

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ЧОУ ВО «МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ РЫНКА»

Кафедра экономики

СОГЛАСОВАНО

Начальник Учебно-методического
управления

«30» августа 2016 г.

А.А.Бодров

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной
работе

«30» августа 2016 г.

С.Н. Перов



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

МИКРОЭКОНОМИКА I
(наименование дисциплины (модуля))

Направление подготовки 38.04.01 «Экономика»

Профиль подготовки Экономика предприятий и организаций

Квалификация (степень) выпускника магистр

Форма обучения очная

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании Учебно-методической комиссии

«29» августа 2016 г.

Руководитель образовательной программы _____ В.М. Рамзаев

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры экономики

«29» августа 2016 года (протокол № 2)

Заведующий кафедрой _____ В.М. Рамзаев

г. Самара – 2016 г.

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель дисциплины - ознакомить студентов с новейшими достижениями микроэкономической теории, наиболее актуальными для использования в хозяйственной практике.

Задачи:

- изучить основные микроэкономические концепции и модели на продвинутом уровне;
- овладеть методами микроэкономического анализа;
- обучиться методам микроэкономического моделирования;
- овладеть навыками применения методов микроэкономического анализа конкретных экономических ситуаций.

2. МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Данная учебная дисциплина входит в состав базовой части дисциплин учебного плана направления подготовки.

Базой для обучения в магистратуре по направлению «Экономика» является завершенная программа бакалавриата и приобретенные соответствующие знания, умения и компетенции, что позволяет освоить курс микроэкономики на новом, продвинутом, уровне. Для усвоения дисциплины необходимы знания, полученные в результате освоения курсов «Экономика труда», «Микроэкономика», «Эконометрика», «Экономика предприятия».

Знания и умения, усвоенные студентами в процессе изучения микроэкономики 1, необходимы в качестве основы для освоения иных экономических дисциплин, а также написания магистерской диссертации.

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ / ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБРАЗОВАНИЯ И КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ ПО ЗАВЕРШЕНИИ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Микроэкономика 1» способствует формированию следующих компетенций, предусмотренных ФГОСЗ+ по направлению подготовки ВО «Экономика»:

а) общепрофессиональные компетенции:

способностью принимать организационно-управленческие решения (ОПК-3);

б) профессиональных:

способностью руководить экономическими службами и подразделениями на предприятиях и организациях различных форм собственности, в органах государственной и муниципальной власти (ПК-11);

способностью разрабатывать варианты управленческих решений и обосновывать их выбор на основе критериев социально-экономической эффективности (ПК-12).

В процессе изучения дисциплины «Микроэкономика 1» студент должен:

знать основные результаты современной микроэкономической теории;

владеть инструментами микроэкономического анализа, навыками микроэкономического моделирования;

уметь интерпретировать полученные результаты, составлять прогнозы социально-экономических показателей хозяйствующих субъектов микроуровня, ориентироваться в современной экономической литературе, выполнять исследовательские работы по соответствующей курсу тематике и представлять их.

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1 Структура учебной дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетные единицы, 144 часа. В том числе: лекции – 18, практические занятия – 18, самостоятельная работа – 72, экзамен – 36.

Общая трудоемкость дисциплины и виды учебной работы	Форма обучения	Всего часов/ЗЕТ	Семестры			
			1			
			Количество часов в семестр			
Общая трудоемкость дисциплины	очная	144/4	144			
	заочная					
	очно-заочная					
Аудиторные занятия	очная	32	32			
	заочная					
	очно-заочная					
Лекции	очная	18	18			
	заочная					
	очно-заочная					
Практические занятия	очная	18	18			
	заочная					
	очно-заочная					
Внеаудиторная работа	очная	72	72			
	заочная					
	очно-заочная					
Курсовая работа (проект)	очная					
	заочная					
	очно-заочная					
Вид итогового контроля - экзамен	очная	36	36			
	заочная					
	очно-заочная					

4.2 Содержание учебной дисциплины (по разделам)

№ п/п	Раздел учебной дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной деятельности, включая самостоятельную работу обучающихся и трудоемкость (в часах)											Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра)	
				Лекции			Практич. занятия			Лаборат. работа			Внеауд. работа			
				очная	очно-заочная	заочная	очная	очно-заочная	заочная	очная	очно-заочная	заочная	очная	очно-заочная		заочная
1	Тема 1. Предприниматель как субъект инноваций в рыночной экономике	1	1, 2	2			2						10			Устный опрос. Проверка выполнения заданий на внеаудиторную работу. Контрольная работа №1. Кейс.
2	Тема 2. Роль информации в деятельности экономических агентов	1	3, 4	2			2						12			Устный опрос. Проверка выполнения заданий на внеаудиторную работу.
3	Тема 3. Мультибизнесная фирма. Ассортимент и качество продукции в экономической теории	1	5, 6	2			2						12			Устный опрос. Проверка выполнения заданий на внеаудиторную работу.
4	Тема 4. Проектный подход к экономическим решениям	1	7 - 10	4			4						12			Устный опрос. Проверка выполнения заданий на внеаудиторную работу.
5	Тема 5. Риски и неопределенность в деятельности экономических агентов	1	11 - 14	4			4						14			Устный опрос. Проверка выполнения заданий на внеаудиторную работу. Контрольная работа №2.
6	Тема 6. Теоретические проблемы «новой экономики»	1	15 - 18	4			4						12			Устный опрос. Проверка выполнения заданий на внеаудиторную работу.
Форма промежуточной аттестации – экзамен (36 ч.)																

4.3 Содержание разделов учебной дисциплины (по темам)

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела
1	Тема 1. Предприниматель как субъект инноваций в рыночной экономике	<p>Координация производственных ресурсов и несение риска как основные функции предпринимательства. Шумпетеровский предприниматель. Поиск «новых комбинаций». Кирцнеровский предприниматель. Роль предпринимателя в установлении рыночного равновесия и его нарушении («взрыве»).</p> <p>Предпринимательская функция и менеджер. Менеджер как агент. Цепочка реализации функций предпринимательства в рыночной экономике: предприниматель – менеджер – фирма. Равновесные и неравновесные состояния рынка. Предприниматель как субъект нарушения и установления равновесия. Использование неравновесных и равновесных ситуаций в деятельности экономиста-практика. Использование концепций бухгалтерских и альтернативных издержек в практике предпринимательства. Концепция временного горизонта, изменения уровня издержек и прибыли при изменении временного горизонта. Учет эффекта временного горизонта в предпринимательской практике. Принцип нулевой прибыли и его значение для практической деятельности предприятия. Концепция чистого предпринимателя.</p> <p>Предпринимательская бдительность в трактовке неоавстрийской школы. Взаимосвязь прибыли и информации. Соотношение между предпринимательской бдительностью и техникой максимизации прибыли. Конкуренция как состязание. Предпринимательская бдительность и конкуренция. Монополия <i>ex ante</i> и <i>ex post</i>. Монополистические преимущества как стимул (краткосрочная, в т.ч. патентная монополия). Менеджер и краткосрочная монополия.</p>
2	Тема 2. Роль информации в деятельности экономических агентов	<p>Информация как ресурс. Неполная применимость принципа ограниченности ресурсов к случаю информации. Неконкурентность потребления информации. Потребление информации как формирование нового знания. Минимальный уровень затрат на копирование информации и последствия этого феномена. Неполнота информации.</p> <p>Информационная асимметрия и рынок «лимонов». Фиаско на рынке «лимонов». Неполнота информации об уровне спроса на продукцию фирмы. Определение релевантных переменных спроса. Этапы оценки объема спроса. Основные проблемы практического управления издержками в условиях неполной информации. Роль информации в поведении потребителя.</p>

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела
		<p>Господствующие практические способы ценообразования в условиях неполноты информации, их теоретические основы. Методы сжатия информации: рутины и инструкции. Рутины, их основные типы и черты. Рутины как информационный тезаурус фирмы. Рутины и управление фирмой.</p>
3	Тема 3. Мультибизнесная фирма. Ассортимент и качество продукции в экономической теории	<p>Многопродуктовая фирма. Анализ критических точек и его использование в управлении фирмой. Совместный и альтернативный выпуск продукции. Оптимизация совместного выпуска товаров. Совместный выпуск и экономическая роль использования отходов. Оптимизация совместного производства при избытке одного из продуктов. Альтернативный выпуск: специфические и общие ресурсы. Спрос на общие ресурсы. Оптимизация альтернативного выпуска товаров. Продукт как экономическая переменная. Кривая «цена – качество». Оптимизации качества товара (по одной переменной). Проблема управления многомерным качеством. Оптимизация степени дифференциации ассортимента. Экономическое понимание качества. Обобщенные принципы применения правила $MR = MC$ для многопродуктовой, многозаводской и мультирыночной фирмы. Контролируемые, неконтролируемые и частично контролируемые переменные спроса. Предпосылки ценовой дискриминации и ее разновидности. Границы цены при дискриминации. Незаконная дискриминация. Легальная дискриминация и ее использование фирмой. Сегментация рынка. Ценовая дискриминация в России.</p>
4	Тема 4. Проектный подход к экономическим решениям	<p>Инкрементальный анализ. Трудности и границы практического применения маржинального анализа. Инкрементальные издержки и доходы, их сущность и структура. Модификация правила максимизации прибыли в рамках инкрементального анализа. Сферы применения инкрементального анализа. Инвестиционный проект в широком и узком толковании, его стадии. Бюджетирование капитала. Факторы спроса на инвестиционные ресурсы. Кривая инвестиционного спроса фирмы. Предложение инвестиционного капитала. Субъекты формирования предложения инвестиционного капитала. Кривая предложения инвестиционных ресурсов. Равновесие на рынке инвестиционных ресурсов. Три возможных источника инвестиционных ресурсов фирмы:</p> <ul style="list-style-type: none"> •самофинансирование (амортизационные отчисления и прибыль); •кредиты; •эмиссия (выпуск) ценных бумаг;

