третьего монополиста. Определяется монополист, прибыль которого максимальна. Он является победителем игры.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

к теме Предпринимательство. Виды предприятий

Вам необходимо создать предприятие (коммерческую структуру), юридическое лицо по оказанию медицинских услуг.

Рекомендуемая форма – ООО.

Действия по созданию предприятия провести в следующей последовательности:

Провести собрание учредителей и оформить протокол собрания учредителей.

На основе раздаточного материала разработать макет учредительных документов (устав, договор), акцентируя внимание на общих целях и задачах предприятия. Оформить заявление о регистрации ООО.

Оформить в тетради последовательность действий по созданию юридического лица и заполнить таблицу.

Рассчитать среднюю сумму затрат, необходимую для создаваемого Вами юридического лица.

Составить бизнес-план.

Таблица – Действия по созданию юридического лица

Действие	Орган	Предоставляемые / получаемые документы
1. Принятие решения учредителями о создании предприятия		
2. Подготовка и утверждение (принятие) учредительных документов предприятия		
3. Оплата уставного капитала		
4. Оплата госпошлины		
5. Оформление заявления о регистрации		
6. Представление документов для регистрации предприятия		
7. Государственная регистрация предприятия		
8. Получение идентификационных кодов		
9. Постановка на налоговый учет		
10. Открытие расчетного счета в банке		
11. Изготовление печати и углового штампа		
12. Получение лицензии		

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

к теме Капитал. Основной и оборотный капитал

Вариант 1

Задача 1

Медицинская организация приобрела аппарат УЗИ Mindray DC-60 Exp X-Insight основных средств стоимостью 1,5 млн. руб. СПИ установлен 40 месяцев. Определить ежемесячные амортизационные отчисления при начислении амортизации линейным способом.

Задача 2

Годовой оборот аптеки составил 4 800 000 руб. Средний остаток средств в обороте составлял 357 600 руб. Определить эффективность использования оборотных средств

Задача 3

Капитал предприятия составляет 6 млн. руб., в т.ч. кредит 3 млн. руб., облигации 0,5 млн. руб., акционерный капитал 1,5 млн. руб., нераспределенная прибыль 1 млн. руб. Стоимость отдельных видов капиталов соответственно равна 15%, 30%, 20% и 25%. Определить средневзвешенную стоимость капитала.

Вариант 2

Задача 1

Стоимость Электрокардиографа ЭК1Т-1/3-07 45 000 руб., нормативный срок службы – 5 лет. Рассчитайте величину ежемесячных амортизационных отчислений, при начислении амортизации линейным способом.

Задача 2

Себестоимость реализованной за год продукции предприятия равна 3,5 млн руб., валовая прибыль 1,5 млн руб. Средний остаток, или норматив оборотных средств, 0,5 млн руб. Оценить оборачиваемость оборотных средств.

Задача 3

Имеются следующие данные о деятельности предприятия:

Годовой выпуск продукции составил 92 млн. руб.;

Первоначальная стоимость основных средств – 32 млн. руб.;

За год было введено оборудования на 8 млн. руб.;

Средняя численность работающих составляет 154 человека.

Определите показатели использования основных средств за год и производительность труда персонала.

Вариант 3

Задача 1

Стоимость стоматологической установки Siger U100 260760 руб.,

нормативный срок службы – 10 лет. Рассчитайте величину амортизационных отчислений, которые накопятся через 3 года службы оборудования при ускоренной амортизации методом уменьшающегося остатка и двойном коэффициенте. Не является объектом лизинга.

Задача 2

Объем реализованной продукции на предприятии в отчетном году составил 1200 тыс. руб., а в предыдущем – 1224 тыс. руб. Среднегодовые остатки оборотных средств соответственно 240 тыс. руб. и 221 тыс. руб. Определите эффективность использования оборотных средств (потребность в оборотных средствах).

Задача 3

Имеются следующие данные:

выпуск продукции за год – 46 млн руб.

первоначальная стоимость основных средств на начало года – 16 млн руб.

ввод основных средств с 1 октября – 4 млн руб.

средняя численность работающих – 154 чел.

Определите показатели характеризующие использования основных средств за год (фондоотдачу, фондоемкость и фондовооруженность) и производительность труда персонала.

Вариант 4

Задача 1

Определите годовую сумму амортизационных отчислений способом уменьшаемого остатка, если был приобретен объект основных средств стоимостью 180 тыс. руб., срок его полезного использования 3 года. Коэффициент ускорения равен 2.

Задача 2

Средние остатки оборотных средств за год составляли 15 885 тыс. руб., а объем реализованной продукции за год – 68 956 тыс. руб. На следующий год длительность оборота планируется сократить на 2 дн.

Найдите сумму оборотных средств, которая необходима предприятию при условии, что объем реализованной продукции останется прежним.

Задача 3

Охарактеризовать состояние организации в аспекте воспроизводства основных средств, если известно:

Стоимость основных средств на начало года – 4732 тыс. руб.

Величина ввода основных средств – 695 тыс. руб.

Величина выбытия основных средств – 569 тыс. руб.

Норма амортизации – 3%

Денежная выручка – 34984 тыс. руб.

Прибыль – 27876 тыс. руб.

Вариант 5**Задача 1**

Определите годовую сумму амортизационных отчислений способом уменьшаемого остатка, если медицинская организация приобрела Кресло гинекологическое КГ-3Э стоимостью 111 450 руб.. срок его полезного использования 5 лет. Коэффициент ускорения равен 2.

Задача 2

Объем реализованной продукции на предприятии в отчетном году составил 1400 тыс. руб., а в предыдущем – 3224 тыс. руб. Среднегодовые остатки оборотных средств соответственно 640 тыс. руб. и 421 тыс. руб. Определите показатели эффективности использования оборотных средств

Задача 3

Капитал предприятия составляет 5 млн. рублей, в т.ч. кредит 3 млн. руб., облигации 0,5 млн. руб., акционерный капитал 1,5 млн. руб., нераспределенная прибыль 1 млн руб. Стоимость отдельных видов капиталов соответственно равна 15%, 20%, 25% и 30%. Определить средневзвешенную стоимость капитала.

Вариант 6**Задача 1**

Стоимость оборудования 200 000 руб., нормативный срок службы – 10 лет. Рассчитайте величину амортизационных отчислений, которые накопятся через 3 года службы аппарата при ускоренной амортизации и коэффициенте ускорения 1,8.

Задача 2

Предприятие располагает следующими оборотными средствами:

Производственные запасы – 10 млн руб.

Незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления – 12 млн руб.

Расходы будущих периодов – 1 млн руб.

Готовая продукция на складе – 3 млн руб.

Товары отгруженные – 4 млн руб.

Объем реализации продукции за год – 45 млн руб.

Определите коэффициент оборачиваемости оборотных средств, коэффициент загрузки оборотных средств и длительность одного оборота.

Задача 3

Основные средства организации на начало года составляли 3670 тыс. руб. В течение года был ввод основных фондов: на 70 тыс. руб. и на 120 тыс. руб., и выбытие на 80 тыс. руб. Определите среднегодовую стоимость основных средств, а также стоимость их на конец года и коэффициенты выбытия и обновления основных средств.

Вариант 7**Задача 1**

Лабораторный центр приобрел объект основных средств (Центрифуга лабораторная SIGMA 2-16KL, универсальная, с охлаждением) стоимостью 491 238 руб. в лизинг. Срок договора 5 лет. Рассчитайте амортизационные отчисления, которые накопятся к концу срока договора. Коэффициент ускорения 3.

