

**МИНИСТЕРСТВО ВНУТРЕННИХ ДЕЛ
РЕСПУБЛИКА КАЗАХСТАН**

**КАРАГАНДИСКАЯ АКАДЕМИЯ
ИМЕНИ БАРИМБЕКА БЕЙСЕНОВА**

ТАШЕНОВ КУАНДЫК НУРМУХАМЕДОВИЧ

**ОСНОВЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ**

**КАРАГАНДА
2010**

**МИНИСТЕРСТВО ВНУТРЕННИХ ДЕЛ
РЕСПУБЛИКА КАЗАХСТАН**

**КАРАГАНДИСКАЯ АКАДЕМИЯ
ИМЕНИ БАРИМБЕКА БЕЙСЕНОВА**

ТАШЕНОВ КУАНДЫК НУРМУХАМЕДОВИЧ

ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Учебное пособие

**КАРАГАНДА
2010**

Рецензенты:

кандидат экономических наук, доцент
Карагандинского экономического
университета Казпотребсоюза

З. С. Мухамбетова

Кандидат экономических наук, доцент
Карагандинского экономического
университета Казпотребсоюза

Ж. З. Арынова

Составитель: преподаватель, магистр кафедры философии и социально-экономических дисциплин ***К. Н. Ташенов***

Ташенов К. Н.

«Основы экономической теории» — Караганда: Карагандинская академия МВД РК им. Б. Бейсенова, 2010. — 112 с.

Предлагаемое учебное пособие представляет собой сжатый курс по Основам экономической теории для слушателей очной и заочной форм обучения составлен в соответствии с типовым учебной программой по Основам экономической теории, разработанной в Карагандинской академии МВД РК им. Б. Бейсенова.

В отличие от известных учебниках и пособий по основам экономической теории, изданных до сих пор российскими и казахстанскими авторами, настоящее учебное пособие предлагает необходимый материал в кратком изложении с целью дать возможность слушателям, быстро овладеть основными категориями и понятиями в их логической взаимосвязи и последовательности.

Учебное пособие обсуждены и одобрены на заседании кафедры философии и социально-экономических дисциплин Карагандинской академии МВД РК им. Б. Бейсенова

*Ни один сосуд в мире, не
вмещает больше своего объ-
ема, только сосуд знания по-
стоянно восполняется.*

Абу Насыр Аль-Фараби

ВВЕДЕНИЕ

Объектом изучения дисциплины «Основы экономической теории» являются закономерности развития социально-экономических отношений, возникающих между субъектами рынка на микро-, макро- и мегауровнях, между государством и субъектами рынка, государством и обществом, особенности и приоритеты социально-ориентированной модели рыночной экономики в Казахстане.

Методами изучения основ экономической теории является единство исторического и логического, анализа и синтеза, индукции и дедукции, научной абстракции, математического моделирования, экономического эксперимента и прогнозирования.

Основа экономической теории является методологической основой для отраслевых, функциональных и межотраслевых экономических наук.

ТЕМА 1: «ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ. МЕСТО И РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ В РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА»

1. Предмет экономической теории. Этапы развития экономической теории

Термин «экономия» впервые был введен в научный оборот Аристотелем. Он состоит из двух греческих слов «*ойкос*» — дом, хозяйство и «*номос*» — учение, закон.

В настоящее время этот термин получил широкое распространение, но в несколько измененном виде. Ныне «экономия» означает — сокращение затрат, бережливость при использовании каких-либо ресурсов. Производным от «экономии» является термин «экономика». В современных условиях он используется в различных значениях:

- 1) хозяйство региона, страны, группы стран, всего мирового хозяйства
- 2) научная дисциплина, занимающаяся изучением народного хозяйства в целом, некоторых элементов и условий производства (народонаселения, труда, управления), отдельных отраслей (животноводство, сельское хозяйство, промышленность и т.д.)
- 3) исторически определенная совокупность экономических отношений, складывающихся в процессе производства, распределения, обмена и потребления, и образующих определенную экономическую систему.

Экономическая наука это наука об управлении редкими ресурсами, формах человеческого поведения и способах их использования для удовлетворения многочисленных и неограниченных потребностей.

В современных условиях экономическая наука — важнейший социальный институт, объясняющий и прогнозирующие экономические процессы и явления на основе выявленных законов, закономерностей, тенденций в создании и использовании экономических благ.

Экономическая наука составной частью включает в себя экономическую теорию, которая является логическим обобщением опыта хозяйственной практики и регулирования естественных про-

цессов в экономике как сфере хозяйственной деятельности по удовлетворению потребностей общества и индивидов.

В развитой рыночной экономике субъект выполняющий экономические функции называется экономическим субъектом. К экономическим субъектам относятся функционирующие фирмы и предприятия, государства, различные фонды, объединения, ассоциации, домохозяйства и человек.

Деятельность экономических субъектов направлена на решение трех основных вопросов:

- что производить — это принятие решений о том, какие именно блага, в каком количестве должны быть произведены, какие из конкурирующих товаров и услуг должны быть произведены в каком количестве и какого качества;

- как производить товары в нужном количестве и соответствующего качества, то есть с привлечением каких ресурсов, имеющих всегда в альтернативном количестве и использованием какой технологии;

- для кого производить — это проблема связанна с распределением благ: кому достанутся произведенные блага и в каком количестве будет располагать ими экономический субъект.

Экономическая теория изучает деятельность людей в процессе производства, распределения, обмена и потребления экономических благ в условиях альтернативности целей и возможности использования редких ресурсов. Именно поэтому в круг ее интересов входит и поиск путей наиболее эффективного использования редких ресурсов, то есть такого их применения при котором будут получены максимальные желаемые результаты при минимальных затратах.

В процессе своего развития экономическая теория акцентировала свое внимание на различных аспектах функционирования экономической системы. Первоначально это были проблемы сущности отдельных экономических явлений и законов их развития, затем акценты изучения переместились на отношения складывающиеся в национальной экономике между различными социальными группами и классами. Современная экономическая теория основное внимание уделяет изучению принципов выбора путей использования ограниченных ресурсов в условиях экономической системы, основанной на разных формах собственности.

Существуют много различных определений предмета экономической теории. Наиболее распространенной и общепризнанной в силу своей точности и лаконичности является формулировка опреде-

ления предмета науке, данная английским экономистом Л. Роббинсом: «Именно формы, которые принимает человеческое поведение, когда необходимо распорядится редкими ресурсами, составляет единый предмет экономической науки... Экономическая наука — это наука, изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление».

Важно подчеркнуть, что основная задача экономической теории - не просто описание экономических явлений, а изучение их во взаимосвязи и взаимообусловленности, иначе говоря, необходимо раскрыть систему экономических явлений, процессов и законов. В этом состоит отличие экономической теории от конкретных экономических дисциплин. Экономические дисциплины вырабатывают систему правил, необходимых для практической деятельности, а важнейшая задача экономической теории быть фундаментом, каркасом, несущей конструкцией не только всей системы экономических наук, но и учебных дисциплин. Она является таким образом основой всей высшей экономической школы, методологической основой целого комплекса наук:

1. Отраслевых.
2. Функциональных.
3. Межотраслевых.

С точки зрения масштабов изучаемого объекта различают два уровня экономического анализа, которым соответствуют два раздела экономической теории — микроэкономика и макроэкономика

Микроэкономика — такой раздел экономической теории, который предполагает анализ экономических действий индивидов, отдельных домашних хозяйств, фирм и отраслей. Приставка «микро» означает «малый».

Макроэкономика — приставка «макро» означает «большой» - занимается изучением законов функционирования всей национальной экономики в целом, а так- же входящих в нее так называемых агрегатов – домашних хозяйств, частного сектора, правительственного сектора. Под агрегатами (агрегированными показателями) понимается совокупность отдельных экономических единиц, например, домашних хозяйств, которые в процессе экономического анализа рассматриваются как одно целое. В качестве объекта исследования выступают не только сами агрегаты, но и связи между ними, которые возникают в процессе хозяйственной деятельности.

2. Основные экономические понятия и категории. Экономические законы

Изучая свой предмет, экономическая теория выявляет экономические категории и законы. Тем самым она формирует экономический категориально-понятийный аппарат.

Экономическая категория — это теоретическое выражения содержания экономических отношений, это логическое понятие отражающее содержание конкретных экономических явления. Экономическими категориями являются: товар, деньги, капитал, цена, прибыль и другие. Через экономические категории осуществляется связь с экономических явлений.

Экономические законы — это законы развития экономических явлений. Всякий закон выражает собой сущность явления, закон и сущность – понятия однородные (однопорядковые), выражающие углубленные познания человеком явления мира. Экономический закон — это необходимое, существенное в экономических явлениях и процессах.

Экономический закон — это устойчивое, прочное, многократно повторяющееся явление, выражение внутренней, существенной, причинно-следственной взаимосвязи (отношения), свойственной данному явлению или процессу. То, что типично, постоянно и выражает внутреннюю сущность экономических явлений и процессов, определяет экономический закон.

Поскольку экономические явления носит объективный характер, то и законы их развития - объективны. Экономические законы не зависят от воли и сознания людей, хотя и не отделены от их субъективной деятельности. Объективный характер действия экономических законов объединяет их с законами природы. Но это единство не позволяет их смешивать с законами природы, так же как и с законами естествознания, так как имеется ряд существенных и принципиальных различий: 1) естественные законы — это законы природы, экономические — законы развития общественной жизни, производственной деятельности людей; 2) естественные законы — вечные, экономические носят исторический характер; 3) открытия и применения естественных законов происходят более или менее гладко, а экономические законы встречают сильное противодействие со стороны отживающих сил общества.

Различают следующие экономические законы:

– специфические экономические законы, например, законы развития конкретных исторических определенных форм хозяйствования.

– особенные экономические законы — это законы, свойственные тем историческим эпохам, где сохраняются условия для их действия. Например, закон стоимости, (ценности); закон денежного обращения: закон спроса и предложения и т. д.

– общие экономические законы — законы, свойственные всем историческим эпохам. Например, закон экономии времени, закон разделения общественного труда, закон возвышения (возрастания) потребностей, закон перемены труда, закон предельной полезности, закон убывающей доходности, закон убывающего плодородия почвы и т. д.

В современных условиях исследование экономических законов имеет исключительное значение, в условиях роста взаимосвязи и взаимозависимости развития мирового хозяйства, целостности современного мира важно рассматривать общественное развитие как единый мировой глобальный процесс. Необходимо познание экономических законов, управляющих всемирным хозяйством.

Эти законы могут быть познаны экономической наукой, но они не могут быть созданы ею. Выявления экономических законов является важнейшей функцией экономической науки и имеет практической значение, поскольку лишь на основе анализа этих законов можно формировать эффективную экономическую политику. Экономические законы сами по себе не действуют, экономический процесс автоматически не осуществляется. Для этого необходимы действия людей, а люди действуют в соответствии со своими потребностями и интересами. Экономические законы сами по себе не действуют, экономический процесс автоматически не осуществляется.

Потребности — это объективная нужда людей в чем-либо. Они разнообразны. Могут быть материальные и духовные, рациональные и иррациональные, абсолютные и действительные потребности в здравоохранении, образовании, одежде, обуви и т. д.

В тесной связи с потребностями находятся и экономические интересы как форма проявления экономических потребностей, форма проявления экономических отношений людей в производстве, распределении, обмене и потреблении.

Экономические интересы выражают хозяйственную пользу, выгоду, реализуя которые хозяйственный субъект обеспечивает самостоятельность, саморазвитие. Без этого он не может быть достойным

партнером в следующем цикле хозяйственных связей, не может сохранить и воспроизвести себя, так как обанкротиться.

Многообразие хозяйственных субъектов порождает многообразие экономических интересов. Классификация экономических интересов осуществляется с учетом использования различных критериев. Различают общественные, коллективные, личные интересы, национальные и интернациональные, региональные, ведомственные, групповые, семейные интересы различных социальных групп (работающих, неработающих, молодежи, пенсионеров и т.д.). Особые группы составляют интересы текущие и перспективные, рациональные и нерациональные, подлинные и ложно понятые, финансовые, трудовые и морально-нравственные и т.д.

Средства с помощью, которых удовлетворяются потребности называются благами. Одни блага имеются в распоряжении общества в неограниченном количестве (например: воздух). Другие блага имеются в ограниченном количестве. Первые называют свободными или неэкономическими, последние экономическими благами. Блага имеющие вещный характер являются материальными благами. Но процесс производства включает в себя и оказание материальных услуг, например, транспортировка готовой вещи от производителя к потребителю. В данном случае производство подразумевает не создание вещи, которую можно потрогать, а перемещение ее в пространстве.

Потребности людей не ограничиваются лишь использованием в своих целях материальных благ и услуг. И услуга адвоката, и лекция в университете, и цирковое представление удовлетворяют определенные человеческие потребности, и потому следует говорить о производстве нематериальных благ. Значение этого рода деятельности неизмеримо возросло со второй половины XX века.

Факторы производства это ресурсы используемые для производства экономических благ. Под **экономическими ресурсами** понимаются все природные, людские и произведенные человеком ресурсы, которые могут использоваться для производства товаров и услуг, то есть благ.

Все разнообразие ресурсов можно классифицировать в соответствии с различными подходами. Ресурсы подразделяются на следующие виды:

1. Материальные — земля, или сырьевые материалы, и капитал.

2. **Людские ресурсы** — труд и предпринимательская способность.

Все экономические ресурсы, факторы производства обладают одним общим свойством: они имеются в ограниченном количестве. Эта ограниченность относительна и означает, что ресурсов, как правило, меньше, чем необходимо для удовлетворения всех потребностей при данном уровне экономического развития. Вследствие ограниченности ресурсов объем производства ограничен. Общественное производство неспособно произвести весь объем товаров и услуг, который общество хотело бы получить. Ограниченность ресурсов относительно и потому, что исторически определенный уровень научно-технического прогресса (НТП) определяет границы использования того или иного ресурса, например, глубину переработки нефти.

Находящийся в распоряжении человека ресурсы и возможности не только количественно и качественно ограничены, они имеют множество вариантов использования. Многовариантность применения различных ресурсов определяется их природными свойствами, а альтернативность их использования — еще и относительной редкостью.

3. Методология экономической теории

Слово «**метод**» (от греческого *methodos* – «путь к какой – либо цели») означает способы познания, инструменты, совокупность приемов исследования явлений природы и общественной жизни. Каждая наука имеет свой метод, особенности которого неразрывно связаны с ее предметом.

Методологической основой всякого научного исследования является диалектический метод познания. Научность этого метода заключается в том, что он позволяет рассматривать все экономические явления и процессы в их движении: возникновении и развитии от простого к сложному, от низшей ступени к высшей, применяя различные формы, методы и способы познания. Диалектический метод познания является общим методом, применяющимся во всех науках. Применяя общие законы диалектики экономическая теория, в то же время использует свои специфические методы и приемы исследования характерные для этой науки.

Чтобы изучить предмет, необходимо разложить на части и исследовать каждую в отдельности. Изучение каждой части единого целого называется анализом. Соединение всех изученных составных частей предмета в единое целое в соответствии с тем значение и положение, которые они имеют в данной структуре называются синтезом. Анализ и синтез как части диалектического метода базируются на использовании научных абстракций, когда с изучаемого явления снимается все специфического наносное и выявляется сущность явления, его количественные и качественные специфические параметры. К. Маркс писал, что «при анализе экономических форм нельзя пользоваться ни микроскопом, ни химическими реактивами. То и другое должна заменить сила абстракции».

Общая экономическая теория применяет различные методы научного познания. Методологической основой всякого научного исследования является диалектический метод познания. Научность этого метода заключается в том, что он позволяет рассматривать все экономические явления и процессы в их движении: в возникновении и развитии от простого к сложному, от низшей ступени к высшей, применяя различные формы, методы и способы познания. Диалектический метод познания является общим методом, применяющимся во всех науках. Применяя общие законы диалектики, общая экономическая теория в то же время используют свои специфические методы и приемы исследования, характерные для этой науки. Другим важным методом научного познания экономических явлений является метод индукции и дедукции. Метод индукции предполагает вести исследование от конкретному к абстрактному, от общего к частному, а метод дедукции означает исследования от общего к частному и от абстрактного к конкретному.

Индукция — это метод познания, базирующийся на умозаключениях от частного к общему.

Дедукция — метод познания предполагающий умозаключение от общего к частному.

Мощным современным инструментом изучения и решения экономических проблем является метод экономико-математического моделирования, то есть описание экономического явления на формализованном языке с помощью символов и алгоритмов.

4. *Функции экономической теории.*

При исследовании экономических процессов и явлений различают позитивный и нормативный анализ, которые представляют соответственно позитивную и нормативную экономическую теорию.

Позитивная экономическая теория имеет дело с фактами и свободна от субъективных оценочных суждений, она свободна от личностных оценочных суждений исследователя.

Нормативная экономическая теория отражает оценочные суждения относительно того, какой должна быть экономика.

Позитивная экономика изучает то что, объективно реально существует, нормативная выражает субъективные представления о том, что должно быть.

Основными функциями экономической теории являются:

- познавательная, позволяющая расширить наши познания в области сложных экономических процессов в постоянно меняющемся мире;
- методологическая, дающая теоретическую основу для исследований в прикладных экономических науках;
- практическая, позволяющая сделать правильный выбор при проведении государственной политики;
- прогностическая, делающая возможным предвидение в области краткосрочного и долгосрочного экономического развития.

ТЕМА 2: «ОСНОВЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА»

1. Человек и экономика. Экономическая деятельность человека

История происхождения человека теряется в далеком прошлом. Человек прошел в своем биологическом и социальном развитии долгий и весьма извилистый путь. Человек-существо общественное и в этом качестве он оказался, прежде всего, благодаря труду. То, что труд как осознанная целенаправленная деятельность выделил человека из животного мира, наделил его сознанием и определил общественный характер его бытия? Долгое время считалось аксиомой.

Экономическая теория в изучении человеческого общества исходит из важнейшей предпосылки о том, что человек является одновременно и производителем и потребителем экономических благ. Человек не только создает, но и приводит в действие и определяет способы использования техники и технологии, которые, в свою очередь, предъявляют и новые требования к физическим и интеллектуальным параметрам человека.

Теория рыночного хозяйства трактует труд как своеобразный вид издержек, который несет человек, прежде чем он сможет приобрести необходимое благо. Отсюда, мы приходим к такой проблеме, как мотивация труда, то есть, определению движущих стимулов, побуждающих человека заниматься трудовой деятельностью в самом широком ее понимании.

Характер стимулов трудовой деятельности определяется господствующей системой прав собственности на ресурсы и результаты производства.

Многообразие человеческой личности, ее неповторимая индивидуальность, разнообразные мотивы ее деятельности делают необходимым при научном анализе экономической жизни использовать модель человека, то есть унифицированное представление о человеке, действующем в определенной системе социально-экономических координат. Модель человека включает в себя основные параметры, характеризующие индивида, мотивы экономической активности, ее цели, а также познавательные

возможности человека, используемые им для достижения поставленных целей.

Экономическая теория выделяет в человеке главным образом то, что отвечает задаче объяснения экономического поведения людей, то есть индивидуальных и общественных действий в процессе создания различных материальных и духовных благ, их распределения и использования.

2. Производство. Факторы производства

Производство — это любая деятельность людей, посредством которой они удовлетворяют свои потребности. Природа сама предоставляет человеку полный комплекс удобных для потребления благ. Их необходимо производить, используя естественные ресурсы, в том числе и способности самого человека. Поэтому, производство является объективной необходимостью и осуществляется в ходе взаимодействия человека и природы, людей между собой. Общеизвестным в экономической теории является тот факт, что в производство включается не только создание материальных благ, но и предоставление разнообразных услуг.

Источником любого производства являются ресурсы, которыми располагает то или иное государство. Это совокупность природного, социального и духовного потенциалов в процессе производства товаров, услуг. Наряду с понятием ресурсы используется понятие «факторы производства». Различают 4 фактора производства: земля, труд, капитал, предпринимательская способность.

1. Фактор-земля — означает все используемые в процессе производства естественные ресурсы. Она может использоваться для производства сельскохозяйственной продукции, строительства домов, городов, железных дорог и так далее.

2. Капитал — все то, что способно приносить доход, или ресурсы, созданные людьми для производства товаров и услуг. Капитал может быть увеличен до любых размеров.

3. Труд — осознанная, общественно целесообразная деятельность человека, требующая приложений умственных и физических усилий в процессе создания материальных благ и услуг. Труд как фактор производства совершенствуется благодаря обучению работников и приобретению ими производственного опыта.

4. Предпринимательская способность. Предпринимательство — это любой вид бизнеса. Любая коммерческая деятельность с целью получения прибыли. Предприниматель способен соединять, комбинировать все 3 фактора производства на инновационной, рискованной основе.

Ресурсы производства — это совокупность социальных, природных, духовных сил, которые могут быть использованы в процессе создания товаров и услуг и духовных ценностей. Ресурсы бывают: природные, материальные, трудовые и финансовые. Процесс производства — взаимодействие факторов производства. Производство — есть прямая функция используемых факторов производства. Значение производственной функции в том, что она показывает существование альтернативных возможностей, при котором различное сочетание факторов производства обеспечивает один и тот же объем выпуска.

