

Министерство образования и науки Республики Казахстан

КГКП «Геологоразведочный колледж» г. Семей

«Утверждаю»

Зам. директора по УР

 **Минаева Н.Т.**

26.05 2016 г.



Базовый (опорный) конспект

по предмету:

«Основы экономики»

для специальностей:

- 0701000 – «Геологическая съемка, поиск и разведка месторождений полезных ископаемых»
- 0702000 – «Технология и техника разведки месторождений полезных ископаемых»
- 0703000 – «Гидрогеология и инженерная геология»
- 0704000 – «Геофизические методы поиска и разведки месторождений полезных ископаемых»

Подготовлен преподавателем:

Гергерт Г.Э.

Рассмотрен на заседании ПЦК
социально-экономических дисциплин

Протокол № 9

от « 26 » 05 2016 г.

Председатель ПЦК

Сарсембин А.М.


подпись

г. Семей

Базовый (опорный) конспект составлен в соответствии с рабочим учебным планом, утвержденным в 2015 году и рабочей учебной программой, утвержденной в 2016 году.

Базовый (опорный) конспект рекомендован учебной частью для использования.

Общее количество часов на предмет
для специальностей:

	0701000	0702000	0703000	0704000
I				
II				
III		32		
IV	32		32	32
V				
VI				
VII				

Количество обязательных
контрольных работ 1

Итоговый контроль: зачет
(зачет, экзамен)

Оглавление.

Тематический план	4
УРОК №1. Раздел 1. Основы экономической теории. Тема 1.1. Экономика и ее роль в обществе.	5
УРОК №2. Тема 1.2. Предмет и методы экономической теории.	9
УРОК №3. Тема 1.3. Собственность и социально-экономический строй.	16
УРОК №4. Тема 1.4. Общие типы организации производства.	21
УРОК №5. Раздел 2. Основы микроэкономики. Тема 2.1. Деньги и банковская система.	25
УРОК №6. Тема 2.2. Рынок и законы его функционирования.	30
УРОК №7. Тема 2.3. Конкуренция и монополия.	35
УРОК №8. Тема 2.4. Бизнес, социально-экономическая сущность и организация.	40
УРОК №9. Тема 2.5. Воспроизводство индивидуального капитала.	44
УРОК №10. Тема 2.6. Заработная плата.	46
УРОК №11. Тема 2.7. Прибыль, доходы.	49
УРОК №12. Раздел 3. Введение в макроэкономику. Тема 3.1. Цикличность развития национального хозяйства.	52
УРОК №13. Тема 3.2. Экономический рост национального хозяйства.	55
УРОК №14. Тема 3.3. Государственное регулирование рыночной экономики.	57
УРОК №15. Раздел 4. Основы мировой экономики. Тема 4.1. Всемирная экономика и мировой рынок. Основные экономические проблемы, стоящие перед обществом.	60
УРОК №16. Тема 4.2.. «Зеленая» экономика	65
Список использованной литературы	68

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН.

№ п/п	Наименование разделов и тем	Количество часов по специальностям:			
		0701000	0702000	0703000	0704000
1	2	3	4	5	6
Раздел 1. Основы экономической теории.					
1.1	Экономика и ее роль в обществе.	2	2	2	2
1.2	Предмет и методы экономической теории.	2	2	2	2
1.3	Собственность и социально-экономический строй.	2	2	2	2
1.4	Общие типы организации производства.	2	2	2	2
Раздел 2. Основы микроэкономики.					
2.1	Деньги и банковская система.	2	2	2	2
2.2	Рынок и законы его функционирования.	2	2	2	2
2.3	Конкуренция и монополия.	2	2	2	2
2.4	Бизнес, социально-экономическая сущность и организация.	2	2	2	2
2.5	Воспроизводство индивидуального капитала.	2	2	2	2
2.6	Заработная плата.	2	2	2	2
2.7	Прибыль, доходы.	2	2	2	2
Раздел 3. Введение в макроэкономику.					
3.1	Цикличность развития национального хозяйства.	2	2	2	2
3.2	Экономический рост национального хозяйства.	2	2	2	2
3.3	Государственное регулирование рыночной экономики.	2	2	2	2
Раздел 4. Основы мировой экономики.					
4.1	Всемирная экономика и мировой рынок. Основные экономические проблемы, стоящие перед обществом.	2	2	2	2
4.2	«Зеленая» экономика. Обязательная контрольная работа.	2	2	2	2
Всего по дисциплине:		32	32	32	32

РАЗДЕЛ 1. Основы экономической теории.

УРОК №1.

Тема 1.1: «Экономика и ее роль в обществе».

План.

1. Понятие экономики и ее сущность.
2. Функции экономической теории.
3. Экономические показатели.

§1. Понятие экономики и ее сущность.

Термин «экономика» имеет древнегреческое происхождение, дословно означая *oikos* – дом, хозяйство; *nomos* – правило, закон, в совокупности – правила ведения домашнего хозяйства. Данный термин ввел в обращение Ксенофонт.

В настоящее время слово «Экономика» имеет следующие значения:

- ✓ экономика – это хозяйство в широком смысле этого слова, т.е. все необходимые объекты, которые человек использует для своей деятельности;
- ✓ экономика – это система взаимоотношений между людьми по поводу хозяйствования;
- ✓ экономика – самостоятельная наука, вырабатывающая свои законы и позволяющая осуществлять рациональный выбор среди многих вариантов деятельности, в связи с тем, что при безграничности человеческих потребностей ресурсы и возможности имеют ограниченный характер.

Экономика нужна людям, прежде всего, как хозяйственная система, обеспечивающая их жизнедеятельность, удовлетворяющая их бесконечные потребности. Экономика как хозяйственная или функциональная система объединяет следующие части:

- ❖ Человек (люди) – центральная фигура экономики, ее цель и средство достижения цели; производитель и потребитель.
- ❖ Естественная природа – колыбель человека, среда его физического существования, источник необходимых жизненных ресурсов.
- ❖ Искусственная природа (антропогенная) – созданные человеческим трудом средства производства (основные и оборотные фонды), которые человек использует для создания разнообразных товаров и услуг.
- ❖ Инфраструктура экономики (производственная и социальная) – заводы, фабрики, банки, школы, больницы, жилые дома, магазины, парки, кинотеатры, стадионы и другие объекты.
- ❖ Предметы потребления – так называемые высшие блага, объекты, предназначенные для удовлетворения личных потребностей людей: продукты питания, одежда, обувь, хозтовары, потребительские услуги, товары культурно-бытового назначения и др.
- ❖ Информация – важнейшая составная часть экономики, приобретающая в настоящее время колоссальное значение.

Экономика с одной стороны является количественной наукой, так как использует математические методы в своих расчетах и оперирует количественными категориями (объем производства, цена, прибыль, себестоимость, валовой национальный продукт и т.д.).

Также экономика является словесной наукой, которая использует и качественные категории (эффективность, духовные интересы, качество изделия, благотворительность и т.д.).

Экономика в зависимости от масштабности изучаемых явлений разделяется на два типа:

- 1) макроэкономика изучает экономические явления в разрезе крупных отраслей, регионов, государства и в целом мировой экономики.
- 2) микроэкономика изучает экономические процессы, касающиеся отдельного человека, отдельной семьи, отдельного предприятия или группы предприятий.

Экономику следует рассматривать не только как функциональную (хозяйственную) систему, но и как совокупность множества взаимосвязанных отраслей. Отрасль – часть экономики, объединяющая однотипные (похожие) по своему назначению предприятия. В отраслевой структуре выделяют две группы отраслей: материальное производство и социально-культурная сфера. К отраслям материального производства относят: промышленность, сельское хозяйство, строи-

тельство, транспорт, связь, торговлю и общественное питание. Отраслями социально-культурной сферы являются: культура, образование, наука, здравоохранение, культура, жилищно-коммунальное хозяйство, социальное обеспечение и др.

§2. Функции экономической теории.

Исследуя экономические явления и процессы, законы и закономерности их протекания и развития, механизм хозяйствования, экономическая теория выполняет *три основные функции*.

Во-первых, это *познавательная функция*. Она означает, что экономическая теория как наука служит людям для того, чтобы познавать сложные, во многом взаимозависимые и переплетающиеся процессы экономического развития, не различимые для поверхностного наблюдения, для простого глаза. Тем самым эта наука облегчает понимание сложных вещей и явлений, делает глубинное, невидимое понятным и доступным, дает “ключ” в мир экономики.

Во-вторых, экономическая теория выполняет *методологическую функцию*. Методология есть учение о методах познания. Открывая законы и закономерности общих экономических процессов, экономическая теория дает всем частным экономическим наукам, а их около 30, общие знания об экономике, а также вооружает такими методами, которым лучше всего поддаются твердые “орешки” экономической реальности. Тем самым общая экономическая теория выполняет роль прочного фундамента для многоэтажного “здания” экономических наук. Экономическая теория служит базой для ряда экономических наук: отраслевых (экономика промышленности, торговли и общественного питания, транспорта), функциональных (финансы, маркетинг, рынок ценных бумаг), межотраслевых (экономическая география, демография, статистика).

В-третьих, для экономической теории характерна *прагматическая, т.е. практическая функция*. Это означает, что экономическая теория напрямую служит практике, обществу, людям. Эта наука открывает им наиболее полезные и эффективные направления их деятельности, учит использованию экономических методов воздействия, умению видеть неиспользованные еще пути и ресурсы, выбирать формы и способы хозяйствования, считать и оценивать как успехи, так и просчеты, видеть экономическую перспективу.