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела
		<p>Особенность функционирования российской модели банковской системы. Кредитование малого бизнеса в отечественной экономике. Инвестиционное кредитование. Эмиссия ценных бумаг. Акции и облигации. Организованный и неорганизованный рынок ценных бумаг, особенности его развития в современной отечественной экономике. Функции фондовой биржи.</p> <p>Стоимость привлечения капитала. Логика бюджетирования капитала. Целесообразность привлечения капитала для инвестиций с позиций менеджмента компании.</p>
5	Тема 5. Риски и неопределенность в деятельности экономических агентов	<p>Риск и неопределенность. Априорная, статистическая и ожидаемая вероятность события. Применение базовых вероятностных категорий в экономике. Взаимосвязь риска и дохода. Средняя ожидаемая полезность. Неприятие и предпочтение риска, нейтральное отношение к риску. Их типовые проявления в экономике. «Дерево решений». Степени неопределенности. Неприятие неопределенности. Эффект контекста. Предпринимательство и риск. Неопределенность и предпринимательство. Риск как особый вид издержек. Методы снижения риска. Барьер транзакционных издержек на пути к полной информации. Случай абсолютной недоступности информации. Способы устранения информационной асимметрии. Гарантии. Бренды. Дипломы и сертификаты. Судебная защита потребителя. Риск и поведенческая неопределенность. Роль контрактов в снижении риска. Саморегулирующиеся контракты. Отношенческий контракт, его обеспечение и применимость. Роль государства в снижении системных рисков. Выбор уровня риска фирмой. Отказ от рисков. Самострахование. Распределение рисков. Методы распределения (страхование, контрактное разделение риска, поручительство и факторинг). Объединение рисков (деятельность страховых компаний, венчурных фондов, банков и др., диверсификация риска, хеджирование). Управление рисками и предпринимательская бдительность.</p>
6	Тема 6. Теоретические проблемы «новой экономики»	<p>Индустриальная и постиндустриальная системы. Теории «информационной», «постиндустриальной» экономики и «экономики, основанной на знании». Новая экономика как часть постиндустриальной экономики, определяемая прогрессом науки и техники. Особая роль информационных и коммуникационных технологий. Новая экономика в узком и широком смысле слова. Рыночная экономика с точки зрения теории самоорганизации. Влияние глобализации на процесс функционирования рынков. Понятие сетевых</p>

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела
		<p>рисков. Инновации в новой экономике. Сетевые экономические структуры.</p> <p>Кластеры, аутсорсинг, сетевые компании, динамичные компании среднего бизнеса – «газели». Особенности формирования кластеров в современной российской экономике. Формирование конкурентных преимуществ в отечественной кондитерской индустрии, в фармацевтике, в банковской сфере.</p> <p>Виртуализация экономической деятельности. Виртуальные компании. Особенности развития сетевого в мировой практике и в условиях отечественной экономики. Трансформация экономических и социально-политических институтов.</p>

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В преподавании дисциплины используются следующие формы учебной работы:

- лекции - традиционные лекции, сопровождающиеся демонстрацией компьютерных презентаций и видеоматериалов, лекции в активной и интерактивной формах;
- практические занятия - обсуждение лекционного материала, заслушивание и обсуждение рефератов, решение задач, решение кейсов, консультирование преподавателем по теоретическим и практическим аспектам дисциплины, вопросам подготовки рефератов, практические занятия в активной и интерактивной формах;
- внеаудиторная работа обучающихся - усвоение лекционного материала, изучение и усвоение материалов основной и дополнительной литературы по дисциплине, подготовка к практическим занятиям, подготовка рефератов, подготовка к текущему и промежуточному контролю знаний;
- текущий контроль успеваемости - тестирование, контрольные работы, устные опросы, проверка выполнения заданий на внеаудиторную работу;
- промежуточный контроль успеваемости – устный экзамен.

5.1 Активные и интерактивные формы проведения учебных занятий

Тема дисциплины	Вид учебных занятий	Кол-во уч. часов в активной и/или интерактивной форме	Активная и/или интерактивная форма
Тема 1. Предприниматель как субъект инноваций в рыночной экономике	Практическое занятие	2	Разбор конкретных ситуаций
Тема 2. Роль информации в деятельности экономических агентов	Лекция Практическое занятие	2 2	Мастер-класс Разбор конкретных ситуаций
Тема 4. Проектный подход к экономическим решениям	Практическое занятие	2	Разбор конкретных ситуаций
Тема 5. Риски и неопределенность в	Лекция Практическое	4 4	Мастер-класс Деловая игра

Тема дисциплины	Вид учебных занятий	Кол-во уч. часов в активной и/или интерактивной форме	Активная и/или интерактивная форма
деятельности экономических агентов	занятие		
Тема 6. Теоретические проблемы «новой экономики»	Лекция	4	Мастер-класс
Итого		20	

5.2 Задания для проведения учебных занятий в активной и/или интерактивной форме

Мастер-класс эксперта-специалиста «Информационные ресурсы как фактор развития экономики региона»

Обсуждаемые вопросы:

1. Теоретические основы формирования информационных ресурсов в экономике региона
 - 1.1 Сущность и содержание информационных ресурсов
 - 1.2. Виды информационных ресурсов и их классификация
 - 1.3 Функции информационных ресурсов в экономике региона
2. Информационные ресурсы в системе рыночных взаимодействий субъектов экономики региона
 - 2.1 Оценка уровня развития информационных ресурсов экономики региона
 - 2.2 Определение информационного обеспечения экономики региона
 - 2.3 Методический подход к оценке развития информационной инфраструктуры
3. Развитие информационных ресурсов экономики региона
 - 3.1 Проблемы оценки качества и эффективности использования информационных ресурсов
 - 3.2 Методический подход к оценке эффективности использования информационных ресурсов
 - 3.3 Направления развития информационных ресурсов экономики региона

Мастер-класс эксперта-специалиста «Управление рисками на предприятии»

Обсуждаемые вопросы:

1. Введение

Риск-менеджмент: актуальные концепции развития, область применения, роль в культуре принятия решений в современной компании
2. Классификация рисков. Выявление рисков

Классификация рисков: по масштабам, формам и обстоятельствам их проявления, по природе формирующих их факторов

Риски реального бизнеса: стратегические, риски операционной деятельности, финансовые, риски чрезвычайных ситуаций

Стратегические риски: риски выбора стратегии и риски реализуемости стратегии

Операционные риски: риски инфраструктуры, ИТ, персонала

Рискообразующие факторы

Методы выявления рискообразующих факторов и рисков

Системы регистрации рисков
3. Оценка и анализ рисков

Качественная и количественная оценка риска

Статистика и методы экспертных оценок - как получить необходимую информацию для оценки рисков

Концепция VaR - Value at Risk (рисковая стоимость)

Сценарный анализ и технология Stress Testing - как увидеть наиболее тяжелые риски

Измерители рисков. Разработка индикаторов рисков и их лимитов

Допустимый, критический и катастрофический риски

Текущий и периодический мониторинг

Карта (профиль) рисков как инструмент анализа и контроля рисков: назначение, структура, технология разработки

Проведение количественной оценки и ранжирование рисков (вычисление уровня риска). Стресс-тестирование. Вычисление Cash-Flow-at-Risk для оценки риска долгового обязательства

Разработка карты (профиля) рисков. Как увидеть все риски бизнеса

4. Управление рисками

Методы управления рисками: юридические, административные, экономические, социальные, производственные

Диверсификация рисков: наивная, отраслевая, диверсификация по Марковицу

Лимитирование риска, позиционные и структурные лимиты

Хеджирование риска, способы и инструменты

Анализ и устранение уязвимостей

5. Построение системы управления рисками

Основные шаги построения системы управления рисками

Классификатор рисков компании

Организационная структура управления рисками и распределение рисков по уровням управления компанией

Функционирование системы управления рисками: выявление, оценка, управление, мониторинг.

Мастер-класс эксперта-специалиста «Кластеры – новые возможности для предприятий малого и среднего бизнеса»

В ходе мастер-класса будет обсуждена следующая тематика:

Тема 1. Кластеры: новый формат региональной экономики

Что такое кластер и что не кластер? Как определить, есть ли у кластера перспективы развития. Участники кластера, их роль в кластере, мотивы вступления в кластер, преимущества кластера для каждой группы участников. «Якоря» кластера.

3 этапа создания и развития кластера: проблемы и результаты каждого этапа.

Как получить эффект от кластера уже на начальном этапе.

Роль инноваций в развитии кластера. Внутрикластерные сети.

Тема 2. Организационная структура кластера

Организационно-правовые формы кластера: преимущества и недостатки. Управление кластером: общее собрание, совет, председатель совета кластера.

Центр кластерного развития - инициатор создания кластера. Варианты поддержки кластерных инициатив. Участие ЦКР в общекластерных проектах.

Твердая и мягкая инфраструктура. Направления государственной поддержки кластерных инициатив.

Тема 3. Маркетинг и коммуникации в кластере

Инструменты продвижения кластера и его продукции. Выставочная деятельность как инструмент эффективного продвижения предприятий МСБ в кластере. Интернационализация кластера. Роль менеджеров кластера в эффективном развитии участников кластера. Определение эффективности создания кластера с позиции предприятий МСБ.

Деловая игра

Составление карты рисков

Задание

Разделившись на группы по 2 – 4 человека, на примере любой организации составить карту ее рисков, произвести их количественную оценку, предложить мероприятия по их нейтрализации.