Под экономическими ресурсами понимаются все природные, людские и произведенные человеком ресурсы, которые могут использоваться для производства товаров и услуг, то есть благ.

Все разнообразие ресурсов можно классифицировать в соответствии с различными подходами. Ресурсы подразделяются на следующие виды:

1. Материальные — земля, или сырьевые материалы, и капитал.
2. Людские ресурсы — труд и предпринимательская способность.

Все экономические ресурсы, факторы производства обладают одним общим свойством: они имеются в ограниченном количестве. Эта ограниченность относительна и означает, что ресурсов, как правило меньше, чем необходимо для удовлетворения всех потребностей при данном уровне экономического развития. Вследствие ограниченности ресурсов объем производства ограничен. Общественное производство неспособно произвести весь объем товаров и услуг, который общество хотело бы получить. Ограниченность ресурсов относительно и потому, что исторически определенный уровень научно-технического прогресса (НТП) определяет границы использования того или иного ресурса, например, глубину переработки нефти.

Находящийся в распоряжении человека ресурсы и возможности не только количественно и качественно ограничены, они имеют множество вариантов использования. Многовариантность примене-

ния различных ресурсов определяется их природными свойствами, а альтернативность их использования — еще и относительной редкостью.

3. Структура общественного производства

Структура общественного производства может быть представлена совокупностью отраслей, а отрасль — совокупностью предприятий и организаций. В общественном производстве выделяют материальное и нематериальное производство. К сфере материального производства относят: промышленность, сельское хозяйство, транспорт, связь, строительство, водное хозяйство и т.д. К сфере нематериального производства относят: здравоохранение, образование, культура, наука, кредитование и страхование, управление и т.д.

В результате общественного производства создается валовой национальный продукт, который проходит 4 стадии: производство, распределение, обмен, потребление.

1. Производство — исходный пункт создания материальных и нематериальных благ. Он представляет собой вечный процесс приспособления, создания или преобразования продуктов природы для удовлетворения определенных потребностей.

2. Распределение—это распределение не только производственных товаров и услуг, но это и распределение или размещение ресурсов, или факторов производства.

3. Обмен — способствует увеличению богатства общества. Он способствует перемещению благ таким образом, чтобы полнее удовлетворить потребности человека.

4. Потребление — конечное потребление товаров и услуг. Различают первичное и вторичное потребление товаров и услуг.

4. Результаты общественного производства: вещи, услуги, богатство

Блага можно разделить на материальные и нематериальные. К материальным благам относятся полезные материальные вещи и права на владение ними. Нематериальные блага делятся на две группы: внутренние и внешние.

К внутренним нематериальным благам относятся собственные качества и способности человека (например, деловые способности, профессиональное мастерство, способность получать удовольствие от чтения и музыки).

К внешним нематериальным благам можно отнести репутацию, а также деловые и социальные связи людей (например, отношения с коллегами по работе, одноклассниками, одноклассниками, соратниками, друзьями, врагами, соседями, родственниками).

Блага могут быть передаваемыми и непередаваемыми. К непередаваемым благам относятся личные качества и способности человека к действию и наслаждениям; часть деловых связей, зависящих от доверия к личности, а также благоприятные климатические условия, воздух, гражданские привилегии и права, возможность пользоваться общественной собственностью. Все остальные блага относятся к передаваемым.

Блага также можно разделить на экономические (или хозяйственные) и неэкономические.

Экономическими являются блага, надобность в которых превышает доступное распоряжению количество, т.е. их меньше, чем потребность в них. Соответственно, неэкономические блага – это блага, надобность в которых меньше количества, доступного распоряжению. Одно и то же благо в разных условиях может быть и экономическим и неэкономическим. Например, вода в обычных условиях является неэкономическим благом, но в местности, испытывающей недостаток во влаге, становится благом экономическим.

Экономическое благо, предназначенное для обмена, называют товаром. Благо перестает быть товаром, когда владеющий им экономический субъект отказывается от намерения обменять его или когда оно попадет к индивиду, который не намеревается дальше обменивать его и намеревается заняться потреблением.

Потребности людей не ограничиваются лишь использованием в своих целях материальных благ и услуг. И услуга адвоката, и лекция в университете, и цирковое представление удовлетворяют определенные человеческие потребности, и потому следует говорить о производстве нематериальных благ. Значение этого рода деятельности неизмеримо возросло со второй половины XX века.

Богатство общества в его традиционном понимании, восходящем к основоположникам классической школы, представлялось как воплощенный в материальных благах накопленный прошлый труд предшествующих и настоящего поколений. Но современная эконо-

мическая мысль критически относится к тезису об исключительно материальном содержании богатства. Иные времена — иной подход к пониманию этой категории: богатство — это все то, что ценят люди. Такое определение богатства позволяет включить в него и профессиональные знания, и природные ресурсы, и природные способности человека, и свободное время. Общественное богатство можно представить как в натуральной, так и в денежной форме, следовательно, изменение ценности самих денег может привести и к различным оценкам одного и того же количества материальных благ. Изменение оценок людей может привести к изменению реальных размеров богатства той или иной страны. Понимание богатства зависит от оценок людей. Это во многом нормативная категория и вне суждений человека о ценности того или иного блага не существует. Богатство - это все, что расширяет выбор человека, и его альтернативные возможности. С этой точки зрения, и вещи, и деньги, и знания, и природные ресурсы, и свободное время расширяют наш выбор и могут расцениваться как богатство.

Богатство всегда необходимо рассматривать в контексте удовлетворения потребностей человека. Так, если материальные и нематериальные блага имеются в количестве, способном удовлетворить наши потребности до полного их насыщения и эти блага нам доступны, можно говорить, что мы богаты.

ТЕМА 3: «ОТНОШЕНИЯ СОБСТВЕННОСТИ И ИХ РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ»

1. Собственность как экономическая категория

Собственность - это отношения между человеком или сообществом людей (субъектом) с одной стороны и любой субстанцией материального мира (объектом) с другой стороны, заключающейся в постоянном или временном, частичном или полном отчуждении, отсоединении, присвоении объекта субъектом, характеризующие принадлежность объекта субъекту.

Субъект собственности (собственник) — это активная сторона отношений собственности, имеющая возможность и право обладания объектом собственности. Субъект собственности - заведомо одушевленные лица; когда мы говорим «государство» является собственником, то здесь мы прибегаем к методу абстракции. Олицетворять, реализовать практически право собственности могут только люди.

Объект собственности — это пассивная сторона отношений собственности в виде предметов природы, энергии, имущества, информации, интеллекта и т.д. целиком и в какой-то степени принадлежащих субъекту.

Отношения собственности - понятия, включающие с одной стороны субъективно-объективные отношения, т.е. имущественное отношение собственника к своей вещи, а с другой стороны эти первичные отношения служат материальной предпосылкой отношений между субъектами, т.е. субъектно-объективными. Последние являются экономическими отношениями собственности отражающими имущественные взаимосвязи данного субъекта другими субъектами. Проанализируем особенность отношения (субъект - объект собственности).

Отношения, возникающие между субъектом собственности и объектом собственности характеризуют одновременно меру обладания объектом со стороны субъекта его прав на объект и вид функций реализуемой субъектом в процессе практического воплощения собственности, меру и характер использования в своих правах.

Говоря о связях между субъектами и объектами собственности необходимо различать:

- владения;
- пользования;
- распоряжения;
- ответственность.

Они являются одновременно юридическими и экономическими категориями.

Владение — начальная исходная форма собственности, отражает юридическую документально закреплённую фиксацию субъекта собственности или любое факт реального обладания объектом собственности. Владение есть первичная форма, но она носит исторический характер. Владелец, которому принадлежит объект, может обладать правом, удовлетворенным наличием требуемых документов, или просто признанным как факт несуществующего не пользуясь им. Отдельные владельцы издавна делегировали полномочия распорядительства своей собственностью управляющим, сохраняя при этом получение дохода от собственности. Таким образом, владения, взятые в отдельности ещё не являются в полной мере собственностью в социальном экономическом смысле этого слова, т.к. собственность подразумевает не только владение, но и распорядительство и использование объекта.

Пользование — отношения собственности, означающие применения объекта собственности в соответствии с его назначением, по желанию усмотрением пользователя. Владения и пользования могут соединяться в руках одного субъекта или быть раздельными между различными субъектами. Последнее означает, что пользоваться вещью можно и не будучи ее владельцем. Например: наемный работник использует средства производства, не являясь их владельцем или владелец гостиницы сам ею обычно не пользуется.

Распоряжение — наиболее всеобъемлющий высший способ реализации отношений между объектом и субъектом собственности. Дающий субъекту право и возможность поступать по отношению к субъекту и использовать его любым желаемым способом вплоть до передачи другому субъекту преобразованием в другой объект и даже ликвидации. Субъект, обладающий правом распорядительства, имеет возможности основных правомочий собственности.

Установление путей применения объекта собственности, право совершения сделок по отношению к объекту собственности (продажа, дарения, сдача в наем).

Ответственность — «время - ответ» означает как интерес к активному использованию средств производства, так и ответственность за них, за судьбу, за их эффективное функционирование, за их возмещение ущерба нанесенного убытка.

Отношения собственности связывают:

1. Субъект и объект собственности (кто за что отвечает).
2. Разные субъекты (кто перед кем отвечает).

Связи между субъектом и объектом собственности можно выразить через «пучок» прав собственности.

Английский юрист П. Оноре выделит совокупность и отношение собственности 11 элементов:

1. Право владения.
2. Право пользования.
3. Право управления.
4. Право на доход, от использования собственности.
5. Право на капитальную стоимость вещи.
6. Право на безопасность.
7. Право на передачу по наследству или завещанию.
8. Бессрочность прав собственности.
9. Запрещение вредного использования.
10. Имущественная ответственность предлагаемых возможностей отчуждения собственности в уплату долга.
11. «Возвратный характер» прав собственности, т.е. возврат переданных кому-либо правомочий по истечении срока договора при нарушении его условий и т.д.

2. *Формы собственности*

Форма собственности выражает конкретно-исторический тип присвоения. Формы собственности различаются по четырем основным признакам:

- субъекты собственности;
- цели хозяйствования;
- характер управления;
- принципы распределения и использования доходов.

Экономические цели (интересы) - это осознанные потребности субъектов собственности. Например, экономическая цель функционирования частной фирмы состоит в получении максимального дохода, прибыли.

Характер управления — это способ принятия административных решений. Характер управления зависит от того, кто владеет. Например, при коллективной форме собственности основные хозяйственные решения принимаются трудовым коллективом совместно.

Эволюционное развитие (и отмирание) формы собственности выражается в постепенном изменении, "размывании" этих основных признаков.

Основными формами собственности являются:

1. Общепародная, обладающая общей и равной доступностью для всех членов общества представляющую в виде природных ресурсов;

2. Государственная, представленная ресурсами недр, основными производственными фондами, оборотными средствами: является частью общепародной собственностью, передаваемая органами народоправствия в ведение государственных органов на условиях использования с делегированием ответственности.

3. Региональная государственная, переданное в ведение и распоряжение местных или региональных государственных органов;

4. Коллективная, которая представляет собой неделимую часть вышеперечисленных форм собственности, переданную на определенный срок в ведение и распоряжение коллективу предприятия и используемую в соответствии с действующим законодательством.

5. Совместная долевая — в виде имущества, ценностей, денежных средств, ценных бумаг созданных приобретенных, первоначально принадлежащих двум или нескольким лицам, используемых ими по собственному усмотрению при соблюдении общих, установленных законом, правил и ограничений.

6. Индивидуальная — она выступает в виде предметов, имущества, инфляции, принадлежащему лично индивидууму и используемых с соблюдением правовых норм, распространяющихся на граждан собственников.

7. Частная собственность — это отношение собственности, при которых экономическое лицо, обособленно, независимо от других осуществляет функции присвоения и распоряжения, а все правомочия собственника сконцентрированный в руках этого лица. При частной собственности (в ее классической форме) субъектами собственности могут быть индивид, группа индивидов, семья. Производство ориентировано на максимизацию дохода, прибыли. Управление осуществляется единолично, весь продукт и прибыль, если она есть, присваиваются собственником материальных ресурсов.

Частная собственность предоставляет владельцам экономическую свободу, дает возможность самостоятельно решать, как использовать ресурсы (желательно чтобы это не наносило вреда остальным членам общества). Эта свобода имеет и оборотную сторону. Частные собственники несут всю полноту экономической ответственности за принятые решения. В случае удачи им достается вся прибыль, в противном случае они могут потерять часть или даже всю свою собственность.

3. Преобразование отношения собственности в РК

В Республике Казахстан преобразование отношений собственности началось в сентябре 1991 года. Основным средством преобразования отношений собственности в переходный к рынку период в Казахстане, как и в других бывших союзных республиках, стала политика разгосударствления и приватизации действующих предприятий, которая существенно отличалась от таких процессов в странах с развитой рыночной экономикой.

Разгосударствление экономики — это отказ государства от прямого управления хозяйствующими звеньями.

Приватизация — это часть процесса разгосударствления. Под приватизацией понимается процесс перехода государственной собственности в частную.

Во-первых, в дореформенный период здесь преобладала в основном государственная форма собственности, доля которой в основных фондах составляла около 80%. Во-вторых, в результате недостаточной проработки оптимального сочетания крупных, средних и мелких предприятий и имевшей место «гигантомании», в Казахстане сложилась сверхконцентрация производства, которая способствовала росту удельного веса крупных предприятий, неравномерно размещенных по территории республики. В-третьих, совершенно отсутствовал частный капитал, способный приобрести государственное имущество и эффективно его эксплуатировать. В-четвертых, у населения не было опыта и навыков рыночного ведения хозяйства, а также достаточных объемов денежных ресурсов на покупку средств производства.

Приватизация собственности в Казахстане проходила в три этапа. Основной задачей экономической политики правительства рес-

публики на первом этапе (1991-1992 гг.) разгосударствления и приватизации являлось широкомасштабное преобразование малых и средних объектов государственной собственности, направленное на формирование класса частных собственников - отечественных предпринимателей. В результате, к концу 1992 г. было преобразовано 6198 объектов с оценочной стоимостью свыше 41 млрд.рублей в ценах того периода.

Второй, основной этап реформирования отношений собственности в Республике Казахстан начался с принятия в марте 1993 г. Национальной программы разгосударствления и приватизации на 1993-1995 годы. На данном этапе в рамках малой приватизации продолжалась приватизация имущества небольших государственных предприятий торговли, общественного питания, бытового обслуживания и коммунального хозяйства, которое продавалось юридическим лицам и отдельным гражданам на аукционах и коммерческих конкурсах.

На третьем этапе была значительно расширена база приватизации за счет предприятий топливно-энергетического комплекса, транспорта, здравоохранения, образования, науки и культуры.

В нефтяной и газовой промышленности, энергетике, транспорте, связи, черной и цветной металлургии были утверждены секторные программы приватизации. По каждому сектору были разработаны специальные программы пообъектной приватизации преимущественно по индивидуальным проектам.

Развитие процесса приватизации и изменение общих условий в республике внесло изменения в приоритеты приватизационной политики, ее цели и задачи. Трансформация отношений собственности в стране выступала в свой качественно новый (четвертый) этап, характерной чертой которого стало повышение значимости экономической эффективности приватизации и управляемости государственным имуществом в отличие от предыдущих этапов, когда она как бы выводилась за скобки, и приоритет был отдан необратимости рыночных реформ.

В ходе приватизации использовались следующие методы приватизации: аукционный метод, конкурсный отбор, купонный механизм, акционирование.

Оценивая в целом результаты политики государства в области преобразования отношений и структуры собственности за 1991-2001 гг. следует сказать, что в основном завершен процесс разгосударствления и приватизации, устранена монополия государства в

сфере отношений собственности и в экономике страны сформирован частный сектор, создана основа для развития малого и среднего бизнеса, сформированы рыночные отношения в соответствующих секторах экономики.

ТЕМА 4: «ФОРМЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ХОЗЯЙСТВА»

1. *Натуральное хозяйство: основные черты и эволюция*

Натуральное хозяйство — это исторически первая форма организации экономики, тип хозяйства, в котором продукты производятся для внутривоспроизводственного потребления.

Основные черты натурального хозяйства:

- 1) это форма хозяйствования, в которой производство материальных благ и услуг осуществляется для собственного потребления, а также потребления внутри отдельной хозяйственной единицы;
- 2) характерна для слабого развития общественного разделения труда;
- 3) имеет замкнутость, ограниченность, традиционность и разобщенность производства, рутинную технику и медленные темпы развития.

2. *Условия возникновения и характеристика товарного хозяйства*

Товарное (рыночное) хозяйство — это общественная форма организации экономики, основанная на товарном производстве, обеспечивающая взаимодействие между производством и потреблением посредством рынка.

Товарное производство предполагает, что продукты производятся отдельными, частными, обособленными производителями. Каждый из них специализируется на выработке одного какого-либо продукта. Поэтому для удовлетворения общественных потребностей необходимы купля-продажа продуктов на рынке или товароденежный обмен. Такое понимание товарного производства определяет его сущность как производство товаров на рынок для обмена, но и одновременно указывает на условие возникновения товарного производства — экономическое обособление товаропроизводителей как различных собственников.

Материальной основой возникновения товарного производства является общественное разделение труда. С развитием обществен-

ного разделения труда происходит специализация производителей по выработке какого-либо одного продукта — это обуславливает необходимость обмена.

Общественное разделение труда характеризуется определенным уровнем развития производительных сил.

К преимуществам товарного производства перед натуральным следует отнести то, что:

1) специализация производителей на изготовление одного вида продукции ведет к росту производительности труда;

2) обмен исключает необходимость производить все продукты, ограничивает сферу деятельности производителей.

Выделяют два этапа развития товарного производства: простое товарное и капиталистическое товарное. В условиях простого товарного производства господствует ручной специализированный труд, при капиталистическом товарном производстве — машинный. Другими отличиями данных двух форм хозяйства является то, что для простого товарного производства характерно преобладание мануфактур, для капиталистического — фабрик и заводов; при простом товарном производстве собственник обычно непосредственно принимает участие в изготовлении продукта, при капиталистическом — выполняет управленческие функции. Наконец, при капиталистическом товарном производстве купля-продажа товаров становится преобладающим способом реализации экономических интересов, при простом товарном — преобладает натуральное хозяйство, а реализация продуктов на рынке носит зачастую случайный характер.

Товарное производство невозможно без существования рынка — места, где происходит товарообмен. В этом смысле, понятия «товарное хозяйство» и «рыночная экономика» являются синонимами.

Товар — есть продукт труда, предназначенный для обмена путем купли-продажи. Причинами существования товара являются: тесные экономические связи между людьми в виде общественного разделения труда; экономическая обособленность производителей; товарно-денежные отношения; многообразие форм хозяйствования; существование мирового рынка.

Товар обладает двумя свойствами: потребительной стоимостью и стоимостью.

Потребительная стоимость — это совокупность полезных свойств товара, благодаря чему он обладает способностью удовлетворять какую-либо потребность общества или человека. Её характерные черты: она выступает как общественно-полезная потреби-

тельная стоимость; она выражает сущностную взаимосвязь между производством материальных благ и их потреблением. Если товар не обладает потребительной стоимостью, он просто не найдет покупателя, не будет реализован.

Стоимость товара — это овеществленный в нем общественный труд. Стоимость проявляется через меновую стоимость. Стоимость и меновая стоимость — нетождественные понятия. Первая (стоимость) — это внутреннее свойство товара. Вторая (меновая стоимость) — это внешнее проявление стоимости или. способность товара обмениваться на другие товары в определенных пропорциях, т.е. обеспечивается количественное сравнение товаров.

Соотношение между меновой и потребительной стоимостью для каждого экономического субъекта постоянно изменяется и причины таких перемен следующие: изменения потребности индивида; изменения свойств товара; изменение количества товара.

3. Возникновение, сущность и функции денег

Деньги известны с древних времен, они появились как результат более высокого развития производительных сил и товарных отношений.

Эволюция обмена товара предполагает развитие форм стоимости: Простая или случайная форма стоимости свойственна низкой ступени развития производительных сил. При натуральном хозяйстве избыток продуктов возникает лишь периодически. Товары, поступающие на рынок, случайно меняют свою стоимость через посредство другого товара. Меновая стоимость при таком обмене резко колеблется во времени и в пространстве. При данной форме стоимости находился определенный продукт труда, который становился внешним проявлением общественного труда, т.е. эквивалентом.

Эквивалентная форма стоимости имеет следующие особенности. Потребительная стоимость товара — эквивалента (зерна) служит формой проявления своей противоположности — стоимости товара (овцы). Труд частный, индивидуальный труд, затраченный на производство товара — эквивалента (зерна), выражает свою противоположность — общественный труд. Конкретный труд, заключенный в товаре — эквиваленте (зерно), служит формой проявления абстрактного труда.

Развернутая форма стоимости — связана с дальнейшим разделением труда и ростом производства. Все больше продуктов — товаров поступает на рынок. Один товар встречается при обмене с множеством других товаров — эквивалентов.