Познавательная функция состоит в том, что в категориях и принципах, законах и закономерностях экономическая теория выражает самые существенные процессы общественного развития, обеспечивает познание сложного мира экономики, взаимосвязи производства, распределения, обмена и потребления всех элементов и структур народного хозяйства. В центре внимания экономической теории находится человек с его потребностями и интересами, отношениями к другим членам общества, природе, материальным элементам производительных сил.

Первой ступенью познания экономической теории является выделение экономических категорий. Основные категории рыночной экономики — товар, деньги, экономические блага, полезность, спрос, предложение, цена, финансы, кредит и др. Высшая ступень познания экономики — выражение ее развития в экономических законах. Они устанавливают существенные причинно-следственные взаимосвязи, объективно проявляющихся в действиях различных субъектов (работников, продавцов и покупателей, бизнесменов и хозяйственников). Среди законов можно выделить экономические законы возвышения потребностей, роста производительности труда, законы спроса и предложения, возрастания вмененных издержек, денежного обращения и др.

Экономическая теория имеет огромное практическое значение. Во-первых, она приводит в систему, в определенный порядок массу явлений и процессов экономической жизни. Во-вторых, создает заинтересованность в действиях индивидов. Наконец, в-третьих, вырабатывает принципы, правила, формы хозяйствования субъектов рыночной экономики. Она обосновывает ориентиры хозяйственной деятельности, эффективные направления использования ресурсов, пути и способы объективного воздействия через экономические формы (категории) на процесс удовлетворения потребностей. Экономическая теория вырабатывает механизм хозяйствования, его структуру и элементы, активно воздействующие на субъекты рыночной экономики, определяющие целесообразное их поведение. При этом выделяются достоинства и недостатки отдельных процессов, форм, подходов.

Экономическая теория, обобщая факты развития экономики, дает возможность не только определить целесообразность и приоритетность удовлетворения потребностей сегодня, но и выработать рациональные перспективные задачи и пути их достижения, обосновать экономическую стратегию и экономическую политику.

Экономическая теория тесно связана с рядом социальных наук, таких как психология, политология, социология, поскольку ее предмет изучения частично совпадает с предметом перечисленных дисциплин. Социальные науки изучают многочисленные аспекты поведения человека в обществе. Экономическая теория призвана раскрыть только определенную часть социальной жизнедеятельности человека — экономическую. Сегодня является очевидным, что при решении каких-либо экономических проблем необходимо учитывать национальные, психологические особенности людей.

Экономическая теория в качестве науки о фундаментальных основах поведения людей в сфере хозяйственных отношений имеет прямую связь с психологией, которая, в свою очередь, тесно сопряжена с биологией вообще и с генетикой в особенности. Открытия в этой области могут дать ответ на важнейший вопрос общественного развития: в какой мере поведение людей продиктовано наследственностью, а в какой — условиями существования.

Среди информационно-аналитических наук особого упоминания заслуживают статистика и математика. Государственные учреждения и общественные организации публикуют значительное количество различной цифровой информации. Большая часть представлений ученых-экономистов базируется на тщательном анализе собранной статистической информации. В области экономической теории находят свое применение многие математические методы. Широко используется экономико-математическое моделирование. Для успешного практического применения знаний, полученных экономической теорией, необходима точная математическая оценка данных. Не случайно многие видные экономисты являются хорошими математиками и владеют статистическими методами анализа.

Прослеживается четкая взаимосвязь экономической теории и юридических наук. Правовые нормы, действующие в том или ином обществе, являются своеобразными рамками, в которых развивается экономика. Экономическая теория тесно взаимодействует с историческими науками, такими как история экономики, история экономической мысли, всеобщая история. Экономическая теория посвящена проблемам материального производства, распределения, обмена и потребления, рассматриваемым в различные исторически периоды и на фоне различных способов производства.

§3. Экономические показатели.

Экономические показатели или *индикаторы* — величины или характеристики, показывающие состояние экономики. Их изменения помогают обнаружить направления развития экономики и предсказать ее будущее.

Экономический показатель показывает, характеризует состояние экономики, ее объектов, протекающих в ней процессов в прошлом, настоящем и в будущем. Экономические показатели представляют один из самых распространенных и эффективных инструментариев описания экономики, используемых в экономической науке и в управлении экономическими процессами. В наиболее общем виде экономический показатель включает наименование, числовое значение и единицу измерения. Состав и структура экономических показателей представляют один из значимых объектов изучения экономической науки и в то же время ее содержательный элемент.

Система экономических показателей - совокупность взаимосвязанных, систематизированных показателей, характеризующих экономику в целом, ее отрасль, регион, сферу экономической деятельности, группу однородных экономических процессов.

Группировка экономических показателей.

Структура экономических показателей носит весьма разветвленный характер, показатели разделяются на группы по ряду признаков.

В соответствии с делением экономической науки на макроэкономику и микроэкономику принято выделять обобщенные *макроэкономические показатели*, характеризующие экономику в целом и ее крупные части, сферы, и *микроэкономические показатели*, относящиеся в основном к экономике компаний, корпораций, предприятий, фирм.

В структуре экономических показателей различают *абсолютные*, называемые также *количественными*, объемными, и *относительные*, называемые также *качественными*. Абсолютные, объемные показатели (в экономике в отличие от физики *объемными* называют любые

показатели, характеризующие количество товаров, продукции, денег) выражены в натуральных или денежных единицах, таких, как штуки, вес, длина, объем, тенге, рубли, доллары. Относительные показатели представляют отношение двух показателей одинаковой или разной размерности. В первом случае это безразмерные показатели, характеризующие обычно *темпы изменения* экономической величины или *соотношения*, пропорции однородных экономических величин, получаемые в результате их сравнения, измеряемые в долевого исчислении либо в процентах. Во втором случае это размерные показатели, характеризующие скорость изменения величины во времени, эффективность использования ресурсов, чувствительность величины по отношению к фактору, обусловившему ее изменение. Например, показатель эффективности автомобильного двигателя может быть измерен массой расходуемого бензина на один километр пути, а показатель отдачи капиталовложений — количеством выпускаемой продукции, приходящимся на один тенге вложений капитала.

В совокупности относительных экономических показателей, характеризующих динамику экономических процессов, изменение объемных показателей, различают показатели роста (скорости роста) и прироста (приростные).

Показатели роста (скорости роста) представляют отношение количества экономического продукта, произведенного или потребленного в данном периоде, к количеству, произведенному или потребленному в предыдущем периоде. Чаще всего рассматриваются годовой, кварталный, месячный период или просто фиксированные конечные и начальные даты. Если в течение изучаемого отрезка времени объем продукта не изменился, то показатель роста (темпы роста) равен единице или 100 %; если объем увеличился, то показатель роста превышает 100 %, а если уменьшился — то он ниже 100 %.

Показатели роста характеризуют изменение состояния экономики, и потому их правомерно называть также показателями состояния или изменения экономики.

Показатели прироста, или *приростные показатели*, представляют отношение приращения (увеличения или уменьшения) количества произведенного, проданного, потребленного продукта в данном периоде к количеству произведенного, проданного, потребленного продукта в предыдущем, базисном периоде. Если в течение изучаемого отрезка времени, скажем, за последний год объем продукции не изменился, то показатель прироста за этот год равен нулю; если объем увеличился — то показатель прироста положителен, если уменьшился — то показатель прироста отрицателен. Приростные показатели по аналогии с показателями роста измеряются в долях или в процентном выражении.

Экономические показатели делятся на *ряд групп в зависимости от того, каким образом они определяются*, как находятся их числовые значения и в каких целях, для решения каких задач используются показатели.

Значения *расчетных, расчетно-аналитических показателей* устанавливаются посредством расчетов на основе математических зависимостей, экономико-математических моделей с использованием определенных методов. Расчетно-аналитические показатели широко используются в качестве исходных при определении *прогнозных и плановых* показателей, а также показателей социально-экономических программ.

Значения отчетных, отчетно-статистических, статистических показателей устанавливаются на основе бухгалтерской отчетности предприятий, организаций, сбора и обработки статистической информации, выборочных опросов, наблюдений.

Нормативными принято называть показатели, устанавливаемые обычно органами управления или сложившиеся в практике хозяйствования и выражающие *нормы затрат ресурсов* (сырья, энергии, материалов, труда, денег) на производство единицы продукции, выполнение работы, потребление (нормы потребления). Показатели в виде норм и нормативов (универсальных норм) отражают также принятые, заданные соотношения, пропорции, такие, например, как норма накопления, сбережений, прибыли, оплаты труда, налогообложения.

В экономике находят применение также *научно-технические показатели*, характеризующие достижения науки, техники, технологии.

Наряду со сводными, обобщенными показателями и даже в качестве их в экономике широко используются *средние* показатели в виде среднего значения обширной совокупности величин. Важно знать, что средний экономический показатель вовсе не обязательно является средним арифметическим из группы однородных показателей. Более представительными считают-

ся *средневзвешенные* показатели. Если, например, «n» человек получают годовой доход А, «m» человек — доход В и «р» человек — доход С, то средний доход D вычисляется не как $1/3 (A + B + C)$, а по формуле: $D = (nA + mB + pC) / (n + m + p)$, которая дает гораздо более представительные результаты.

Состав экономических показателей постоянно дополняется и обновляется, совершенствуются и методы их определения. Наиболее широко экономические показатели используются в анализе, прогнозировании, планировании, управлении. Успех управления экономикой, экономическими объектами и процессами существенным образом зависит от круга используемых показателей, степени полноты, которой они характеризуют управляемые объекты и процессы, от того, насколько точно и корректно эти показатели определены и проработаны экономической наукой.