Теоретические сведения

Карта риска - графическое и текстовое описание ограниченного числа рисков организации, расположенных в прямоугольной таблице, по одной «оси» которой указана сила воздействия или значимость риска, а по другой вероятность или частота его возникновения. На рисунке 1 показан частный пример карты рисков.

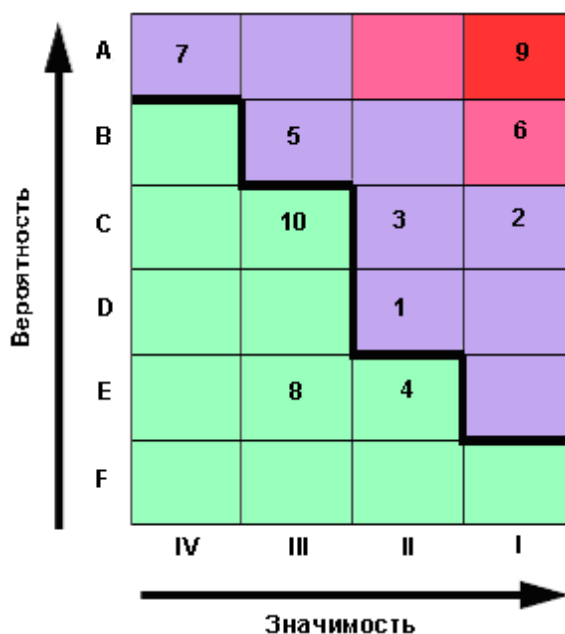


Рисунок 1 – Карта рисков

Арабские цифры на карте – обозначения рисков, которые были классифицированы по четырем категориям значимости и шести категориям вероятности, причем так, чтобы каждому сочетанию вероятность/значимость был приписан один вид риска. Такая классификация, размещающая каждый риск в специфическую отдельную «коробочку» не является обязательной, но упрощает процесс установки приоритетов, показывая положение каждого риска относительно других (увеличивает разрешающую способность данного метода). Жирная ломаная линия - критическая граница терпимости к риску. При выявлении критических рисков сценарии (причинно-следственная связь процессов, событий и действующих факторов риска), приводящие к рискам выше этой границы, считаются непереносимыми. При разработке стратегии, например, по выявленным непереносимым рискам до принятия данной стратегии требуется понять, как уменьшить или передать такие риски, в то время как риски ниже границы являются управляемыми в рабочем порядке.

Процесс построения карты риска

В общем случае процесс картографирования рисков - часть систематической, охватывающей все стороны деятельности компании методологии, позволяющей выделить, расположить по приоритетам, и оценить количественно (разбить на классы) риски организации. Методы, которые применяют консультанты при составлении карты рисков, включают интервью, формализованные и неформализованные опросники, обзоры и

исследования отрасли, анализ документационного комплекта компании, численные методы оценки и т.п. Необходимо отметить, что в том случае, когда идет речь об оценке финансовых рисков, важным является именно количественный анализ финансовой отчетности компании.

Мы опишем пример процесса самостоятельного картографирования рисков при решении задачи выявления критических для организации рисков (угрожающих существованию организации), выдвигая на первый план только главные шаги. Эти шаги включают определение границ анализа, горизонты времени, анализ сценариев и ранжирование, определение границы терпимости к риску, составление плана действий, технологии количественных оценок и моделирования.

Границы анализа

Границы анализа, определяющие, какие области бизнес-решений затрагивает картографирование, определяются на начальном этапе процесса. Консультанты по управлению рисками также делают это на первом этапе обследования организации. В рассматриваемом примере границы определим как идентификацию, установление приоритетов и понимание всех рисков, препятствующих достижению корпоративных стратегических целей при реализации конкретного стратегического плана. Отметим, что границы анализа могут быть столь широкими или столь узкими, как это желательно организации. Однако должен соблюдаться баланс между шириной границ, глубиной информации и ценностью той информации, которая будет получена из процесса картографирования рисков. Например, ценность одной карты риска для всей компании может быть значительно меньше, чем карт риска для каждого бизнес-подразделения или какой-то одной деловой единицы компании, а может быть и наоборот.

Определитесь с целями, доступностью и стоимостью информации. Затем уже очертите границы анализа для построения карты рисков.

Сценарный анализ и ранжирование

На этом шаге команда предпринимает управляемый мозговой штурм, чтобы выявить все потенциальные риски компании при данной стратегии развития и сценарии, сопутствующие их появлению. После того как они идентифицированы, риски и сценарии обсуждаются, достигается консенсус и готовится письменное описание сценариев. Ключевыми моментами каждого сценария являются "уязвимость" компании (объект риска), "триггерный механизм" (факторы риска) и "последствия" (величина возможных потерь).

Уязвимость или объект риска – это ценность компании, которой свойственна подверженность потенциальным угрозам. Триггерные механизмы (факторы риска) вызывают негативные последствия для объектов риска. Последствия выражаются в терминах природы и величины потерь, следующей из уязвимости объекта риска и природы триггерного механизма. При этом бывает так, что с виду непохожие сценарии и триггерные механизмы, приводящие к одинаковым последствиям для объекта риска, объединяются, при их рассмотрении с высоты птичьего полета в один сценарий. Уже на этом этапе работы нужно стремиться понять, можно ли множество мелких рисков, которые, как правило, выявляют сотрудники организации при самостоятельной работе, объединить в какие-то группы, на основании чего это можно сделать.

Когда выявлено ограниченное количество сценариев, и достигнут консенсус, команда должна ранжировать сценарии в терминах «воздействия» и «вероятности». Команда определяет и воздействие и вероятность в тех терминах, которые релевантны для организации. Например, в качественных терминах четыре ранга воздействия можно определить в нисходящем порядке как (1) катастрофический, (2) критический, (3) существенный, и (4) граничный. Ранги вероятности, которых на нашей карте (рис. 1) шесть, определены также в качественных терминах от «почти невозможно» к «почти точно произойдет». Как вероятность, так и значимость могут также в принципе быть оценены компанией количественно. Команда может использовать любые количественные

определения, однако, эта процедура намного более сложна и требует значительного времени на анализ.

Результат сценарного анализа и ранжирования рисков может быть представлен в таблице следующего вида (Таблица 1).

Таблица 1

№	Объект риска	Триггерный механизм (или фактор риска)	Последствия (описания)	Воздействие (значимость или величина потерь)	Вероятность потерь
1
10

Определение границы толерантности к риску

Критическая граница терпимости к риску - ломаная жирная линия на рис. 1, отделяет те риски, которые являются в настоящее время терпимыми от тех, которые требуют постоянного контроля и именно сейчас. Деловые риски, расположенные выше и справа от границы считают «невыносимыми» и требуют непосредственного внимания с точки зрения управления. В случае разработки стратегии организации желательно до принятия стратегии понять, как ими управлять или устранить их, не приведет ли это к такому снижению доходности бизнес, что стратегия станет непривлекательной? Те угрозы, которые расположены ниже и слева от границы, в настоящее время считаются терпимыми (это не значит, что ими вообще не нужно будет управлять).

Граница толерантности к риску изменяется в зависимости от аппетита организации на риск. При классификации рисков по значимости/вероятности даже без численной оценки можно примерно оценить величину финансовых потерь от того или иного риска, что позволяет определиться в какой-то мере с аппетитом организации на риск и определить границу терпимости к риску на карте.

Заключительный этап

Заключительный шаг в построении карты - размещение деловых рисков на карту рисков на основании ранга их воздействия и ранга вероятности, т.е. по сути, классификация рисков по двум параметрам. В общем, более сложном случае таких параметров может быть и три и пять. Тогда уж без математики не обойтись. В нашем примере параметра два, и команда стремится разместить каждый риск в соответствующую ячейку воздействия / вероятности. При этом в одну ячейку попадает только один риск.

Важно понять, что окончательная ценность карты риска организации состоит не в определении точного воздействия или уровня вероятности специфической угрозы, а в относительном расположении одной угрозы относительно других угроз, и в их расположении по отношению к границе терпимости к риску. Теперь, чтобы принять данную стратегию, если она устраивает нас по параметрам доходности, важно понять, как все риски, лежащие в красно-сиреневой зоне «нетерпимости», перевести в зеленую зону.

План действий

Риски, лежащие выше границы толерантности, требуют непосредственного внимания именно сейчас. Поэтому важно разработать определенные планы действий для уменьшения величины или вероятность потерь от данного риска. Необходимо также определить целевые показатели и меру оценки успеха в управлении риском, даты достижения целевых показателей и назначить ответственных. Цель плана действий в данном случае состоит в том, чтобы понять, как переместить каждый «невыносимый» риск левее и ниже в «терпимую зону». Здесь следует заметить, что нужно соотносить затраты на такое перемещение с выгодами от него, а также учитывать, что сильное снижение рисков компании может привести и к потере ею большей части доходности.

Таблица 2

Риск	Расположение на карте рисков	Меры по управлению риском	Измерение успешности управления	Ответственный
	Описание Величина возможных потерь	Описание Стоимость		

Разбор конкретных ситуаций

Ситуации по теме «Предприниматель как субъект инноваций в рыночной экономике»

Задание 1. Какие последствия, кроме изменения уровня занятости, может принести МРОТ? Как его введение может сказаться на условиях труда работников, стремлении фирм проводить тренинги?

Задание 2. В декабре 2009 года в России был установлен «полценны» на водку: теперь бутылка объемом 0,5 л не может продаваться дешевле 89 рублей. Авторы этой инициативы утверждают, что таким образом водка низкого качества («паленая») должна быть вытеснена с рынка. Согласны ли вы с этим?