При всеобщей форме стоимости товар становится главной целью производства. Каждый товаропроизводитель за продукт своего труда стремится получить всеобщий товар, который нужен всем. В связи с такой объективной необходимостью из товарной массы стали выделяться товары, выполняющие роль всеобщего эквивалента, например: скот, меха, слоновая кость и т. д. Однако на этой роли такие товары задерживались недолго, т. к. не удовлетворяли требованиям товарного обращения и по своим свойствам не соответствовали условиям эквивалентности.

Для денежной формы стоимости характерны следующие черты:

- а) один товар монополизирует на продолжительное время роль всеобщего эквивалента;
- б) натуральная форма денежного товара сростается с его эквивалентной формой.

Для превращения товара в деньги необходимо: общее признание данного факта, как покупателем, так и продавцом; наличие особых физических свойств у товара — денег, пригодных для постоянной обмениваемости; длительное выполнение товаром — деньгами роли всеобщего эквивалента.

Сущность денег проявляется в их функциях. Деньги выполняют 5 основных функций: мера стоимости, средство обращения, средство накопления, средство платежа; и мировые деньги.

4. Рынок: сущность, условия возникновения, функции

Важнейшим условием возникновения рынка является общественное разделение труда. Посредством разделения труда достигается обмен деятельностью, в результате чего работник определенного вида конкретного труда получает возможность пользоваться продуктами любого другого конкретного вида труда.

Основоположником научной теории разделения труда считается А. Смит. В работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» А. Смит рассмотрел все главные типы разделения труда в

пределах отдельной мануфактуры, между отраслями, между городом и деревней, между промышленностью и торговлей, между умственным и физическим трудом, между различными регионами и целыми национальными хозяйствами.

Важной причиной возникновения рынка является естественная ограниченность производственных возможностей человека, экономическая обособленность товаропроизводителей, чтобы они могли свободно распоряжаться результатами своего труда.

С развитием частной собственности развивалось и рыночное хозяйство. Наиболее высокого уровня частная собственность и рыночные отношения достигли при капитализме.

Объекты частной собственности многообразны. Они создаются и приумножаются за счет предпринимательской деятельности, доходов от ведения собственного хозяйства, доходов от средств, вложенных в кредитные учреждения, акции и другие ценные бумаги.

В дальнейшем обособленность товаропроизводителей начала распространяться на коллективную и другие формы собственности. Возникли кооперативы, товарищества, акционерные общества, государственные и смешанные предприятия.

Кроме того, причина становления рынка кроется и в возможности (свободе) для каждого экономического субъекта обеспечивать свои интересы. Рынок предполагает свободу конкурентного поведения, свободу хозяйствования, защиту интересов конкретного товаропроизводителя. Различные страны, их национальные хозяйства к рыночной экономике шли разными путями. Вместе с тем существуют общие закономерности ее становления, присущие любой стране. К важнейшим из них относятся:

- наличие независимых товаропроизводителей, свобода предпринимательской деятельности и гарантии прав собственности различных экономических субъектов;
- свободные рыночные цены, уравнивающие спрос и предложение;
- конкуренция товаропроизводителей;
- свободный перелив капиталов между отраслями и регионами;
- образование финансового рынка, включающего рынок кредитных ресурсов, рынок ценных бумаг и валютный рынок;
- наличие рынка труда, наемной рабочей силы с развитой системой ее подготовки, переподготовки, межотраслевого и межрегионального перелива;

– открытость экономики мировым интеграционным процессам, возможность миграции рабочей силы, товаров и капиталов.

В современной экономической литературе встречается несколько определений рынка:

– рынок — это совокупность экономических отношений производства и обмена товаров при помощи денег;

– рынок — система отношений по поводу обмена результатами производства и услугами, принимающими форму товара;

– рынок — это механизм взаимодействия покупателей и продавцов, иными словами, отношение спроса и предложения;

– рынок — это сфера обмена внутри страны и между странами, связывающая между собой производителей и потребителей продукции.

Субъектами рыночных отношений являются участники рыночных сделок: во-первых, покупатели, продавцы, предприниматели или физические лица; во-вторых, юридические лица.

Объекты рынка - все то, по поводу чего возникают отношения купли-продажи. Это материальные и нематериальные блага и услуги, факторы производства — средства производства, рабочая сила, капиталы (фонды), технические новшества и идеи.

Рынок оказывает огромное воздействие на все стороны хозяйственной жизни, выполняя ряд существенных функций.

Регулирующая функция. В рыночном регулировании большое значение имеет соотношение спроса и предложения, влияющее на цены. Растет цена - сигнал к расширению производства, падает цена — сигнал к сокращению.

Стимулирующая функция стимулирует внедрение в производство достижения научно-технического прогресса, снижает затраты на производство продукции, повышает ее качество.

Информационная. Рынок представляет собой богатый источник информации, знаний, сведений, необходимых хозяйствующим субъектам. Он дает, в частности, объективную информацию об общественно необходимом количестве, ассортименте и качестве товаров и услуг, которые на него поставляются.

Посредническая функция - потребитель имеет возможность выбора оптимального поставщика продукции. В то же время продавцу предоставляется возможность выбрать наиболее подходящего покупателя.

Санитрующая функция очищает общественное производство от экономически слабых, нежизнеспособных хозяйственных единиц и,

наоборот, поощряет развитие эффективных, предприимчивых, перспективных фирм.

Рынок влияет на все фазы воспроизводства - производство, распределение, обмен и потребление. Конкуренстная рыночная система способствует развитию научно-технического прогресса, побуждает применять новейшие технологии, рационально использовать ресурсы. Кроме того, она обеспечивает своим субъектам реальную экономическую свободу, свободу выбора форм и способов хозяйствования, гарантируемую досконально разработанным законодательством.

5. Виды и инфраструктура рынка

Различают следующие виды рынков:

1) рынок товаров и услуг (потребительский рынок) — включает рынки продовольственных товаров, рынки бытовых, коммунальных, транспортных услуг, рынок услуг культуры, образования, здравоохранения;

2) рынок рабочей силы — предполагает признание за каждым индивидуумом права свободной продажи своей рабочей силы по собственному выбору, желанию и по рыночной цене на основе контракта между работником и нанимателем;

3) рынок инвестиций представляет собой одну из разновидностей денежного рынка, в котором объектом рыночных отношений являются капиталовложения;

4) на рынке ценных бумаг проводится купля-продажа акций, облигаций, ассигнаций, чеков, аккредитивов, векселей и других видов денежных обязательств;

5) нормальное функционирование рынка денег и валюты потребовало создания фондовых и валютных бирж, на которых продается и покупается валюта за тенге по мировому, государственному, свободному и аукционному курсу;

6) рынок инноваций, то есть, нововведений, изобретений, рационализаторских предложений, практически также отсутствовал в нашей экономике. Переход к рыночной экономике дает основание рассматривать инновации как товар, который целесообразно продавать по рыночным ценам, что, несомненно, должно привести к ускорению научно-технического прогресса;

7) рынок информационных продуктов — это особый рынок, предметом купли-продажи здесь являются книги, газеты, картины, различного вида реклама и великое множество других предметов и видов деятельности, несущих людям необходимую информацию;

8) рынок лицензии — это часть рынка инноваций. Объектом купли и продажи здесь служат патентные и беспатентные лицензии на передачу изобретений, технологического опыта, промышленных секретов и коммерческих знаний, использование товарных знаков. Это торговля технологиями.

Инфраструктура — это совокупность отраслей, обслуживающих нормальное функционирование материального производства. Инфраструктура- это обязательный компонент любой целостной экономической системы и подсистемы. Дословно инфраструктура — это основание, фундамент, внутреннее строение экономической системы.

Применительно к рынку инфраструктура- это совокупность организационно-правовых форм, опосредующих движение товаров и услуг, акты купли-продажи, или совокупность институтов, систем, служб, предприятий, обслуживающих рынок и выполняющих определенные функции по обеспечению нормального режима его функционирования.

Термин «инфраструктура» в общем смысле обозначает комплекс отраслей, обслуживающих производственную и социальную сферы народного хозяйства.

Основными элементами инфраструктуры современного рынка являются: биржи, аукционы, ярмарки; кредитная система и коммерческие банки; эмиссионная система и эмиссионные банки; система регулирования занятости населения и центры государственного и негосударственного содействия занятости; информационные технологии и средства деловой коммуникации; налоговая система; система страхования; торговые палаты; таможенная система; профсоюзы, работающие по найму; коммерческо-выставочные комплексы; система высшего и среднего экономического образования; аудиторские компании; консультативные компании.

Все перечисленные элементы рыночной инфраструктуры переживают в Республике Казахстан период становления и развития.

Функции инфраструктуры рынка:

– облегчение участникам рыночных отношений реализации их интересов;

- повышение оперативности и эффективности работы рыночных субъектов на основе специализации отдельных субъектов экономики и видов деятельности;
- организационное оформление рыночных отношений;
- облегчение форм юридического и экономического контроля, государственного и общественного регулирования деловой практики.

1. Закон спроса. Кривая спроса. Факторы, влияющие на спрос

Спрос — это платежеспособная потребность покупателей в данном товаре при данной цене. Иными словами, спросом является не всякая потребность в данном товаре, а только такая, *которая обеспечена наличием платежных средств* (деньгами) у покупателя. Таким образом, в экономической теории различают "потребность" и "спрос".

Как правило, спрос меньше потребности, поскольку любая цена ограничивает число покупателей.

Итак, спрос - это объем *возможной* купли товара в зависимости от установившейся цены на него. Очень важно осознать, что спрос - это *потенциальная* купля, но состоится она или нет, зависит от множества факторов.

Обратную связь между ценой продукта и величиной спроса можно изобразить в виде графика, показывающего величину спроса на горизонтальной оси, а цену на вертикальной оси. Закон спроса гласит, что люди покупают большее количество продукта при низкой цене, чем при высокой. Это находит отражение в нисходящем направлении кривой спроса.

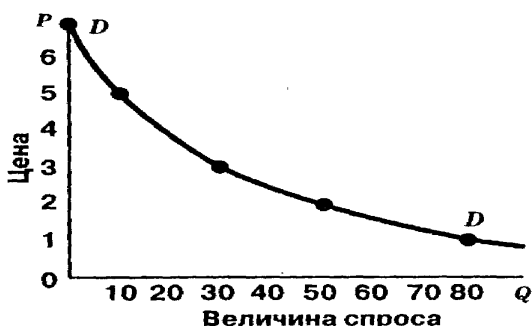


Рис. 1. Кривая индивидуального спроса

Кривая индивидуального спроса представлена в виде нисходящей кривой DD , поскольку между ценой и величиной спроса существует обратная зависимость.

В своем анализе экономист исходит из допущения, что цена служит самой важной детерминантой количества любого покупаемого продукта. Но существуют и другие факторы, которые влияют на покупки. К ним относятся неценовые детерминанты, или так называемые факторы изменения спроса: 1) предпочтения потребителей, их вкусы; 2) число покупателей на рынке; 3) доходы потребителей; 4) цены на сопряженные товары и 5) ожидания потребителей относительно будущих цен доходов.



Рис. 2. Изменения в спросе

Изменение одной или более детерминант спроса вызывает изменение спроса. Увеличение спроса смещает кривую спроса вправо, например от D_1 к D_2 . Уменьшение спроса смещает кривую спроса влево, например от D_1 к D_3 . Изменение величины спроса ведет к перемещению, вызываемому изменением цены данного продукта, от одной точки к другой на постоянной кривой спроса, на нашем графике — от a к b .

Неценовые детерминанты спроса вызывают «изменения в спросе».

«Изменение в спросе» не следует смешивать с «изменением величины спроса». Изменение в спросе выражается в смещении всей кривой спроса либо вправо (увеличение спроса), либо влево (сокращение спроса) (рис. 2). Изменение же величины спроса означает передвижение с одной точки на другую точку на постоянной кривой спроса, т.е. переход от одной комбинации «цена — количество про-

дукта» к другой. Причиной изменения величины спроса служит изменение цены данного продукта.

Таким образом, как было сказано выше, суть закона спроса заключается в следующем: снижение цены ведет к возрастанию величины спроса. И, наоборот, при прочих равных условиях повышение цены ведет к соответствующему уменьшению величины спроса. Отсюда, закон спроса — это отрицательная, или обратная, связь между ценой и величиной спроса.

2. Закон предложения. Кривая предложения. Факторы, влияющие на предложение

Рыночное предложение — это максимально возможное количество товаров и услуг, которое продавцы готовы поставлять на рынок в единицу времени при данных условиях.

Предложение следует рассматривать с точки зрения его величины. Вместо того, чтобы спрашивать, какое количество будет предлагаться по разным ценам, мы вправе спросить, какими должны быть цены, которые побудят производителя предлагать разное количество товара.

Суть закона предложения такова: с повышением цен соответственно возрастает и величина предложения; со снижением цен сокращается также и предложение. Закон предложения показывает, что производители хотят изготовить и предложить к продаже большее количество своего продукта по высокой цене, чем они хотели бы это делать по низкой цене. Между ценой и величиной предложения существует прямая связь.

Прямую связь между величиной предложения и ценой продукта можно изобразить графически: это выражается в восходящем направлении кривой предложения.

Кривая предложения



Рис. 4. Кривая индивидуального предложения

На графике кривая индивидуального предложения представлена в виде восходящей кривой SS , поскольку между величиной предложения и ценой существует прямая связь: по закону предложения производители производят большее количество продукта, если цена на него растет.

При построении кривой предложения экономист исходит из допущения, что цена — основная детерминанта величины предложения любого продукта. Однако кривая предложения, так же как и кривая спроса, строится на предположении, согласно которому определенные неценовые детерминанты величины предложения даны заранее и не подвергаются изменениям. Если одна из этих неценовых детерминант предложения в действительности претерпевает изменения, положение кривой предложения также будет меняться.

К основным неценовым детерминантам предложения относятся следующие: цены на ресурсы; технология производства; налоги и дотации; цены на другие товары; ожидания изменения цен; число продавцов на рынке.

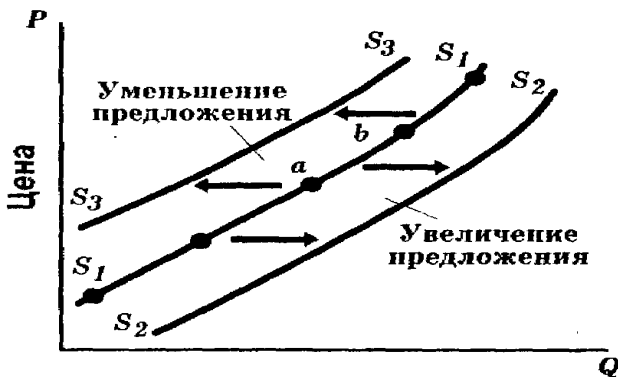


Рис. 5. Изменения в предложении

Увеличение предложения смещает кривую предложения вправо, от S_1 к S_2 . Уменьшение предложения смещает кривую предложения влево, от S_1 к S_3 ; передвижение от a до b означает изменение величины предложения.

Неценовые детерминанты предложения вызывают изменения в предложении, которые выражаются в смещении всей кривой предложения: увеличение предложения смещает кривую вправо, умень-

шение предложения смещает ее влево. Причиной изменения предложения служит изменение одной или более детерминант предложения.

Напротив, изменение величины предложения означает передвижение с одной точки на другую на постоянной кривой предложения. Причиной такого передвижения является изменение цены на рассматриваемый продукт.

3. Рыночное равновесие, его виды.

Взаимодействие между спросом и предложением лучше всего можно понять, рассматривая совместно кривые спроса и предложения. Выше мы убедились, что спрос растет, когда цена товара понижается, а предложение увеличивается с ростом цены. Путем совмещения графиков спроса и предложения можно понять их взаимодействие. Кривые спроса и предложения пересекаются в точке *M*, которую называют точкой равновесия. Она характеризует такое состояние рыночных цен, когда объем спроса на товар равен объему его предложения. Если предложение превысит спрос, то товар перестанут покупать, и продавцы вынуждены будут снижать цены. Когда же спрос превысит предложение, то цена повысится. На диаграмме это показано стрелками: при повышении цены они направлены вниз, при увеличении спроса — вверх.

Рыночное равновесие, определяемое через равенство объемов продаж и покупок, предполагает соблюдение определенных условий. Во-первых, мы рассматриваем его по отношению к какому-либо отдельному товару, абстрагируясь при этом от изменения цен других товаров, считая их неизменными. Ясно, что в реальном рынке это условие не выполняется, но для теоретического анализа всегда приходится рассматривать явления или факторы обособленно, по одному, и только потом вводить усложнения и поправки. Во-вторых, следует учитывать, что при этом не происходит изменения доходов покупателей, цен конкурирующих с данным других товаров и других факторов, которые мы считаем постоянными. Поэтому, формулируя изменения спроса и предложения, а также условия рыночного равновесия, оговаривают, что указанные соотношения имеют место лишь «при прочих равных условиях».

4. Эластичность спроса по цене и доходу. Эластичность предложения по цене

Согласно закону спроса при снижении цены покупается большее количество продукта. Но реакция потребителей на изменение цены может значительно варьироваться от продукта к продукту.

Экономисты измеряют реакцию (чуткость) потребителей на изменение цены продукции, используя концепцию ценовой эластичности. Суть концепции ценовой эластичности заключается в следующем:

1) если небольшие изменения в цене приводят к значительным изменениям в количестве покупаемой продукции, то спрос на такие продукты принято называть эластичным;

2) если существенное изменение в цене ведет лишь к небольшому изменению в количестве покупок, то в таких случаях спрос неэластичный.

Степень ценовой эластичности или неэластичности спроса экономисты измеряют при помощи коэффициента E_d , вычисленного по следующей формуле:

$$E_d = \frac{\text{Процентное изменение количества спрашиваемого продукта}}{\text{Процентное изменение цены продукта } X}$$

Исходя из формулы, спрос является эластичным, если данное процентное изменение цены ведет к большему процентному изменению количества спрашиваемой продукции. Например, если снижение цены на 2% вызывает рост спроса на 4% , то спрос является эластичным. Когда спрос эластичен, коэффициент эластичности будет больше единицы. Если данное процентное изменение цены сопровождается относительно меньшим изменением количества спрашиваемой продукции, то спрос является неэластичным. Если снижение цены на 3% дает в результате рост количества спрашиваемой продукции всего на 1%, спрос неэластичен. Коэффициент эластичности в этом случае меньше единицы и составит 1/3. Когда спрос неэластичен, коэффициент эластичности всегда будет меньше единицы. Между эластичным и неэластичным спросом возникает пограничная ситуация, когда процентное изменение цены и последующее процентное изменение количества спрашиваемой продукции

оказываются равными по величине. Если падение цены на 1% вызывает рост продаж на 1%, то этот специфический случай называют единичной эластичностью, так как коэффициент эластичности в точности равен единице.

Эластичность спроса по доходу – мера чувствительности спроса к изменению дохода; отражает относительное изменение, спроса на какое - либо благо вследствие изменения дохода потребителя.

Коэффициент эластичности спроса по доходу, посредством, которого измеряется данный вид эластичности. Он рассматривается по формуле:

$$E_d = \frac{\% \text{ изменения объема спроса}}{\% \text{ изменение в доходе}}$$

Коэффициент эластичности спроса по доходу используется при исчислении потребительской корзины, определении структуры потребления людей с различным уровнем доходов, расчетах степени изменения потребления того или иного блага при изменении уровня дохода и т.д.

Концепция ценовой эластичности спроса применима также и к предложению. Суть ее в следующем: если производители чувствительны к изменениям цен, то предложение эластично, и наоборот. Эластичность предложения по цене – показатель степени чувствительности, реакция предложения на изменение цены товара. Она рассчитывается по формуле:

$$E_s = \frac{\% \text{ изменение объема предложения}}{\% \text{ изменение цены}}$$

Важнейшим фактором, влияющим на эластичность предложения, является количество времени, имеющегося в распоряжении производителей, для того, чтобы отреагировать на данное изменение цены продукта. Чем продолжительнее время, которым располагает производитель для того, чтобы приспособиться к данному изменению цены, тем больше изменится объем производства и тем больше соответственно эластичность предложения.

Анализируя влияние фактора времени на эластичность предложения, полезно провести различие между периодами.

Кратчайший рыночный период. Это такой период, когда производители не успевают отреагировать на изменение спроса и цены. Например, мелкий фермер привез на рынок на одном грузовике весь свой урожай данного сезона. Кривая предложения будет совершенно неэластична, так как фермер может предложить лишь столько, сколько привез на грузовике, как бы высока ни была цена.

Краткосрочный период. Это период, когда производственные мощности можно использовать более или менее интенсивно. Результатом будет рост производства как реакция на предполагаемое увеличение спроса. Такая реакция со стороны производства будет означать более высокую эластичность предложения продуктов, а цена будет ниже, чем в примере с кратчайшим рыночным периодом.