Контрольные вопросы.

1. Каково значение экономики в жизни общества? Аргументируйте свой ответ.
2. Что собой представляет экономика как хозяйственная или функциональная система?
3. Объясните понятия «отрасль», «отраслевая структура». Приведите примеры.
4. Дайте общую характеристику основных функций экономики.
5. Каково значение познавательной функции экономики? Аргументируйте свой ответ.
6. Что собой представляет методологическая функция экономики?
7. Каковы особенности практической функции экономики?
8. Каким образом экономика связана с другими науками?
9. Какую роль играют экономические показатели?
10. Как группируются экономические показатели?

УРОК №2.

Тема 1.2: «Предмет и методы экономической теории».

План.

1. Предмет экономической теории.
2. Методы научного познания.
3. Меркантилизм и физиократизм.
4. Классическая школа политической экономии.
5. Утопический социализм и коммунизм. Марксизм.
6. Маржинализм.
7. Неоклассицизм.
8. Кейнсианство.

§1. Предмет экономической теории.

Экономическая наука зародилась намного позже, чем сама экономика. Многие тысячелетия люди хозяйствовали, опираясь на передаваемый из поколения в поколение опыт. Знания и представления носили в основном практический, разрозненный характер и не были обобщены в единую научную систему. Предшественниками научной экономики стали философия и социология. Предмет экономики как самостоятельной области знаний появляется в XVII веке, когда зародилась политическая экономия, предвестник научной экономики. Представления людей о предмете экономической теории менялись по мере изменения и усложнения хозяйственной деятельности человека, по мере роста его потребностей и возможностей. На вопрос: «Что же такое экономика как наука?», - учёные-экономисты дают неоднозначные ответы. Можно выделить, по крайней мере, три заметно отличающиеся подхода к толкованию сущности предмета экономики.

Подход №1.

Долгое время считалось, что экономика должна находить пути, изыскивать источники роста материального благополучия людей. Такое понимание экономической науки чётко прослеживается в книге великого английского экономиста А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов», 1776 г. Другой выдающийся английский экономист А. Маршалл так определял предмет экономической науки: «Экономическая наука изучает ту сферу индивидуальных и общественных действий человека, которая теснейшим образом связана с созданием и использованием материальных основ благосостояния».

Спустя некоторое время подобная формулировка стала приобретать явно ограниченный характер, так как с позиций современных экономических представлений в ней не отражена нематери-

альная сфера общественной жизни, то есть из сферы экономики исключены духовная и интеллектуальная деятельность человека и сфера услуг.

Подход №2.

Этот подход, получивший широкое распространение в конце XX века, основан на использовании понятия «ограниченность ресурсов». Уже к середине XX века хозяйственная деятельность человека, общества начинает всё более часто сталкиваться с проблемой ограниченности или редкости имеющихся в распоряжении человека ресурсов. Действительно, все мы живём в мире ограниченных возможностей и редких ресурсов. Практически всё (за редким исключением), чем мы пользуемся, что нас окружает и количественно и качественно ограничено. Сырьё, материалы, энергия, земля, пригодная для сельскохозяйственной деятельности, полезные ископаемые и даже время и сама человеческая жизнь – всё является редкими (ограниченными) ресурсами. С другой стороны, человеческие возможности и имеющиеся в его распоряжении ресурсы использовать можно по-разному, то есть они имеют множество вариантов использования. Не следует забывать о том, что человеческие потребности поистине не имеют конца, они имеют безграничный характер, поэтому рано или поздно человек неизбежно сталкивается с проблемой выбора приоритетных целей и наиболее эффективных способов потребления ограниченных ресурсов для достижения этих целей, а, следовательно, удовлетворения каких-либо своих потребностей. В рамках данной проблемы наиболее точное определение предмета экономической науки дал английский экономист Л. Роббинс: «Экономическая наука – это наука, изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление. Именно формы, которые принимает человеческое поведение, когда необходимо распорядиться редкими ресурсами и составляет предмет экономической науки...».

Подход №3.

Экономическая наука не занимается изучением редких ресурсов, как таковых (свойств металлов, энергии, нефти) – для этого существуют естественные и технические науки. Экономическая наука изучает деятельность человека, его поведение в четырёх стадиях экономического производственного цикла – производства, распределения, обращения и потребления товаров и услуг, т. е. экономическое поведение человека.

Если соединить разные подходы, можно получить следующую лаконичную формулировку: *экономическая наука изучает, каким образом разнообразные ограниченные ресурсы преобразуются в необходимые людям блага, как производятся, распределяются и обмениваются средства жизнеобеспечения.*

Существует ещё одно, оригинальное определение: *экономическая наука есть совокупность знаний, позволяющих дать ответ на три группы взаимосвязанных вопросов:*

- *Что следует производить и в каком количестве?*
- *Как надо производить, из каких ресурсов, с помощью каких технологий?*
- *Для кого производить, как распределять?*

§2. Методы научного познания

«Метод», в переводе с греческого, означает путь к какой-либо цели. Методы экономической теории – это приемы и способы исследования предмета экономической теории. Поскольку экономическая наука изучает экономическое поведение человека, то, разумеется, для этого неуместно применять такие методы исследования, как химические реакции, баллистические экспертизы или сопротивление на разрыв. Экономическая теория, являясь гуманитарной наукой, использует специфические приёмы познания. Выделяют следующие основные методы экономической теории:

- ✓ Анализ – это метод познания, базирующийся на разделении целого на отдельные части и изучение каждой в отдельности. Например, такое рыночное явление, как спрос покупателей на продукцию определяется следующими факторами: цена товара, доходы потребителей, их количество, их предпочтения, влияние моды, рекламы и пр.
- ✓ Синтез – это метод познания, основанный на соединении отдельных частей явления, разделённых в ходе анализа и изучении этого явления, как единого целого. Таким образом, анализ и синтез выступают, как две взаимосвязанные стороны процесса познания. Например, рыночный спрос, его изменение следует рассматривать, как единство входящих в него компонентов: цены

товара, доходов потребителей, их количества, их предпочтений, влияния моды, зависимости от рекламы и пр.

- ✓ Индукция - это метод познания, базирующийся на умозаключении от частного к общему. Например, полезность для конкретного потребителя каждого следующего покупаемого экземпляра одного и того же (аналогичного) товара (блага) уменьшается (телевизоры – 1, 2, ... n штук), отсюда может следовать вывод о том, что все потребители данного товара будут готовы продолжать покупать этот товар только при условии снижения цен на него.
- ✓ Дедукция – это метод познания, базирующийся на умозаключении от общего к частному. Например, существует общее мнение: военные имеют отличную выправку; увидев на улице человека даже в гражданской одежде, можно по его прекрасной осанке заключить, что он из военных (Ш.Холмс именно так угадал бывшую профессию доктора Ватсона, военного врача).
- ✓ Аналогия – этот метод познания заключается в переносе знаний, свойств с известного явления или процесса на неизвестное. Например, равновесие в его физическом понимании и рыночное равновесие спроса и предложения рассматриваются как аналогии.
- ✓ Метод научной абстракции – он состоит в выделении главного в объекте исследования и отвлечении (абстрагировании) от несущественного, случайного, непостоянного. Например, категория «величина спроса» отражает зависимость между количеством товара, который готовы купить потребители и ценой единицы этого товара; эта зависимость предполагает отвлечение от многих параметров; характеризующих поведение потребителя на рынке – изменений в его доходах, вкусах, личностных особенностях и т.д. Метод научной абстракции используется в экономической теории для понимания сущности явлений экономической жизни и установления между ними причинно-следственных связей.
- ✓ Метод экономических моделей – дает упрощенное представление о взаимосвязях между экономическими переменными, например, в экономической теории существуют многие экономические переменные, натуральные или денежные – объем производства, зарплата, себестоимость, цена и т.д. Их величины, как правило, зависят от внешних и внутренних факторов (так зарплата зависит и от государственного вмешательства, и от квалификации работников; себестоимость зависит и от цены ресурсов, и от применяемых методов работы). Экономические модели создаются для выявления принципов, лежащих в основе экономической деятельности и предсказания последствий в результате изменения каких-либо элементов.
- ✓ Гипотезы – представляют собой научные выводы и заключения, сформулированные на основе исследования экономических моделей. Гипотезы – это пробные утверждения (предположения) о наличии или отсутствии каких-либо причинно-следственных связей между определенными явлениями и процессами экономической деятельности.

Совокупность проверенных гипотез образует теорию, которая объясняет какие-либо факты экономической действительности.

§3. Меркантилизм и физиократизм.

Термин «меркантилизм» произошел от итальянского mercante (торговец, купец). Этим понятием объединяется целая система экономических взглядов, которая была распространена в Европе в XVI-XVII веках. В упрощенном понимании меркантилизм рассматривал богатство общества в виде драгоценных металлов, которые прирастают за счет внешней торговли. Внешняя торговля для того времени была наиболее распространенной формой экономических отношений между государствами. Одно государство продавало другому те товары, которые были у нее в избытке, и приобретало то, чего ему недоставало. Деньгами тогда являлись благородные металлы, именно ими оценивалась стоимость товара. Поэтому, результат внешней торговли оценивался как положительный, если вывоз товара (экспорт) был больше ввоза (импорт). Такое положение называлось активным торговым балансом.