Задание 3. Работники столовой обычно держат свои продукты в холодильнике. Однако из-за аномальной жары холодильник сломался, и если не купить новый, все продукты испортятся, и столовой придется покупать новые за 5 000 рублей. Обычно цена холодильника не поднимается выше 3 000 рублей, но из-за возросшего спроса в жару холодильник дешевле 4 999,99 рублей стало невозможно купить. Государство решило бороться с подорожанием и ввело потолок цены на холодильники на уровне 3 000 рублей. Выиграет ли столовая от этой меры?

Задание 4. В лагере «Катрапс» 55 человек и 4 бесплатных общественных туалета. Известно, что каждый житель лагеря хочет посетить туалет один раз после обеда, а каждую минуту ожидания в очереди ему становится настолько же хуже, как если бы у него отобрали 5 рублей. Продавать места в очереди запрещено. Начинаящий предприниматель А. А. Нигачрок, заботясь о детях, собирается открыть (в дополнение к существующим) один платный туалет очень большой вместимости (чтобы туда не было очередей). Опрос пользователей показал, что в случае открытия там сложилась бы равновесная цена 50 рублей за одно посещение. Какой длины будут в этом случае очереди в бесплатные туалеты, если они движутся со скоростью в среднем 1 человек в минуту? Сколько заработает хитроумный Нигачрок?

Задание 5. Познакомьтесь с высказываниями студентки Лены и студента Аркадия, выражающими противоположные точки зрения, и ответьте на вопросы.

Точка зрения Лены. «Я думаю, что надо покупать российские товары, оказывая им предпочтение перед теми, которые произведены иностранными компаниями. Россияне только выиграют, когда отечественные компании будут процветать».

Точка зрения Аркадия. «Я думаю, что надо покупать товары самого высокого качества независимо от страны-производителя. Все мы выиграем от того, что конкуренция заставит компании повышать качество продукции и более эффективно распределять ресурсы».

Вопросы:

1. Насколько разумной выглядит первая точка зрения?
2. Видители вы какие-либо изъяны в приведённой аргументации?
3. Насколько разумной выглядит вторая точка зрения?

4. Есть ли в ней изъяны?

5. Какая точка зрения является, на ваш взгляд, более обоснованной?

Расчет средневзвешенной стоимости капитала WACC на примере ОАО «Газпром»

Используя данные компании ОАО «Газпром», имеющиеся в открытом доступе, оценить стоимость ее капитала.

Пояснения к заданию

Средневзвешенная стоимость капитала представляет взвешенную по долям капитала стоимость привлечения средств, которая учитывает как заемные, так и собственные средства компании. При учете стоимости заемного капитала следует иметь в виду то, что проценты по заемным средствам следует скорректировать на т. н. «налоговый щит», т. е. реальная стоимость привлечения капитала с учетом того, что проценты по заемному капиталу подлежат учету в расходах при расчете налога на прибыль, становится меньше на 20 %.

Таким образом, представим формулу WACC для расчетов:

$$WACC = Re \cdot de + Rd \cdot dd \cdot (1 - t),$$

где Re — требуемая доходность по собственному капиталу; de — доля собственного капитала; Rd — требуемая доходность по заемному капиталу; dd — доля заемного капитала; t — ставка налога на прибыль.

Оценка стоимости собственного капитала предполагает расчет теоретической стоимости привлечения капитала потенциальных инвесторов с учетом страновых и отраслевых рисков. Для расчета обычно используются модели оценки финансовых активов, или CAPM-модели. Классическая модель CAPM имеет следующий вид:

$$Re = rf + \beta \cdot (rm - rf),$$

где Re — ожидаемая ставка доходности на собственный капитал; rf — безрисковая ставка доходности; β — бета-коэффициент; rm — ожидаемая доходность рыночного портфеля.

В современных прикладных расчетах используются несколько иные, более совершенные модели CAPM, которые содержат дополнительные параметры оценки рисков:

1. Модель спреда риска дефолта;
2. Модель CAPM Goldman Sachs;
3. Модель суверенного риска дефолта, в которой все компании в стране одинаково подвержены воздействию суверенного риска;
4. Модель пропорционального риска дефолта, в которой степень подверженности суверенному риску пропорциональна степени воздействия на нее других видов рыночного риска, измеряемого при помощи бета-коэффициента.

В данном случае следует произвести расчет доходности по 4-м указанным моделям оценки собственного капитала.

6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВНЕАУДИТОРНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Оценочные средства для текущего контроля успеваемости включают в себя контрольные работы по темам дисциплины.

Оценочные средства для промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины включают вопросы к экзамену.

Разнообразные оценочные средства направлены на выявление качества усвоенных знаний, степени сформированности компетенций, предусмотренных федеральным

государственным образовательным стандартом направления 38.04.01 «Экономика», учебным планом и рабочей программой дисциплины.

Учебно-методическое обеспечение внеаудиторной работы обучающихся включает темы рефератов, темы эссе, рекомендованный перечень информационных источников.

Указанные оценочные средства и учебно-методическое обеспечение внеаудиторной работы представлены в методических рекомендациях для обучающихся по направлению 38.04.01 «Экономика», профилю «Экономика предприятий и организаций» и методических рекомендациях по внеаудиторной работе обучающихся по направлению 38.04.01 «Экономика», профилю «Экономика предприятий и организаций».

№ п/п	Разделы программы	Структура самостоятельной работы
1	Тема 1. Предприниматель как субъект инноваций в рыночной экономике	<p>Составление глоссария.</p> <p>Подготовка следующих вопросов (в т.ч. конспект не рассмотренных на лекции вопросов):</p> <p>Координация производственных ресурсов и несение риска как основные функции предпринимательства. Шумпетеровский предприниматель. Поиск «новых комбинаций». Кирцнеровский предприниматель. Роль предпринимателя в установлении рыночного равновесия и его нарушении («взрыве»). Предпринимательская функция и менеджер. Менеджер как агент. Цепочка реализации функций предпринимательства в рыночной экономике: предприниматель – менеджер – фирма. Равновесные и неравновесные состояния рынка. Предприниматель как субъект нарушения и установления равновесия. Использование неравновесных и равновесных ситуаций в деятельности экономиста-практика. Использование концепций бухгалтерских и альтернативных издержек в практике предпринимательства. Концепция временного горизонта, изменения уровня издержек и прибыли при изменении временного горизонта. Учет эффекта временного горизонта в предпринимательской практике. Принцип нулевой прибыли и его значение для практической деятельности предприятия. Концепция чистого предпринимателя. Предпринимательская бдительность в трактовке неоавстрийской школы. Взаимосвязь прибыли и информации. Соотношение между предпринимательской бдительностью и техникой максимизации прибыли. Конкуренция как состязание. Предпринимательская бдительность и конкуренция. Монополия <i>ex ante</i> и <i>ex post</i>. Монополистические преимущества как стимул (краткосрочная, в т.ч. патентная монополия). Менеджер и краткосрочная монополия.</p>
2	Тема 2. Роль информации в деятельности экономических агентов	<p>Составление глоссария.</p> <p>Подготовка следующих вопросов (в т.ч. конспект не рассмотренных на лекции вопросов):</p> <p>Информация как ресурс. Неполная применимость принципа ограниченности ресурсов к случаю информации. Неконкурентность потребления информации. Потребление информации как формирование нового знания. Минимальный уровень затрат на копирование информации и последствия этого феномена. Неполнота информации. Информационная асимметрия и рынок «лимонов». Фиаско</p>

№ п/п	Разделы программы	Структура самостоятельной работы
		на рынке «лимонов». Неполнота информации об уровне спроса на продукцию фирмы. Определение релевантных переменных спроса. Этапы оценки объема спроса. Основные проблемы практического управления издержками в условиях неполной информации. Роль информации в поведении потребителя. Господствующие практические способы ценообразования в условиях неполноты информации, их теоретические основы. Методы сжатия информации: рутины и инструкции. Рутины, их основные типы и черты. Рутины как информационный тезаурус фирмы. Рутины и управление фирмой.
3	Тема 3. Мультибизнесная фирма. Ассортимент и качество продукции в экономической теории	<p>Составление глоссария.</p> <p>Подготовка следующих вопросов (в т.ч. конспект не рассмотренных на лекции вопросов):</p> <p>Многопродуктовая фирма. Анализ критических точек и его использование в управлении фирмой. Совместный и альтернативный выпуск продукции. Оптимизация совместного выпуска товаров. Совместный выпуск и экономическая роль использования отходов. Оптимизация совместного производства при избытке одного из продуктов. Альтернативный выпуск: специфические и общие ресурсы. Спрос на общие ресурсы. Оптимизация альтернативного выпуска товаров. Продукт как экономическая переменная. Кривая «цена – качество». Оптимизации качества товара (по одной переменной). Проблема управления многомерным качеством. Оптимизация степени дифференциации ассортимента. Экономическое понимание качества. Обобщенные принципы применения правила $MR = MC$ для многопродуктовой, многозаводской и мультирыночной фирмы. Контролируемые, неконтролируемые и частично контролируемые переменные спроса. Предпосылки ценовой дискриминации и ее разновидности. Границы цены при дискриминации. Незаконная дискриминация. Легальная дискриминация и ее использование фирмой. Сегментация рынка. Ценовая дискриминация в России.</p>
4	Тема 4. Проектный подход к экономическим решениям	<p>Составление глоссария.</p> <p>Подготовка следующих вопросов (в т.ч. конспект не рассмотренных на лекции вопросов):</p> <p>Инкрементальный анализ. Трудности и границы практического применения маржинального анализа. Инкрементальные издержки и доходы, их сущность и структура. Модификация правила максимизации прибыли в рамках инкрементального анализа. Сферы применения инкрементального анализа. Инвестиционный проект в широком и узком толковании, его стадии. Бюджетирование капитала.</p> <p>Факторы спроса на инвестиционные ресурсы. Кривая инвестиционного спроса фирмы. Предложение инвестиционного капитала. Субъекты формирования предложения инвестиционного капитала. Кривая предложения инвестиционных ресурсов. Равновесие на</p>