Долговременный период. Это (долгий) период, когда фирмы успевают принять все желательные меры по приспособлению своих ресурсов к требованиям изменившейся рыночной ситуации. Отдельные фирмы могут расширить (или сократить) свои производственные мощности; новые фирмы могут войти в состав отрасли, а старые — покинуть ее. В долговременном периоде изменения означают еще более эластичную кривую предложения. Кривая предложения долгосрочного равновесия дает новую цену, несколько более высокую, чем первоначальная цена. Почему более высокую? Потому что отрасль с растущими издержками производства ведет к росту цен на потребляемые в ней ресурсы. Иначе говоря, расширение отрасли приведет к растущим издержкам.

В случае с отраслью с постоянными издержками производства кривая долгосрочного предложения была бы совершенно эластичной, а новая цена была бы равна первоначальной цене.

ТЕМА 6: «ОСНОВЫ ТЕОРИИ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА»

1. Социально-экономическая сущность предпринимательства, его характерный черты

Хозяйственная деятельность в условиях рыночной экономики характеризуется таким понятием, как предпринимательская деятельность. Предпринимательская деятельность — организация и соединение факторов производства для создания материальных благ и услуг, удовлетворяющих общественные потребности, с конечной целью реализации собственных материальных интересов предпринимателя.

Предпринимательскую способность можно определить как один из экономических ресурсов, влияющих на характер и темпы экономического развития. В состав данного ресурса следует включать, прежде всего, предпринимателей, к которым относятся, в первую очередь, владельцы компаний, менеджеры, не являющиеся их собственниками, а также организаторы бизнеса, сочетающие в одном лице владельцев и управляющих.

Помимо собственно предпринимателей, в состав данного ресурса следует включать всю предпринимательскую инфраструктуру страны, а именно действующие институты рыночной экономики, то есть, банки, биржи, страховые компании.

Основные условия развития предпринимательской деятельности:

- 1) обособленность и экономическая свобода предпринимателей;
- 2) наличие рыночного пространства;
- 3) развитие товарно-денежных отношений.

Благодаря предпринимательству приходят во взаимодействие все факторы производства - земля, труд, капитал. Инициатива, риск, умения предпринимателей позволяют с максимальной эффективностью использовать все прочие экономические ресурсы, стимулировать экономический рост. Залогом успешной реализации предпринимательского потенциала является, прежде всего, сами предприни-

матели, их квалификация и уровень образования, способность брать на себя инициативу, умение ориентироваться в высококонкурентной среде. И это все является основными чертами предпринимательства.

В практике производственно-коммерческой деятельности сложились следующие организационно-правовые формы предпринимательства.

1. Индивидуальное предпринимательство. Оно основано на индивидуальной или семейной собственности предпринимателя. Имущественная ответственность распространяется на все имущество предпринимателя независимо от его включенности в капитал.

2. Товарищества. Они представляют форму предпринимательской деятельности, основанной на объединении (паевом, долевом) имущества разных собственников. Как правило, это небольшие компании, все члены лично учувствуют в делах товарищества. По степени имущественной ответственности товарищества подразделяются на: полные товарищества или товарищества с неограниченной ответственностью, товарищества с ограниченной ответственностью, смешанные товарищества.

3. Акционерные общества. Они образуются также путем объединения на паевой основе средств участников. Акционеры отвечают по своим обязательствам только собственным капиталом, внесенным в акционерное общество. Капитал акционерного общества образуется в денежной форме и разбивается на равные по своей номинальной величине и неделимые паи. Последние представлены в виде ценных бумаг-акций.

4. Государственное предпринимательство. В каждой стране в экономике имеется государственный сектор экономики, что представляет общую черту современного рыночного хозяйства. Его образуют предприятия, находящиеся либо полностью в собственности государства, либо под его контролем через владение контрольным пакетом акций. В государственном секторе оказываются низкоэффективные или даже убыточные предприятия, которые нерационально использовать в рамках частнопредпринимательской деятельности. Таким образом, при ухудшении экономической ситуации государство как бы берет на себя проблему вывода экономики из кризиса. И наоборот, при благоприятной экономической ситуации государственный сектор уменьшается.

Важными формами предпринимательства также является малый и средний бизнес или малое предпринимательство. Доля малых и средних предприятия составляет примерно 80 % в общем числе

предприятий. Они обеспечивают производство около 50 % валового национального продукта страны.

2. Предприятие как основное звено экономики на микроуровне

В экономической теории существует два известных подхода к рассмотрению природы предприятия.

Технологический подход к изучению фирмы сформировался на базе неоклассических взглядов на микроэкономические процессы. В экономической литературе этот подход часто фигурирует как функциональный, что подчеркивает способ анализа поведения фирмы. В его основе лежит предположение о том, что всегда есть возможность определить функцию, выражающую максимальный объем выпуска при заданном уровне развития техники и технологии, при всех возможных комбинациях факторов производства, имеющихся в наличии. Такая функция в экономической теории получила название производственной. С ее помощью мы можем определить, посредством какой пропорции между отдельными ресурсами достигается оптимальный объем производства с точки зрения соотношения затрат и выпуска.

В рамках технологического подхода проблема определения оптимального размера, или границ фирмы является центральной.

В соответствии с институциональным подходом, центральной проблемой изучения фирмы становятся не условия максимизации прибыли, а объяснение феномена возникновения фирмы, закономерностей ее дальнейшего развития и, в конечном итоге, исчезновения. Помимо категории института, для объяснения существования и внутренней структуры фирмы в этой теории используются такие ключевые понятия, как транзакционные издержки, оппортунистическое поведение, асимметричность информации, специфичность ресурсов и контракт. Некоторые из них нам уже хорошо известны, но с другими необходимо познакомиться в настоящей главе. При этом мы рассмотрим несколько определений фирмы, отражающих различные стороны этого сложного феномена рыночной экономики.

3. Производство и воспроизводство. Индивидуальное воспроизводство

Процесс производства, рассматриваемый в постоянной связи и в непрерывном потоке своего возобновления, является в то же время процессом воспроизводства.

Воспроизводство происходит как в рамках отдельных фирм, так и в масштабе всего общества. Основой общественного воспроизводства является воспроизводство на отдельных фирмах, или индивидуальное воспроизводство.

Индивидуальное воспроизводство — это процесс непрерывно возобновляемой хозяйственной деятельности, посредством которой осуществляется возмещение и увеличение авансированной предпринимателем стоимости.

Вместе с тем общественное воспроизводство не является простой суммой индивидуальных процессов воспроизводства отдельных фирм. В общественном воспроизводстве появляются новые качественные моменты, которых нет в индивидуальном воспроизводстве.

В рыночной системе хозяйствования, построенной на общественном разделении труда и экономической обособленности производителей, воспроизводство возможно при условии, когда все товары будут проданы, все средства производства и предметы потребления возмещены. Это условие предполагает соблюдение определенных народнохозяйственных пропорций.

Модель воспроизводства Ф. Кенэ тесно связана с учением о классах, которые он выделял в зависимости от их участия в создании и присвоении чистого продукта. По Кенэ, нация состоит из 3 классов: производительного, собственников и бесплодного. Первый класс создает чистый продукт, второй класс (король, сеньоры, церковь) присваивает чистый продукт, к третьему же классу он относил граждан, выполняющих другие занятия, не занимающихся земледелием, и которые не присваивают и не создают чистый продукт, а лишь преобразуют сельскохозяйственный продукт в иную натуральную форму. Он не выделяет капиталистов - фермеров и рабочих - землевладельцев, объединяет их в один производительный класс.

Теория воспроизводства Ф.Кенэ была первой попыткой рассмотрения процесса производства в масштабе общества. Позднее к процессу воспроизводства в масштабах общества вновь обратился

К. Маркс. Он создал **теорию воспроизводства общественного капитала**, которая состоит из 3-х взаимосвязанных частей:

- абстрактной теории реализации;
- теории национального дохода;
- теории экономических кризисов.

Балансовые модели воспроизводства, хотя и опирались на схемы К. Маркса, имели целый ряд отличий, позволяющих выделить их в особый класс моделей воспроизводства. Приоритет разработки этого типа моделей принадлежит советской экономической науке. Использование балансовых методов доказало свою эффективность уже при разработке первых народнохозяйственных планов, когда балансовые модели воспроизводства были представлены в балансе народного хозяйства. Его отличительной чертой как особой модели воспроизводства являлось то, что он давал целостное представление о воспроизводстве через систему таблиц, включающих балансы воспроизводства общественного продукта и национального дохода, населения и труда, национального богатства. Межотраслевой баланс является разновидностью балансовых моделей воспроизводства, хотя зачастую он рассматривается как самостоятельная схема воспроизводства.

Определенное внимание проблемам общественного воспроизводства уделял и английский экономист Джон М. Кейнс (1883-1946 гг.).

После небывалого по своей глубине мирового экономического кризиса 1929-1933 гг. Дж. Кейнс пытался вскрыть причины нарушения воспроизводственного процесса, считая, что главной причиной экономического кризиса является отставание платежеспособного спроса населения.

Последовательница кейнсианской теории, английский экономист Джоан Робинсон (1903-1983 гг.) считала, что нарушение воспроизводственного процесса также обусловлено отставанием спроса, вызванного неравным распределением доходов в обществе.

Различают простое, расширенное и суженное воспроизводство.

Простое воспроизводство — это возобновление процесса производства из года в год в неизменных масштабах. Простое воспроизводство предполагает, что прибавочный продукт не используется на расширение производства, а целиком потребляется лично. Простое воспроизводство было типичным для докапиталистических формаций. В них процесс производства на протяжении длительных перио-

дов возобновляется на прежней технической основе и в почти неизменных масштабах.

Расширенное воспроизводство — это возобновление процесса производства в увеличивающемся размере. В этом случае часть прибавочного продукта поступает в накопление. Предприниматели, стремясь получить как можно большую прибыль, расширяют масштабы производства, осуществляют процесс накопления капитала.

В отдельные периоды развития экономики возможно явление **суженного воспроизводства**. Суженное воспроизводство интересно тем, что процесс производства возобновляется в сокращенных масштабах. Такое воспроизводство характерно для стран, находящихся в глубоком и длительном социально-экономическом кризисе, в случаях внезапного и быстрого разрушения единого экономического пространства, когда воспроизводственные связи разрываются. В качестве примеров можно привести послевоенные Германию и Грецию. Однако самыми яркими примерами суженного воспроизводства являются Польша после 1980 г. и страны СНГ.

4. Производственная функция. Общий, средний, предельный продукт. Закон убывающей предельной производительности

Теория производства изучает зависимость между количеством используемых ресурсов и объемами выпускаемой продукции. В основе этой теории лежит концепция производственной функции.

Производственная функция определяет максимальный объем выпуска продукции при каждом заданном количестве ресурсов. Эта функция описывает зависимость между затратами ресурсов и выпуском продукции, позволяя определить максимально возможный объем выпуска продукции при каждом заданном количестве ресурсов, или минимально возможное количество ресурсов для обеспечения заданного объема выпуска продукции. Производственная функция суммирует только технологически эффективные приемы комбинирования ресурсов для обеспечения максимального выпуска продукции. Любое усовершенствование в технологии производства, способствующее росту производительности труда, обуславливает новую производственную функцию.

Производственный процесс представляет собой способ соединения факторов производства с целью их превращения в конечные

товары и услуги. Мы исходим из предположения, что главной целью фирмы является максимизация прибыли. Для того, чтобы быть конкурентоспособной, фирма должна применять такой производственный процесс, который наиболее эффективно использует имеющиеся ресурсы. Иначе говоря, для производства заданного объема продукции используется минимальное количество ресурсов. Это - главная составляющая любой функционирующей фирмы, максимизирующей прибыль. Производственные методы считаются технологически неэффективными, если для выпуска заданного объема продукции они используют больше ресурсов, чем другие методы, обеспечивающие те же объемы выпуска.

Взаимосвязь между изменением масштаба производства и соответствующим изменением в объеме выпуска продукции называется отдачей от масштаба. Отдачу от масштаба можно измерить путем сравнения процентного изменения в выпуске продукции с процентным изменением в количестве всех применяемых факторов.

Принято различать постоянную, возрастающую и убывающую отдачу от масштаба.

Постоянная отдача от масштаба. Если при пропорциональном увеличении количества факторов в n раз, объем производства тоже возрастет в n раз, то имеет место постоянная отдача от масштаба.

Возрастающая отдача от масштаба. В случае, когда пропорциональное увеличение количества всех применяемых факторов в n раз вызовет рост объема производства больше, чем в n раз, наблюдается возрастающая отдача от масштаба.

Уменьшающаяся отдача от масштаба. Когда пропорциональное увеличение всех применяемых факторов в n раз вызывает рост объема производства меньше, чем в n раз, имеет место убывающая отдача от масштаба/

Отдача от фактора показывает зависимость между объемом выпускаемой продукции и изменениями в количестве одного фактора при неизменном количестве другого. По мере наращивания одного переменного фактора начинает проявляться тенденция, известная как закон убывающей предельной производительности, или убывающей предельной доходности фактора производства.

Анализ теории предельной производительности факторов требует рассмотрения таких понятий, как общий, предельный и средний продукт переменного фактора производства.

Общий продукт (TP) — это суммарный объем выпуска продукции, полученный в рамках заданной производственной функции, и измеренный в физических единицах.

Понятие общего продукта позволяет выявить зависимость между объемом выпускаемой продукции и изменениями в количестве одного ресурса при неизменном количестве других.

Предельный продукт фактора производства (MPL), исчисленный в физических единицах, показывает изменение в объеме выпуска продукции, вызванное использованием дополнительной единицы данного фактора (L) при неизменном количестве всех остальных. Предельный продукт фактора может быть исчислен следующим образом:

$$MPL = \Delta Q / \Delta L$$

где **MPL** — предельный продукт фактора L , ΔQ — изменение общего объема выпуска продукции, ΔL - изменение количества фактора L .

Средний продукт фактора (APL) определяется путем деления объема выпускаемой продукции на количество используемого переменного фактора L .

$$APL = Q / L$$

Средний продукт труда показывает, какое количество произведенной продукции приходится на одну единицу труда. Очень часто средний продукт называют показателем производительности труда.

Существует определенная зависимость между предельным и средним продуктом переменного фактора. Предельный продукт достигает своего максимального значения раньше, чем средний продукт.

Закон гласит, что, по мере увеличения количества переменного фактора при неизменном количестве всех остальных будет достигнут такой рубеж, после которого предельный продукт переменного фактора начнет уменьшаться. Данный закон не имеет четкой системы доказательств, он основан на здравом смысле и эмпирических наблюдениях.

Таким образом, теория предельной производительности факторов имеет исключительно важное значение для определения оптимального сочетания факторов при выпуске продукции.

ТЕМА 7: «КРУГООБОРОТ И ОБОРОТ КАПИТАЛА (ФОНДОВ) ПРЕДПРИЯТИЯ»

1. Кругооборот и оборот капитала предприятий. Основной и оборотный капитал

В современной западной экономической науке капитал трактуется как блага длительного пользования, созданные людьми для производства других товаров и услуг (лопата Робинзона, кассовые аппараты, прокатные станы, навыки и умения людей и т. д.). Это определение капитала служит общей основой для различных понятий капитала, используемых в обиходе и в экономической литературе.

Экономическая теория различает физический (технический) капитал, финансовый (денежный) капитал, юридический капитал, человеческий капитал. Этот небольшой обзор трактовок понятия «капитал» показывает, что экономисты по-разному понимали и понимают эту категорию. Однако, все экономисты, пожалуй, едины в том, что капитал — это, во-первых, те блага, которые создаются трудом и используются для производства товаров и услуг, и, во-вторых, что эти блага способны приносить доход.

Капитал есть движение. В процессе своего непрерывного движения капитал проходит различные стадии принимая три различные формы: денежную, производительную, товарную.

Капитал есть движение. Процесс движения капитала имеет три стадии. На первой стадии владелец капитала — денег появляется на рынке и осуществляет первое превращение капитала: Д – Т (СП+РС). Денежный капитал обменивается на простые моменты процесса труда — на средства производства и рабочую силу, т. е превращается в производительный капитал. Тем самым совершается первый метаморфоз капитала.

На второй стадии производительный капитал потребляется, расходуется, исчезает и одновременно превращается в товарный (...П...). В этом состоит второе превращение, второй метаморфоз капитала. Возникший в процессе второго превращения капитала товар отличается от товаров – простых моментов процесса труда как по стоимости, так и по натурально-вещественной форме. Возникший

в производстве новый товар может возместить предпринимателю его деньги, его авансированный капитал и принести прибавочную стоимость, обеспечить самовозрастание капитала только в том случае, если процесс второго превращения протекал в общественно нормальных условиях или в условиях лучших, чем общественно нормальные, а новый товар создан в общественно-необходимом (т.е. отвечающем общественному спросу) количестве.

Обратное превращение товара «капитал» в деньги, в денежный капитал, совершается не в самом производстве, а в обращении, на третьей стадии движения капитала, где товары превращаются в деньги: $T' — D'$. В этом состоит третье превращение, третий метаморфоз капитала.

Анализ превращений капитала показывает, что движение капитала, представляющее собой последовательную цепь его превращений, может быть приостановлено и даже прекращено, если не будет осуществлено любое из трех последовательных превращений. Если капитал задерживается в денежной форме, то деньги образуют сокровище. Если он останавливается в производительной форме, то с одной стороны не функционируют средства производства, с другой — бездействует рабочая сила. Если капитал задерживается в товарной форме, то накапливающиеся товары преграждают путь потоку обращения.

Как видно из описания стадий движения капитала, капитал в своем движении принимает три главные функциональные формы: денежную, производительную и товарную. Денежный капитал — первая форма капитала. Деньги становятся капиталом не сами по себе, а постольку, поскольку создают возможность приобретения тех товаров, которые могут выступить в качестве простых моментов процесса труда. Владелец капитала должен проявить дальновидность и предприимчивость, он должен закупить столько средств производства, сколько нужно, чтобы обеспечить нормальное функционирование рабочей силы в течение всего рабочего времени. Иными словами, функция денежного капитала состоит в обеспечении условий соединения рабочей силы со средствами производства.

Непосредственное соединение рабочей силы со средствами производства осуществляется в процессе производства. Функция производительного капитала заключается не просто в производстве товара — вещи, обладающей полезностью и стоимостью, но и в производстве прибавочной стоимости, в обеспечении самовозрастания капитала, его расширенного воспроизводства.

Товарный капитал реализует (или превращает в денежную форму) возросшую (или уменьшившуюся) в процессе производства капитальную стоимость. В реализации капитальной стоимости состоит функция товарного капитала.

Каждая из трех форм капитала выполняет в процессе движения капитала особую функцию, — вот почему их называют функциональными формами капитала.

Если безостановочно происходит последовательное превращение капитала из одной функциональной формы в другую. Если обеспечивается возвращение к исходной форме, то говорят о **кругообороте капитала**. Полный кругооборот денежного капитала описывается формулой:

$$Д - Т (СП+РС)...П... Т' - Д'.$$

Здесь многоточие показывает, что процесс обращения прерван процессом производства, а черточки фиксируют стоимостную эквивалентность обменных актов.

Движение капитала не сводится и не может быть сведено к единственному кругообороту. Для обеспечения непрерывного самовозрастания капитала его владелец снова и снова возобновляет кругооборот, чтобы произвести и присвоить все больше прибавочной стоимости. Происходящие один за другим кругообороты капитала представляют собой **оборот капитала**.

Современная экономическая наука различает основной и оборотный капитал не по критерию мобильности, как это делал А. Смит (в движение может быть приведен и основной капитал), и не по степени долговечности, как предлагал Д. Риккардо, а по способу переноса стоимости на вновь создаваемые товары или услуги.

Основной капитал — это капитал, который участвует в процессе производства на протяжении нескольких производственных циклов и переносит свою стоимость на создаваемые товары по частям (в форме амортизационных отчислений).

Оборотный капитал — сырье, материалы, электроэнергия, вода и т.д. — участвует в производственном цикле лишь один раз и свою стоимость полностью переносит на созданные продукты. При реализации товаров деньги, затраченные на элементы оборотного капитала, полностью возвращаются предпринимателю и могут быть снова использованы для приобретения факторов производства. Затраты на основной капитал так быстро не возвращаются, на это уxo-

дят годы. Следовательно, в издержки производства входит вся стоимость оборотного капитала, а от основного капитал туда включается лишь часть стоимости, исчисляемая исходя из всего срока жизни этого капитала.

Основной капитал, воплощенный в средствах труда, по мере использования подвергается износу. Экономисты различают **две формы износа - физический и моральный.**

Физический износ происходит, во-первых, в процессе самого производства и, во-вторых, под воздействием сил природы (коррозия металла, разрушение бетона, потеря упругости или гибкости пластмассы и т.п.). Чем больше время эксплуатации основного капитала, тем больше физический износ.

С физическим износом связано понятие амортизации. Амортизация является экономической категорией, выражающей экономические отношения по поводу той части стоимости основного капитал, которая перенесена на продукт и вернулась к предпринимателю после реализации товаров в денежной форме. Она накапливается на специальном счете, называемом амортизационным фондом. Амортизация включается в стоимость произведенного продукта и является источником обновления основного капитала. Величина амортизационных отчислений зависит от цены средства труда и продолжительности его функционирования.