Задача 2

Предприятие располагает следующими оборотными средствами:

Производственные запасы – 27 млн руб.

Незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления – 17,5 млн руб.

Расходы будущих периодов – 1,0 млн руб.

Готовая продукция на складе – 3,5 млн руб.

Товары отгруженные – 1,0 млн руб.

Объем реализации продукции за год – 19,8 млн руб.

Определите коэффициент оборачиваемости оборотных средств, коэффициент загрузки оборотных средств и длительность одного оборота.

Задача 3

Определите WACC компании, если:

Рыночная цена заемных средств – 300 млн. руб.

Рыночная цена акционерного капитала – 400 млн. руб.

Стоимость заемных средств – 8%

Корпоративная ставка налога – 35%

Стоимость акционерного капитала – 18%

Вариант 8**Задача 1**

Клиника приобрела Медицинский многофункциональный операционный стол "armed" ST-I стоимостью 281 900 руб. в лизинг. Срок договора 8 лет. Коэффициент ускорения равен 3. Рассчитайте годовую сумму амортизации. Определите остаточную стоимость оборудования на конец срока службы.

Задача 2

Стоимость реализованной продукции предприятия в базисном году 5 млн руб., доля прибыли равна 20%. Величина оборотных средств в базисном году составила 40 тыс. руб. В отчетном году объем реализованной продукции, равно как и прибыль, возрастет на 12%. Рассчитать абсолютную величину сокращения длительности одного оборота.

Задача 3

По данным бухгалтерской отчетности предприятия (Ф№1 Бухгалтерский баланс и Ф№2 Отчет о прибылях и убытках) получены следующие показатели:

- размер собственного капитала 423000 руб.

- чистая прибыль 427000 руб.
- проценты уплаченные на конец отчетного года 754000 руб.
- долгосрочные обязательства 1875000 руб.
- краткосрочные обязательства 137000 руб.
- ставка налога на прибыль составляет 20%.

Рассчитать средневзвешенную стоимость капитала.

Вариант 9

Задача 1

Рассчитайте годовую сумму амортизации способом уменьшаемого остатка, если был приобретен объект основных средств стоимостью 280 тыс. руб. Срок полезного использования его был установлен в 4 года.

Задача 2

В отчетном году оборотные средства предприятия составили 1500 тыс. руб. Удельный вес материалов в общей сумме оборотных средств составил 30%. В будущем году планируется снизить расход материала на одно изделие на 11%. Определить общую сумму оборотных средств предприятия в будущем году с учетом изменения объема средств, вложенных в материалы.

Задача 3

Основные средства организации на начало года составляли 3670 тыс. руб. В течение года было введено основных фондов на сумму 190 тыс. руб., выбыло в течение года средств на сумму 90 тыс. руб.

Определите среднегодовую стоимость основных средств, а также стоимость на конец года, коэффициенты выбытия и обновления.

Вариант 10

Задача 1

Медицинская организация приобрела Центрифугу Armed 80-2S (цифровая, 1-4 тыс. об/мин) стоимостью 19 642 руб. СПИ 3 года. Определить ежемесячные амортизационные отчисления при начислении амортизации линейным способом.

Задача 2

Объем реализованной продукции на предприятии в отчетном году составил 1200 тыс. руб., а в прошлом – 1224 тыс. руб. Среднегодовые остатки оборотных средств соответственно 240 тыс. руб. и 221 тыс. руб.

Определите показатели эффективности использования оборотных средств

Задача 3

В организации работает 56 человек. За год оказано услуг на 16 млн руб. На начало года стоимость основных средств составила 8 млн руб. В течение года приобретена центрифуга лабораторная ПЭ-6910 за 32 300 руб. Оценить обеспеченность оборудованием и эффективность его использования.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

к теме Затраты и прибыль

Вариант 1

Задача 1

Валовые издержки фирмы представлены функцией:

$$TC = 2Q^4 - 5Q^3 + 7Q^2 + 10Q + 50.$$

Определите, чему равны постоянные издержки?

Задача 2

На основе представленных в таблице данных о возможных вариантах ведения бизнеса необходимо:

- 1) заполнить таблицу,
- 2) определить при каком варианте предприятие получит наибольшую прибыль.

Вариант	P, тыс. руб.	Q, шт.	R, тыс. руб.	AFC, тыс. руб.	FC, тыс. руб.	AVC, тыс. руб.	VC, тыс. руб.	ATC, тыс. руб.	ТС, тыс. руб.	АП/АУ, тыс. руб.	П/У, тыс. руб.
1		2750		45		17				3	
2	78		119496			70		97	148604		
3						73	64970	95			-8900

Задача 3

Рассчитать точку безубыточности для предприятия при следующих условиях:

Средняя цена единицы продукции – 100 руб;

Переменные затраты на производство единицы продукции – 75 руб;

Постоянные расходы – 150 000 руб.

Вариант 2

Задача 1

Фирма функционирует в рамках совершенной конкуренции и реализует продукцию по цене 30 ден. ед. Зависимость валовых издержек производства (ТС) от изменения объемов производства представлена в таблице:

Q	0	1	2	3	4	5	6
ТС	30	55	75	90	110	135	170

Определите:

- 1) какой последовательностью будет представлена величина предельных издержек,
- 2) какой последовательностью будет представлена величина предельного дохода,

3) при каком объеме производства предприниматель получит максимальную прибыль.

Задача 2

На основе представленных в таблице данных о возможных вариантах ведения бизнеса необходимо:

- 1) заполнить таблицу,
- 2) определить при каком варианте предприятие получит наибольшую прибыль.

Вариант	P, тыс. руб.	Q, шт.	R, тыс. руб.	AFC, тыс. руб.	FC, тыс. руб.	AVC, тыс. руб.	VC, тыс. руб.	ATC, тыс. руб.	ТС, тыс. руб.	АП/АУ, тыс. руб.	П/У, тыс. руб.
1	65				38283		54813			-7	-9051
2	79		119606		63600	42		84			
3		2752		45		23				-2	

Задача 3

Рассчитать точку безубыточности для предприятия при следующих условиях:

Средняя цена единицы продукции – 100 руб;

Переменные затраты в точке безубыточности составляют – 450 000 руб;

Постоянные расходы – 150 000 руб.

Вариант 3

Задача 1

Зависимость валовых издержек (ТС) от объемов производства (Q) представлена в таблице:

Q	0	10	15	25	30	40	50
ТС	120	150	160	175	180	210	275

Определите:

- 1) величину средних переменных издержек при объеме производства 30 единиц,
- 2) величину средних валовых издержек при объеме производства 30 ед.,
- 3) величину предельных издержек производства 30-й единицы продукции.

Задача 2

На основе представленных в таблице данных о возможных вариантах ведения бизнеса необходимо:

- 1) заполнить таблицу,
- 2) определить при каком варианте предприятие получит наибольшую прибыль.

Вариант	P, тыс. руб.	Q, шт. (ТП)	R, тыс. руб.(B)	AFC, тыс. руб.	FC, тыс. руб.	AVC, тыс. руб.	VC, тыс. руб.	ATC, тыс. руб.	ТС, тыс. руб.	АП/АУ, тыс. руб.	П/У, тыс. руб.
1	130					100	240000	140		-10	
2	300			40				160	320000		
3		1200	420000	219						-15	

Задача 3

Рассчитать точку безубыточности для предприятия при следующих условиях:

Цена реализации продукции – 180 руб;

Переменные затраты на производство одного товара – 100;

Постоянные расходы – 40 000 руб.