Кроме того, меркантилизм впервые определил управленческие функции государства, его верховного правителя. Если в античные времена верховный правитель рассматривался как властитель, завоеватель, имеющий все права на имущество и даже жизнь своих подданных, то, согласно политике меркантилизма, «отец нации» был обязан проводить экономическую политику, ведущую к обогащению нации в целом. Меркантилисты считали, что государственной экономической политикой должен стать протекционизм, смысл которого в том, что государство должно

осуществлять всяческую поддержку отечественного купечества на внешних рынках, а по отношению к иностранным купцам устанавливать различные ограничения на внутреннем рынке. Мудрость правителя должна была проявляться через достижение активного торгового баланса и через увеличение притока золота в страну.

Однако, уже в XVIII веке меркантилизм стал тормозить экономическое развитие, так как возникло серьезное противостояние между конкурирующими на внешних рынках странами, а также постепенно пришло в упадок производство, ориентированное на внутренние рынки; ухудшалось положение сельского хозяйства и ремесла, ориентированных на внутренние нужды.

Физиократизм (власть природы) стал естественной реакцией на недостатки меркантилизма. Физиократизм, как экономическая политика, получил наибольшее развитие во Франции. Физиократы считали богатством так называемые произведения земли, с их точки зрения только сельскохозяйственное производство, а не торговля и промышленность являются источниками богатства общества. Богатство нации прирастает тогда, если существует разница между продукцией, которая производится в сельском хозяйстве и продукцией, которая была использована (посевной материал, корм для скота, арендная плата за землю и т.п.) для этого в течение года. Эта разница получила название «чистый продукт», а класс земледельцев считался единственным производительным классом.

Один из основателей этой теории Ф.Кенэ утверждал, что земледелие является самым выгодным, приличным и достойным занятием.

Составной частью физиократизма являлась идея невмешательства правительства в экономику. Точнее, государство должно установить такие законы, которые бы соответствовали «естественным законам» природы, то есть должны быть сняты все ограничения на хлебную торговлю, сокращены государственные расходы, крестьянские натуральные повинности в пользу государства должны быть заменены денежным налогом. Предлагалось даже полностью освободить крестьян от налогов, вместо чего установить единый поземельный налог с дворян.

Однако, практическое воплощение идей физиократизма явилось неудачным. Но, несмотря на это, теоретический вклад физиократизма трудно переоценить. Хорошо известно, что именно благодаря знакомству с учением физиократов А.Смит заинтересовался экономическими проблемами и впоследствии основал английскую классическую экономическую школу.

§4. Классическая школа в экономической теории.

Классическая школа зародилась в XVII веке и получила свое развитие и расцвет в XVIII-нач. XIX веков. Центральное место в классической школе занимают категории «труд», как созидательная сила и «стоимость», как воплощение ценности труда. С этого началась трудовая теория стоимости. По сути, вся экономическая наука зародилась в недрах классической школы. Основоположники классической школы А.Смит, Д.Рикардо, Т.Мальтус рассматривали экономическую науку, как учение о богатстве и способах его увеличения.

Основные теоретические положения классической школы следующие:

- ✓ богатство нации воплощено в продукте, который и создается и потребляется народом этой страны;
- ✓ чем больше продукции приходится в пересчете на одного человека, тем выше уровень материального богатства;
- ✓ количество создаваемой продукции будет возрастать, если будет возрастать производительность труда;
- ✓ производительность труда зависит от степени разделения труда и уровня накопления капитала;
- ✓ чем выше степень разделения труда, тем более интенсивен рыночный обмен, который выгоден покупателю и продавцу;
- ✓ в основе цены товара лежит так называемая его стоимость, то есть количество труда, затраченного на производство товара.

А.Смит (основатель классической школы) был сторонником невмешательства государства в экономическую жизнь, он считал, что экономика является саморегулирующейся системой. «Невидимая рука» рынка сама отрегулирует процесс накопления капитала в нужных размерах и направлениях. Смит писал: «Для того чтобы поднять государство с самой низкой ступени варварства до высшей ступени благосостояния, нужны лишь мир, легкие налоги и терпимость в

управлении; всё остальное делает естественный ход вещей». Смит был сторонником механизма рыночного саморегулирования на основе свободных цен, складывающихся в зависимости от спроса и предложения.

Во второй половине XIX века единый поток экономической науки как бы разделился на два самостоятельных потока. С одной стороны выделилось одно направление с обобщенным названием – марксизм. С другой стороны – маргинальная теория, которая затем превращается в крупнейшую неоклассическую школу.

§5. Утопический социализм и коммунизм. Марксизм.

Социалистические и коммунистические идеи зародились в обществе еще в XV веке, но наиболее благоприятная для их развития почва сложилась к концу XVIII-нач.XIX века, когда в полной мере проявились такие неблагоприятные черты капитализма, как накопление капитала в руках немногих, углубление частной собственности, бедственное положение пролетариев. Всё это вызвало критику капитализма. Социалисты-утописты создавали учения, где общество основывалось бы на принципах коллективизма, справедливости, равенства, братства и не имело бы пороков буржуазного строя.

Первыми представителями утопического социализма являлись Т.Мор – английский гуманист и писатель, Т.Кампанелла – итальянский философ и политический деятель. На вершине утопического социализма стоят французы А.Сен-Симон, Ш.Фурье и англичанин Р.Оуэн. Все они говорили о необходимости изменения общественного устройства и создании нового общества, которое они называли гармонией или коммунизмом.

Основными чертами этого общества назывались следующие:

- ✓ бесклассовое общество;
- ✓ обязательный труд для всех граждан;
- ✓ сочетание промышленного и сельскохозяйственного производства;
- ✓ научное планирование хозяйства;
- ✓ единство науки и производства;
- ✓ распределение общественного продукта.

Последователями утопического социализма стали К.Маркс, Ф.Энгельс, В.Ленин. Эта теория стала называться научным социализмом (коммунизмом). Основные взгляды новой теории были изложены в работах «Манифест Коммунистической партии» и «Капитал». В «Манифесте Коммунистической партии» рассматривались принципы коммунистического общества:

- ✓ отмена частной собственности на землю и средства производства;
- ✓ коллективная собственность, принадлежащая всему обществу;
- ✓ одинаковая обязанность трудиться для всех.

§6. Маржинализм.

Маргинальная школа (маржинализм – в переводе с франц. «предельный») исходила из того, что ценность или стоимость товаров устанавливается не в производстве, а лишь в процессе обмена, продажи. Следовательно, цена товара определяется желанием покупателя купить этот товар и равна сумме денег, которую покупатель может выложить за этот товар. Таким образом, ценность товара определяется не количеством труда, затраченного на производство товара, а отношением покупателя к этому товару, т.е. на первый план выходят субъективные оценки товара покупателями. Эта оценка индивидуальна для каждого потребителя, она зависит от полезности, которую можно получить от товара. Полезность же зависит от системы потребностей и уже имеющегося запаса этого товара у потребителя. Потребности также распределяются определенным образом, например, в пище человек нуждается в большей степени, чем в предметах роскоши, следовательно, более необходимые для жизни товары имеют большую полезность. С другой стороны, каждая следующая единица одного и того же товара имеет для потребителя всё меньшую и меньшую полезность. Таким образом, «закон убывающей предельной полезности» стал главным принципом маргинальной теории. Если исходить из этого закона, то поскольку полезность каждой следующей единицы товара снижается для покупателя, то он будет делать каждую следующую покупку при условии снижения цены. Таким образом, максимальная цена товара определяется не максимальными затратами продавца (труда производителя), а предельной (максимальной) полезностью товара для покупателя. Если это так, то стройное здание классической

теории должно быть разрушено, т.к. построено на неверном фундаменте трудовой стоимости. Представителями маржинальной теории являются австриец К.Менгер, англичанин У.Джевонс, американец Дж.Кларк, швейцарец В.Парето.

Маржинальная теория явно обогнала свое время и, несмотря на то, что на ее основе никаких практических рекомендаций в XIX веке не было сделано, маржинализм внес большой вклад в развитие современной экономической науки, т.к. стимулировал интерес к анализу психологии потребителя.

§7. Неоклассицизм.

Во второй половине XIX века конфликт между классической и маржинальной школами еще больше углубился, нужна была еще одна точка зрения, которая бы могла объединить, примирить позиции классиков и маржиналистов. Эту задачу решила неоклассическая теория, основателем которой считается английский экономист А.Маршалл, главным трудом которого была книга «Принципы политической экономии», 1890 г. Маршалл считал, что важнейшей задачей экономики должно быть изучение реально действующего механизма рыночного хозяйства, принципов его функционирования. Маршалл выдвинул следующую концепцию рыночного механизма: если ни покупатель, ни продавец не имеют по отношению друг к другу какой-либо власти и в процесс заключения сделки не вмешивается третья сила, например, государство, то цена сделки станет результатом соглашения между продавцом и покупателем. До заключения сделки существуют как бы две цены товара. С одной стороны, каждый продавец хотел бы продать свой товар по максимально высокой цене, но рискует вовсе его не продать, если цена не устроит покупателя. С другой стороны, покупатель хотел бы купить товар как можно дешевле, но также рискует не получить товар вовсе, если цена не подойдет продавцу. Цена продавца в своем минимальном значении определяется себестоимостью. Цена покупателя в своем максимальном значении определяется предельной полезностью этого товара. Торг между продавцом и покупателем идет до тех пор, пока цена продавца не совпадет с ценой покупателя, эта, так называемая равновесная цена и становится ценой товара. Таким образом, цена продавца устанавливается на основе трудовой теории стоимости (классическая школа А.Смита), а цена покупателя устанавливается на основе предельной полезности товара (маржинальная теория). Таким образом, в неоклассической теории произошел своеобразный синтез двух подходов, который определил следующее новое положение о том, что цена товара является результатом количественного соотношения между спросом и предложением на данном рынке. Цена товара и величина спроса находятся между собой в обратной зависимости: чем выше цена, тем ниже спрос и наоборот. Цена товара и величина предложения находятся в прямой зависимости: чем выше цена, тем выше предложение. При равенстве спроса и предложения цена становится рыночной равновесной. Рыночная цена всегда движется в направлении уравнивания спроса и предложения. Государство не должно вмешиваться в этот тонкий ценовой механизм, т.к. любое, даже из лучших побуждений, вмешательство извне может нарушить баланс сил и, в конечном счете приведет к нерациональному использованию ограниченных (редких) ресурсов.