Пример. Цена станка – 120 тыс. тенге

Срок службы – 12 лет

Ежегодные амортизационные отчисления (А):

$$A=120 \text{ тыс. тенге}/12 \text{ лет}=10 \text{ тыс. тенге}$$

Отношение ежегодных амортизационных отчислений к стоимости основного капитала называется нормой амортизации. Норма амортизации (А') для указанного примера составит:

$$A'=10 \text{ тыс.тенге}/120 \text{ тыс.тенге}*100=8,3\%$$

Вторая форма износа – моральный износ(моральное старение). Это снижение полезных свойств основного капитала в глазах пользователей по сравнению с тем, что предлагают ему взамен. Моральное старение может быть вызвано как объективными причинами (технический прогресс, перемены в образе жизни), так и чисто субъективными (воздействие моды, рекламы и т.д.).

Моральный износ бывает двух видов. Первый вид связан с производством более дешевых машин, оборудования, транспортных средств и т.д. в результате роста производительности труда в машиностроении. Например, предприниматель приобрел станок за 120

тыс. тенге. В результате роста производительности труда и удешевления единицы изделия цена аналогичного станка понизилась до 100 тыс. тенге. Следовательно, уже функционирующий капитал, представленный станком в 120 тыс. тенге, обесценился, что является потерей для предпринимателя.

Второй вид морального износа связан с производством более совершенных машин. В этом случае предприниматели также несут убытки, продолжая использовать морально устаревшую технику или оборудование.

Чтобы уменьшить потери от морального старения капитала, в хозяйственной практике используется политика ускоренной амортизации. Ускоренная амортизация характеризуется повышением нормы амортизации с целью сокращения ее сроков. Другими словами, стоимость функционирующего основного капитала списывается в два раза быстрее, и у предпринимателя появляется возможность направить часть высвободившихся средств на приобретение новой во всех отношениях техники.

2. Инвестиции как источник финансирования производственных фондов

Инвестиции — это есть непосредственные и опосредованные вложения капитала в его физической (материально-вещественной) и денежной формах в процессы производства (воспроизводства) материальных и нематериальных активов, с целью получения дохода.

Изучение категории «инвестиции» требует обязательного уточнения их классификации. Многие зарубежные и отечественные ученые рассматривают различные типы инвестиций, и сгруппировывают их по основным признакам.

В экономической теории можно встретить целый ряд определенных инвестиций. По одному из таких определений инвестиции (капиталовложения) это затраты на производство и накопление средств производства и увеличение материальных запасов, увеличение запасов капитала в экономике (см. Экономическая теория/ Под ред. А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича, гл.10, 17). При определении содержания инвестиций обычно выделяют экономическую и финансовую стороны. Экономическое содержание инвестиций находит выражение в использовании сбережения на создание, расширение и

техническое перевооружение основного капитала, а также на связанные с этим изменения оборотного капитала.

3. Виды инвестиции

Исходя из экономического содержания инвестиций, можно определить их направления:

- строительство новых производственных зданий и сооружений;
- закупки нового оборудования, техники и технологии;
- дополнительные закупки сырья и материалов;
- строительство жилья и объектов социального назначения.

Соответственно этим направлениям различают типы инвестиций:

- производственные инвестиции;
- инвестиции в товарно-материальные запасы;
- инвестиции в жилищное строительство.

В данном случае речь идет о валовых инвестициях, которые обеспечивают производство общего объема капитальных товаров в течение определенного периода времени. Валовые инвестиции состоят из двух составляющих: амортизации и чистых инвестиций. Амортизация как вам уже известно представляют собой инвестиционные ресурсы, необходимые для возмещения основного капитала, восстановления до исходного уровня, предшествовавшего производительному использованию. Чистые инвестиции – это вложения с целью увеличения основного капитала посредством строительства зданий и сооружений, производства и установки дополнительного оборудования.

Наряду с инвестициями в отрасли материального производства значительная их часть направляется в социально-культурную сферу, в отрасли науки и образования. Эти инвестиции обеспечивают приумножение человеческого капитала.

В зависимости от сферы, в которую направляются инвестиции, и характера их использования они делятся на реальные и финансовые. Реальные инвестиции – это вложения в отрасли экономики и виды экономической деятельности, обеспечивающие увеличение средств производства, материально-вещественных ценностей, запасов. Финансовые инвестиции – это вложения в акции, облигации, векселя и другие ценные бумаги и финансовые инструменты. Они

формируют дополнительные источники расширения реальных инвестиций. В зависимости от сроков действия различают долгосрочные и краткосрочные инвестиции. Долгосрочные инвестиции отражают вложение средств на год или несколько лет. Краткосрочными считаются вложения на период месяца или нескольких месяцев.

Поскольку наличие инвестиций предполагает наличие собственности, то в зависимости от того, кому принадлежит капитал, различают:

- государственные инвестиции — часть валового национального продукта в виде средств государственного и местного бюджетов и других государственных финансовых источников, направляемых на поддержание и развитие экономических процессов, социальной сферы;

- частные инвестиции — представляют собой негосударственные вложения средств в виде акционерного либо индивидуального капитала.

В зависимости от сферы, куда вкладывается капитал, инвестиции подразделяются на:

- реальные (производственные) инвестиции — непосредственные вложения в производственную сферу, которые обеспечивают приток стоимости и создают добавленную стоимость средств производства;

- финансовые (спекулятивные) инвестиции — вложение средств в различного рода финансовые инструменты (экономическая сущность этих инвестиций заключается в обеспечении прибыли за счёт изменения стоимости финансовых инструментов во времени, либо за счёт различия стоимости в разных местах их купли-продажи);

- инвестиции в нематериальные активы — инвестиции, функционирующие в инновационной и социальной сферах. Экономическая сущность данного вида инвестиций заключается в обеспечении роста валового национального дохода через повышение научно-технического уровня (и как следствие конкурентоспособности материальных активов) и качества жизни (посредством инвестирования в человеческий фактор).

В зависимости от функциональной формы и характера использования инвестиции необходимо классифицировать на:

- предпринимательский капитал — непосредственные или косвенные вложения в экономические процессы с целью получения прибыли;

– ссудный капитал — вложения в виде займов, предоставляемые хозяйствующим субъектам с целью получения твёрдого фиксированного процента;

По сроку вложения различают инвестиции:

– краткосрочные инвестиции — вложения капитала сроком менее одного года;

– средне- и долгосрочные — инвестиции сроком более 1 года.

Колоссальное практическое значение для анализа инвестиций имеет их классификация по целям вложения:

– прямые инвестиции — вложение капитала с целью приобретения определённого экономического интереса, предполагают собственность инвестора и его контроль над объектом размещения капитала;

– портфельные инвестиции — вложение капитала в ценные бумаги и другие формы участия, не дающие инвестору возможности реального контроля над объектом инвестирования.

ТЕМА 8: «ИЗДЕРЖКИ И ДОХОД ПРЕДПРИЯТИЯ (ФИРМЫ)»

1. Сущность издержек производства и их виды

Издержками называют денежное выражение использования производственных ресурсов, в результате которого осуществляется производство и реализация продукции.

Существует несколько подходов к рассмотрению издержек производства. Издержки могут быть бухгалтерскими и экономическими.

Бухгалтерские издержки включают плату за привлеченные извне ресурсы. При бухгалтерском подходе издержки представляют собой фактический расход факторов производства для изготовления определенного количества продукции по ценам их приобретения. Издержки предприятия в бухгалтерской и статистической отчетности выступают в виде себестоимости продукции, поэтому в бухгалтерские издержки включаются прежде всего явные издержки.

К явным издержкам относятся все затраты предприятия на оплату используемых факторов производства. Так или иначе, все явные затраты предприятия в конечном счете сводятся к возмещению использованных факторов производства. Сумма всех явных издержек выступает как себестоимость продукции, а разность между рыночной ценой и себестоимостью — как прибыль.

Однако сумма производственных издержек, если в них включать только явные издержки, может быть заниженной, и прибыль, соответственно будет завышена. Чтобы принятое предприятием решение о начале или развитии производства, было обоснованным, в издержки следует включать не только явные, но и неявные (вмененные, альтернативные) затраты. Альтернативными называются издержки (альтернативная стоимость) использования ресурсов, являющихся собственностью предприятия. Эти издержки не входят в платежи предприятия другим организациям или лицам. Например, предприниматель, вложивший свои деньги в производство, не может положить их в банк и получать ссудный (банковский) процент.

Общая сумма явных и альтернативных издержек образует *экономические издержки*, то есть экономические издержки больше бух-

галтерских на величину альтернативных издержек. Учет экономических издержек позволит более точно оценить прибыль предприятия.

Наибольшее практическое значение имеет деление издержек на постоянные и переменные.

Постоянные издержки (fixed costs) **FC** — это такие издержки, сумма которых в данный период времени не зависит непосредственно от величины и структуры производства и реализации. К постоянным издержкам, как правило, относятся: оплата обязательств по облигационным займам, рентные платежи, часть отчислений на амортизацию зданий и оборудования, страховые взносы, жалование высшему управленческому персоналу и будущим специалистам фирмы.

Переменные издержки (variable costs) **VC** — это те издержки, общая величина которых на данный период времени находится в непосредственной зависимости от объема производства и реализации продукции — например, затраты на заработную плату, сырье, топливо, энергию, транспортные услуги. Различие между постоянными и переменными издержками имеет существенное значение. Постоянные издержки должны быть оплачены, даже если продукция не производится вообще. Переменными издержками предприниматель может управлять путем изменения объемов производства.

Под валовыми издержками предприятия (total costs) - **ТС** - понимается сумма его постоянных и переменных издержек:

$$TC = FC + VC$$

Прирост издержек, связанный с выпуском дополнительной единицы продукции, т.е. отношение прироста переменных издержек к вызванному ими приросту продукции, называется *предельными издержками* фирмы **MC**:

$$MC = \frac{\Delta VC}{\Delta Q}$$

где ΔVC — прирост переменных издержек; ΔQ — вызванный ими прирост объема производства.

Предельные издержки показывают во сколько фирме увеличение объема выпуска продукции еще на одну единицу.

Концепция предельных издержек имеет стратегическое значение, поскольку она позволяет определить те издержки, величину которых фирма может контролировать наиболее непосредственно.

2. Доход фирмы: общий, средний и предельный

Итогом хозяйственной деятельности фирмы выступает ее доход. Доход - определенная денежная сумма, получаемая фирмой в результате производства и реализации благ или услуг за определенный период времени. В категории дохода отражается экономическая результативность деятельности фирмы, ее хозяйственной политики, выбора стратегических и тактических решений. Динамика дохода, его величина свидетельствуют о степени эффективности деятельности фирмы, общественном признании производимой ею продукции, наконец, о месте и роли фирмы на соответствующем рынке.

Различают общий, средний и предельный доход.

Общий (валовой) доход TR есть общая сумма денежной выручки, полученная фирмой в результате реализации произведенной ею продукции. Он рассчитывается по формуле $TR = P \cdot Q$, где P — цена реализации единицы продукции, Q количество единиц произведенной и реализованной продукции. Как видим, величина общего дохода, при прочих равных условиях, зависит от объема выпуска и цен реализации.

Средний доход AR — это величина денежной выручки, приходящаяся на единицу реализованной продукции. Средний доход рассчитывается по формуле

$$AR = TR/Q = (P \cdot Q)/Q = P$$

Расчет среднего дохода обычно применяют при изменяющихся ценах в течение какого-то временного интервала или в тех случаях, когда ассортимент выпускаемой фирмой продукции состоит из нескольких или множества товаров или услуг.

Предельный доход MR есть приращение валового дохода, полученное в результате производства и реализации дополнительной единицы продукции. Предельный доход рассчитывается по формуле

$MR = \Delta TR/\Delta Q$, где ΔTR прирост валового дохода в результате реализации дополнительной единицы продукции; ΔQ — прирост объема производства и реализации на единицу.

3. Бухгалтерская, экономическая и нормальная прибыль

В количественном отношении прибыль представляет собой разность между общей выручкой и издержками, поэтому если суще-

ствуют два подхода к определению и измерению издержек, то и содержание понятия «прибыль» следует рассматривать в двух аспектах - бухгалтерском и экономическом.

Бухгалтерская прибыль есть разность между общей выручкой и внешними издержками. Разность между общей выручкой и экономическими издержками образует *экономическую, или чистую, прибыль*. Экономическая прибыль есть определенный излишек совокупного дохода над экономическими затратами.

Существование экономической прибыли есть результат предпринимательской деятельности субъекта, его умения оптимально скоординировать используемые факторы производства, найти им наилучшее применение. Сущность экономической прибыли можно объяснить и новаторством предпринимателя, применением им инновационных решений в хозяйственных делах. В конечном итоге суть и первого, и второго объяснения природы экономической прибыли связана с риском предпринимателя, его готовностью нести всю полноту ответственности за принимаемые экономические решения.

Важнейшим фактором роста прибыли являются рост объема производства и реализации продукции, внедрение научно-технических разработок, а следовательно, повышение производительности труда, снижение себестоимости, улучшение качества продукции. В условиях развития предпринимательской деятельности создаются объективные предпосылки реального претворения в жизнь указанных факторов. Основным источником денежных накопленных предприятий - выручка от реализации продукции, а именно та ее часть, которая остается за вычетом материальных, трудовых и денежных затрат на производство и реализацию этой продукции. Поэтому важная задача каждого хозяйствующего субъекта - получить больше прибыли при наименьших затратах путем соблюдения строгого режима экономии в расходовании средств и наиболее эффективного их использования.

Располагая неизменным оборудованием в краткосрочном периоде, фирма пытается максимизировать свои прибыли или минимизировать свои убытки, приспособив свой объем производства посредством изменений в величине переменных ресурсов, таких как труд, сырье и т.д.

4. Правило равенства предельных издержек и предельного дохода

Известны два принципа, по которым можно определить уровень производства, при котором конкурентная фирма будет получать максимальные прибыли или минимальные убытки. Первый включает сравнение валового дохода и валовых издержек, второй - сравнение предельного дохода и предельных издержек.

Если предельные издержки превысят предельный доход ($MC > MR$), то фирма будет сокращать производство, так как ее прибыль уменьшается. Точка **E** является точкой максимальной прибыли, здесь предельные издержки производства и предельный доход равны, а их кривые пересекаются в этой точке.

Правило $MR=MC$ является точным ориентиром максимизации прибыли для всех фирм на любом рынке: чисто конкурентном, монополистическом, монополистическом, конкурентном, олигополистическом и других. Для чисто конкурентного рынка правило максимизации прибыли имеет вид: $P=MR=MC$. Цена равна предельным издержкам и предельному доходу, что представляет собой частный случай правила $MR=MC$.

Если цена будет превышать минимум средних переменных издержек, то фирма будет максимизировать прибыль, производя объем продукции при котором цена или предельный доход равны предельным издержкам.

ТЕМА 9: «РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА И ФОРМИРОВАНИЕ ФАКТОРНЫХ ДОХОДОВ»

1. Неоклассическая теория факторов производства

Под фактором производства понимается особо важный элемент или объект, который оказывает решающее воздействие на возможность и результативность производства.

Маржиналистская теория традиционно выделяет четыре группы факторов: землю, труд, капитал, предпринимательскую деятельность.

Земля рассматривается как естественный фактор. Она не является результатом человеческой деятельности. К этой группе факторов производства относят природные богатства: залежи ископаемых, пахотные земли, леса и т. д.

Капитал как фактор производства выступает в виде совокупности благ, используемых в производстве товаров и услуг. Это инструменты, машины, помещения и т. д. Взгляды экономистов на капитал разнообразны, но все они едины в одном: капитал ассоциируется со способностью приносить доход.

Труд как фактор производства представлен интеллектуальной или физической деятельностью, направленной на изготовление благ и оказание услуг.

Предпринимательская деятельность - специфический фактор производства. Она предполагает использование инициативы, смелости и риска в организации производства. Предпринимательская способность - особый вид человеческого капитала, представленного деятельностью по координации и комбинированию всех остальных факторов производства в целях создания благ и услуг.

Все экономические ресурсы, становящиеся впоследствии факторами производства, имеют своих собственников. Те сами их потребляют или, что чаще бывает, продают на рынках ресурсов и получают за это плату в виде доходов. Доходы от экономических ресурсов (факторов производства) называют факторными доходами. Собственники факторов производства (экономических ресурсов) получают следующие виды доходов:

- от природных ресурсов — ренту (земельную, горную, плату за воду и т.д.);
- от трудовых ресурсов — заработную плату;
- от капитала - процент (как доход собственников денежного капитала) и прибыль (как доход собственников реального капитала);
- от предпринимательских способностей — предпринимательский доход.

2. Труд как фактор производства и заработная плата как цена труда

В современной экономической теории, исследующей рыночные процессы, труд однозначно считается фактором производства, а заработная плата - ценой использования труда работника. Причем сам труд понимается широко, как деятельность любого получателя прибыли. При таком подходе доля зарплаты в национальном доходе страны достигает значительной величины.

Различают номинальную и реальную заработную плату. Под номинальной заработной платой понимается та сумма денег, которую получает работник наемного труда за свой дневной, недельный, месячный труд. По величине номинальной заработной платы можно судить об уровне заработка, дохода, но не об уровне потребления и благосостояния человека. Для этого надо знать какова реальная заработная плата.

Реальная заработная плата — это та масса жизненных благ и услуг, которые можно приобрести за полученные деньги. Она находится в прямой зависимости от номинальной заработной платы и в обратной — от уровня цен на предметы потребления и услуги.

Заработная плата имеет тенденцию к дифференциации по странам, регионам, различным видам деятельности и индивидуумам. Общий, или средний, уровень заработной платы, как и общий уровень цен, является сложным понятием, включающим широкий диапазон различных конкретных ставок заработной платы.

Заработная плата существует в двух основных формах: повременной и поштучной или сдельной.

Повременная заработная плата определяется в зависимости от продолжительности расходования труда в производстве и потому она представлена в виде дневной недельной оплаты труда. При сдельной форме заработок рабочего поставлен в зависимости от ко-

личества произведенного продукта. Эта форма оплаты труда связана с повременной заработной платой, поскольку расценка за изделие определяется путем деления повременной заработной платы на количество изготовленной продукции. Размер сдельной заработной платы определяется путем умножения расценки за одно изделие на количество изделий. Особенность поштучной заработной платы состоит в том, что количество и качество труда контролируется и измеряется продуктом. Она стимулирует рост производительности и интенсивности труда, усиливает значение индивидуальных различий между рабочими в размерах заработка. Следовательно, сдельная заработная плата усиливает конкуренцию между рабочими. Одной из разновидностей сдельной оплаты труда является бригадная, или коллективная. Начисление общей суммы заработной платы и индивидуально каждому работнику производится, как правило, на основании единого наряда по конечным результатам работы всего коллектива. Премияльная форма предусматривает дополнительную оплату к повременному или сдельному заработку.

Наряду с основными формами заработной платы в промышленно развитых странах применяются различные системы оплаты труда, направленные на стимулирование производительности и интенсивности труда, повышение - квалификации, развитие творческих способностей рабочего. Среди этих систем можно отметить такие как сдельно-прогрессивная, сдельно-премиальная, многофакторная и другие. Величина заработка поставлена в зависимость от выработки, качества изделий и ряда других показателей.

3. Процент как факторный доход собственника капитала

Капитал - это определенная сумма благ в виде материальных, денежных и интеллектуальных средств, используемых в качестве ресурса в дальнейшем производстве. Поэтому капитал есть сумма так называемых капитальных благ, т.е. благ по производству других благ. Под капиталом на рынке факторов производства понимается физический капитал, или производственные фонды. Последние можно назвать капитальными благами. К капитальным благам относятся, во-первых, жилые здания; во-вторых, производственные со-

оружия, машины, оборудование, инфраструктура; в-третьих, товарно-материальные запасы.

В случае с ссудным капиталом доход приобретает форму процента. В остальных случаях (это другие виды денежного капитала или же весь реальный капитал) доход приобретает форму прибыли. Она может быть в разных вариантах: прибыль фирмы, дивиденды владельца акций, роялти владельца интеллектуального капитала (например, собственника патента) и др.

Ставкой (нормой) процента называется отношение дохода, полученного от предоставления в ссуду капитала, к величине ссужаемого капитала, выраженное в процентах.

4. Земельная рента — факторный доход землевладельца

Говоря о земле, прежде всего, следует иметь в виду ее использование в сельском хозяйстве. Для сельскохозяйственного работника (фермера) земля - это главное средство производства, которое обладает рядом специфических черт:

– земля должна обладать плодородием, которое может быть естественным, определяемым ее механическими и химическими свойствами, созданными самой природой, и искусственным, когда в результате деятельности человека изменяется состав почвы;

– земля — это средство производства, которое не может быть свободно воспроизведено, это «дар природы». Земельные участки различаются по плодородию, т. е. имеют различную естественную производительную силу, а потому средние и лучшие по качеству участки земли присутствуют в ограниченном количестве;

– воздействие человека на плодородие земли не может быть безграничным. Рано или поздно наступает время, когда дополнительная отдача от дополнительно вложенного труда и капитала начинает падать, т. е. вступает в силу закон убывающей отдачи.