Вариант 4

Задача 1

Дана функция общих экономических издержек одной фирмы:

$$TC(q) = 0,02 q^*(q - 20) * 2 + 5*q + 125$$

1) Найти объем постоянных издержек FC.

2) Найти общие средние издержки ATC.

3) Найти средние переменные издержки AVC.

Задача 2

На основе представленных в таблице данных о возможных вариантах ведения бизнеса необходимо:

1) заполнить таблицу,

2) определить при каком варианте предприятие получит наибольшую прибыль.

Вариант	P, тыс. руб.	Q, шт. (ТП)	R, тыс. руб.(B)	AFC, тыс. руб.	FC, тыс. руб.	AVC, тыс. руб.	VC, тыс. руб.	ATC, тыс. руб.	ТС, тыс. руб.	АП/АУ, тыс. руб.	П/У, тыс. руб.
1	150				100000				300000		-18600
2		2100		60			252000			9	
3	120	2756				100		140		-20	

Задача 3

Рассчитать точку безубыточности для предприятия при следующих условиях:

Цена реализации продукции – 120 руб;

Количество единиц – 30 000 шт.;

Переменные затраты – 72 000 руб;

Постоянные расходы – 40 000 руб.

Вариант 5**Задача 1**

Фирма является монополистом в своей отрасли. Зависимость валовых издержек и цены от объемов производства представлена в таблице:

Q	0	1	2	3	4	5
P	100	90	80	70	60	50
ТС	80	110	136	152	180	240

Определите:

- 1) величину предельных издержек производства четвертой единицы продукции.
- 2) величину прибыли от продажи четырех единиц продукции.
- 3) величину предельного дохода производства четвертой единицы продукции.

Задача 2

На основе представленных в таблице данных о возможных вариантах ведения бизнеса необходимо:

- 1) заполнить таблицу,
- 2) определить при каком варианте предприятие получит наибольшую прибыль.

Вариант	P, тыс. руб.	Q, шт.	R, тыс. руб.	AFC, тыс. руб.	FC, тыс. руб.	AVC, тыс. руб.	VC, тыс. руб.	ATC, тыс. руб.	ТС, тыс. руб.	АП/АУ, тыс. руб.	П/У, тыс. руб.
1	180					70				30	13500
2		330	125400			150			108900		
3			53200			48			49280	7	

Задача 3

Найти точку безубыточности (критическую) производства, метод маржинального дохода, если цена продажи единицы продукции равна 45 руб. при следующих исходных данных: переменные затраты на производство составляют 10 руб. на единицу, постоянные затраты 100 руб. Объем производства 20 единиц.

Вариант 6**Задача 1**

В базовом периоде переменные затраты составляли 450 тыс. руб., постоянные – 200 тыс. руб., а выручка от реализации – 700 тыс. руб.

Определите, как изменится прибыль от реализации в рассматриваемом периоде, если реализация продукции увеличится на 20%.

Задача 2

На основе представленных в таблице данных о возможных вариантах ведения бизнеса необходимо:

- 1) заполнить таблицу,
- 2) определить при каком варианте предприятие получит наибольшую прибыль.

Вариант	Р, тыс. руб.	Q, шт.	R, тыс. руб.	AFC, тыс. руб.	FC, тыс. руб.	AVC, тыс. руб.	VC, тыс. руб.	ATC, тыс. руб.	ТС, тыс. руб.	АП/АУ, тыс. руб.	П/У, тыс. руб.
1		420		65					60060	37	
2	93			65		44	22880	109			
3	91	540			19440					23	

Задача 3

Найти точку безубыточности (критическую) производства, метод маржинального дохода, если цена продажи единицы продукции равна 35 руб. при следующих исходных данных: переменные затраты на производство составляют 10 руб. на единицу, постоянные затраты 100 руб. Объем производства 10 единиц.

Вариант 7

Задача 1

Объем выпуска товарной продукции составил 5000 изделий. Цена за единицу продукции – 125 руб., переменные затраты на единицу – 75 руб. Постоянные затраты – 200 тыс. руб. Определите, как изменится прибыль от реализации, если реализация продукции увеличится на 30%, а также прибыль фирмы за отчетный год.

Задача 2

На основе представленных в таблице данных о возможных вариантах ведения бизнеса необходимо:

- 1) заполнить таблицу,
- 2) определить при каком варианте предприятие получит наибольшую прибыль.

Вариант	Р, тыс. руб.	Q, шт.	R, тыс. руб.	AFC, тыс. руб.	FC, тыс. руб.	AVC, тыс. руб.	VC, тыс. руб.	ATC, тыс. руб.	ТС, тыс. руб.	АП/АУ, тыс. руб.	П/У, тыс. руб.
1	180					70				30	13500
2	78		119496			70		97	148604		
3			53200			48			49280	7	

Задача 3

Исходные данные:

Постоянные затраты на единицу продукции – 150 руб.

Переменные затраты на единицу продукции – 250 руб.

Рыночная цена – 400 руб.

Спрос на продукцию – 1000 шт.

Заданная сумма прибыли – 50 тыс. руб.

Рассчитать точку безубыточности и порог безубыточности производства.

Определить уровень отпускной цены. Определить цену продукции при заданном объеме прибыли. Определить выручку от реализации.

Вариант 8

Задача 1

Определите рост прибыли в отчетном периоде по сравнению с базовым, если объем реализованной продукции в отчетном году составил 340 тыс. руб., в базовом – 300 тыс. руб.; прибыль от реализации продукции в базовом году – 56 тыс. руб.

Задача 2

На основе представленных в таблице данных о возможных вариантах ведения бизнеса необходимо:

- 1) заполнить таблицу,
- 2) определить при каком варианте предприятие получит наибольшую прибыль.

Вариант	P, тыс. руб.	Q, шт.	R, тыс. руб.	AFC, тыс. руб.	FC, тыс. руб.	AVC, тыс. руб.	VC, тыс. руб.	ATC, тыс. руб.	ТС, тыс. руб.	АП/АУ, тыс. руб.	П/У, тыс. руб.
1		420		65					60060	37	
2		2100		60			252000			9	
3	91	540			19440					23	

Задача 3

По имеющимся данным рассчитать безубыточный объем продаж для предприятия в натуральном и стоимостном выражении.

Исходные данные:

Текущий объем производства – 120 шт.

Цена реализации – 2700 ден. ед.

Средние постоянные затраты – 750 ден. ед.

Средние затраты – 3000 ден. ед.

Вариант 9

Задача 1

Валовые издержки фирмы представлены функцией:

$$TC = 2Q^4 - 5Q^3 + 7Q^2 + 10Q + 50.$$

Определите, чему равны средние переменные издержки?

Задача 2

На основе представленных в таблице данных о возможных вариантах ведения бизнеса необходимо:

- 1) заполнить таблицу,
- 2) определить при каком варианте предприятие получит наибольшую прибыль.

Вариант	P, тыс. руб.	Q, шт.	R, тыс. руб.	AFC, тыс. руб.	FC, тыс. руб.	AVC, тыс. руб.	VC, тыс. руб.	ATC, тыс. руб.	ТС, тыс. руб.	АП/АУ, тыс. руб.	П/У, тыс. руб.
1		420		65					60060	37	
2		2100					252000			9	
3		280				96		112			-1960

Задача 3

По результатам анализа отчетных показателей фирмы известно, что при объеме производства 400 шт./мес. затраты составили 120 тыс.руб./ мес. При объеме 200 шт./ мес. затраты составили 80 тыс.руб./мес. Определить, до какой величины надо увеличить объем производства, что бы не терпеть убытков, если цена продукции 0.25 тыс.руб./шт. Считаем, что $AVC = Const$.