§8. Кейнсианство.

Это направление основал выдающийся английский учёный-экономист Джон Кейнс. В 1936 году вышла его книга «Общая теория занятости, процента и денег», которая появилась очень своевременно. В этот период в основных развитых странах наблюдалось абсолютное падение производства, рост безработицы, массовое банкротство предприятий и всеобщее недовольство. В мире распространялись коммунистические и национал-социалистические идеи. Казалось бы, крах капиталистической системы не за горами и уже ничто не может её спасти. Распространённая в то время в экономике неоклассическая теория утверждала, что кризис скоро закончится и экономика вновь стабилизируется. Такое представление базировалось на т. н. законе Дж. Сэя, в соответствии с которым «предложение всегда создаёт соответствующий спрос»; поэтому, с точки зрения неоклассиков несоответствие между спросом и предложением в масштабе всей экономики и безработица могут носить лишь временный характер и государство не должно вмешиваться в это процесс. Кейнс же отвергает этот тезис и говорит о необходимости регулирующего воздействия на экономику со стороны государства. До Кейнса было распространено убеждение, что по мере увеличения объёмов производства происходит повышение личных доходов людей, что автома-

тически приводит к увеличению потребительского спроса. Если же часть денежного дохода не была по каким-то причинам потрачена на потребление, эти деньги будут положены в банк под проценты, а оттуда взяты в кредит предпринимателем и пойдут на приобретение оборудования, материалов, сырья, прочих активов, т. е. будут инвестированы в рост производства. Поэтому общая сумма сбережённых доходов равна сумме инвестиций в экономику. Дж. Кейнс впервые обратил внимание на то, что средние доходы населения в развитых странах в XX веке гораздо выше минимально необходимого уровня доходов, поэтому экономическое поведение современных людей изменилось таким образом, что они стремятся при росте своих доходов всё большую их часть сберегать, а всё меньшую часть потреблять. Чем выше общая величина доходов, тем меньшая часть потребляется и большая часть сберегается. Кроме того нет никакой гарантии, что сберегаемые в банках деньги вкладчиков полностью будут инвестированы в производство (превратятся в банковский кредит). Ведь размер инвестиций во многом зависит от цены денег, т. е. банковских процентных ставок. И чем выше процентные ставки, тем меньше желания у предпринимателей брать такие кредиты и инвестировать их в производство. И, наоборот, чем дешевле деньги, т.е. ниже процентные ставки, тем больше их вкладывается в экономику. Поэтому вполне оправданы такие ситуации, когда сумма сбережений не совпадает с суммой инвестиций. С ростом объёмов инвестиций в экономику увеличиваются объёмы производства, возрастает поток товаров, спрос сначала насыщается, а потом начинает снижаться. Рынок затоваривается, предложение товаров всё больше начинает превышать спрос. Из-за невозможности реализации товаров закрываются предприятия, работников увольняют, растёт безработица. Это, в свою очередь ещё больше снижает спрос, что провоцирует новую волну сокращения производства и нарастания кризисных явлений в экономике. В таких условиях, рынок самостоятельно уже не в состоянии отрегулировать создавшееся положение и, как считает Кейнс, ему следует помочь с помощью государственной политики.

Государственная экономическая политика должна быть направлена на поддержание устойчивого платежеспособного спроса. И так как общая величина совокупного спроса складывается из нескольких компонентов, то сокращение одного из них должно быть компенсировано ростом другого. Например, если происходит сокращение потребительских расходов населения, должно произойти увеличение государственных расходов (в новые предприятия, в жилищное строительство, др.).

Из теории Кейнса следовали весьма практические выводы: главная задача государства в сохранении т. н. макроэкономического равновесия через воздействие на совокупный спрос.

❖ Если в стране начинается инфляция, это значит, что совокупный спрос излишен, и он должен быть сокращён путём ужесточения налогов, повышения процентных ставок банковских кредитов, т. е. проводя политику «дорогих» денег, государство должно сократить платежеспособный спрос и инфляция прекратится.

❖ Если в стране проблема безработицы, правительство должно стимулировать производство, предпринимателей, чтобы они открывали новые рабочие места, наращивали производство. А для этого надо ослабить налоги, сделать кредиты легкодоступными для предпринимателей. Т. о., проводя политику «дешёвых» денег, государство должно обеспечить основу для создания новых предприятий, рабочих мест, для снижения безработицы.

Т. о. кейнсианство стало основой государственного антикризисного регулирования, традиционного для Запада.

Контрольные вопросы.

- 1. Что изучает предмет экономической теории?*
- 2. Охарактеризуйте основные методы, используемые для познания предмет экономической теории?*
- 3. Проанализируйте экономическое учение меркантилизма. В чем его плюсы и минусы с позиций современной экономики?*
- 4. Проанализируйте экономическое учение физиократизма. В чем его плюсы и минусы с позиций современной экономики?*
- 5. Почему классическая школа в экономике считается основой для развития современной экономической теории?*
- 6. Проанализируйте основные положения неоклассической школы в экономической теории.*
- 7. Каковы основные положения маржинальной теории в экономической теории?*
- 8. В чем сущность государственного регулирования экономики с точки зрения Дж. Кейнса?*

9. Почему идеи утопического социализма и коммунизма имеют особую привлекательность для общества?

УРОК №3.

Тема 1.3: «Собственность и социально-экономический строй общества».

План.

1. Экономическая система и основные экономические субъекты.
2. Сущность собственности как экономической категории.
3. Отношения собственности.
4. Формы собственности.
5. Преобразование форм и отношений собственности.

§1. Экономическая система и основные экономические субъекты.

Экономическая система — это особым образом упорядоченная система связей между производителями и потребителями материальных и нематериальных благ и услуг в стране.

В экономической теории выделяются четыре модели экономических систем:

1) традиционная система. В этой системе отношения между людьми строятся на основе выработанных веками и укоренившихся традиций и обычаев.

2) рыночная система, в которой решения хозяйствующих субъектов координируются через систему рынков и цен. Свобода выбора характерна для всех субъектов экономики. Личный интерес является главным мотивом поведения производителей, заинтересованных в производстве товаров и услуг, способных принести прибыль.

3) командно-административная система, где основная регулирующая роль отводится государству. В этой системе распределение ресурсов и производство товаров планируется «сверху» вышестоящими органами. Централизованное планирование регулирует все стороны экономической жизни;

4) смешанная система, в которой индивидуальное принятие решений и частное предпринимательство подчинены экономическому контролю со стороны государства.

Основными экономическими субъектами смешанной системы являются:

домашние хозяйства — отдельные лица или группы лиц, живущие под одной крышей и принимающие решения о потреблении благ для поддержания собственного существования. Эти блага могут производиться в самом домохозяйстве (натуральное хозяйство) либо приобретаться на рынке на доходы, полученные от продажи ресурсов;

фирмы — экономические агенты, закупающие ресурсы с целью производства товаров и услуг, принимающие решения о выборе поставщиков ресурсов, торговцев собственного товара и потребителей. Целью фирмы является максимизация прибыли;

государство, включающее в себя все государственные институты и учреждения, которые занимаются производством общественных благ, осуществляют регулирование экономической деятельности, перераспределяют частные блага в обществе, формируют инфраструктуру и т. п. Целью государства является максимизация общественного благосостояния;

иностранцы — экономические субъекты, постоянно находящиеся за пределами своей страны, а также иностранные государственные институты. Воздействие иностранных государств на отечественную экономику осуществляется через взаимный обмен товарами, услугами, капиталом и национальной валютой.

§2. Сущность собственности как экономической категории.

Собственность это основа экономической системы. Отношения собственности пронизывают всю систему экономических отношений и сопровождают человека от момента его рождения до смерти. Человек имеет много желаний и устремлений, это суть его экономической природы и среди различных желаний достойное место занимает стремление к материальному богатству. Этот интерес выработан веками и воплощается в особом человеческом чувстве — чувстве собственника, хозяина. Собственность порождает уверенность человека в жизни, побуждает постоянно действовать ради сохранения и рационального использования предметов окружающего мира. И, наоборот, отстранение человека от вещей, лишение его возможности чувствовать себя

хозяином порождает равнодушие, безучастие, безынициативность, часто – неприязнь к тем вещам, которые воспринимаются как не свои, чужие.

Для любой экономической системы определяющими признаками являются виды и формы собственности, характер отношений собственности. Так, для государственной социалистической системы хозяйства основной формой являлась государственная собственность на средства производства; для рыночной модели экономики характерны различные формы и отношения собственности, которые имеют равные права на существование. В основе собственности лежат отношения между людьми, отражающие определённую форму, способ присвоения материальных благ, особенно форму присвоения средств производства.

Что же такое собственность?

Во-первых, собственность – это основа, фундамент всей системы общественных отношений. От того, какие формы собственности существуют в государстве, во многом зависят и формы распределения, обмена, потребления.