№ п/п	Разделы программы	Структура самостоятельной работы
		<p>рынке инвестиционных ресурсов.</p> <p>Три возможных источника инвестиционных ресурсов фирмы:</p> <ul style="list-style-type: none"> •самофинансирование (амортизационные отчисления и прибыль); •кредиты; •эмиссия (выпуск) ценных бумаг; <p>Особенность функционирования российской модели банковской системы. Кредитование малого бизнеса в отечественной экономике. Инвестиционное кредитование. Эмиссия ценных бумаг. Акции и облигации. Организованный и неорганизованный рынок ценных бумаг, особенности его развития в современной отечественной экономике. Функции фондовой биржи.</p> <p>Стоимость привлечения капитала. Логика бюджетирования капитала. Целесообразность привлечения капитала для инвестиций с позиций менеджмента компании.</p>
5	Тема 5. Риски и неопределенность в деятельности экономических агентов	<p>Составление глоссария.</p> <p>Подготовка следующих вопросов (в т.ч. конспект не рассмотренных на лекции вопросов):</p> <p>Риск и неопределенность. Априорная, статистическая и ожидаемая вероятность события. Применение базовых вероятностных категорий в экономике. Взаимосвязь риска и дохода. Средняя ожидаемая полезность. Неприятие и предпочтение риска, нейтральное отношение к риску. Их типовые проявления в экономике. «Дерево решений». Степени неопределенности. Неприятие неопределенности. Эффект контекста. Предпринимательство и риск. Неопределенность и предпринимательство. Риск как особый вид издержек. Методы снижения риска. Барьер транзакционных издержек на пути к полной информации. Случай абсолютной недоступности информации. Способы устранения информационной асимметрии. Гарантии. Бренды. Дипломы и сертификаты. Судебная защита потребителя. Риск и поведенческая неопределенность. Роль контрактов в снижении риска. Саморегулирующиеся контракты. Отношенческий контракт, его обеспечение и применимость. Роль государства в снижении системных рисков. Выбор уровня риска фирмой. Отказ от рисков. Самострахование. Распределение рисков. Методы распределения (страхование, контрактное разделение риска, поручительство и факторинг). Объединение рисков (деятельность страховых компаний, венчурных фондов, банков и др., диверсификация риска, хеджирование). Управление рисками и предпринимательская бдительность.</p>
6	Тема 6. Теоретические проблемы «новой экономики»	<p>Составление глоссария.</p> <p>Подготовка следующих вопросов (в т.ч. конспект не рассмотренных на лекции вопросов):</p> <p>Риск и неопределенность. Априорная, статистическая и ожидаемая вероятность события. Применение базовых</p>

№ п/п	Разделы программы	Структура самостоятельной работы
		<p>вероятностных категорий в экономике. Взаимосвязь риска и дохода. Средняя ожидаемая полезность. Неприятие и предпочтение риска, нейтральное отношение к риску. Их типовые проявления в экономике. «Дерево решений». Степени неопределенности. Неприятие неопределенности. Эффект контекста. Предпринимательство и риск. Неопределенность и предпринимательство. Риск как особый вид издержек. Методы снижения риска. Барьер транзакционных издержек на пути к полной информации. Случай абсолютной недоступности информации. Способы устранения информационной асимметрии. Гарантии. Бренды. Дипломы и сертификаты. Судебная защита потребителя. Риск и поведенческая неопределенность. Роль контрактов в снижении риска. Саморегулирующиеся контракты. Отношенческий контракт, его обеспечение и применимость. Роль государства в снижении системных рисков. Выбор уровня риска фирмой. Отказ от рисков. Самострахование. Распределение рисков. Методы распределения (страхование, контрактное разделение риска, поручительство и факторинг). Объединение рисков (деятельность страховых компаний, венчурных фондов, банков и др., диверсификация риска, хеджирование). Управление рисками и предпринимательская бдительность.</p>
7	Тема 7. Экономический рост. Циклические колебания в экономическом развитии.	<p>Составление глоссария. Подготовка следующих вопросов (в т.ч. конспект не рассмотренных на лекции вопросов): Индустриальная и постиндустриальная системы. Теории «информационной», «постиндустриальной» экономики и «экономики, основанной на знании». Новая экономика как часть постиндустриальной экономики, определяемая прогрессом науки и техники. Особая роль информационных и коммуникационных технологий. Новая экономика в узком и широком смысле слова. Рыночная экономика с точки зрения теории самоорганизации. Влияние глобализации на процесс функционирования рынков. Понятие сетевых рисков. Инновации в новой экономике. Сетевые экономические структуры. Кластеры, аутсорсинг, сетевые компании, динамичные компании среднего бизнеса – «газели». Особенности формирования кластеров в современной российской экономике. Формирование конкурентных преимуществ в отечественной кондитерской индустрии, в фармацевтике, в банковской сфере. Виртуализация экономической деятельности. Виртуальные компании. Особенности развития сетевого в мировой практике и в условиях отечественной экономики. Трансформация экономических и социально-политических институтов.</p>

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

а) основная литература:

1. Басовский Л.Е. История и методология экономической науки: Учеб. пособие. М. : ИНФРА – М, 2013. – 231 с. – (Высшее образование).
2. Борисов, Е.Ф. Экономика: учебник и практикум / Е.Ф. Борисов.- 6-е изд., перераб. и доп.- М.: Издательство Юрайт, 2013.
3. Зюляев, Н.А. Микроэкономика: продвинутый уровень : учебное пособие / Н.А. Зюляев ; Поволжский государственный технологический университет. - Йошкар-Ола : ПГТУ, 2015. - 172 с. : ил., табл., схем. - Библиогр. в кн.. - ISBN 978-5-8158-1302-1 ; То же [Электронный ресурс]. - URL:<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=439343>.
4. Микроэкономика (продвинутый уровень) : учебное пособие / Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования Ставропольский государственный аграрный университет, Кафедра экономической теории и экономики АПК ; сост. О.Н. Кусакина, Н.А. Довготько и др. - Ставрополь : Бюро Новостей, 2015. - 91 с. : табл., граф. - Библиогр. в кн. ; То же [Электронный ресурс]. - URL:<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=438728>.
5. Микроэкономика : учебное пособие / И.В. Грузков, Н.А. Довготько, О.Н. Кусакина и др. ; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования Ставропольский государственный аграрный университет, Кафедра экономической теории и экономики АПК ; под общ. ред. О.Н. Кусакиной. - Изд. 3-е, доп. - Ставрополь : СЕКВОЙЯ, 2015. - 130 с. : табл., схем., граф. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-9907432-1-2 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=438726>.

б) дополнительная литература:

1. Алферова, Л. А. Экономическая теория. Часть 1 Микроэкономика [Электронный ресурс] : учебное пособие / Л. А. Алферова. - Томск: Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, 2012. - 249 с. - 978-5-4332-0063-0. Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=208960>.
2. Васильева Е. В. Экономическая теория. - М.: ЮРАЙТ, 2011.
3. Вечканов Г.С. Экономическая теория: Учебник для вузов. 3-е изд. Стандарт третьего поколения.- СПб: Питер, 2012.
4. Горяинова Л. В. Экономика. - М.: Евразийский открытый институт, 2011.
5. Гребнев Л. С. Экономика. - М.: Логос, 2011.
6. Журналы: «Вопросы экономики», «Экономические науки», «ЭКО», «Журнал современной России».
7. Ларионов И. К. Экономическая теория. - М.: Дашков и Ко, 2012.
8. Ларионов И. К. Экономическая теория. Экономические системы: формирование и развитие. - М.: Дашков и Ко, 2012.
9. Лобачева Е. Н. Экономическая теория. - М.: ЮРАЙТ, 2012.
10. Максимова В. Ф. Микроэкономика. - М.: Евразийский открытый институт, 2011.
11. Максимова, Т. П. Микроэкономика. Учебно-методический комплекс [Электронный ресурс] / Т. П. Максимова, Л. В. Горяинова, В. Ф. Максимова. - М.: Евразийский открытый институт, 2011. - 366 с. - 978-5-374-00476-2. Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=90393>.
12. Микроэкономика: практический подход. (Managerial Economics): Учебник/ Под ред. А.Г. Грязновой и А.Ю. Юданова, М.: КноРус, 2014.
13. Николаева И. П. Экономическая теория. - М.: Дашков и Ко, 2013.
14. Новикова И. В. Экономическая теория. - Минск: ТетраСистемс, 2011.

15. Экономическая теория. Курс интенсивной подготовки [Электронный ресурс] / Минск: ТетраСистемс, 2011. - 400 с. - 978-985-536-190-0. Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=78393>.

16. Экономическая теория. Микроэкономика - 1, 2 [Электронный ресурс] : учебник / М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. - 934 с. - 978-5-394-01134-4. Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=135041>.

в) программное обеспечение и Интернет-ресурсы

– СПС «Консультант Плюс»;

– СПС «Гарант»;

– Интернет-источники:

www.gks.ru.

www.finanalisis.ru.

www.finman.ru.

www.gaap.ru.

www.klerk.ru.

<http://www.worldneweconomy.ru>.

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

В качестве материально-технического обеспечения дисциплины используются: учебные аудитории, оснащенные необходимой мебелью и учебной доской, мультимедийный проектор, ноутбук, экран, флипчарт.