Использование земли издавна регулируется различными системами экономических отношений. Как экономический ресурс земля не имеет трудового происхождения и, следовательно, издержек производства. Это дар природы. Количество земли фиксировано, поэтому, где бы практически ни использовалась земля, ее предложение абсолютно неэластично.

Право рыночного субъекта распоряжаться земельными ресурсами приносит ее обладателю дополнительный доход, который принимает экономическую форму земельной ренты. Слово «рента» происходит от латинского слова «*reddita*», что означает отданная «назад», «возвращенная», «оплаченная».

Рента это вид дохода, регулярно получаемого собственником с земли, имущества и т.д. По другому определению - это цена, уплачиваемая за использование земли и других природных ресурсов, количество которых строго ограничены. Земельная рента - это доход, который представляет собой часть прибавочного продукта, создаваемого в сельском хозяйстве и связанный с собственностью на землю.

В сельском хозяйстве используются земли различного качества. Последнее включает в себя плодородье почв, рельеф и конфигурацию участков, климатические условия. Таким образом, изначально самой природой созданы неравные условия для работы на земле. Использование лучших земель при тех же вложениях средств позволяет, кроме нормальной прибыли, также извлекать дополнительный доход по сравнению с получаемым на худших землях. Этот доход получил название дифференциальной (разностной) ренты.

Дифференциальная рента существует в 2-х формах - дифференциальная рента I и дифференциальная рента II. Образование *дифференциальной ренты I* связана с ограниченностью земельных ресурсов, их разнокачественностью, а также различиями в местоположении земельных участков, что обуславливает необходимость вовлечения в сельскохозяйственный оборот земель не только лучшего, но также среднего и худшего качества.

Дифференциальная рента I возникает также вследствие различий в местоположении земельных участков по отношению к рынкам сбыта, транспортным путям и т.д. Эти различия порождают неравенство транспортных и других издержек в расчете на единицу продукции, что создает условия для образования дифференциальной ренты I по местоположению.

Дифференциальная рента II возникает при последовательных вложениях затрат в один и тот же участок земли в процессе интенсификации производства. Равновеликие затраты, вкладываемые в данный земельный участок, могут иметь различную отдачу (эффективность). Ввиду того, что общественная цена производства аграрной продукции определяется ценой производства продукции, получаемой от наименее производительных затрат, более эффективные затраты приносят помимо обычной средней нормы прибыли, еще и

сверхприбыль - дифференциальную ренту II. Таким образом, дифференциальная рента II равна разнице между общественной и индивидуальной ценой производства, образующейся при дополнительных вложениях затрат. Дифференциальную ренту II может приносить и худшая земля, если наименее производительные затраты капитала производятся на относительно лучших земельных участках.

Вне зависимости от формы дифференциальной ренты причиной ее образования является монополия на землю как на объект хозяйства. *Абсолютная земельная рента* не связана с природными и экономическими факторами ведения сельского хозяйства, она связана с природными и экономическими факторами ведения сельского хозяйства, она связывается исключительно с наличием частной собственности на землю. На практике это означает, что земельный собственник передает свою землю в аренду только за плату, тем самым реализуется экономический смысл частной собственности. Арендная плата взимается земельным собственником любого, даже самого худшего участка земли, если возникает необходимость их хозяйственного применения.

5. Прибыль как факторный доход предпринимателя

Прибыль занимает одно из важных мест в общей системе стоимостных инструментов рыночной экономики. Она обеспечивает экономическую устойчивость фирмы, гарантирует полноту ее финансовой независимости.

В экономической науке XX в. можно выделить основные теории:

- производительного капитала (прибыль есть результат функционирования капитала как обязательного фактора любого производства);
- рискованных прибылей (прибыль — это плата за риск и неопределенность результата). Она утверждает, что прибыли можно добиться только в неопределенности. При таком подходе прибыль рассматривается как получаемый в силу неопределенности избыток над «договорными доходами факторов», включающими нормальную прибыль;

- прибыли как трудового дохода от предпринимательской деятельности во всех ее видах;
- прибыли как результата существования монополии.

Общим признаком указанных теорий является признание источником прибыли новаторской творческой деятельности предпринимателя.

1. Понятие национальной экономики

Макроэкономика (от греч. makros- большой) — это совокупность таких форм хозяйствования, которые охватывают национальную экономику в целом. При этом под понятие «национальная экономика» принято подводить хозяйство многонациональной страны, которое составляет единую основу существования разных наций в пределах определенного государства.

Национальная экономика - это отрасль экономической науки, изучающая поведение экономики как единого целого с точки зрения обеспечения условий устойчивого экономического роста, полной занятости ресурсов, минимизации уровня инфляции и равновесия платежного баланса.

Основными проблемами, изучаемыми на макроэкономическом уровне, являются: формирование объема и структуры общественного продукта; рассмотрение причин циклических колебаний и конъюнктурных изменений в экономике; взаимодействие денежного и реального секторов экономики; регулирование занятости в масштабах национальной экономики; воздействие государственной политики на результаты функционирования национальной экономики и тенденции их изменения.

Макроэкономический подход к исследованию экономических процессов и явлений имеет ряд особенностей.

Во-первых, он направлен на изучение принципов формирования агрегативных показателей, характеризующих уровень или тенденции развития экономики в целом: «национальный доход», «общий уровень цен», «темпы инфляции», «уровень безработицы», «темпы экономического роста», «дефицит государственного бюджета и платежного баланса страны», «валютный курс» и т.п.

Во-вторых, в отличие от микроэкономического анализа, при котором решения производителей и потребителей и их действия на отдельных рынках рассматривались как независимые, изучение экономики в целом предполагает необходимость рассмотрения взаимодействия между экономическими субъектами через взаимосвязанных рынков.

В-третьих, при макроэкономическом подходе расширяется число экономических субъектов, определяющих состояние и развитие экономики. В состав этих субъектов помимо производителей и потребителей входит государство, воздействие которого на экономику становится объектом изучения.

Основоположником современной макроэкономической теории стал британский экономист Дж. М. Кейнс, который разработал научную концепцию, объясняющую возникновение конъюнктурных колебаний в экономике, а также предложил специальную программу действий правительства по преодолению депрессии и сглаживанию экономического цикла. Основные теоретические идеи Кейнса были изложены в его работе «Общая теория занятости, процента и денег», вышедшей в свет в 1936г.

2. Основные макроэкономические показатели СНС

Система национальных счетов (СНС) представляет собой свод балансовых экономических таблиц, отражающих, с одной стороны, расходы субъектов хозяйственной деятельности на покупку товаров, с другой - их доходы от результатов хозяйственной деятельности. Основная цель национального счетоводства заключается в получении на основе данных статистической отчетности количественной информации о производстве, распределении и об использовании общественного продукта.

Одним из основных макроэкономических показателей, оценивающих результаты экономической деятельности, является валовой национальный продукт (ВНП) и валовой внутренний продукт (ВВП). Оба они отражают результаты деятельности в двух сферах народного хозяйства: материального производства и услуг. Оба определяются как стоимость всего объема конечного производства товаров и услуг в экономике за один год (квартал, месяц). Эти показатели подсчитываются в ценах как текущих (действующих), так и постоянных (ценах какого-либо базового года).

ВНП — рыночная стоимость конечных товаров и услуг, произведенных в экономике за определенный период времени. ВНП измеряет стоимость продукции, произведенной факторами производства, находящимися в собственности граждан данной страны (резидентов), в том числе и на территории других стран.

ВВП — измеряет стоимость конечной продукции, произведенной на территории данной страны за определенный период, независимо от того, находятся факторы производства в собственности граждан данной страны или принадлежат иностранцам.

Таким образом, ВВП отличается от ВВП на сумму факторных доходов (доход наемных работников, рентный доход, ссудный процент, прибыль предприятий) от использования ресурсов данной страны за рубежом за минусом аналогичных вывезенных из страны доходов иностранцев.

Обычно, чтобы рассчитать ВВП, к показателю ВВП добавляют разность между прибылями и доходами, полученными предприятиями и физическими лицами данной страны за рубежом, с одной стороны, и прибылями и доходами, полученными иностранными инвесторами и иностранными работниками в данной стране, с другой стороны.

Это разность весьма невелика: не более 1 %.

Главное требование при расчете показателей ВВП и ВВП — это, чтобы все товары и услуги, произведенные за год, учитывались только один раз, т.е., чтобы при расчете учитывалась только конечная продукция и не учитывались промежуточные продукты, которые могут покупаться и перепродаваться много раз.

Конечными товарами и услугами являются те из них, которые приобретаются в течение года для конечного потребления и не используются в целях промежуточного потребления (т.е. в производстве других товаров и услуг). Промежуточная продукция — это товары и услуги, которые проходят дальнейшую переработку или перепродаются несколько раз, прежде чем попасть к конечному потребителю.

Для исключения многократного повторного счета ВВП и ВВП должны выступать как стоимость конечных товаров и услуг и включать только стоимость, создаваемую (добавляемую) на каждой промежуточной стадии обработки.

3. Государственное регулирование экономики: цели, задачи, инструменты

Государственное регулирование представляет собой систему мер законодательного, исполнительного и контролирующего харак-

тера, направленных на достижение намеченных целей, осуществляемых органами государственного управления.

В зависимости от характера и целей государственное регулирование направлено на решение как макроэкономических задач, так и задач на микроуровне экономических субъектов рынка и рыночных отношений.

Макроэкономическое регулирование ставит цели стабилизации экономики, обеспечения устойчивого роста, решения социально-экономических и внешне-экономических задач, обеспечения безопасности и обороноспособности страны.

Государственное регулирование реализуется через органы государственного управления, поэтому наряду с понятием "государственное регулирование" существует понятие "государственное административное управление". Если сравнивать эти два понятия, то под государственным регулированием понимаются формы, методы и средства воздействия государства на экономические процессы, проходящие в рыночных условиях хозяйствования, тогда как государственное административное управление - это только организационные формы такого воздействия.

Все это означает, что понятие "государственное регулирование" шире и включает в качестве составной части не только меры и средства, но и функции органов или аппарата государственного регулирования.

Под государством в широком смысле слова подразумевается набор институтов, располагающих средствами законной власти, которые используются на определенной территории и в отношении ее населения, обозначаемого термином "общество".

На своей территории государство осуществляет нормотворческую деятельность посредством формируемого им правительства.

Факторы, обусловившие необходимость государственного регулирования экономики, довольно многообразны, но их можно сгруппировать на основании определенного критерия, связанного с разрешением тех или иных экономических проблем.

Государство в рыночной экономике выполняет следующие функции:

Стабилизационная функция, которая состоит в поддержании высокого уровня занятости и ценовой стабильности. Государство содействует своей деятельностью стабилизации и стимулированию экономического роста, посредством воздействия на агрегатные эко-

номические показатели — общий уровень цен, занятости, темпы экономического роста.

Распределительная функция связана с достижением более справедливого распределения доходов в обществе, перераспределением дохода и богатства.

Аллокационная функция, связана с эффективным размещением экономических ресурсов. Рынок в ряде случаев обнаруживает свою недостаточность для достижения максимальной эффективности. Имеются случаи, когда конкурентный рынок не обеспечивает эффективного размещения ресурсов. В таких случаях государство может сыграть положительную роль, улучшить распределение и использование экономических ресурсов.

Функция перераспределения доходов. Любое перераспределение, за исключением ситуации с общественными товарами и внешними эффектами, снижает уровень доходов, извлекаемых владельцами факторов производства, а значит, ослабляет мотивы к труду.

Функция поддержки и облегчения функционирования рыночной системы, осуществляемая посредством обеспечения правовой базы и общественной атмосферы.

4. Особенности государственного регулирования в Казахстане

Объективная необходимость государственного регулирования рыночной экономики в РК вытекает из положений о несостоятельности рынка, в частности, в вопросах обеспечения условий для стабильного и устойчивого развития экономики страны в целом, защиты частной собственности, перераспределения доходов, получаемых в виде налогов, для решения социально-экономических проблем и задач обеспечения безопасности государства.

Прерогативой Республики Казахстан является обеспечение надёжного правопорядка в стране, национальной безопасности, а это, в свою очередь, составляет основу для развития предпринимательства и экономики. Экономика в любой стране не может нормально развиваться, если государство не обеспечивает соответствующих условий для этого.

Международная практика показывает, что государство вмешивается в хозяйственную деятельность, когда рыночные отношения

не приводят к автоматическому решению общенациональных проблем. Чтобы успешно выполнять свои функции государство должно:

- осуществлять постоянные наблюдения и анализировать поступающую информацию об экономической ситуации в стране, инвестиционном климате и инвестиционных потоках;
- оперативно вмешиваться в нежелательные экономические, экологические и другие процессы общественной жизни;
- непрерывно осуществлять взаимодействие между государственными структурами и субъектами хозяйствования на основе законодательных, правовых и нормативных актов в рамках рыночных отношений;
- невмешательство в текущую оперативно-хозяйственную деятельность субъектов хозяйствования (однако государство обязано принимать непосредственное участие при наступлении банкротства, санации предприятия и т.д.).

В рыночных условиях хозяйствования в развитых странах государственное регулирование ставит следующие цели:

- обеспечение права на частную собственность;
- обеспечение условий для стабильного развития экономики и свободного предпринимательства;
- обеспечение эффективного распределения ресурсов;
- регулирование циклов деловой активности;
- ограничение власти монополий на рынке и содействие развитию добросовестной конкуренции и др.

Государственное регулирование в Республике Казахстан на макроуровне направлено на устранение негативных явлений в экономике: спад производства, инфляцию, высокий уровень безработицы, дефицит бюджета, низкую конкурентоспособность отечественной продукции на мировом рынке; ухудшение состояния окружающей среды и др.

Государственное регулирование в Республике Казахстан на микроуровне нацелено на создание позитивных условий, содействующих развитию предпринимательской деятельности: стимулирование инвестиционного климата, финансовая поддержка малого бизнеса, экспертов и инновационной деятельности компаний.

Общепризнанным стало положение о том, что рынок не может решить всех проблем, поэтому участие государства в выполнении определённого круга экономических задач неизбежно.

1. Совокупный спрос и совокупное предложение

Совокупный спрос — это спрос на общий объем товаров и услуг, который может быть предъявлен при данном уровне цен. Совокупное предложение – это общее количество товаров и услуг, которое может быть произведено и предложено в соответствии со сложившимся уровнем цен. Они могут быть измерены в текущих или неизменных ценах, изображены в виде модели (кривой, графика). Совокупный спрос имеет две формы: натурально-вещественную и стоимостную

Натурально-вещественная форма совокупного спроса отражает общественную потребность населения, фирм и государства в товарах и услугах. Его структура может быть представлена: во-первых, определенными видами продуктов и услуг непроизводственного потребления, удовлетворяющими личные и иные непроизводственные потребности; во-вторых, совокупностью всех средств производства и производственных услуг (научные исследования и разработки, направленные на совершенствование технологии; обслуживающая производство информация; связь и т.д.).

Совокупный спрос равен общей сумме расходов на конечную продукцию: $Y_d = C + I + G + NX$, где

C – потребительские расходы домохозяйства;

I – инвестиционные расходы частного сектора;

G – государственные закупки;

NX – чистый экспорт – разница между спросом иностранцев на отечественные товары и отечественным спросом на иностранные товары.

Кривая совокупного спроса AD (от английского *aggregate demand*) показывает количество товаров и услуг, которое потребители готовы приобрести при каждом возможном уровне цен. Она дает такие комбинации объема выпуска и общего уровня цен в экономике, при которых товарный и денежный рынки находятся в равновесии.

Совокупный спрос, находясь в обратной зависимости от цены, снижается под влиянием ряда факторов. К ним относятся следующие:

1. «Эффект процентной ставки». Повышение уровня процентной ставки, т.е. цены использования ссуды. Дело в том, что рост уровня цен заставляет и потребителей, и производителей брать деньги в долг. Это обстоятельство повышает процентную ставку. Поэтому покупатели откладывают свои покупки, а предприниматели сокращают инвестиции. В результате совокупный спрос уменьшается.

2. «Эффект кассовых остатков», или «эффект богатства». Рост цен снижает реальную покупательную способность накопленных финансовых активов с фиксированной стоимостью (облигации, срочные счета), что делает их владельцев беднее и побуждает к сокращению расходов.

3. «Эффект импортных товаров». Рост цен внутри страны при стабильных ценах на импорт перекладывает часть спроса с внутренних товаров на импортные и сокращает экспорт, что снижает совокупный спрос в экономике.

Совокупное предложение - это сумма всех произведенных в стране конечных товаров и услуг, которую фирмы готовы предложить на рынке в течение определенного периода при каждом возможном уровне цен (в стоимостном выражении). Иными словами, это реальный объем национального производства при различных значениях индекса цен на конечные товары и услуги. Это понятие часто используется как синоним валового национального, или внутреннего продукта.

Кривая совокупного предложения, AS (от англ. aggregate supply), показывает, какой объем совокупного выпуска может быть предложен на рынок предпринимателями при разных значениях общего уровня цен в экономике.

AS может быть приравнено к величине ВВП или к величине ВВП.

$$AS = \text{ВВП} = \text{ВВП}$$

На способность экономики произвести тот или иной объем товаров и услуг влияет количество и качество применяемых факторов производства (земли, труда, капитала).

$$AS = \text{зарплата} + \text{рента} + \text{процент} + \text{прибыль}.$$

Характер влияния уровня цен на объем национального производства и, следовательно, вид кривой совокупного предложения в решающей степени зависит от продолжительности рассматриваемого времени. Поэтому следует различать долгосрочную и краткосрочную кривые совокупного предложения.

Помимо уровня цен на объем национального производства оказывают влияние многие неценовые факторы, под действием которых кривая совокупного предложения может смещаться влево или вправо. К числу этих факторов относится: изменение объема применяемых ресурсов, изменение производительности ресурсов и изменение налогов и субсидий.

Макроэкономическое равновесие на товарном рынке наступает тогда, когда совокупный спрос равен совокупному предложению. Соотношение совокупного спроса и совокупного предложения определяют уровни реального ВВП и цен, установившихся в данный период. Общее равновесие достигается в точке пересечения AD и AS , и означает, что продавцы и покупатели удовлетворены, т.е. уровень цен таков, что покупатели готовы покупать ровно столько, сколько продавцы готовы произвести и продать. В реальной жизни равновесие часто переходит в неравновесие. Рассмотрим варианты отклонения.

Допустим, что совокупный спрос превышает совокупное предложение: $AD > AS$. Чтобы выйти на равновесие, возможны два варианта:

- не изменяя объема производства, повысить цены;
- расширить выпуск продукции.

Практика показывает, что фирмы идут по второму пути. Но повышение выпуска продукции приводит к росту издержек производства и росту цен. Поэтому новая точка равновесия будет соответствовать более высоким значениям объема производства и уровня цен. В экономике будет наблюдаться рост национального продукта.

3. Допустим, что совокупный спрос меньше совокупного предложения: $AD < AS$. Здесь также возможны два варианта: сократить производство и оставить выпуск без изменения, но понизить цены.

В этой ситуации предприниматели будут сокращать производство и продавать произведенную продукцию по выгодным ценам. Если цель не будет достигнута, то, не изменяя масштаба производства, предприниматели будут постепенно снижать цены. Это будет происходить до тех пор, пока не начнется увольнение рабочих. В итоге национальный продукт будет снижаться.

2. Потребление и сбережение. Склонность к потреблению, сбережению и инвестированию

Сбережения - это располагаемый доход за вычетом расходов на личное потребление, т. е. $(Y - T) - C$. Сбережения мы определили «остаточным» методом, т. е. представили их как остаток от той суммы, которая осталась после вычета из дохода расходов на потребление. Примечательно, что в классической модели эти зависимости иные: потребление определяется как остаток от той суммы, из которой были сделаны сбережения. Проблема заключается в том, что сбережения осуществляются одними хозяйствующими агентами, а инвестиции могут осуществлять совсем другие группы лиц, или хозяйствующих субъектов. Так, сбережения широких слоев населения являются источником инвестиций (например, сбережения рабочего, учителя, врача, полицейского и др.). Но эти лица не осуществляют капиталовложения, или инвестирования, связанного с реальным приростом капитальных благ общества.

Совокупный спрос в кейнсианской модели зависит от таких важнейших категорий, как функции потребления и сбережения. И потребление, и сбережения являются, по Кейнсу, функцией дохода. Для лучшего понимания идей Кейнса необходимо ввести новые понятия, используемые им в «Общей теории...». Во-первых, соотношение между дополнительным потреблением и дополнительным доходом, т. е. предельную склонность к потреблению MPC

$$MPC = \Delta C / \Delta Y$$

Во-вторых, соотношение между дополнительным сбережением и дополнительным доходом, т. е. предельную склонность к сбережению MPS

$$MPS = \Delta S / \Delta Y$$

Эмпирические исследования показали, что предельная склонность к потреблению и предельная склонность к сбережению не изменяются на краткосрочных отрезках времени и нередко остаются одной и той же величиной даже на протяжении длительного перио-

да. Поэтому в дальнейшем мы будем исходить из того, что MPC и MPS - постоянные величины на протяжении долгосрочного периода.

Величина предельной склонности к потреблению находится между нулем и единицей: $0 < MPC < 1$. Сумма MPC и MPS всегда равна 1. Это нетрудно понять, поскольку дополнительный доход тратится как на потребление, так и на сбережение в определенной пропорции.