Вариант 10

Задача 1

Определите общий прирост прибыли за счет увеличения объема производства и снижения себестоимости, если объем производства и реализации в базовом и плановом периодах соответственно составляет 1200 тыс. руб. и 1500 тыс. руб., а себестоимость продукции в данных периодах – 1056 тыс. руб. и 1315 тыс. руб.

Задача 2

На основе представленных в таблице данных о возможных вариантах ведения бизнеса необходимо:

- 1) заполнить таблицу,
- 2) определить при каком варианте предприятие получит наибольшую прибыль.

Вариант	P, тыс. руб.	Q, шт.	R, тыс. руб.	AFC, тыс. руб.	FC, тыс. руб.	AVC, тыс. руб.	VC, тыс. руб.	ATC, тыс. руб.	ТС, тыс. руб.	АП/АУ, тыс. руб.	П/У, тыс. руб.
1		420		65					60060	37	
2	48		97920	15							6120
3	91	540			19440					23	

Задача 3

Дана функция переменных издержек $VC(Q)$ фирмы. Фирма способна при постоянной цене продукции $P = 36$ руб. окупить все свои издержки, поддерживая объем производства не менее $Q_{без.} = 20$ ед. Найти функцию прибыли (убытков), точку максимальной прибыли и точку минимума средних издержек. Заполнить таблицу

Q	10	20	30	40	50
VC	100	220	390	640	1100
TC					
ATC					
TR					
Пр					

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ
к теме Основные макроэкономические показатели
национальной экономики

Вариант 1

Задача 1

При условии, что ВВП равен 4500 ден.ед., амортизационные отчисления 850 ден.ед., трансфертные платежи 500 ден.ед., чистый экспорт 650 ден.ед., потребительские расходы 2200 ден.ед.

Определите чистый валовой продукт.

Задача 2

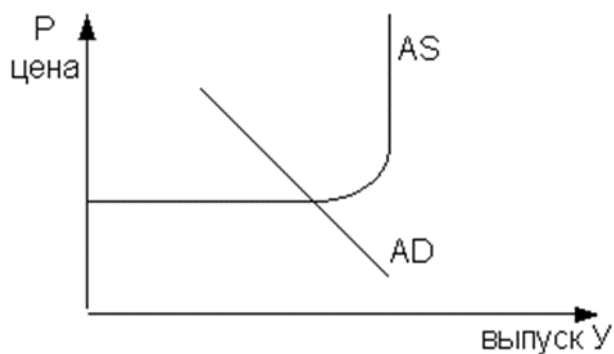
Индекс цен в рассматриваемом году составил 1,84, в прошлом – 1,1. Чему равен уровень инфляции в рассматриваемом году?

Задача 3

Расходы домашних хозяйств на потребление составляют 960 у.е. Государственные расходы (на ВВП) равны 270 у.е. Импорт составляет 70, экспорт – 75 у.е. Инвестиционные расходы на расширение бизнеса – 246 у.е., амортизация равна 140 у.е. Определите совокупный спрос.

Задача 4

На графике показана модель «AD – AS». Укажите к чему приведет сокращение совокупного спроса в краткосрочном периоде. Ответ обоснуйте.



1. не изменит объема производства
2. сократит объем производства
3. снизит уровень цен
4. не изменит уровня цен

Вариант 2

Задача 1

За год потребительские расходы домохозяйств составляли 500 млрд. ден. ед., валовые частные внутренние инвестиции – 250 млрд. ден. ед., государственные закупки товаров – 200 млрд. ден. ед., косвенные налоги – 220 млрд. ден. ед., чистый экспорт – 60 млрд. ден. ед.

Определите номинальный ВВП.

Задача 2

Уровень инфляция за три года составил 3,4%, 2,8% и 1,6%. Определите инфляцию за указанный период.

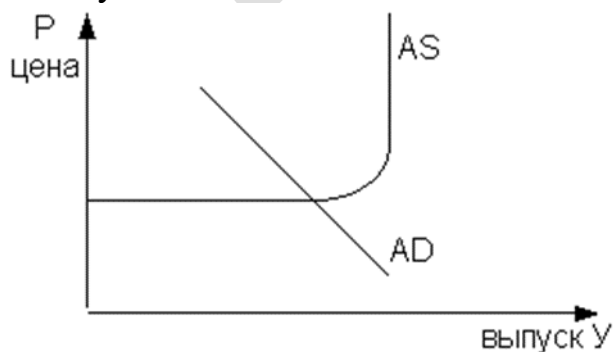
Задача 3

Постройте график совокупного предложения по представленным данным:

Уровень цен	250	225	200	175	150	125	125	125
Произведенный ВВП в реальном выражении	2000	2000	1900	1700	1400	1000	500	0

Задача 4

На графике показана модель «AD – AS». Укажите к чему приведет увеличение совокупного спроса в долгосрочном периоде времени. Ответ обоснуйте.



1. повысит цены
2. увеличит реальный объем производства
3. не изменит реального объема производства
4. не изменит уровня цен

Вариант 3**Задача 1**

Определите как изменится ВВП при условии, что личные потребительские расходы сократились на 80 ден.ед., государственные расходы увеличились на 95 ден.ед., валовые инвестиции увеличились на 45 ден.ед., объем импорта увеличился на 20 ден.ед., а объем экспорта сократился на 15 ден.ед.

Задача 2

На основании данных об уровне инфляция за три квартала, который составил 6, 8 и 8% соответственно, определите инфляцию за указанный период.

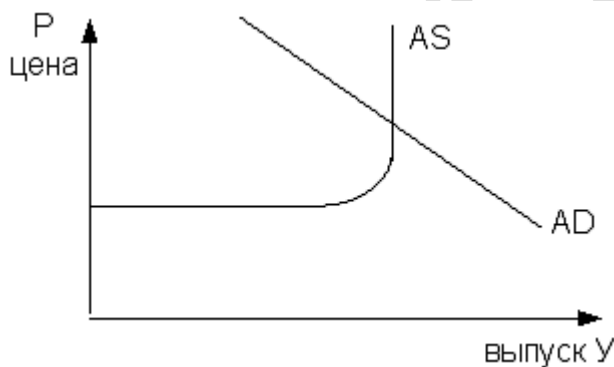
Задача 3

Постройте график совокупного спроса по представленным данным

Уровень цен		250	225	200	175	150	125	100
Реальный объем ВВП (рассчитанный по расходам)	I	1400	1500	1600	1700	1800	1900	2000
	II	1900	2000	2100	2200	2300	2400	2500
	III	400	500	600	700	800	900	1000

Задача 4

На графике показана модель «AD – AS». Укажите, что произойдет, если в долгосрочном периоде увеличится совокупный спрос. Ответ обоснуйте.



1. рост цен и объемов производства
2. уменьшение количества денег в обращении
3. рецессионный разрыв
4. рост уровня цен, а объем ВВП будет соответствовать потенциальному уровню

Вариант 4**Задача 1**

Известны следующие данные об элементах валового дохода: оплата труда наемных работников 4240 млрд. ден.ед., валовая прибыль 3250 млрд. ден.ед., чистые косвенные налоги 1535 млрд. ден.ед., чистый экспорт 1505 млрд. ден.ед., сальдо доходов из-за границы 200 млрд. ден.ед. Сколько млрд. ден.ед. составил ВВП?