Материально-техническое обеспечение самостоятельной работы обучающихся включает в себя библиотеку и библиотечные фонды, читальный зал, компьютерные классы с доступом в сеть Интернет, к электронным библиотечным системам, программным продуктам и информационным справочным системам.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОСЗ+ ВО по направлению «Экономика»

Автор:



С.И. Нестерова, к.э.н., доцент

Рецензент:



О.В. Кравченко, к.э.н., доцент

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



ЧАСТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ РЫНКА»

Кафедра экономики

СОГЛАСОВАНО
Заведующий кафедрой экономики

«29» августа 2016 г.
В.М. Рамзаев

УТВЕРЖДАЮ
Начальник Учебно-методического
управления

«31» августа 2016 г.
А.А. Бодров

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Учебная дисциплина
МИКРОЭКОНОМИКА 1
(наименование дисциплины (модуля))

Для студентов очной формы обучения

Направление 38.04.01 Экономика

Профиль «Экономика предприятий и организаций»

Квалификация (степень) выпускника – магистр

Составитель:

С.И. Нестерова, к.э.н., доцент

г. Самара – 2016 г.

1. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости

Контрольная работа №1

Задание 1. В течение сезона оркестр выступает вечером по субботам 2 раза в месяц; при этом для каждого выступления готовится новая программа. Каждое выступление сопряжено со следующими издержками:

Постоянные накладные расходы 3000\$ в месяц (зарплата администрации за 4 недели)

Издержки на репетиции 4500\$

Издержки на проведение концерта: аренда зала, организация концерта, гонорар участников 2000\$

Печать программ, билетов и др. один \$ на каждого посетителя.

Директор по экономике и финансам, выполняющий одновременно функции коммерческого директора оркестра, обеспокоена низкой прибылью. В настоящий момент она установила цену на билеты, равную 10\$. Если бы она могла продать билеты на все 1100 мест зала, общая выручка составила бы 11000\$, а общие издержки 9100\$ (то есть каждое выступление приносило бы неплохую прибыль 1900\$).

К сожалению средняя заполняемость зала составляет 900 мест, в результате чего средние издержки на одного посетителя составляют 9,89\$. Таким образом, они приближаются к цене билета, равной 10\$, что не может не беспокоить коммерческого директора. Поскольку обычно выручка составляет 9000\$, а издержки достигают 8900\$, общая прибыль за одно выступление составляет жалкие 100\$.

Коммерческий директор не верит в то, что, проблема может быть решена простым повышением цен на билеты. Ведь средняя заполняемость зала, скорее всего, снизится, а значит, уменьшится и получаемая с каждым выступлением оркестра выручка. Поэтому директор рассматривает три варианта действий, нацеленных на увеличение прибыли, причем два из них предусматривают продажи билетов со скидками. Вот эти три предложения.

1. Входные билеты «спеши студент» по 4\$, продаваемые студентам университета за полчаса до концерта в порядке живой очереди. Директор считает, что она могла бы продать 200 таких билетов, причем купившие их студенты вряд ли приняли бы решение о посещении концерта по десятидолларовым билетам. В данном варианте директора несколько смущает то, цена в 4\$ не покрывает даже половины средних издержек на один билет.

2. Воскресные дневные повторения субботнего вечернего концерта по билетам в 6 долларов. Для повторения концерта дополнительных репетиций не требуется. Директор полагает, что смогла бы реализовать 700 билетов на дневное представление, но 150 из них купили бы те, кто при отсутствии такой возможности приобрели бы более дорогие билеты на субботний концерт. Таким образом, общее число посетителей увеличилось бы на 550 человек. Но цена вновь не позволяет покрыть средние издержки.

3. Новый цикл концертов в оставшиеся субботние дни месяца. Количество концертов удваивается, но к каждому концерту нужна репетиция. Здесь возможно было бы установить цену в 10\$, и по подсчетам директора, ей удалось бы продать 800 билетов. Но в результате того, что концерты стали проводится чаще, посещаемость концертов старого цикла тоже составила бы 800 человек (сократилась бы с 900 до 800 человек).

Следует ли принять какое либо из предложений? Если следует, то какое? Ранжируйте предложения по степени эффективности. Обоснуйте свой ответ соответствующими расчетами.

Задание 2. Компания имеет 2 завода по производству продукции, один в России и один в Китае.

Транспортные издержки по доставке сырья и доставке потребителям готовой продукции на обоих заводах одинаковы. Каждый из заводов на имеющихся мощностях

может увеличить выпуск на 25%. Структура остальных издержек, и прочие параметры выглядят следующим образом:

Параметры	Россия	Китай
Административные расходы, аренда и прочие постоянные издержки	20000 долларов в неделю	15000 долларов в неделю
Сырье и материалы	50000 долларов в неделю	55000 долларов в неделю
Издержки на оплату труда рабочих	100000 долларов в неделю	92000 долларов в неделю
Оплата труда сдельная. Расценки	10 долларов за единицу продукции (в урочное и сверхурочное время одинаково)	8 долларов за единицу в урочное время 12 долларов за единицу сверхурочные
Выпуск	10000 единиц в неделю	11000 единиц в неделю
Цена	19 долларов	19 долларов
Общие издержки в неделю		
Выручка (недельная)		
Прибыль (недельная)		
Средние издержки		
Средние переменные издержки		
Прибыль на единицу		
Прибыль на ед. по переменным издержкам		
Предельные издержки		

1. Определите общие издержки, выручку и прибыль за неделю, а также средние издержки, средние переменные издержки, прибыль на единицу продукции и маржинальную прибыль (прибыль по переменным издержкам) на единицу продукции на обоих заводах. На каком из заводов производство более эффективно?

2. Предлагается дополнительный заказ на поставку 1000 единиц продукции за неделю. Чтобы выиграть тендер, необходимо согласиться на выполнение заказа по цене 16 долларов за единицу.

А) Нужно ли брать этот заказ, если от него не ожидается иных выгод, кроме увеличения текущей прибыли? Если заказ брать, то на каком заводе выгоднее разместить производство, почему? Если бы обязательным условием предоставления заказа было его размещение на России, взяли бы Вы его?

Б) Какова минимальная цена дополнительного заказа, по которой его выполнение будет сопровождаться повышением прибыли?

3. В исходной ситуации, оптимально ли распределен общий объем производства между двумя заводами? Какие предложения можно высказать на этот счет?

Контрольная работа №2

Компания «Суперлайн» осуществляет перевозки пассажиров на микроавтобусах – маршрутных такси. В настоящее время компании принадлежит 60 автобусов, однако лишь 40 из них являются относительно новыми. Двадцать других автобусов по своему техническому состоянию еще могут эксплуатироваться в течение года, однако есть 50-процентная вероятность того, что муниципальные власти запретят эксплуатацию морально устаревших машин по соображениям безопасности. Компания может капитально отремонтировать эти автобусы с целью повышения их шансов на продление лицензии на перевозку пассажиров. Наконец, компания рассматривает возможность продать устаревшие автобусы сегодня и инвестировать средства в более современные и

комфортабельные машины, которые должны привлечь более состоятельных пассажиров. Однако существует 30-процентная вероятность того, что муниципальные власти не разрешат повышать стоимость проезда, что при двухлетнем расчетном сроке эксплуатации автобусов сделает проект экономически сомнительным. Таким образом, у компании существует три возможных инвестиционных альтернативы:

1. Не предпринимать ничего. Тогда, если местные органы власти не примут никаких запретительных мер, двадцать машин будут эксплуатироваться в течение года и принесут по 180 тыс. руб. расчетного чистого денежного дохода при нулевой ликвидационной стоимости. Если же эксплуатация этого типа автобусов будет запрещена, то фирме придется среди года срочно продавать оставшиеся автобусы в среднем по 60 тыс. руб. за штуку (после налогов). Реинвестирования вырученных средств в этом случае не предусматривается.

2. Капитально отремонтировать устаревшие автобусы, так, чтобы они соответствовали современным требованиям безопасности. В этом случае придется потратить 24 тыс. руб. на ремонт одной машины сегодня, однако с вероятностью 90% лицензия на перевозку пассажиров на этих машинах будет продлена до конца года. В противном случае компании придется продавать автобусы на приведенных выше условиях.

3. Продать морально устаревшие машины сегодня. В этом случае при текущих ценах можно выручить по 130 тыс. руб. за машину. Приобретение 20 новых микроавтобусов обойдется в 380 тыс. руб. за штуку. Годовой чистый денежный поток от эксплуатации этих машин оценивается в 320 тыс. руб., однако лишь только в том случае, если компании удастся обеспечить повышение стоимости проезда в среднем на 30%. В противном случае годовой чистый денежный поток составит лишь 240 тыс. руб.

Необходимо построить дерево решений и обосновать выбранную стратегию инвестирования.

2. Оценочные средства для промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

Экзаменационный билет состоит из 3 теоретических вопросов из следующего перечня:

1. Координация производственных ресурсов и несение риска как основные функции предпринимательства. Шумпетеровский предприниматель.
2. Поиск «новых комбинаций». Кирцнеровский предприниматель.
3. Роль предпринимателя в установлении рыночного равновесия и его нарушении («взрыве»).
4. Предпринимательская функция и менеджер. Менеджер как агент. Цепочка реализации функций предпринимательства в рыночной экономике: предприниматель – менеджер – фирма.
5. Равновесные и неравновесные состояния рынка. Предприниматель как субъект нарушения и установления равновесия.
6. Использование неравновесных и равновесных ситуаций в деятельности экономиста-практика.
7. Использование концепций бухгалтерских и альтернативных издержек в практике предпринимательства.
8. Концепция временного горизонта, изменения уровня издержек и прибыли при изменении временного горизонта. Учет эффекта временного горизонта в предпринимательской практике.
9. Принцип нулевой прибыли и его значение для практической деятельности предприятия.
10. Концепция чистого предпринимателя.