От предельной склонности к потреблению нужно отличать среднюю склонность к потреблению (APC), т. е. отношение расходов на потребление к величине дохода: $APC = C/Y$; соответственно, средняя склонность к сбережению определяется как отношение сбережения к доходу: $APS = S/Y$.

3. Инвестиции и их функциональная роль

Важнейший компонент планируемых совокупных расходов составляют инвестиции. Уровень инвестиций оказывает существенное воздействие на объем национального дохода общества; от его динамики будет зависеть множество макропропорций в национальной экономике. Кейнсианская теория особо подчеркивает тот факт, что уровень инвестиций и уровень сбережений (т.е. источник, или резервуар инвестиций) определяется во многом разными процессами и обстоятельствами.

Инвестиции (капиталовложения) в масштабах страны определяют процесс расширенного воспроизводства. Строительство новых предприятий, возведение жилых домов, прокладка дорог, а, следовательно, и создание новых рабочих мест зависят от процесса инвестирования, или реального капиталобразования.

Источником инвестиций являются сбережения. Разумеется, источником инвестиций являются и накопления функционирующих в обществе промышленных, сельскохозяйственных и других предприятий. Здесь «сберегатель» и «инвестор» совпадают. Однако роль сбережений домашних хозяйств, не являющихся одновременно и предпринимательскими фирмами, весьма значительна, и несовпадение процессов сбережения и инвестирования вследствие указанных различий может приводить экономику в состояние, отклоняющееся от равновесия.

От каких же факторов зависят планируемые инвестиции? Отметим наиболее важные из них. Во-первых, процесс инвестирования

зависит от ожидаемой нормы дохода предполагаемых капиталовложений. Если эта доходность, по мнению инвестора, слишком низка, то вложения не будут осуществлены. Во-вторых (и это тесно связано с первым обстоятельством), инвестор при выработке решений всегда учитывает альтернативные возможности капиталовложений и решающим здесь будет уровень процентной ставки. Инвестор может вложить деньги в строительство нового завода или фабрики, а может и разместить свои денежные ресурсы в банке. Если ставка процента оказывается выше ожидаемой нормы дохода, то инвестиции не будут осуществлены, и, наоборот, если ставка процента ниже ожидаемой доходности, предприниматели будут осуществлять проекты капиталовложений.

В-третьих, инвестиции зависят от уровня налогообложения и вообще налогового климата в данной стране или регионе. Слишком высокий уровень налогообложения не стимулирует инвестиций, хотя вопрос о том, какие ставки налога считать высокими или низкими, вряд ли может быть решен однозначно раз и навсегда.

В-четвертых, инвестиционный процесс реагирует на темпы инфляционного обесценения денег. В условиях галопирующей инфляции, когда калькуляция издержек представляет значительную неопределенность, процессы реального капиталобразования становятся непривлекательными и скорее предпочтение будет отдано спекулятивным операциям.

ТЕМА 12: «ЦИКЛИЧНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАК ЗАКОНОМЕРНОСТЬ МАКРОЭКОНОМИКИ»

1. Цикличность развития рыночной экономики. Внешние и внутренние причины циклических колебаний

Теория экономических циклов наряду с теорией экономического роста относится к теориям экономической динамики, которая объясняет развитие народного хозяйства.

Теория цикла призвана объяснить причины колебаний экономической активности общества во времени (волнообразная кривая), а теория роста исследует факторы и условия устойчивого роста как долговременной тенденции в развитии экономики (прямая линия). Направление и степень изменения совокупности показателей, характеризующих равновесное развитие экономики, образуют экономическую конъюнктуру. Поэтому теорию экономических циклов называют также теорией конъюнктуры.

Промежуток времени между двумя одинаковыми состояниями экономической конъюнктуры называется экономическим циклом.

Цикл — это волнообразные колебания различной длительности вокруг положения равновесия.

Экономический цикл — это период от начала одного экономического кризиса до начала другого, который характеризуется периодически повторяющимися подъемами и спадами в экономике.

Важными характеристиками цикла являются: рекуррентность, самовоспроизводство, регулярность.

Рекуррентность означает, что каждая фаза цикла обладает способностью к воспроизведению последующей, из рекуррентности вытекает второй признак цикла самовоспроизведение. Регулярность, означает постоянную динамику с определенной траекторией.

Экономические циклы непохожи один на другой, но, тем не менее, они имеют много общего. Общее экономического цикла состоит в том, что они имеют одни и те же фазы, которые по-разному именуются различными исследователями.

К. Маркс был одним из первых экономистов, который начал уделять этой проблеме пристальное внимание. Он выделял четыре

фазы цикла, последовательно сменяющие друг друга: кризис, депрессию, оживление и подъем.

При этом каждая фаза цикла переходит в другую последующую за ней. Каждая фаза характеризуется различными экономическими условиями и требует специального подхода.

Экономические циклы отличаются друг от друга по следующим критериям:

2. Теории циклических колебаний

Теории экономического цикла — это комплекс взглядов, идей, направленных на объяснение периодических колебаний общей экономической активности.

Экономические теории циклов

№	Наименование теории	Наиболее видные представители	Объяснения причин циклов
1	Теория внешних факторов	У. Джевонс	Возникновение экономических циклов связывается с интенсивностью солнечных пятен
2	Теория промышленных циклов	К. Маркс, Ф. Энгельс	Возникновение кризиса обосновывается противоречиями капитализма; периодичность кризисов – массовым обновлением основного капитала
3	Теория перенакопления капитала	М. Туган-Барановский, г. Кассель	Кризисные явления возникают в результате образования диспропорции в структуре производства
4	Кредитно-денежная концепция	Р. Хоутри, И. Фишер	Кризисы возникают в результате нарушения в области денежного спроса и предложения
5	Кейнсинская	Дж. Кейнс	Цикл рассматривается

	теория		как результат взаимодействия между движением национального дохода, потреблением и накоплением капитала, слабостью рыночного механизма
6	Теория нововведений	И. Шумпетер	Циклический процесс экономического роста обусловлен скачкообразным характером осуществления технических изобретений и нововведений.
7	Теория недопотребления	Ж. Сисмонди	Недостаточность потребления, падение доли заработной платы в национальном доходе
8	Монетарная теория	М. Фридмен	Циклический характер производства объясняется нестабильностью денежного обращения

Циклы Кондратьева — продолжительность 40-60 лет. Материальной основой периодичности долгосрочных колебаний является обновление основного капитала с длительными сроками службы, само же обновление связано с внедрением в производство новых технологий, материалов, источников сырья и энергии, работников новых профессий. Н.Кондратьев выделил следующие большие циклы («длинные волны»). Причины экономических циклов. В экономической литературе нет общепризнанной теории экономического цикла, поэтому экономисты различных направлений концентрируют свое внимание на разных причинах экономических циклов.

С. Джевонс, А. Чижевский причину цикла объясняли воздействием на людей пятен на солнце, имеющих десятилетний цикл.

В.Парето причину цикла устанавливал в соответствии оптимизма и пессимизма в экономической деятельности людей. М. Туган-Барановский, А. Шпитгоф считали, что причина цикла состоит в превышении производства средств производства над производством предметов потребления. Дж. Кейнс связывал циклы с избытком сбережений и недостатком инвестиций. К. Маркс исходил из того, что главная причина цикла – основное противоречие капитализма, выражающееся в противоречии между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения результатов производства.

С точки зрения определения факторов экономических циклов выделяются три методологических подхода.

Первый исходит из того, что циклы связаны с внешними (экзогенными) факторами. Второй подход объясняет циклы внутренними (эндогенными) факторами. Третий подход определяет циклы синтезом внешних и внутренних факторов.

Внешние факторы - это факторы, находящиеся за пределами данной экономической системы. К ним относятся: динамика населения, миграция населения, открытия науки и техники, войны и другие политические события, изменение цен на нефть, открытия месторождений золота, открытие новых земель и природных ресурсов.

Внутренние факторы - факторы, присущие данной экономической системе. К ним относятся потребление, инвестирование, деятельность производства (через фискальную и монетарную политику).

3. Содержание антициклической политики государства

Для современного этапа развития характерно наличие некоторых особенностей циклического характера экономики:

1. Сокращение сроков цикла (в среднем около 3-5 лет);
2. Ослабление кризисов (уменьшение глубины падения ВВП);
3. Изменение структуры цикла (выпадение отдельных фаз) или, их непродолжительным проявлением. Основным фактором, обусловившим эти изменения, является государственное регулирование экономики.

Антикризисная политика — это совокупность мероприятий государства по регулированию колебаний экономической активно-

сти в периоды предкризисных состояний и предотвращению развития экономических кризисов.

Депрессия и подъем — периоды, находящиеся под особым контролем государства.

ТЕМА 13: «БЕЗРАБОТИЦА И ИНФЛЯЦИЯ КАК ПРОЯВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ»

1. Содержание понятий занятость и безработица

Безработица — это социально-экономическое явление, при котором часть рабочей силы не занята в производстве товаров и услуг. В реальной экономической жизни безработица выступает как превышение предложения рабочей силы над спросом на нее.

Трудоспособное население — это все те, кто по возрасту и по состоянию здоровья способны работать. Из состава взрослого населения выделяется институциональное население, ориентированное на нерыночные структуры, т.е. на такие институты государства, как армия, полиция, госаппарат. Все остальное взрослое население является неинституциональным.

Безработными считаются те лица трудоспособного возраста, которые на данный момент не имеют работы, выходят на рынок труда и ведут активный ее поиск. Лица, имеющие работу, а также лица, занятые неполные рабочий день или неделю, относятся к категорий занятых.

Большинством западных экономистов признается закономерным и необходимым в условиях рынка существование определенного уровня безработицы. Ряд экономистов считают безработицу необходимым признаком мобильного и гибкого рынка труда.

2. Формы и причины безработицы

В экономической литературе различают следующие формы безработицы:

Фрикционная безработица связана с определенными затратами времени на поиск нового места работы. Для того чтобы работники нашли для себя устраивающие их рабочие места, а наниматели — рабочую силу определенной квалификации, требуется время. Данное время поиска работы образует основу фрикционной безработицы.

Структурная безработица связана с технологическими изменениями и сдвигами в производстве, которые изменяют структуру спроса на рабочую силу.

Сезонная безработица обусловлена сезонными колебаниями в объеме производства определенных отраслей: сельское хозяйство, строительство, промыслы, в которых в течение года происходят резкие изменения спроса на труд.

Циклическая безработица представляет собой отклонение фактического уровня безработицы от естественного. Ее основой являются циклические колебания объемов выпуска продукции и занятости, связанные с экономическим спадом и недостатком спроса.

Региональная безработица является результатом несоответствия между спросом и предложением рабочей силы в данном регионе. Региональная безработица имеет и международный аспект.

Уровень безработицы различен в разных демографических группах. В частности, уровень безработицы среди молодежи значительно выше, чем в других возрастных группах.

Одной из форм структурной безработицы является технологическая безработица, возникающая в результате внедрения новых технологий и нового оборудования, что ведет к замене людей машинами и высвобождению их. При этом если объем рынка возрастает, то занятость увеличивается в основном за счет вовлечения работников новых профессий и более высокой квалификации.

Если фактический уровень безработицы превышает естественный уровень безработицы, то страна недополучает часть ВВП. Исчисление потенциальных потерь продукции и услуг в результате роста безработицы осуществляется на основе закона, сформулированного американским экономистом А. Оукеном.

$$(Y^* - Y) / Y = b * (U - U^*), \text{ где}$$

Y – фактический объем производства;

Y^* - потенциальный ВВП (при полной занятости);

U – фактический уровень безработицы;

U^* - естественный уровень безработицы (норма безработицы при полной занятости);

b - параметр Оукена, устанавливается эмпирическим путем (3%).

Разность между фактическим и естественным уровнем безработицы характеризует уровень конъюнктурной безработицы (U_k).

Согласно закона Оукена, превышение фактического уровня безработицы на 1 % над ее естественным уровнем приводит к

уменьшению фактического ВВП по сравнению с потенциально возможным (при полной занятости) ВВП в среднем на 3%.

3. Инфляция и ее виды. Кривая Филипса

Инфляция от (лат. inflation — вздутие) является одной из важнейших макроэкономических проблем. Инфляция — это обесценение денег, снижение их покупательной способности. Она предстает в виде долговременного процесса, который проявляется в росте общего уровня цен. В результате денежные агрегаты обесцениваются по отношению к реальным активам. Инфляция может протекать в открытой (явной) или скрытой (подавленной) форме. Это зависит от характера государственного вмешательства в экономику и инструментов антиинфляционной политики. Процесс инфляции в открытой форме протекает в условиях свободного движения цен, преимущественно косвенных методов регулирования экономики. Он измеряется темпом прироста уровня цен, снижением курса национальной валюты.

В зависимости от объекта исследования различают национальную, региональную и мировую инфляцию.

По мере развития инфляции хозяйственные агенты начинают постепенно приспосабливаться к ней. В зависимости от того, насколько успешно экономика адаптируется к темпам роста цен, инфляция подразделяется на сбалансированную и несбалансированную. В первом случае цены растут умеренно и стабильно. При несбалансированной инфляции цены на товары разномоментно подскакивают вверх, а экономика не успевает приспособиться к изменяющимся условиям.

В зависимости от способности государства воздействовать на инфляционный процесс она подразделяется на контролируруемую и неуправляемую. В первом случае государство с помощью различных инструментов антиинфляционной политики может замедлять или ускорять темпы роста цен в среднесрочном аспекте. Во втором случае применение противоинфляционных мер невозможно или не дает положительного эффекта.

В зависимости от факторов, порождающих и питающих инфляционный процесс, выделяют различные виды инфляции: «спроса», и «издержек», кредитную, социальную, структурную, «узких мест», прибылей, налогов.

Последствия инфляции многообразны, противоречивы и зависят от вида инфляционного процесса. Большое значение играет способность хозяйственных агентов прогнозировать будущий темп инфляции. Анализ последствий инфляций начнем с полностью предсказуемой инфляции. Инфляция, даже являясь полностью ожидаемой, представляет собой несанкционированный налог государства, уплачиваемый частным сектором. Его уплачивают все держатели реальных денежных остатков. Он уплачивается автоматически, поскольку денежный капитал обесценивается во время инфляции. Инфляционный налог показывает снижение стоимости реальных денежных остатков.

Государство может получать дополнительные доходы от частного сектора из-за влияния инфляции на налогообложение. Одной из особенностей протекания современной инфляции является неравномерность.

Непредвидимая инфляция перераспределяет не только банковский капитал, но и все другие финансовые активы и доходы. Активы, доходы от которых рассчитываются в номинальных ценах, будут обесцениваться в результате неожиданного роста цен. Считается, что с помощью инфляции правительство может сократить реальную стоимость неоплаченной части государственного долга.

Лица, имеющие фиксированные доходы, несут потери от инфляции в результате снижения реальных доходов. Сокращается доля получателей фиксированных доходов в национальном доходе.

Неожиданные высокие темпы инфляции и резкие изменения структуры цен усложняют планирование фирм и домохозяйств. В результате увеличиваются неопределенность и риск ведения бизнеса. Платой за это является рост процентной ставки и прибыли.

Инфляция оказывает воздействие на конкурентоспособность отечественных товаров. С одной стороны, относительно более высокие темпы роста цен в «открытом секторе» экономики приводят к снижению конкурентоспособности национальных товаров.

Экономические агенты пытаются застраховать свои денежные средства от инфляции. В условиях неразвитости финансовых инструментов с регулируемой ставкой возрастает спрос на более стабильную иностранную валюту. Увеличиваются отток капиталов за границу, спекуляции на валютном рынке, что в свою очередь будет ускорять рост цен.

Инфляция порождает не только экономические, но и социально-политические проблемы. Во времена высоких темпов роста цен,

особенно в период галопирующей и гиперинфляции, подрывается политическая нестабильность общества, возрастает социальная напряженность.

ТЕМА 14: «ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ»

1. Денежно-кредитная система. Инструменты денежно-кредитной политики

В мире существуют различные системы денежного обращения, которые сложились исторически и закреплены законодательно каждым государством. Важнейшие компоненты денежной системы представлены на рисунке.

Современные деньги тесно связаны с развитием кредита. Это вызывает необходимость раскрыть природу кредита.

В рыночной экономике непреложным законом является то, что деньги должны находиться в постоянном обороте, совершать непрерывное обращение. Временно свободные денежные средства поступают на рынок ссудных капиталов, аккумулируются в кредитно-финансовых учреждениях, а затем пускаются в дело, размещаются в тех отраслях экономики, где есть потребность в дополнительных капиталовложениях.

Кредит представляет собой движение ссудного капитала, осуществляемое на началах срочности, возвратности и платности.

Кредит выполняет следующие функции в рыночной экономике:

- исторически кредит позволил существенно раздвинуть рамки общественного производства по сравнению с теми, которые устанавливались наличным количеством имеющегося в той или иной стране предложения денег, т.е. золотых монет в тот период;
- кредит выполняет перераспределительную функцию. Благодаря ему частные сбережения, прибыли предприятий, доходы государства превращаются в ссудный капитал и направляются в прибыльные сферы экономики;
- кредит содействует экономии транзакционных издержек. В процессе его развития появляются разнообразные средства использования банковских счетов и вкладов (кредитные карточки, различные виды счетов, депозитные сертификаты), происходит опережающий рост безналичного оборота, ускорение движения денежных потоков.

– кредит выполняет функцию ускорения концентрации и централизации капитала. Кредит активно используется в конкурентной борьбе, содействует процессу поглощений и слияний фирм.

Денежно-кредитная (монетарная) политика представляет собой комплекс взаимосвязанных мероприятий, предпринимаемых центральным банком (ЦБ) в целях регулирования деловой активности путем планируемого воздействия на состояние кредита и денежного обращения.

2. Финансовая система. Государственный бюджет. Бюджетно-налоговая политика

Важнейшим инструментом макроэкономического регулирования, наряду с денежно-кредитной политикой является налогово-бюджетная (фискальная) политика.

Налоговая - бюджетная (фискальная) политика это воздействие государства на уровень деловой активности посредством изменения государственных расходов и налогообложения.

Налогово-бюджетную (фискальную) политику принято подразделять на два типа: дискреционную и недискреционную (автоматическую).

Дискреционная налогово-бюджетная политика это сознательное манипулирование законодательной властью налогообложением и государственными расходами с целью воздействия на уровень экономической активности. В этом определении важно обратить внимание, что законодательные государственные органы действуют целенаправленно, принимая соответствующие законы, касающиеся объема государственных расходов, ставок налогообложения, введения новых налогов.

Недискреционная (автоматическая) это автоматические изменения в уровне налоговых поступлений, независимые от принятия решений правительством. Она является результатом действия автоматических, или встроенных стабилизаторов, таких например, как прогрессивное налогообложение. При данном виде налогообложения налоговые поступления автоматически растут по мере роста доходов. С меньших доходов платится меньше налогов. Поэтому по мере спада производства и уменьшения реального выпуска, налоговые поступления автоматически также уменьшаются. Таким образом, благодаря этому встроенному стабилизатору во время спадов

облегчается налоговое бремя и тем самым смягчается экономический спад. Во время подъема (бума) в экономике налоговые поступления автоматически возрастают – все из-за той же прогрессивности налогообложения. Налоговый пресс усиливается, и тем самым сдерживается экономический подъем.

3. Сущность и цели социальной политики государства

Под социальной политикой государства подразумевается одно из направлений макроэкономического регулирования, включающего действия правительства по распределению и перераспределению доходов различных членов и групп общества.

Принято различать функциональное и персональное распределение доходов. Функциональное распределение означает распределение национального дохода между собственниками различных факторов производства. В этом случае определяется какая доля «национального пирога» приходится на заработную плату, процент, рентные доходы, прибыль. Персональное распределение доходов — это распределение национального дохода между гражданами страны, независимо от того, владельцами каких факторов производства они являются.

4. Сущность и формы международных экономических отношений

Одной из важнейших особенностей нашей эпохи является стремительный рост взаимосвязи и взаимозависимости национальных экономик в современном мире. Это проявляется в интернационализации хозяйственной жизни, переплетении и сближении национальных экономик, укреплении региональных и международных структур. Ни одна страна в мире не может нормально развиваться без активного ее участия в международном разделении труда.

Международное разделение труда (МРТ) — итог развития разделения труда внутри страны и между ними. Разделение труда — есть разделение конкретного труда. Разделение труда — это его расчленение и объединение. Производственный процесс расчленяется на относительно самостоятельные фазы, стадии, а затем собирается

в одной территории. Это может быть объединением обособившихся производств территориально-производственных комплексов, установление взаимодействия между странами, задействованными в системе МРТ.

МРТ занимает особое место в интернационализации производства и расширении обмена. Существуют совокупность факторов, которые способствуют международному разделению труда: различия в распределении природных богатств, исторические традиции производства, географическое положение страны, различия в размерах трудовых ресурсов, различия в почвенно-климатических условиях.