Задача 2

Уровень инфляции за год по данным статистических отчетов составил 15%. Номинальная ставка процента равна 20%. Рассчитайте чему равна реальная ставка процента в этих условиях.

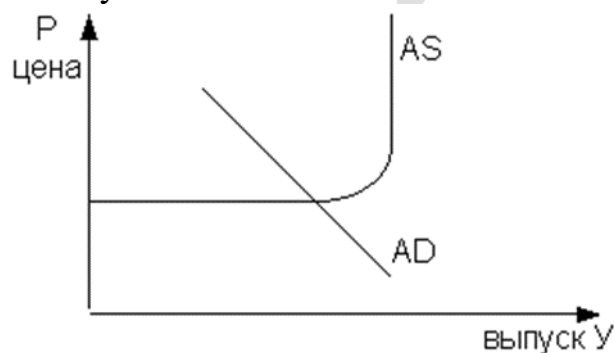
Задача 3

На основе данных таблицы постройте кривую совокупного спроса. Покажите на графике, что произойдет с совокупным спросом если вследствие роста доходов потребители увеличили спрос на 150 у. е. при каждом уровне цен. Изменения совокупного спроса отразите в таблице.

Уровень цен	Объем производства, на который предъявлен спрос (у. е.)	Объем производства, на который предъявлен спрос после роста доходов (у. е.)
6	500	
5	700	
4	900	
3	1100	
2	1300	

Задача 4

На графике показана модель «AD – AS». Укажите к чему приведет сокращение совокупного спроса в долгосрочном периоде времени. Ответ обоснуйте.



1. уменьшит реальный объем производства
2. не изменит реального объема производства
3. повысит уровень цен
4. не изменит уровня цен

Вариант 5

Задача 1

Известны следующие данные: оплата труда наемных работников 3875 млрд. ден. ед., валовая прибыль 4815 млрд. ден. ед., чистые косвенные налоги 1430 млрд. ден.ед., чистый экспорт 1745 млрд. ден.ед., сальдо доходов из-за границы – 250 млрд. ден. ед. Определите ВВП.

Задача 2

Чему равна номинальная ставка процента, если уровень инфляции за год по данным статистических отчетов составил 15%, а реальная ставка процента равна 4%.

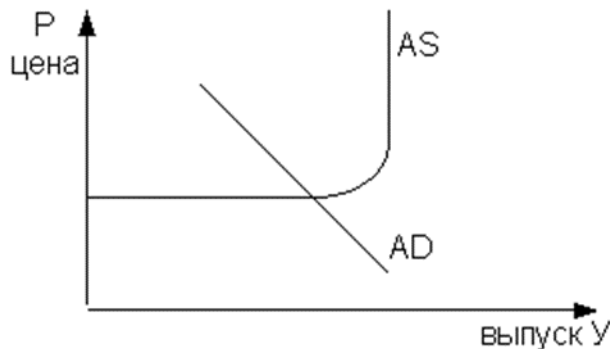
Задача 3

Потребление задано функцией: $C = 1000 + 0,8Y_v$,
инвестиции равны 2000 у. е., чистый экспорт – 300 у.е.

Определите совокупный спрос в экономике, если создан национальный доход в размере 10 000 у.е., а налоги равны государственным расходам и составляют 1200 у.е.

Задача 4

На графике показана модель «AD – AS». Укажите к чему приведет сокращение совокупного спроса в краткосрочном периоде. Ответ обоснуйте.



1. сократит объем производства
2. не изменит объема производства
3. повысит уровень цен
4. не изменит уровня цен

Вариант 6

Задача 1

Известны следующие данные: оплата труда наемных работников 2450 млрд. ден.ед., валовая прибыль 1950 млрд. ден.ед., чистые косвенные налоги 635 млрд. ден.ед., чистый экспорт 505 млрд. ден.ед., сальдо доходов из-за границы 100 млрд. ден.ед. Рассчитать ВВП.

Задача 2

Уровень инфляции за год по данным статистических отчетов составил 15%, реальная ставка процента равна 3,5%. Определите номинальную ставку процента.

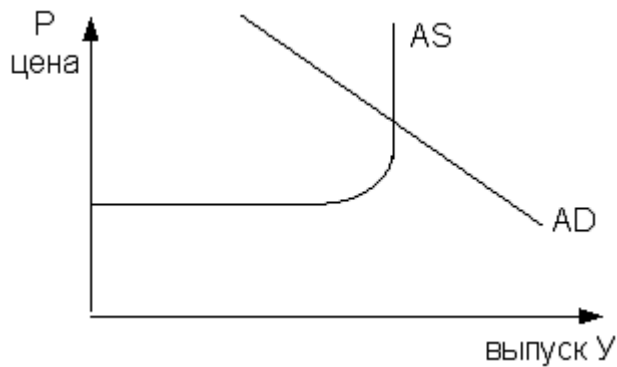
Задача 3

Потребление задано функцией: $C = 2000 + 0,75Y_v$,
инвестиции равны 5200 у.е., чистый экспорт – 700 у.е., государственные закупки товаров и услуг составляют 0,15Y.

Определите совокупный спрос в экономике, если создан национальный доход в размере 30 000 у.е., а налоги равны 7500 у.е.

Задача 4

На графике показана модель «AD – AS». Укажите к чему приведет увеличение совокупного спроса в долгосрочном периоде времени. Ответ обоснуйте.



1. повысит цены
2. увеличит реальный объем производства
3. не изменит реального объема производства
4. не изменит уровня цен

Вариант 7

Задача 1

Известны следующие данные: оплата труда наемных работников 2625 млрд. ден.ед., валовая прибыль 3600 млрд. ден.ед., чистые косвенные налоги 1275 млрд. ден.ед., чистый экспорт 1125 млрд. ден.ед., сальдо доходов из-за границы – 300 млрд. ден.ед. Рассчитайте ВВП.

Задача 2

На основании данных об уровне инфляция за три месяца, который составил 2, 4 и 3% соответственно, сделать вывод, сколько составила инфляция за квартал.

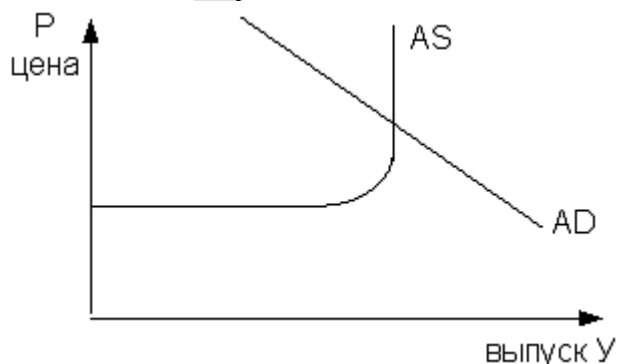
Задача 3

Потребление задано функцией: $C = 0,85Y_v$, инвестиции равны 3400 у.е., чистый экспорт – 400 у.е., государственные закупки товаров и услуг составляют 0,1Y.

Определите совокупный спрос в экономике, если создан национальный доход в размере 20 000 у.е., а налоги равны 0,2Y.

Задача 4

На графике показана модель «AD – AS». Укажите к чему приведет сокращение совокупного спроса в долгосрочном периоде времени на классическом участке модели. Ответ обоснуйте.