Во-вторых, от собственности зависит имущественное положение различных групп, классов, слоёв общества, возможность их доступа к факторам производства.

В-третьих, собственность есть результат исторического развития. Её формы меняются с изменением способов производства. Причём, главной движущей силой этих изменений является развитие производительных сил.

Так, ветряная мельница олицетворяет феодальный способ производства, а паровая машина выдвигает на первый план промышленную буржуазию (Ф. Энгельс).

В-четвёртых, хотя в каждой экономической системе существует какая-то основная специфическая для неё форма собственности, это не исключает существование и других её форм, как старых, перешедших из прежней экономической системы, так и новых, появляющихся с рождением иной экономической системы.

В-пятых, переход от одних форм собственности к другим может идти эволюционным путём, на основе конкурентной борьбы за выживаемость, постепенным вытеснением всего того, что отмирает, и усилением того, что доказывает свою жизнеспособность и востребованность. В то же время нередко существующие формы собственности меняются революционным путём, когда новые формы насильственно утверждают своё господство. Так, в теории марксизма ликвидация частной собственности на средства производства рассматривалась, как главное содержание социалистической революции. В соответствии с этой теорией, в России, вслед за завоеванием власти в 1917 году, была ликвидирована частная собственность в промышленности, на транспорте, в строительстве, в торговле. Коллективизация в деревне заменила индивидуальную собственность крестьян кооперативно-колхозной (полугосударственной). В результате утвердилось полное господство социалистической или общественной собственности.

Ещё во времена древнего Рима, в Римском праве собственность рассматривалась как право владения, пользования и распоряжения имуществом. Если в экономическом смысле собственность отражает реальные отношения между людьми по присвоению и хозяйственному использованию имущества, то в юридическом смысле собственность показывает, как сложившиеся на деле имущественные связи оформляются и закрепляются в правовых нормах и законах государства. Таким образом, собственность – весьма сложное общественно-социальное явление, которое с разных сторон изучается несколькими общественными науками.

Так, экономическая теория изучает хозяйственные связи между людьми, возникающие в процессе присвоения (отчуждения) ими разнообразных благ, а юриспруденция – правовые отношения, сопровождающиеся этот процесс.

§3. Отношения собственности.

Собственность предполагает наличие объекта и субъекта собственности, а также особых отношений собственности.

Субъект собственности (собственник) – это тот, кто присваивает (люди). Это активная сторона отношений собственности, имеющая возможность и право обладания объектом собственности.

Объект собственности – пассивная сторона отношений собственности, в виде предметов природы, вещества, энергии, информации, имущества, духовных, интеллектуальных ценностей, целиком или в какой-то степени принадлежащих субъекту. Особое значение придается фак-

торам производства, поскольку кто владеет факторами производства, тот присваивает и результаты производства.

Собственность – отношения между человеком, группой, сообществом людей (субъектом), с одной стороны, и субстанцией материального мира (объектом), с другой стороны, которые заключаются в постоянном или временном, частичном или полном отчуждении или присвоении объекта субъектом.

Отношения собственности включают в себя два типа отношений: субъектно-объектные и субъектно-субъектные.

Субъектно-объектные отношения.

Это отношения собственника к своей вещи, т. н. первичные отношения; они служат материальной предпосылкой отношений между субъектами собственности (людьми). Между субъектом и объектом собственности возникают различные отношения, которые имеют неодинаковое значение и выполняют различные функции. Эти отношения включают:

- ❖ *Отношения владения,*
- ❖ *Отношения пользования,*
- ❖ *Отношения распоряжения,*
- ❖ *Отношения ответственности.*

Владение – это такая функция собственности, при которой сам собственник или его представитель получают возможность исключительного контроля со стороны собственника над объектом присвоения.

Пользование – это функция владения, при которой имеет место фактическое применение блага, в зависимости от его назначения и полезных свойств. Владение и пользование собственностью могут соединяться в руках одного субъекта, а могут быть разделены между различными субъектами, что означает, что пользоваться какой-либо вещью можно и не будучи её собственником. Например, наёмный работник использует средства производства (инструменты, материалы, оборудование), не являясь их владельцем. А, например, владелец гостиницы сам в ней не живёт, а следовательно, не пользуется.

Распоряжение – это функция пользования, при которой принимаются решения по поводу функционирования объекта присвоения. Распоряжение означает, что субъект имеет право и возможность использовать объект в рамках закона практически любым желаемым образом, вплоть до передачи другому субъекту (продажа, сдача внаём, дарение), преобразования в другой объект и даже ликвидации.

Ответственность – «бремя собственности», логично связана с предыдущими функциями и насквозь их пронизывает и если функции *владения, пользования, распоряжения* могут существовать раздельно, то без *ответственности* они бессмысленны. Специфика отношений ответственности в том, что субъект отвечает не перед неодушевлённым объектом за бережное к нему отношение, а перед одушевлёнными субъектами. Например, пользователь несёт ответственность перед распорядителем и владельцем, а распорядитель - перед владельцем, который наделил его полномочиями распоряжаться собственностью. Т. о., *отношения ответственности* связывают не только объект и субъект собственности (кто и за что отвечает), но и разных субъектов (кто и перед кем отвечает).

Субъектно-субъектные отношения.

отражают имущественные взаимосвязи между субъектами, субъектно-субъектные отношения влияют на формы распределения имущества, продукции, товаров, доходов между собственниками. Субъектно-субъектные отношения разделяются на две группы.

Первая группа отношений возникает в условиях, когда приходится делить уже существующую, ранее созданную собственность, осуществлять её временный или окончательный передел. Происходит распределение или перераспределение собственнических функций между двумя или несколькими субъектами на определённых началах, что типично при семейной, групповой, коллективной собственности.

Вторая группа отношений возникает между субъектами собственности по поводу взаимного формирования вновь создаваемых ценностей, например, отношения по поводу совместного производства и распределения ранее не существовавших объектов – продукции, товаров, услуг.

§4. Формы собственности.

Форма собственности определяет принадлежность разнообразных объектов собственности какому-либо субъекту. Исходя из такого определения, выделяются индивидуальная и коллективная формы собственности.

Индивидуальная форма собственности.

Здесь субъектом собственности является физическое лицо (индивидуум), которое имеет полное право распоряжаться принадлежащим ему объектом собственности. В пределах индивидуальной собственности, в зависимости от того, что собой представляет объект собственности и как он используется, можно различать индивидуальную личную собственность и индивидуальную частную собственность.

Объекты, относящиеся к личной собственности, используются только самим собственником или даются другим лицам в бесплатное использование. Объекты же частной собственности предоставляются в пользование и потребление другим лицам за определенную плату. Такое определение применимо к предметам потребления, имуществу. С другой стороны, для использования объекта индивидуальной частной собственности (например, земельный участок) зачастую привлекается наемный труд, тогда как личная собственность включает такие объекты, использование которых осуществляется только с применением личного труда собственника. Такое определение относится к средствам производства.

Таким образом, один и тот же объект собственности может быть и личной и частной собственностью в зависимости от характера его использования, применения, потребления (например, автомобиль можно использовать самому, а можно сдать в аренду, следовательно, личная собственность переходит в категорию частной).

Частная собственность является основой предпринимательской деятельности, основой рыночной экономики в целом. Однако, представление о том, что индивидуальная частная собственность занимает ведущее место в рыночной экономике – ошибочно. Нынешней рыночной экономике присущи в основном коллективные, смешанные формы собственности.

Коллективная форма собственности.

Ею считается многоличностная собственность, когда субъектом собственности является сообщество людей, коллектив собственников. Коллективная собственность охватывает широкий диапазон своих видов от узкоколлективной до общенародной. К основным видам коллективной собственности относят:

- *Общенародная собственность* – это объект собственности всего народа, «это то, что принадлежит всем вместе и каждому в отдельности на правах равной доступности». На пользование такой собственностью дворник имеет равные права с президентом. К общенародной собственности относят природные богатства, **не вовлеченные в общественное производство** (земля, вода, воздух, флора, фауна).
- *Государственная собственность* – природные богатства, основные и оборотные средства, информация, другое имущество, т.е. часть общенародной собственности, переданная в распоряжение государству. Государственная собственность на отдельных уровнях управления может быть региональной (находится в распоряжении региона, области), коммунальной, муниципальной (находится в распоряжении местных органов власти).
- *Общая собственность* (в том числе акционерная, коллективно-долевая, кооперативная) – это имущество, ценности и др., созданные или приобретенные двумя или несколькими лицами и используемые ими по собственному усмотрению. Общая собственность может быть: совместная (объект собственности принадлежит всем участникам на равных началах) и долевая (в объекте собственности определена доля каждого собственника).
- *Собственность общественных организаций, групповая собственность, семейная собственность.*
- *Собственность иностранных граждан, организаций, государств* (иностранная собственность) – объекты (средства производства, здания, имущество, инвестиционный капитал), целиком или частично принадлежащие иностранным субъектам.

В целом, не существует и не может существовать абсолютного разделения собственности, поэтому неизбежны *смешанные формы собственности*. Например, если собственность на рабочую силу является индивидуальной, на средства производства – коллективной, на землю - госу-

дарственной и все эти факторы производства соединены на одном предприятии, то собственность предприятия заведомо становится смешанной.

§5. Преобразование форм и отношений собственности.

С переходом к рыночной экономике государство и общество вынуждены преобразовывать формы отношения собственности, т.к. рыночная экономика есть взаимодействие многообразных форм и отношений собственности. Речь идет о проблемах разгосударствления и приватизации предприятий, а с другой стороны, о проблемах национализации объектов негосударственной собственности.