11. Предпринимательская бдительность в трактовке неоавстрийской школы.
12. Взаимосвязь прибыли и информации.
13. Соотношение между предпринимательской бдительностью и техникой максимизации прибыли.
14. Конкуренция как состязание. Предпринимательская бдительность и конкуренция.
15. Монополия *ex ante* и *ex post*. Монополистические преимущества как стимул (краткосрочная, в т.ч. патентная монополия). Менеджер и краткосрочная монополия.
16. Информация как ресурс. Неполная применимость принципа ограниченности ресурсов к случаю информации.
17. Неконкурентность потребления информации. Потребление информации как формирование нового знания.
18. Минимальный уровень затрат на копирование информации и последствия этого феномена.
19. Неполнота информации.
20. Информационная асимметрия и рынок «лимонов». Фиаско на рынке «лимонов».
21. Неполнота информации об уровне спроса на продукцию фирмы.
22. Определение релевантных переменных спроса. Этапы оценки объема спроса.
23. Основные проблемы практического управления издержками в условиях неполной информации.
24. Роль информации в поведении потребителя.
25. Господствующие практические способы ценообразования в условиях неполноты информация, их теоретические основы.
26. Методы сжатия информации: рутины и инструкции. Рутины, их основные типы и черты. Рутины как информационный тезаурус фирмы. Рутины и управление фирмой.
27. Многопродуктовая фирма.
28. Анализ критических точек и его использование в управлении фирмой.
29. Совместный и альтернативный выпуск продукции.
30. Оптимизация совместного выпуска товаров. Совместный выпуск и экономическая роль использования отходов. Оптимизация совместного производства при избытке одного из продуктов.
31. Альтернативный выпуск: специфические и общие ресурсы. Спрос на общие ресурсы. Оптимизация альтернативного выпуска товаров.
32. Продукт как экономическая переменная.
33. Кривая «цена – качество». Оптимизации качества товара (по одной переменной). Проблема управления многомерным качеством.
34. Оптимизация степени дифференциации ассортимента.
35. Экономическое понимание качества.
36. Обобщенные принципы применения правила $MR = MC$ для многопродуктовой, многозаводской и мультирыночной фирмы.
37. Контролируемые, неконтролируемые и частично контролируемые переменные спроса.
38. Предпосылки ценовой дискриминации и ее разновидности. Границы цены при дискриминации.
39. Незаконная дискриминация.
40. Легальная дискриминация и ее использование фирмой.
41. Сегментация рынка.
42. Ценовая дискриминация в России.
43. Инкрементальный анализ. Трудности и границы практического применения маржинального анализа.
44. Инкрементальные издержки и доходы, их сущность и структура. Модификация правила максимизации прибыли в рамках инкрементального анализа.
45. Инвестиционный проект в широком и узком толковании, его стадии.

46. Бюджетирование капитала.
47. Факторы спроса на инвестиционные ресурсы. Кривая инвестиционного спроса фирмы.
48. Предложение инвестиционного капитала. Субъекты формирования предложения инвестиционного капитала. Кривая предложения инвестиционных ресурсов.
49. Равновесие на рынке инвестиционных ресурсов.
50. Три возможных источника инвестиционных ресурсов фирмы.
51. Особенность функционирования российской модели банковской системы.
52. Кредитование малого бизнеса в отечественной экономике. Инвестиционное кредитование.
53. Эмиссия ценных бумаг.
54. Акции и облигации.
55. Организованный и неорганизованный рынок ценных бумаг, особенности его развития в современной отечественной экономике. Функции фондовой биржи.
56. Стоимость привлечения капитала.
57. Логика бюджетирования капитала.
58. Целесообразность привлечения капитала для инвестиций с позиций менеджмента компании.
59. Риск и неопределенность.
60. Априорная, статистическая и ожидаемая вероятность события. Применение базовых вероятностных категорий в экономике.
61. Взаимосвязь риска и дохода.
62. Средняя ожидаемая полезность.
63. Неприятие и предпочтение риска, нейтральное отношение к риску. Их типовые проявления в экономике.
64. «Дерево решений».
65. Степени неопределенности. Неприятие неопределенности. Эффект контекста.
66. Предпринимательство и риск. Неопределенность и предпринимательство.
67. Риск как особый вид издержек. Методы снижения риска.
68. Барьер транзакционных издержек на пути к полной информации. Случай абсолютной недоступности информации.
69. Способы устранения информационной асимметрии. Гарантии. Бренды. Дипломы и сертификаты. Судебная защита потребителя.
70. Риск и поведенческая неопределенность. Роль контрактов в снижении риска.
71. Саморегулирующиеся контракты.
72. Отношенческий контракт, его обеспечение и применимость.
73. Роль государства в снижении системных рисков.
74. Выбор уровня риска фирмой.
75. Отказ от рисков.
76. Самострахование.
77. Распределение рисков. Методы распределения (страхование, контрактное разделение риска, поручительство и факторинг).
78. Объединение рисков (деятельность страховых компаний, венчурных фондов, банков и др., диверсификация риска, хеджирование).
79. Управление рисками и предпринимательская бдительность.
80. Индустриальная и постиндустриальная системы. Теории «информационной», «постиндустриальной» экономики и «экономики, основанной на знании». Новая экономика как часть постиндустриальной экономики, определяемая прогрессом науки и техники.
81. Особая роль информационных и коммуникационных технологий.
82. Новая экономика в узком и широком смысле слова.
83. Рыночная экономика с точки зрения теории самоорганизации.

84. Влияние глобализации на процесс функционирования рынков.
85. Понятие сетевых рисков.
86. Сетевые экономические структуры.
87. Инновации в новой экономике.
88. Кластеры, аутсорсинг, сетевые компании, динамичные компании среднего бизнеса – «газели».
89. Особенности формирования кластеров в современной российской экономике.
90. Формирование конкурентных преимуществ в отечественной кондитерской индустрии, в фармацевтике, в банковской сфере.
91. Виртуализация экономической деятельности. Виртуальные компании.
92. Особенности развития сетевого в мировой практике и в условиях отечественной экономики.
93. Трансформация экономических и социально-политических институтов.

3. Учебно-методическое обеспечение внеаудиторной работы обучающихся

Темы рефератов по курсу

1. Неравновесные состояния рынка. Неравновесие и недостаток информации.
2. Использование неравновесных и равновесных ситуаций в деятельности экономиста-практика. Предприниматель как субъект установления равновесия.
3. Эволюция предпринимательства. Трактовка предпринимательства в классической, неоклассической, австрийской и неоавстрийской школах.
4. Расширенная трактовка правила $MR = MC$ как общей философии бизнеса.
5. Неполнота информации об уровне спроса на продукцию фирмы. Этапы оценки объема спроса.
6. Издержки фирмы. Использование концепций бухгалтерских и альтернативных издержек в практике предпринимательства.
7. Переменные, постоянные, совместные, предельные, средние переменные издержки. Основные проблемы практического управления издержками фирмы.
8. Концепция временного горизонта, изменения уровня издержек и прибыли при изменении временного горизонта. Учет эффекта временного горизонта в предпринимательской практике.
9. Графики валовых издержек и валовых доходов, средних издержек и средних доходов. Анализ критических точек и его использование в управлении фирмой.
10. Принцип нулевой экономической прибыли и его значение для практической деятельности предприятия.
11. Цепочка реализации функций предпринимательства в рыночной экономике: предприниматель – менеджер – фирма.
12. Закономерности спроса на однотипные товары, их последствия для практики ценообразования.
13. Закономерности спроса на дифференцированные товары, их последствия для практики ценообразования.
14. Предпринимательская бдительность в трактовке неоавстрийской школы. Концепция чистого предпринимателя.
15. Информация как ресурс. Информационная асимметрия.
16. Основные проблемы практического управления издержками в условиях неполной информации. Определение релевантных переменных спроса. Этапы оценки объема спроса.
17. Роль информации в поведении потребителя. Эволюция потребителя.
18. Способы устранения информационной асимметрии и предотвращение фиаско рынка с помощью гарантий, брендов, сертификатов, судебной защиты потребителя.

19. Рутин как информационный тезаурус фирмы. Роль рутин в деятельности фирмы. Управление рутинami.
20. Риск и неопределенность. Основные методы снижения риска.
21. Управление риском (выбор уровня, распределение, объединение).
22. Роль контрактов в снижении риска. Саморегулирующие контракты. Отношенческий контракт, его обеспечение и применимость.
23. Управление рисками и предпринимательская бдительность.
24. Трансакционные издержки как фактор снижения неопределенности внешней среды. Классификация трансакционных издержек.
25. Трансакционные издержки: сущность, классификация. Барьер трансакционных издержек на пути к полной информации.
26. Многопродуктовая фирма: совместный выпуск продукции.
27. Многопродуктовая фирма: альтернативный выпуск продукции.
28. Инкрементальный анализ. Правило максимизации прибыли при инкрементальном анализе.
29. Продукт как экономическая переменная. Качество как многомерная переменная. Оптимизация качества товара и степени дифференциации ассортимента.
30. Принципы управления спросом на продукцию фирмы.
31. Монополистические преимущества как стимул. Менеджер и краткосрочная монополия.
32. Предпосылки ценовой дискриминации и ее разновидности. Легальная дискриминация и ее использование фирмой.
33. Необходимость применения анализа критических точек в процессе управления фирмой. Графическая и алгебраическая интерпретация критических точек.
34. Значение политики брендинга в процессе управления качеством продукта многопродуктовой фирмы.
35. Инвестиционный проект в широком и узком толковании, его стадии.
36. Дисконтирование. Приложение теории дисконтирования к производственным проектам, управлению собственностью, финансовым инвестициям.
37. Первичные (NPV) и вторичные критерии оценки проекта: сущность и особенности применения.
38. Процесс бюджетирования капитала фирмы.
39. Инвестиционное кредитование фирмы.
40. Внешнее финансирование инвестиционной деятельности фирмы.
41. Координация производственных ресурсов и несение риска как основные функции предпринимательства. Шумпетеровский предприниматель.
42. Экономико-теоретическая сущность бренда и позиционирования товаров, их функции.
43. Новая экономика как часть постиндустриальной экономики. Новая экономика в узком и широком смысле слова.
44. Инновации в новой экономике. Особая роль информационных и коммуникационных технологий.
45. Влияние кластеров на процветание наций. Кластеры в современной российской экономике.
46. Причины экспонциального роста динамичных компаний среднего бизнеса - «газелей».
47. Дифференциация продукции как способ адаптации российской промышленности.
48. Особенности формирования кластера конкурентоспособных компаний в российской кондитерской промышленности.
49. Специфика стратегии, применяемой крупнейшими международными компаниями, на российском рынке.