1. падение уровня цен при неизменности реального объема ВВП
2. падение цен и реального объема производства
3. инфляционный разрыв
4. дефицит государственного бюджета

Вариант 8**Задача 1**

Как изменится ВВП при условии, что личные потребительские расходы увеличились на 150 ден.ед., государственные расходы – на 120 ден.ед., валовые инвестиции увеличились на 80 ден.ед., объем экспорта не изменился, а объем импорта вырос на 30 ден.ед.

Задача 2

Уровень инфляция за три года, который составил 6,4%, 5,6% и 3,6%. Определите инфляцию за указанный период.

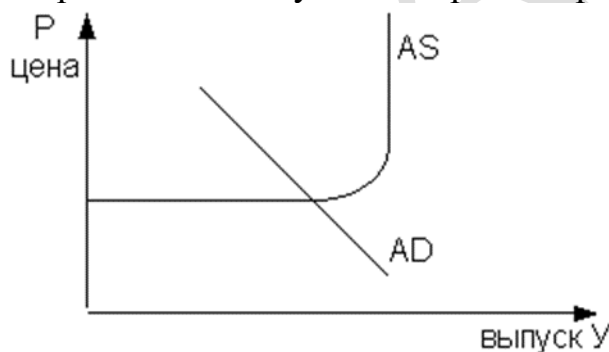
Задача 3

На основе данных таблицы постройте кривую совокупного спроса.

Объем национального производства, на который предъявлен спрос (у.е.)	Уровень цен
1200	6
1300	5
1400	4
1600	3
1700	2

Задача 4

На графике показана модель «AD – AS». Укажите к чему приведет сокращение совокупного спроса в краткосрочном периоде. Ответ обоснуйте.



1. падение цен и объема производства
2. дефицит бюджета
3. инфляцию
4. сокращение фактического объема ВВП при неизменном уровне цен

Вариант 9**Задача 1**

Определите чистый валовой продукт (ЧВП) при условии, что ВВП равен 9000 ден. ед., амортизационные отчисления 1350 ден. ед., трансфертные платежи 750 ден. ед., чистый экспорт 1050 ден. ед., потребительские расходы 3200 ден.ед.

Задача 2

Динамика цен в стране оказалась такова, что уровень инфляции за три месяца снизился в два раза относительно прошлогодних показателей за

аналогичный период, когда он составил 8, 6 и 10 % соответственно. Определите уровень инфляции за квартал в рассматриваемом году.

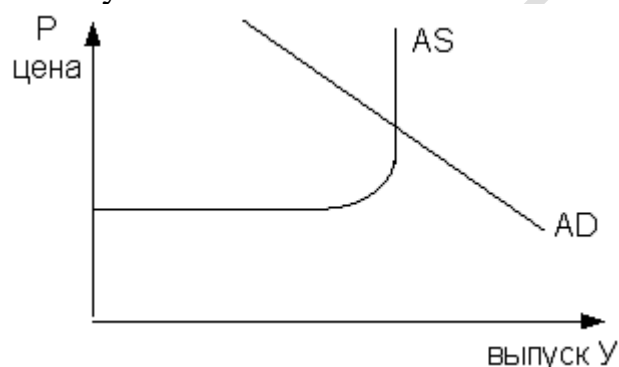
Задача 3

На основе данных таблицы постройте кривую совокупного спроса. Вследствие роста доходов потребители увеличили спрос на 150 у.е. при каждом уровне цен. Покажите в таблице и на графике, что произойдет с совокупным спросом.

Уровень цен	Объем национального производства, на который предъявлен спрос (у.е.)
6	500
5	700
4	900
3	1100
2	1300

Задача 4

На графике показана модель «AD – AS». Укажите что вызывает сокращение совокупного спроса в долгосрочном периоде времени. Ответ обоснуйте.



1. инфляционный разрыв
2. падение цен и реального объема производства
3. дефицит государственного бюджета
4. падение уровня цен, а реальный объем ВВП не изменится

Вариант 10

Задача 1

Реальный ВВП составил 800 млрд. денежных единиц в прошлом году и 840 млрд. денежных единиц в текущем году. Рассчитайте: а) темпы роста б) темпы прироста ВВП в текущем году по сравнению с прошлым годом в процентах.

Задача 2

Определите номинальную ставку процента, если уровень инфляции за год по данным статистических отчетов составил 60%, а реальная ставка процента равна 12%.

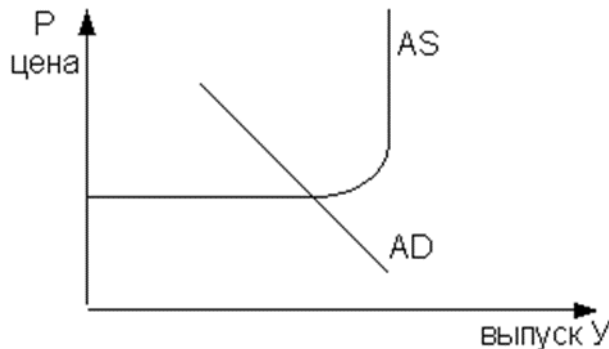
Задача 3

На основе данных таблицы постройте кривую совокупного предложения.

Уровень цен	Объем национального производства, предложенный для продажи (у.е.)
6	1500
5	1400
4	1300
3	1200
2	1000

Задача 4

На графике показана модель «AD – AS». Укажите к чему приведет рост совокупного спроса в краткосрочном периоде, если в экономике существует депрессия и высокий уровень безработицы. Ответ обоснуйте.



1. к росту уровня цен и реального объема ВВП
2. к росту уровня цен и падению реального объема ВВП
3. к увеличению реального объема ВВП при неизменном уровне цен
4. к увеличению объема ВВП при снижении уровня цен

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

к теме Место и роль России в мировой экономике

Вариант 1

Задача 1

Если в N_1 году в Ираке индекс цен составил 200% по сравнению с N_0 годом. В республике Казахстан – 100%. Равновесный обменный курс составил 3 динара (Ирак) = 1 тенге (Казахстан). Определите обменный курс в N_1 году.

Задача 2

Затраты труда (в часах) на изготовление одного фотоаппарата и 1 м² ткани в Китае составляют 6 и 2 ч соответственно

Аналогичные затраты времени на изготовление фотоаппаратов и ткани в Германии равны 1 и 4 ч соответственно.

Определите, в каком диапазоне будет находиться равновесная мировая относительная цена на фотоаппараты в случае развития свободной торговли между рассматриваемыми странами.

Вариант 2

Задача 1

Рассчитать кросс-курсы RUB и INR с использованием прямой и обратной валютной пары.

Задача 2

На основании приведенных в таблице данных найдите выгоду страны – экспортера пшеницы (на 1 т экспортируемой продукции) в условиях, когда между двумя странами осуществляется свободная торговля (при использовании ими своих сравнительных преимуществ) и 3 т бананов обмениваются на 1 т пшеницы

Таблица – Экспорт стран

Страна	Затраты (в 1 ч) на 1 т	
	Бананы	Пшеница
А	20	50
В	15	90

Вариант 3

Задача 1

Рассчитать кросс-курсы RUB и TRY с использованием прямой и обратной валютной пары.

Задача 2

В стране А 1 кг трески обходится в 120 мин рабочего времени, а в стране В – 80 мин; морковь же «дороже» в стране В: 10 мин против 5 мин в стране А.

Сделайте вывод о сравнительном преимуществе стран.

Вариант 4

Задача 1

Рассчитать кросс-курсы RUB и ILS с использованием прямой и обратной валютной пары.