Разгосударствление – это передача функций хозяйственного управления и соответствующих полномочий от государства на уровень предприятия. Разгосударствление может происходить без смены собственника.

Приватизация – это приобретение у государства юридическими лицами и гражданами объектов государственной собственности.

Основной причиной разгосударствления и приватизации является обеспечение наиболее эффективного функционирования предприятия. Приватизация понимается как сокращение государственного сектора экономики, сопровождаемое увеличением доли частного сектора. Мировой опыт показывает, что с помощью приватизации решаются следующие экономические задачи:

- ✓ Повышение рентабельности (эффективности функционирования) предприятий.
- ✓ Увеличение налоговых платежей в бюджет.
- ✓ Борьба с монополизмом.
- ✓ Расширение рынка капиталов.
- ✓ Создание широкого слоя мелких собственников.

С другой стороны, в то время, как частные предприятия ориентированы на получение максимальной прибыли, государственные предприятия выступают элементом макроэкономического регулирования – они решают социально значимые для всего общества задачи такие, как: обеспечение функционирования организаций образования, здравоохранения, социального обеспечения; поддержка низкорентабельных производств, ликвидация которых не желательна из-за угрозы безработицы или по другим причинам; при этом прибыльность государственных предприятий отстывает на второй план.

Несмотря на то, что смена владельцев государственной собственности имеет огромное значение, сам её переход в частное владение еще не решает проблемы создания эффективной рыночной экономики. Необходимо, чтобы новые собственники умели организовать производство, управлять им, проявляли компетентность и заинтересованность. Иначе, преобразование форм собственности не приводит к успеху.

Контрольные вопросы.

1. Дайте понятие экономической системы и охарактеризуйте основные её модели.
2. Каково назначение основных экономических субъектов в экономической жизни общества? Поясните на примерах роль домашних хозяйств, бизнеса (фирмы) и государства.
3. Охарактеризуйте собственность как экономическую категорию.
4. Дайте определение субъекта и объекта собственности и поясните на примерах их экономическую сущность и неразрывную взаимосвязь.
5. В чём заключаются субъектно-объектные отношения (владение, пользование, распоряжение, ответственность) и субъектно-субъектные отношения собственности?
6. Какие Вы знаете основные формы собственности, в чём их отличительные особенности? Приведите примеры различных видов собственности.
7. Расскажите о преобразовании форм и отношений собственности.

УРОК №4.

Тема 1.4: «Общие типы организации производства».

План.

1. Натуральное и товарное производство.
2. Ресурсы и факторы производства.

3. Блага и их классификация.

4. Товар и его свойства.

§1. *Натуральное и товарное производство.*

Производство – это целесообразная деятельность людей, направленная на удовлетворение их потребностей. Природа не предоставляет человеку все необходимые блага, их надо производить, следовательно, производство является объективной необходимостью. Потребности человека постоянно растут. Они поистине не знают границ, эта тенденция в экономической теории носит название Закона возвышения потребностей. А рост потребностей подстегивает в свою очередь производство. Производство – это процесс преобразования природы человеком, который пытается подчинить ее своим интересам в отличие от животных, которые приспосабливаются к природе. В производственном процессе взаимодействуют основные его факторы – труд, земля, капитал. Результатом производства является создание материальных и нематериальных благ, удовлетворяющих человеческие потребности.

Истории известны две основные формы организации производства: натуральная и товарная. Исторически первой формой общественного хозяйства было натуральное производство

Под натуральным хозяйством понимается такая форма общественного хозяйства, при которой продукт создается внутри этого хозяйства для собственного потребления (например, первобытная община).

Основные черты натурального хозяйства:

- Весь коллектив выступает как собственник, производитель и потребитель.
- Замкнутость, ограниченность хозяйственных процессов. Производство ориентируется на удовлетворение потребностей коллектива.
- Произведенные блага, минуя стадию обмена, поступают прямо в потребление.
- Производство благ определяется заранее, исходя из потребностей и возможностей коллектива.
- Натуральное хозяйство основано на ручном, универсальном труде и в нем практически отсутствует общественное разделение труда.
- Между отдельными коллективами производителей нет экономического соперничества.
- Натуральное производство слабо влияет на развитие производительных сил, на повышение эффективности производства.

Постепенно в ходе исторического развития общества приходит товарное производство, что было обусловлено развитием общественного разделения труда и постепенным экономическим обособлением товаропроизводителей друг от друга.

Под товарным производством понимается такая форма общественного хозяйства, при которой продукты производятся отдельными обособленными производителями так, что для удовлетворения общественных потребностей необходима купля-продажа товаров на рынке.

Товарное хозяйство – это такая форма хозяйства, при которой продукты производятся для продажи на рынке.

Основные черты товарного производства:

- Существует обособленность и самостоятельность производителей.
- Открытость, производство ориентировано на удовлетворение потребностей других людей, покупателей.
- Произведенные блага поступают на рынок, в потребление с помощью обмена; между отдельными производителями возникают экономические отношения.
- Между отдельными производителями возникает экономическое соперничество, конкуренция; также и покупатели могут вступать в экономическое соперничество.
- Товарное производство основано на общественном разделении труда.
- Товарное производство оказывает активное влияние на развитие производительных сил и повышение эффективности производства.

Товарное производство прошло две стадии в своем развитии: первая стадия – это простое товарное (производство) хозяйство, на смену ему пришла вторая стадия – развитое товарное хозяйство или капиталистическое товарное хозяйство.

Основными инструментами товарного производства являются товар, благо, деньги.

§2. Ресурсы и факторы производства.

Экономика вырастает из понятия «производство», которое образует материальную основу экономик. Источники любого производства – это ресурсы.

Ресурсы производства – это совокупность разнообразных природных, социальных и духовных сил, которые могут быть использованы в процессе создания товаров, услуг и иных ценностей.

В экономической литературе ресурсы делятся на четыре группы:

1. Природные – это потенциально пригодные для применения в производстве естественные силы и вещества, среди которых различают неисчерпаемые (энергия солнца, ветра, воздух, вода и т.д.) и исчерпаемые, последние в свою очередь разделяются на возобновляемые (леса, дикие животные, плодородный слой почвы и т.д.) и невозобновляемые (минеральные ресурсы).

2. Материальные – все созданные человеком («рукотворные») средства производства, которые сами являются результатом производства.

3. Трудовые – население в трудоспособном возрасте. Трудовые ресурсы могут быть разделены по трем параметрам: *социально-демографическому* (пол, возраст, национальность, социальный статус и др.); *профессионально-квалификационному* (профессия, специальность, уровень квалификации); *культурно-образовательному* (уровень образования, традиции, обычаи).

4. Финансовые – это денежные средства, которые общество в состоянии выделить на организацию производства.

Значимость отдельных видов ресурсов изменялась по мере перехода от одной стадии развития технологий к другой. Так, в доиндустриальном обществе главенство принадлежало природным и трудовым ресурсам; в индустриальном – материальным ресурсам; в постиндустриальном – интеллектуальным и информационным. Но, любому производству присущи природные, материальные и трудовые ресурсы, поэтому они называются *базовыми*, а финансовые ресурсы, возникшие значительно позже, называются производными.

Факторы производства – это экономическая категория, обозначающая уже реально вовлеченные в процесс производства ресурсы. Если ресурсы производства могут существовать отдельно, независимо друг от друга, то факторы производства обязательно находятся во взаимодействии, поэтому можно сделать следующее заключение: производство – это взаимодействующее единство его факторов.

В экономической теории выделяют три основные группы факторов производства:

1. земля – как фактор производства имеет тройное значение:

- в широком смысле она означает все используемые в производственном процессе естественные ресурсы;

- в ряде отраслей (агарной, добывающей, рыбной) «земля» есть объект хозяйствования, когда она одновременно выступает и «предметом» труда, и «средством» труда;

- в пределах всей экономик «земля» может выступить как объект собственности.

2. капитал – так называют материальные и финансовые ресурсы в системе факторов производства.

3. труд – это та часть общества, которая непосредственно занята в процессе производства (иногда используют и такой термин, как «экономически активное население», которое охватывает только трудоспособных, занятых в производстве).

В начале XX века, благодаря бурному развитию капитализма, особую роль начинают играть способности организовать производственный процесс, поэтому в экономической теории появляется самостоятельный фактор производства – предпринимательство. Каждый фактор производства способен принести своему владельцу доход, что означает независимость, равноправность и экономическую справедливость существования собственников факторов производства.

В следующей таблице показана взаимосвязь экономических категорий: ресурсов, факторов и доходов.

Ресурсы	Факторы	Доходы
Природные	Земля	Рента
Материальные	Капитал	Процент
Финансовые		
Трудовые	Труд	Зарплата

§3. Блага и их классификация.

Благо – это средство удовлетворения тех или иных человеческих потребностей. А.Маршалл, основоположник неоклассического направления в экономической теории, определял благо как «желаемую вещь, удовлетворяющую человеческую потребность».

Классификация благ, так же, как и потребностей, отличается большим разнообразием. Отметим наиболее значимые критерии классификации благ.

1. Экономические и неэкономические блага.