50. Преимущества применения политики создания уникального предложения российскими фирмами.
51. Формирование конкурентных преимуществ в отечественной фармацевтической отрасли.
52. Особенности формирования конкурентоспособных фирм в российском банковском секторе.
53. Сетевые экономические структуры. Кластеры, аутсорсинг, сетевые компании.
54. Особенности развития сетевого бизнеса в мировой практике и в условиях российской экономики.
55. Виртуализация экономической деятельности. Виртуальные компании.
53. Этика бизнеса.

Темы эссе

1. Теория кластеров М. Портера и ее применимость в современной российской экономике.
2. Кластеры в современной российской экономике.
3. Особенность формирования кластера конкурентоспособных компаний в отечественной кондитерской индустрии.
4. Уникальное предложение как основа формирования конкурентных преимуществ для российских фирм.
5. Истоки «русского экономического чуда».
6. Конкурентные преимущества российских быстрорастущих компаний – «газелей».
7. Принципиальные отличия постиндустриальной экономической системы от индустриальной.
8. Концепции теорий «информационной», «постиндустриальной» экономики и «экономики, основанной на знании».
9. Приоритетная роль информационных и коммуникационных технологий в условиях новой экономики.
10. Роль инноваций в условиях новой экономики.
11. Значение сетевых структур в условиях новой экономики.
12. Виртуализация экономической деятельности в современном мире.
13. Аутсорсинг как фактор повышения конкурентоспособности фирмы в XXI веке.
14. Особенность функционирования предприятий, организованных в форме франчайзинга: мировой опыт и российская практика.
15. Особенности применения контрактного производства как способа повышения уровня конкурентоспособности современной фирмы.
16. Быстрорастущие фирмы как фактор экономического роста национальной экономики.
17. Роль брендинга в повышении уровня конкурентоспособности современной фирмы.
18. Значение клиентского капитала в деятельности современной фирмы.
19. Дифференциация продукта как способ адаптации российской промышленности.
20. Методология микроэкономической теории и практика бизнеса.

Кейс «Газпром вынужден поделиться рынком»

В 2010 году правительство утвердило и опубликовало стандарты раскрытия информации субъектами естественных монополий, оказывающими услуги по транспортировке газа по трубопроводам. Впервые «Газпром» обязали сделать свои монопольные услуги и отношения с конкурентами прозрачными. Доступ к трубопроводной инфраструктуре, которой монопольно владеет «Газпром», до сих пор был ключевым барьером для выхода сторонних игроков на отечественный газовый рынок. Теперь он по большей части устранен.

Все магистральные газопроводы в нашей стране принадлежат одной компании — «Газпрому». Он же имеет и монопольное право на экспорт газа. Он же практически полностью контролирует подступы к любому российскому⁷ потребителю. Только в секторе добычи доминирование «Газпрома» неполное: около 20% газа из недр извлекают несколько десятков так называемых не зависимых от монополии компаний. Это частные газодобывающие предприятия и крупные нефтяные компании, одна часть которых («ЛУКОЙЛ», «Роснефть», ТНК-ВР) рассматривает газ в качестве перспективного доводка к основному бизнесу, а другая — просто вынуждена вести газодобычу, так как это попутный продукт при добыче нефти.

Эти якобы независимые компании могут доставить свой газ конечным потребителям, только используя газпромовскую трубу, а поэтому обречены на тесную работу с монополией и полную зависимость от нее. Для «Газпрома» ограничение доступа к Единой системе газоснабжения (ЕСГ) до последнего времени оставалось ключевым инструментом, с помощью которого монополия сдерживала развитие конкурентов. Компания, например, могла отказаться от заключения договоров на прокачку газа, сославшись на отсутствие мощностей. Или же предлагала «независимым» наименее выгодный (с точки зрения расстояния и тарифов) маршрут транспортировки. Выстраивать в таких условиях долгосрочные планы по отношениям с потребителями «независимые» не могли. В ряде случаев компании были вынуждены нарушать обязательства перед контрагентами и пытались судиться с «Газпромом», подавая иски в ФАС. Но та до последнего отделялась лишь мизерными выплатами. Наконец, «независимым» не давали и подключать к ЕСГ новые месторождения. Яркий пример — безуспешные попытки ТНК-ВР подключить к ЕСГ гигантское Ковыктинское месторождение — главную газовую кладовую Восточной Сибири, которая, несмотря на высокую степень освоенности и близость к рынкам сбыта, пока так и не используется.

Такая практика не могла не принести «Газпрому» дополнительных выгод. Ряд крупных активов «независимых» производителей газа был задешево перекуплен монополией. Многие игроки подписали с «Газпромом» почти кабальные договоры, согласившись сдавать газ на входе в ЕСГ по 20-30 долларов за тысячу кубометров (текущие цены на газ близ мест его добычи составляют 50-70 долларов). Кто-то пересмотрел свои планы и притормозил с инвестициями в газодобычу. Среди последних, например, «ЛУКОЙЛ», который после запуска в 2005 году Находкинского месторождения рассматривал возможность создания целой группы газодобывающих предприятий в Надым-Пуртазовском районе Ямало-Ненецкого АО, но был вынужден умерить амбиции.

Самое удивительное, что, несмотря ни на что, за нынешнее десятилетие конкуренты «Газпрома» увеличили объем газодобычи и долю на рынке вдвое.

Очевидно, что изменение принципов ведения бизнеса «Газпромом» давно назрело. Но только с принятием нового правительственного акта стало возможно реализовать это на практике.

Отныне «Газпром» обязан регулярно публиковать и отправлять по запросу заинтересованных лиц информацию о наличии свободных мощностей на отдельных маршрутах Единой системы газоснабжения. Кроме того, компания должна будет раскрывать информацию о регистрации и ходе выполнения заявок на прокачку газа и присоединение к трубе.

Госкомпаниям придется не только сообщать всем желающим данные о тарифах на отдельных точках входа и выхода ЕСГ. Раньше «Газпрому» удавалось убеждать регуляторов в необходимости повышения тарифов по затратному принципу (мол, себестоимость у нас растет). Теперь сделать это будет гораздо сложнее. В соответствии с новыми стандартами компания должна раскрывать детальную внутрикорпоративную информацию о финансово-хозяйственных результатах работы по транспортировке газа, в частности о структуре себестоимости соответствующих услуг. Теперь «Газпром» будет

обязан публично отчитываться за стоимость каждого километра проложенной трубы и каждой компрессорной станции.

Анализ стандартов даже заставляет вспомнить похороненные в конце прошлого десятилетия идеи раздела «Газпрома» на монопольную транспортную и конкурентные добывающие единицы. Информацию «Газпрому» требуется раскрывать весьма детально: заработная плата с отчислениями, амортизация и т.д.

Теперь, когда искусственные барьеры для подключения к ЕСГ устранены, независимые компании активно возьмутся за реализацию проектов по расширению газодобычи. Уже к 2020 год независимые могли бы добывать не менее 200 млрд кубометров газа и увеличить свою долю на внутреннем рынке до 50%. «Газпрому», если он, конечно, не решит заняться непривычными для него ценовыми войнами, придется поделиться весьма доходным рынком. Размер упущенной выгоды может составить для него порядка 10 млрд долларов ежегодно.

Вопросы:

1. Объясните на примере «Газпрома», в чем экономическая целесообразность естественных монополий и почему они требуют обязательного государственного регулирования.

2. В чем заключались монопольные преимущества «Газпрома» и как они способствовали получению «Газпромом» монопольной сверхприбыли?

3. Приведите пример искусственных и естественных барьеров входа в отрасль транспортировки газа, а также в отрасль добычи газа.

4. К какому типу рыночных структур можно отнести отрасль добычи газа до и после введения стандартов раскрытия информации субъектами естественных монополий?

5. Как введение стандартов раскрытия информации субъектами естественных монополий способствовало повышению конкуренции в газовой отрасли?

Требования к выполнению рефератов, заданий для внеаудиторной работы изложены в методических рекомендациях по внеаудиторной работе обучающихся по дисциплине «Микроэкономика 1».

Вид контроля	Количество баллов	
	min	max
Опрос по темам семинарских занятий	7	18
Контрольная работа №1	3	8
Контрольная работа №2	3	8
Реферат	4	8
Эссе	5	8
Кейс	5	8
Составление конспекта	4	6
Глоссарий	4	6
Итого за работу в семестре	35	70
Экзамен (ответ по билету)	15	30
Всего	50	100

Соответствие баллов рейтинга числовым оценкам по итогам обучения:

До 50 баллов – «неудовлетворительно»;

От 50 до 69 баллов – «удовлетворительно»;

От 70 до 89 баллов – «хорошо»;

От 90 до 100 баллов – «отлично».