Задача 2

Производственные возможности России и Германии по производству сыра и трикотажа представлены в таблице. Подсчитайте выигрыш Германии от торговли, если Россия и Германия обменивают 5 кг сыра на 1 м² трикотажа.

Таблица – Производственные возможности стран

Товар	Россия	Германия
Сыр, кг/ч	5	1
Трикотаж, м ² /ч	1	3

Вариант 5**Задача 1**

В Узбекистане в качестве денежных средств используется сум, а в Индонезии – сем. Валютный курс: 1 сум = 3 сем. Определите, сколько будет стоить товар в Индонезии, если в стране Узбекистане он стоит 600 сум.

Задача 2

Две условные страны производят (выращивают) пшеницу и картофель. Страна А на своих землях может вырастить 100 ед. пшеницы или 300 ед. картофеля, а страна В – 80 ед. пшеницы или 400 ед. картофеля.

Определите, может ли быть взаимовыгодным обмен между этими странами рассматриваемой продукцией при следующих условиях торговли: 2 ед. картофеля обмениваются на 1 ед. пшеницы.

Вариант 6**Задача 1**

Рассчитать кросс-курсы RUB и BRL с использованием прямой и обратной валютной пары.

Задача 2

В таблице приведены следующие данные по двум странам, показывающие затраты труда, необходимые для производства указанных товаров:

Товар	Страна А	Страна В
1 единица товара X	1 час	4 часа
1 единица товара Y	3 часа	8 часов

Каковы будут направления экспорта и импорта, если страны А и В начнут торговать? Сделайте вывод о специализации стран.

Вариант 7**Задача 1**

Рассчитать кросс-курсы RUB и CNY с использованием прямой и обратной валютной пары.

Задача 2

Предположим, что страны А и В производят два товара – сахар и сталь, уровень затрат на их производство характеризуется данными, приведенными в таблице, а предельные издержки замещения остаются неизменными при любых объемах производства.

Страна	Затраты на выпуск 1 тонны стали	Затраты на выпуск 1 тонны сахара
А	150	100
В	120	120

- а) Имеет ли страна А абсолютное преимущество в производстве стали?
 б) Имеет ли страна В сравнительное преимущество в производстве сахара?
 в) Какие товары будут экспортировать и импортировать страны А и В в условиях свободной торговли?

Вариант 8

Задача 1

В стране А темп инфляции составил 20% в год, в стране В – 15% в год. Каким будет курс валюты страны А, если на начало года он составлял 1 ден. ед. страны В = 5 ден. ед. страны А?

Задача 2

Две торгующие друг с другом страны производят только два вида продукции, например пшеницу и природный газ. При этом предположим, что природные, климатические и другие условия отражаются на эффективности производства этой продукции следующим образом:

Таблица – Модель абсолютного преимущества

Продукция	Производство на единицу затрат	
	Россия	мировое хозяйство
Пшеница, т.	25	100
Природный газ, тыс. м ³	50	40

Определите характер целесообразной специализации и товарообмена для обеих стран.

Вариант 9

Задача 1

Рассчитать кросс-курсы RUB и ZAR с использованием прямой и обратной валютной пары.

Задача 2

Две торгующие друг с другом страны производят только два вида продукции, например пшеницу и природный газ. При этом предположим, что природные, климатические и другие условия отражаются на эффективности производства этой продукции следующим образом:

Таблица – Модель абсолютного преимущества

Продукция	Производство на единицу затрат	
	Страна А	Страна В
Джинсы, уп/ч.	10	2
Сосиски, уп/ч	40	10

Определите характер целесообразной специализации и товарообмена для обеих стран.

Вариант 10

Задача 1

Рассчитать кросс-курсы RUB и ARS с использованием прямой и обратной валютной пары.

Задача 2

В таблице приведены следующие данные по двум странам, показывающие затраты труда, необходимые для производства указанных товаров:

Товар	Страна А	Страна В
1 единица товара X	2 часа	8 часов
1 единица товара Y	6 часов	16 часов

Каковы будут направления экспорта и импорта, если страны А и В начнут торговать? Сделайте вывод о специализации стран.

Вопросы и задания для повторения:

Диверсификация рисков

Представьте, что у вас есть некоторая сумма. Что менее рискованно: вложить всю сумму в один бизнес (актив) или вложить ее в несколько бизнесов (активов)?

Инфляция

Представьте, что за следующие 10 лет цены на товары, которые вы покупаете, вырастут в два раза. Если ваш доход также увеличится в два раза, сможете ли вы купить меньше, чем сегодня; столько же, сколько и сегодня, или больше, чем сегодня?

Процент

Представьте, что вам нужно взять в кредит \$100. В каком случае вы выплатите обратно меньшую сумму: если нужно будет вернуть \$105 или \$100 плюс 3%?

Сложный процент

Представьте, что вы кладете деньги в банк на два года, и банк соглашается добавлять к вашему счету 15% в год. Выплатит ли банк во второй год больше, чем в первый, или же он выплатит одинаковое количество денег в оба года?

Представьте, что на вашем сберегательном счете \$100 и банк добавляет к вашему счету 10% в год. Сколько денег будет на вашем счете через пять лет, если вы не снимаете с него деньги? Больше \$150, ровно \$150 или меньше \$150?

ИСПОЛЬЗУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Аникина, Е.А. Экономическая теория: учебник / Е.А. Аникина, Л.И. Гавриленко. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2014. – 413 с. – Текст : непосредственный.
2. Балашов, А.И. Экономика : учебник / А.И. Балашов, С.А. Тертышный. – Санкт-Петербург: Издательство Магистр, 2015. – 432 с. – ISBN 978-5-9776-0340-9 – Текст : непосредственный.
3. Белокопытов, А.В. Экономические аспекты управления предприятием : курс лекций / А.В. Белокопытов. – Смоленск: 2009. – 143 с. – Текст : непосредственный.
4. Дерен, В.И. Мировая экономика и международные экономические отношения : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / В.И. Дерен. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 588 с. – (Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс). – ISBN 978-5-534-09249-3 – Текст : непосредственный.
5. Здравоохранение и общественное здоровье : учебник / Г.Н. Царик, Э. М. Шпилянский, В.М. Ивойлов ; под редакцией Г.Н. Царик – Москва : ГЭОТАР-Медиа, 2018. – 912 с. - ISBN 978-5-9704-4327-9. – Текст : непосредственный.
6. Курс экономической теории : учебник / Е.А. Киселева, И.А. Стрелец, М.Н. Чепурин, М.В. Сафрончук ; под редакцией Е.А. Киселевой, М.Н. Чепурина. – 7-е изд, допол. и перераб. – Киров: «АСА», 2017. – 880 с. – ISBN 978-5-85271-287-5. – Текст : непосредственный.
7. Макроэкономика : учебник для вузов / Л.П. Кураков, М.В. Игнатъев, А.В. Тимирясова [и др.] ; под общ. ред. Л.П. Куракова. – Москва : Издательство ИАЭП, 2017. – 336 с. – ISBN 978-5-905934-36-0. – Текст : непосредственный.
8. Мировая экономика и международные экономические отношения. Полный курс : учебник / А.С. Булатов, А.М. Волков, А.А. Габарта [и др.] ; под редакцией А.С. Булатова. – Москва : КНОРУС, 2017. – 916 с. – (Бакалавриат). – ISBN 978-5-406-04921-1, DOI 10.15216/978-5-406-04921-1. – Текст : непосредственный.
9. Михайлушкин, А.И. Международная экономика: теория и практика : учебник для вузов. / А.И. Михайлушкин, П.Д. Шимко. – Санкт-Петербург: Издательский Дом ПИТЕР, 2008. – 464 с. – ISBN: 978-5-388-00035-4. – Текст : непосредственный.
10. Общественное здоровье и здравоохранение : учебник / Ю.Г. Элланский, А.Р. Квасов, Т.Ю. Быковская, М.Ю. Соловьев – Москва : «ГЭОТАР-Медиа», 2019. – 624 с. – ISBN 978-5-9704-5033-8. – Текст : непосредственный.
11. Основы менеджмента : учебно-методическое пособие для практических занятий студентов 2 курса медико-профилактического факультета / Г.И. Гурбич, Т.А. Шильцова, А.В. Зобенко ; под редакцией А.Н. Редько. – Издание 2-ое. – Краснодар: ФГБОУ ВО КубГМУ Минздрава России, 2019. – 122 с. – Текст : непосредственный.