Международное разделение труда имеет две характерные черты: специализацию производства и обмен. Специализация предприятий проявляется в трех формах – предметной, профессиональной и территориальной. В отличие от форм специализации производства разные формы МРТ выражают обмен между определенными группами предприятий.

К числу важнейших форм МЭО относятся следующие: международная торговля товарами и услугами, мировой технологически обмен, миграция капитала, международная валютно-финансовая система, миграция рабочей силы и международная экономическая интеграция.

ТЕМА 15: « ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ »

1. Понятие экономического роста, его измерение. Стадии экономического роста

Экономический рост — это увеличение потенциального и реального валового национального продукта (ВНП), возрастание экономической мощи страны.

Экономический рост определяется и измеряется двумя взаимосвязанными способами: как увеличение реального ВНП или чистого продукта (ЧНП) за некоторый период времени (1) или как увеличение за некоторый период времени реального ВНП или ЧНП на душу населения (2). Использоваться могут оба определения.

Опираясь на приведенные определения, измерим годовые темпы экономического роста. Для этого необходимо вычесть величину ВНП или ЧНП предыдущего года из таких же показателей текущего года и полученную разность разделить на величину ВНП или ЧНП предыдущего года, затем полученный результат умножить на 100, т.е.

$$\text{Темп роста за год} = \frac{\text{ВНП}(2003) - \text{ВНП}(2002)}{\text{ВНП}(2002)} \times 100\%$$

Аналогично измеряется ЧНП, а также темп роста ВНП и ЧНП на душу населения. Экономический рост составляет центральную задачу для всех наций. Целевой функцией экономического роста является решение важных социально-экономических проблем, в том числе и повышение уровня жизни. Экономический рост способствует увеличению общественного продукта в расчете на душу населения.

Рост реального продукта влечет за собой возрастания материального изобилия и отвечает принципам минимизации издержек. Экономический рост позволяет, например, осуществить новые программы по борьбе с бедностью и загрязнением окружающей среды без падения существующего уровня потребления, сокращения объемов инвестиций и производства, общественных благ. Экономический рост облегчает решение проблемы ограниченности ресурсов.

Концепция стадий экономического роста предполагает выделение трех таких стадий: традиционной (аграрной), индустриальной, постиндустриальной (информационной).

Экономика, находящаяся на стадии «аграрного общества», обеспечивает экономический рост лишь в меру численности занятых в материальном производстве, при отсутствии НТП.

На стадии «индустриального общества» экономический рост развивается на основе научно-технического прогресса. Включение последнего в состав факторов экономического роста вызывается необходимостью расширения и повышения качественного уровня производственного потенциала, обеспечения систематического роста уровня жизни населения.

На начальном своем этапе научно-технический прогресс является преимущественно фондоемким, так как он воздействует не только на повышение темпов экономического роста, но и на замещение живого труда овеществленным (в результате производительность труда растет медленнее его фондовооруженности). Фондосберегающая форма научно-технического прогресса может появиться только по истечении среднего периода полного обновления производственного аппарата, когда средства труда, замещающие ручной труд, начнут вытесняться новыми, более совершенными. Поэтому нецелесообразно продолжение процесса экономического роста на основе преимущественно фондоемкого научно-технического прогресса. Необходимо создание предпосылок к массовому обновлению действующего производственного аппарата, создающего условия для перехода от "индустриальной" к "постиндустриальной" стадии. Для этого в первую очередь необходимо несколько снизить темпы экономического роста и стабилизировать их в дальнейшем. Материальной основой указанного изменения является замедление динамики основных производственных фондов (в инвестиционном секторе) путем ускорения выбытия физически и морально устаревших средств труда (макроэкономический фактор) и повышения качества внедряемых видов техники (микроэкономический фактор).

2. Факторы экономического роста.

Типы и темпы экономического роста

Экономический рост определяется множеством факторов причин и условия, среди которых обычно выделяют основные. Среди

основных факторов целесообразно выделить три группы факторов. К первой группе факторов относятся факторы, непосредственно влияющие на физический объем производства. В экономической литературе их называют факторами предложения. Они делают важным самопроизводство и тем самым обеспечивают предложение разнообразных товаров и услуг. К факторам предложения причисляют:

- количество и качество природных ресурсов, без которых не возможно любое производство. При прочих равных условиях, страна, обладающая лучшими по качеству природными ресурсами и в большем количестве потенциально имеет лучшие возможности для экономического роста, чем другая.

- количество и качество трудоспособного населения, то, что в экономике называют трудовыми ресурсами. Этот фактор определяется, прежде всего, численностью населения страны. Однако часть населения не включается в число трудоспособных и не выходит на рынок труда, к ней относятся учащиеся, пенсионеры, военнослужащие и т.д. желающие работать образуют так называемую рабочую силу. Кроме того, в составе рабочей силы выделяются безработные, т.е. те кто имеет желание работать, но не может найти работу.

Наряду с количественными факторами важную роль играет качество трудовых ресурсов. По мере возрастающего образования и квалификации работников происходит повышение производительности труда, что способствует повышению уровня и темпов экономического роста. Другим важным фактором экономического роста является капитал — это оборудование, здания и товарные запасы. Основной капитал включает и жилой фонд, фабричные здания и сооружения.

- объем основного капитала, приходящегося на одного работника, то есть капиталовооруженность является решающим фактором, определяющим динамику производительности труда. Если за определенный период возрстал объем капиталовложений, а численность рабочей силы увеличилась в большей степени, то производительность труда будет падать, так как сокращается капиталовооруженность каждого работника.

- уровень технологии, применяемой для производства продукции, является важным двигателем экономического роста. Этот фактор в свою очередь зависит от состояния не только прикладных и технических исследований, но и от достижений фундаментальных наук. Идеи, которые в них разрабатываются, не редко оказываются главным двигателем технического прогресса.

Ко второй группе факторов экономического роста относятся факторы спроса. Способность к росту экономики не ограничивается факторами предложения, так как для реализации потенциального объема производства необходимо, чтобы существовал на него совокупный спрос для обеспечения расширяющегося объема продукции и рационального его использования.

К третьей группе относятся факторы распределения:

- фактическая аллокация производственных ресурсов по отраслям, предприятиям, и регионам страны;
- действующий в обществе порядок распределения доходов между субъектами с хозяйственной деятельностью. Эти факторы влияют как на способность экономической системы к росту, так и на ее эффективность.

В реальном процессе экономического роста все эти факторы взаимодействуют и влияют друг на друга, и поэтому мы их выделяем отдельно. Как бы ни было важно значение факторов спроса и факторов распределения, тем не менее, определяющую роль в экономическом росте играют факторы предложения. Именно они действуют сдвигу кривой производственных возможностей вправо, способствуя, таким образом увеличению, реального ВВП.

3. Неоклассические и неокейнсианские модели экономического роста. Концепция «нулевого экономического роста» и «устойчивого экономического роста»

Неокейнсианские модели экономического роста. В неокейнсианских моделях экономический рост исследуется с помощью инструментов и методов анализа кейнсианской школы, примененных к динамическим процессам. Под динамическим равновесием понимается равенство темпов прироста совокупного спроса и совокупного предложения. Поэтому модели, исследующие достижение и характер такого равенства, называются динамическими.

Необходимо отличать лаги от понятий кратко- и долгосрочного периода. В динамических моделях, в отличие от статических, критерием краткосрочности или долгосрочности периода является изменение технологии производства. Краткосрочный динамический период характеризуется неизменностью технологии, которая может сохраняться в предыдущем, текущем и будущем периодах при варь-

ирующих темпах реального ВВП. Соответственно, в долгосрочном динамическом плане меняется сам технологический уровень производства.

Модель динамического равновесия Домара. Модель динамического равновесия американского экономиста Евсея Домара, разработанная им в конце 1940-х гг., основана на производственной функции, факторы которой не являются взаимозаменяемыми. Каковы предпосылки данной модели? Во-первых, изменения спроса и предложения рассматриваются только на реальном рынке, находящемся в состоянии равновесия. Во-вторых, избыток предложения труда и постоянство относительных затрат факторов производства позволяют расширять производство без изменения цен. В-третьих, при неизменной технологии (т. е. в краткосрочном динамическом плане) прирост инвестиций рассматривается в качестве единственного фактора роста совокупного спроса и совокупного предложения, а предельная производительность ресурсов, прежде всего капитала, - величина постоянная.

Однако для того, чтобы динамическое равновесие сохранялось и в дальнейшем, необходимо соблюдать условие, получившее в экономической литературе название «парадокс Домара». Парадокс заключается в том, что при постоянном росте производственного капитала отстающее или недостаточное инвестирование приводит к перепроизводству продукции, а не к дефициту, как могло бы показаться на первый взгляд. Это объясняется закономерностью изменения совокупного спроса, которая нами была рассмотрена выше. Если рост инвестиций отстает от роста капитала, то относительное сокращение инвестиций в первую очередь происходит в составе совокупного спроса, что и вызовет отставание темпов совокупного спроса от темпов совокупного предложения.

Таким образом, для поддержания равновесного темпа экономического роста на неизменном уровне необходимо каждый период увеличивать прирост инвестиций для полной загрузки растущих производственных мощностей (K). Следовательно, по логике Домара, может существовать темп роста, который обеспечивает полное использование производственного потенциала. Такой темп роста является равновесным и назван гарантированным.

Модель экономического роста Харрода. В конце 1930-х гг. английский экономист Рой Ф. Харрод, которого Дж. М. Кейнс провозгласил продолжателем своих научных идей, создал динамическую модель экономического роста. Он исследовал, каким образом в про-

цессе роста происходит взаимодействие капитала, рабочей силы, и величины дохода на душу населения, как должен изменяться объем капитала, чтобы соответствовать росту рабочей силы и дохода при постоянной процентной ставке.

По Харроду, в условиях роста населения в геометрической прогрессии, при фиксированных темпах технического прогресса и неизменной процентной ставке спрос на капитал будет расти в одинаковой пропорции с ростом населения.

Таким образом, Харрод обосновывает крайнюю неустойчивость рассматриваемой им системы, получившую в экономической науке название «балансирование на лезвии ножа».

Неоклассические модели экономического роста. Неоклассические модели экономического роста строятся на базе производственной функции и основаны на предпосылках полной занятости, гибкости цен на всех рынках, а также полной взаимозаменяемости факторов производства. Попытки исследовать, в какой степени качество факторов производства и различные пропорции в их сочетании воздействуют на экономический рост, привели к созданию модели производственной функции Кобба-Дугласа. Рассмотрим эту модель подробнее.

Функция Кобба-Дугласа получена в результате математического преобразования простейшей производственной функции в модель, которая показывает, какой долей совокупного продукта вознаграждается участвующий в его создании фактор производства.

Модель роста Солоу. Цель данной модели - ответить на очень важные вопросы экономической теории и экономической политики: каковы факторы сбалансированного экономического роста; какой темп роста может позволить себе экономика при заданных параметрах экономической системы и как при этом максимизировать доход на душу населения и объем потребления; какое влияние на темпы роста экономики оказывают рост населения, накопление капитала и технический прогресс. Модель Солоу показывает не только возможность равновесного экономического роста при полной занятости и полном использовании производственных мощностей. Особенностью этой неоклассической модели является и то, что она демонстрирует устойчивость экономического роста, т. е. способность экономической системы возвращаться к траектории сбалансированного развития при помощи внутренних рыночных механизмов саморегулирования.

Модель Солоу интересна и тем, что помогает определению путей максимизации потребления при заданных темпах экономического роста. Возможность поддерживать уровень потребления на максимально высоком уровне - это своеобразный «эликсир политического долголетия» власти. Какая же норма сбережения максимизирует объем потребления при заданном темпе роста численности населения и неизменной технологии?

Условие, при котором достигается этот уровень потребления, вывел американский экономист Э. Фелпс и назвал его золотым правилом накопления в своей работе «Басня для тех, кто занимается ростом» (1961 г.).

ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Республики Казахстан . — Алматы, 1995.
2. Послание Президента страны Н. А. Назарбаева народу Казахстана Казахстан-2030 «Казахстанская правда». 1997. 11 октября
3. Стратегия вхождения Казахстана в число пятидесяти наиболее конкурентоспособных стран мира: Послание Президента народу Казахстана// Казахстанская правда. 2006. 2 марта
4. К конкурентноспособному Казахстану, конкурентноспособной экономике, конкурентноспособной нации! Послание Президента народу Казахстана// Казахстанская правда. 2004. 4 марта
5. Назарбаев Н. Демократию нельзя объявить, ее можно лишь выстрадать// Казахстанская правда. 2003. 1 февраля
6. Законы Республики Казахстан:
7. О собственности.
8. О разгосударствлении и приватизации.
9. О предприятиях.
10. О хозяйственных товариществах.
11. Об акционерных обществах.
12. О государственной поддержке малого предпринимательства.
13. О рынке ценных бумаг.
14. Налоговый кодекс Республики Казахстан.
15. О банкротстве.
16. О государственной поддержке прямых инвестиций.
17. О банках и банковской деятельности.
18. О денежной системе.
19. О занятости населения.
20. Об иностранных инвестициях.
21. Гражданский кодекс Республики Казахстан.
22. Ашимбаев Т. А. Экономика Казахстана на пути к рынку. — Алматы, 1994.
23. Борисов Е. Ф., Волков Ф. М. Основы экономической теории. — М., 1993.
24. Введение в рыночную экономику. Под ред. А. Я. Лившина. — М., 1994.

25. Гайнуллин Ф. Г. Введение в экономическую теорию. — Алматы, 1996.
26. Доллан Э., Линдсей Д. Микроэкономика. — С.-Пб., 1997.
27. Доллан Э., Линдсей Д. Макроэкономика. — С.-Пб., 1997.
28. Кабдиев Д. К., Николаев В. Н. Экономическая теория: категория и понятия: Учебно методическое пособие. — Алматы, Экономика, 1997.
29. Казахстан. Справочник бизнесмена. — Алматы, 1993.
30. Куликов Л. М. Основы экономических знаний. — М., 1997.
31. Курс экономической теории. Учебное пособие. Под ред. М. Н. Чепурина и Е. А. Киселевой. — Алматы, 1997.
32. Макконнелл К., Брю С. Экономикс: принципы, проблемы и политика. В 2-х т. — Баку, 1992.
33. Мамыров М. К., Смагулов Н. Т., Яновская О. А. и др. Основы предпринимательства. Учебное пособие. — Алматы, 1997.
34. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. — М., 1992.
35. Микро макроэкономика. Практикум. — С.-Пб., 1994.
36. Научно технический прогресс. Словарь. — М., 1987.
37. Прикладная экономика: Учебное пособие. — М., 1992.
38. Рыночная экономика: Учебник в 3-х томах. — М: «Сомитэк», 1992.
39. Сабденов О. Экономическая политика переходного периода на рубеже XXI века. — Алматы: Казахстан, 1997.
40. Самуэльсон П. Экономика. — М., 1992.
41. Толковый словарь терминов рыночной экономики. В двух частях. — Алматы, 1993.
42. Японский стиль менеджмента, ориентированный на качество. — Алматы, 1997.
43. Теоретическая экономика. Политэкономика: Учебник для вузов / Под. Ред. Г. П. Журовлевой и Н. Н. Мильчаковой. — М: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997.
44. Нурсейт А., Темирбекова А. Б. Теория рыночной экономики: предпринимательский аспект: Учебное пособие. — Алматы: ОФ «БИС», 2000.
45. Грегори Н. Мэнкью. Принципы экономикс. — С.-Пб: «Питер», 1999.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
Тема 1: «ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ. МЕСТО И РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ В РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА»	5
1. <i>Предмет экономической теории.</i> <i>Этапы развития экономической теории</i>	5
2. <i>Основные экономические понятия и категории.</i> <i>Экономические законы</i>	8
3. <i>Методология экономической теории</i>	11
4. <i>Функции экономической теории</i>	13
ТЕМА 2: «ОСНОВЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА»	14
1. <i>Человек и экономика.</i> <i>Экономическая деятельность человека</i>	14
2. <i>Производство. Факторы производства</i>	15
3. <i>Структура общественного производства</i>	17
4. <i>Результаты общественного производства:</i> <i>вещи, услуги, богатство</i>	17
ТЕМА 3: «ОТНОШЕНИЯ СОБСТВЕННОСТИ И ИХ РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ»	20
1. <i>Собственность как экономическая категория</i>	20
2. <i>Формы собственности</i>	22
3. <i>Преобразование отношения собственности в РК</i>	24
ТЕМА 4: «ФОРМЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ХОЗЯЙСТВА»	27
1. <i>Натуральное хозяйство: основные черты и эволюция</i>	27
2. <i>Условия возникновения и характеристика товарного хозяйства</i>	27
3. <i>Возникновение, сущность и функции денег</i>	29
4. <i>Рынок: сущность, условия возникновения, функции</i>	30
5. <i>Виды и инфраструктура рынка</i>	33

ТЕМА 5: «ОСНОВЫ ТЕОРИИ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ»..... 36

1. *Закон спроса. Кривая спроса.
Факторы, влияющие на спрос..... 36*
2. *Закон предложения. Кривая предложения.
Факторы, влияющие на предложение..... 38*
3. *Рыночное равновесие, его виды..... 40*
4. *Эластичность спроса по цене и доходу.
Эластичность предложения по цене 41*

ТЕМА 6: «ОСНОВЫ ТЕОРИИ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА»..... 44

1. *Социально-экономическая сущность предпринимательства, его характерный черты 44*
2. *Предприятие как основное звено экономики на микроуровне 46*
3. *Производство и воспроизводство.
Индивидуальное воспроизводство 47*
4. *Производственная функция.
Общий, средний, предельный продукт.
Закон убывающей предельной производительности 49*

ТЕМА 7: «КРУГООБОРОТ И ОБОРОТ КАПИТАЛА (ФОНДОВ) ПРЕДПРИЯТИЯ»..... 52

1. *Кругооборот и оборот капитала предприятий.
Основной и оборотный капитал 52*
2. *Инвестиции как источник финансирования
производственных фондов 56*
3. *Виды инвестиции..... 57*

ТЕМА 8: «ИЗДЕРЖКИ И ДОХОД ПРЕДПРИЯТИЯ (ФИРМЫ)» 60

1. *Сущность издержек производства и их виды 60*
2. *Доход фирмы: общий, средний и предельный..... 62*
3. *Бухгалтерская, экономическая и нормальная прибыль 62*
4. *Правило равенства предельных издержек и предельного дохода 64*

ТЕМА 9: «РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА И ФОРМИРОВАНИЕ ФАКТОРНЫХ ДОХОДОВ» 65

1. *Неоклассическая теория факторов производства 65*
2. *Труд как фактор производства и заработная плата как цена труда..... 66*
3. *Процент как факторный доход собственника капитала .. 67*
4. *Земельная рента — факторный доход землевладельца 68*
5. *Прибыль как факторный доход предпринимателя 70*

ТЕМА 10: «НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА КАК СИСТЕМА» 72

1. *Понятие национальной экономики 72*
2. *Основные макроэкономические показатели СНС 73*
3. *Государственное регулирование экономики: цели, задачи, инструменты..... 74*
4. *Особенности государственного регулирования в Казахстане..... 76*

ТЕМА 11: «МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ» 78

1. *Совокупный спрос и совокупное предложение 78*
2. *Потребление и сбережение. Склонность к потреблению, сбережению и инвестированию..... 81*
3. *Инвестиции и их функциональная роль..... 82*

ТЕМА 12: «ЦИКЛИЧНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАК ЗАКОНОМЕРНОСТЬ МАКРОЭКОНОМИКИ»..... 84

1. *Цикличность развития рыночной экономики. Внешние и внутренние причины циклических колебаний 84*
2. *Теории циклических колебаний..... 85*
3. *Содержание антициклической политики государства 87*

ТЕМА 13: «БЕЗРАБОТИЦА И ИНФЛЯЦИЯ КАК ПРОЯВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ» 89

1. *Содержание понятий занятость и безработица 89*
2. *Формы и причины безработицы..... 89*
3. *Инфляция и ее виды. Кривая Филипса..... 91*

**ТЕМА 14: «ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ» 94**

1. *Денежно-кредитная система.
Инструменты денежно-кредитной политики 94*
2. *Финансовая система. Государственный бюджет.
Бюджетно-налоговая политика..... 95*
3. *Сущность и цели социальной политики государства 96*
4. *Сущность и формы международных экономических
отношений 96*

ТЕМА 15: « ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ» 98

1. *Понятие экономического роста, его измерение.
Стадии экономического роста..... 98*
2. *Факторы экономического роста. Типы и темпы
экономического роста 99*
3. *Неоклассические и неокейнсианские модели
экономического роста. Концепция «нулевого экономического
роста» и «устойчивого экономического роста» 101*

ЛИТЕРАТУРА..... 105

Учебное пособие

Ташенов Куандык Нурмухамедович

ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Технический редактор: *Г. К. Омарова*

Сдано в набор 02. 12. 2010 г. Подписано в печать 03. 12. 2010 г.
Усл. печ. л. 6,5. Формат 60×84¹/₁₆. Бумага офсетная. Печать офсетная.
Тираж 100 экз. Заказ № ____.

Отпечатано в типографии
Карагандинской академии МВД РК им. Б. Бейсенова
г. Караганда, ул. Ермекова, 124.