12. Редько, А.Н. Исследование финансовой грамотности студентов КубГМУ как интегральный показатель освоения общекультурных компетенций/ А.Н. Редько, И.С. Лебедева Текст : непосредственный // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2017. – № 4-1. – С. 220-224.

13. Редько, А.Н. Основы экономики. Часть 1. Экономическая теория : учебно-методическое пособие для студентов / А.Н. Редько, И.С. Лебедева, Т.А. Шильцова. – Краснодар : ГБОУ ВПО КубГМУ Минздрава России, 2014. – 100 с. – Текст : непосредственный.

14. Редько, А.Н. Основы экономики. Часть 2. Микроэкономика : учебно-методическое пособие для студентов / А.Н. Редько, И.С. Лебедева, Т.А. Шильцова. – Краснодар : ГБОУ ВПО КубГМУ Минздрава России, 2014. – 80 с. – Текст : непосредственный.

15. Редько, А.Н. Основы экономики. Часть 3. Макроэкономика : учебно-методическое пособие для студентов / А.Н. Редько, И.С. Лебедева, Т.А. Шильцова. – Краснодар : ГБОУ ВПО КубГМУ Минздрава России, 2014. – 76 с. – Текст : непосредственный.

16. Редько, А.Н. Основы экономики здравоохранения для студентов медицинских учебных заведений: учебное пособие для студентов медико-профилактического факультета / А.Н. Редько, И.С. Лебедева. – Краснодар, ФГБОУ ВО КубГМУ Минздрава России, 2019. – 254 с. – Текст : непосредственный.

17. Семенов, В.Ю. Экономика здравоохранения: учебное пособие / В.Ю. Семенов. – Москва : ООО «Медицинское информационное агентство», 2018. – 1000 с. ISBN: 978-5-9986-0167-5 – Текст : непосредственный.

18. Управление и экономика здравоохранения : учебное пособие / под редакцией А.И. Вялкова, В.З. Кучеренко – 3-е изд. – Москва : ГЭОТАР-Медиа, 2013. – 664 с. : ил. – ISBN 987-5-9704-0906-0. – Текст : непосредственный.

19. Чалдаева, Л.А. Экономика предприятия : учебник и практикум для СПО / Л. А. Чалдаева. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 435 с. – (Серия : Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-11534-5 – Текст : непосредственный.

20. Экономика : учебник / Ю.В. Федорова, Н.Л. Борщева, В.Л. Аджиенко ; под редакцией Ю.В. Федоровой. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2014. – 349 с. – (Библиотека МГМУ им. И.М.Сеченова). – ISBN 987-5-222-21557-9. – Текст : непосредственный.

21. Экономика здравоохранения: учебное пособие / А.В. Решетников, Н.Г. Шамшурина, С.А. Ефименко [др.] ; под редакцией А.В. Решетникова. – 3-е изд. – Москва : ГЭОТАР-Медиа, 2015. – 192 с. ил. – ISBN 978-5-9704-3136-8. – Текст : непосредственный.

22. Экономика здравоохранения : учебник / Л.С. Засимова, М.Г. Колосницына, Н.Б. Олушко [др.] ; под редакцией М.Г. Колосницыной, И.М. Шеймана, С.В. Шишкина. – 2-е изд. перераб. и доп. – Москва : ГЭОТАР-Медиа, 2018. – 464 с. : ил. – ISBN 978-5-9704-4228-9. – Текст : непосредственный.

23. Экономика отрасли (здравоохранение) : учебное пособие / Г.В. Артамонова, В.Б. Батиевская ; под редакцией Г.Н. Царик. – Кемерово : КГМА, 2006. – 92 с. – Текст : непосредственный.

24. Экономика организации (предприятия) : учебник / В.Д. Грибов, В.П. Грузиной, В.А. Кузьменко. – 10-е изд., стер. – Москва : КНОРУС, 2016. – 416с. – ISBN 978-5-406-05026-2, DOI 10.15216/978-5-406-05026-2. – Текст : непосредственный.

25. Экономика организации (предприятия) : учебное пособие / Т.К. Руткаускас, В.В. Криворотов, М.Г. Лордкипанидзе [и др.] ; под общей редакцией Т.К. Руткаускас. – 2-е изд., перераб. и доп. – Екатеринбург : Издательство УМЦ УПИ, 2018. – 260 с. – ISBN 978-5-8295-0563-9 – Текст : непосредственный.

26. Экономика предприятия : учебник / В.И. Гришин, Я.П. Силин, А.Н. Головина [и др.] ; под редакцией В.И. Гришина, Я.П. Силина. – Москва : КНОРУС, 2019. – 472 с.– (Бакалавриат). – ISBN 978-5-406-06448-1 – Текст : непосредственный.

27. Экономика и управление в здравоохранении: учебник и практикум для вузов / А.В. Решетников, Н.Г. Шамшурина, В.И. Шамшурин; под общей редакцией А.В. Решетникова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 328 с. (Специалист). - ISBN: 978-5-534-10359-5. Текст : непосредственный.

Электронные ресурсы:

Официальный интернет-портал государственных услуг
<https://www.gosuslugi.ru>

Официальный сайт Министерства финансов РФ <http://www.minfin.ru/>

Официальный сайт Федеральной налоговой службы <http://www.nalog.ru>

Федеральный образовательный портал: экономика, социология, менеджмент <http://ecsocman.edu.ru/>

Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru/>

Федеральная таможенная служба <http://customs.ru>

Лахматова, В. Учетная политика медицинского учреждения / В. Лахматова. – Текст : электронный // Бюджетные учреждения здравоохранения: бухгалтерский учет и налогообложение. 2010. №5. Режим доступа: <https://base.garant.ru/5896163/>

Klapper L, Lusardi A, van Oudheusden P. Financial Literacy Around the World: Insights from the S&P global finlit survey. – Текст : электронный // McGraw Hill Financial : 2015. – 28 p. Режим доступа: URL: https://gflec.org/wp-content/uploads/2015/11/3313-Finlit_Report_FINAL-5.11.16.pdf?x22667

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ»
МИНИСТЕРСТВА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
(ФГБОУ ВО КубГМУ Минздрава России)

ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ ДЛЯ СТУДЕНТОВ МЕДИЦИНСКОГО ВУЗА

Учебное пособие

ФГБОУ ВО КубГМУ Минздрава России
Организационно-издательский отдел
350063, г. Краснодар, ул. Седина 4
тел./факс 268-60-64

Отпечатано методом цифровой печати.

Подписано в печать _____.2020.

Бумага офсетная. Усл.печ.л. 18,5

Заказ № _____ от _____ 2020 г.

Тираж 500 экз.