Если блага имеют ограниченный характер по сравнению с нашими потребностями – то говорят об экономических благах (любые товары, ресурсы и факторы производства). Если же блага имеются в неограниченном количестве (например, воздух), они называются неэкономическими (свободными). Именно соотношение между потребностью и доступным количеством благ, делает блага экономическими или неэкономическими. Например, если вы живете в тайге, то деревья для постройки дома не являются для вас экономическим благом. Ведь их количество огромно и во много раз больше вашей потребности в этом стройматериале. Если же вы живете в степи, то деревья для постройки дома становятся экономическим благом, т.к. их количество ограничено (их может вообще не быть в степной местности).

Таким образом, экономическое благо – это благо, которое находится в ограниченном количестве по отношению к нашим потребностям. Неэкономическое благо – это благо, которое находится в неограниченном количестве по отношению к нашим потребностям.

2. Потребительские и производственные блага.

Еще их называют прямыми и косвенными или благами высшего и низшего порядка, или предметами потребления и средствами производства.

Потребительское благо – это благо, которое предназначено для удовлетворения тех или иных человеческих потребностей. Это те самые конечные товары и услуги. Производственное благо – это благо, которое участвует в процессе производства, это используемые в производственных процессах станки, оборудование, материалы, сырьё, а также и людские ресурсы.

3. Общественные и частные блага.

Общественными благами считаются те, которые предоставляются нерыночным сектором экономики, а точнее – это те блага, за которые не надо платить в том понимании, как мы платим за любой товар, например, в магазине. Главной характеристикой общественного блага является то, что его невозможно исключить из потребления. К общественным благам можно отнести первичное медицинское обслуживание, школьное обучение, услуги «скорой помощи», полиции или пожарной команды и т.д.

Блага, которые не обладают вышеуказанными свойствами, называются «частными» и производятся на рыночной основе. Для приобретения частного блага требуется заплатить за него, например, обед в столовой, поездка в автобусе, покупка любого товара в магазине.

4. Материальные и нематериальные блага.

Материальное благо имеет вещественную основу. Прежде всего, это потребительские и производственные товары (еда, одежда, бытовая техника, машины, оборудование, сырьё и материалы). Также материальные блага охватывают и оказание материальных услуг, например, транспортировка товаров от производителя к потребителю. Однако потребности людей не ограничиваются лишь использованием материальных благ.

И услуги стоматолога, и поход в кинотеатр, и цирковое представление, и многие другие услуги относятся к нематериальным благам. Часто нематериальное благо представляет собой знания, может иметь духовную основу. Значение нематериальных благ особенно возросло во второй половине XX века. Таким образом, современное производство включает в себя создание как материальных, так и нематериальных благ.

§4. Товар и его свойства.

Товар – это продукт труда, экономическое благо, предназначенное для продажи и обмена на рынке. Важнейшими характеристиками товара являются его потребительская стоимость (ценность) и меновая стоимость (ценность).

1) Потребительская стоимость – это способность товара приносить практическую пользу, удовлетворять те или иные человеческие потребности. Например, хлеб, масло, картофель удовлетворяют потребности в пище, а ткань, чтобы сшить рубашку – потребность в одежде.

2) Меновая стоимость – это способность товара в равных пропорциях обмениваться на другой товар. Меновая стоимость – это количественное соотношение, в котором потребительские ценности одного типа обмениваются на потребительские ценности другого типа. Например, 1 топор обменивается на 20 кг зерна.

По поводу того, что такое меновая стоимость товара, существуют три точки зрения.

- Сторонниками первого подхода были представители трудовой теории стоимости А.Смит, Д. Рикардо, К.Маркс. По их мнению, основу стоимости товара составляют затраты общественно необходимого труда производителя, воплощённого в товаре, или, по-другому, стоимость товара измеряется затратами труда (количеством затраченного рабочего времени).
- Параллельно с первым подходом возникла теория полезности товара (теория предельной полезности или маржинальная теория). Ее представителями являлись Бем-Баверк, Менгер, Парето. Ее суть: товар покупают не потому, что в нем заключены затраты труда, а потому, что данный товар имеет полезность или ценность для потребителя. По мере удовлетворения потребности степень насыщения растёт, а величина конкретной полезности падает. Это означает, что каждое последующее благо, удовлетворяющее данную потребность, обладает меньшей полезностью, чем предыдущее, а наименьшей полезностью обладает последний или предельный экземпляр. Т. о., с точки зрения второго подхода, цена товара зависит от субъективной оценки его полезности потребителем и в конечном счёте, определяется предельной (наименьшей) полезностью.
- В конце XIX в., в рамках неоклассической школы, основателем которой является Маршалл, эти две концепции объединились. Выдающийся английский экономист А. Маршалл построил свою теорию меновой стоимости или цены товара на основе синтеза теорий предельной полезности и издержек производства. Он писал: «Мы могли бы с равным основанием спорить о том, регулируется ли стоимость полезностью или издержками производства, как и о том, разрезает ли кусок бумаги верхнее или нижнее лезвие ножниц». На самом деле, стоимость товара зависит от взаимодействия 2-х рыночных факторов: потребительского спроса, который определяется предельной полезностью и величиной предложения, которое определяется издержками (затратами труда) производителя (продавца). В целом, можно утверждать, что любой товар определяется двумя основными свойствами: потребительской стоимостью и денежной стоимостью.

Контрольные вопросы.

1. Проведите сравнительный анализ натурального и товарного производства и докажите, что для развития современной экономики определяющим является товарный тип производства.
2. Дайте определение и охарактеризуйте виды производственных ресурсов. Какими должны быть производственных ресурсы разных видов для обеспечения экономического роста государства?
3. Что понимают под благом в экономической теории? Какие Вы знаете блага? Укажите их отличительные черты и приведите примеры.
4. Укажите основные черты отличия факторов производства от ресурсов. Какие Вы знаете факторы производства? Приведите примеры факторов производства геологического предприятия.
5. Дайте характеристику товару, как экономической категории. Какими свойствами обладает товар? Какие существуют точки зрения по поводу меновой стоимости товара?

РАЗДЕЛ 2. Основы микроэкономики.

УРОК №5.

Тема 2.1: «Деньги и банковская система».

План.

1. *История возникновения денег.*
2. *Сущность и функции денег.*
3. *Инфляция как экономическое явление.*
4. *Виды и функции банков.*

§1. История возникновения денег.

Происхождение денег относят к VII-VIII тыс. до н.э., когда у первобытных племен появились излишки каких-то продуктов, которые можно было обменять на другие нужные продукты. Пропорции обмена устанавливались в зависимости от случайных обстоятельств.

По мере расширения обмена, особенно с возникновением общественного разделения труда, между производителями продуктов в меновых операциях нарастали трудности. Бартер (натуральный обмен) становится громоздким и неудобным.

В разные времена у разных народов существовали различные эквиваленты (меры стоимости других товаров). Так, с выделением пастушеских племен в результате первого крупного общественного разделения труда орудием обмена был скот.

Северные народы применяли в качестве первого товара для обмена мех (Монголия, Тибет и район Памира). Племена, населявшие берега теплых морей, использовали в качестве орудия обращения раковинные деньги (Древняя Индия, Китай, Индокитай, восточное побережье Африки, Цейлон, Филиппинские острова). Во времена Юлия Цезаря в качестве денег использовали рабов.

С ростом товарного производства наиболее часто обмениваемый товар становится средством взаимного обмена всех других товаров друг на друга. Постепенно роль всеобщего стоимостного эквивалента присваивается определенным товаром, который становится деньгами. По мере увеличения общественного богатства роль всеобщего эквивалента закрепляется за благородными металлами (серебром, золотом), которые исполняли роль денежного материала в течение длительного периода человеческой истории.

В процессе эволюции товарного обмена выделяется особый, абсолютно ликвидный товар, используемый в качестве всеобщего эквивалента стоимости – денег. Этим товаром становятся золото и серебро – ранняя форма металлических денег.

Деньги в виде банковских билетов были выпущены в 1716 году во Франции по проекту шотландца Джона Ло, впоследствии ставшего французским министром финансов. Это дало импульс массовому выпуску и хождению бумажных ассигнаций.

Таким образом, можно выделить 4 основных этапа в истории развития денег:

- ◆ появление товарных денег (их высшая форма – металлический слиток) – до VII века до н.э.;
- ◆ появление монетных денег (монета) – начиная с VII века до н.э.;
- ◆ переход к бумажным или кредитным деньгам (банкнота) – начиная с XIX века н.э.;
- ◆ постепенное вытеснение наличных денег из оборота электронными деньгами (пластиковая карточка) – начиная с середины XX века.

§2. Сущность и функции денег.

Деньги – это рыночный инструмент, обладающий свойством абсолютной ликвидности, т.е. деньги способны, как правило, обмениваться на любые товары. Деньги – это особый товар, обладающий свойствами всеобщего эквивалента, т.е. такого товара, который все охотно берут в обмен. Деньги – это общепризнанное средство обмена. Сущность денег проявляется через выполняемые ими функции.

Функции денег.

➤ *Мера стоимости.*

Деньги измеряют стоимость всех товаров; благодаря существованию денег, товары являются соизмеримыми. Денежное выражение стоимости это есть цена товара. Функцию меры стоимости деньги выполняют идеально. Выполнение этой функции по-настоящему осложняется только инфляцией.

➤ *Средство обращения.*

Товарное обращение включает две метаморфозы, то есть изменение форм стоимости: продажу одного товара и куплю другого. В функции средства обращения деньги выступают в качестве посредника в обращении, которое осуществляется в форме: *товар – деньги – товар*.

В данном случае деньги не задерживаются долго в руках покупателей и продавцов и переходят из рук в руки, выполняя функцию средств обращения мимоходом.

➤ *Средство платежа.*

Эту функцию деньги выполняют тогда, когда товар или услуга оплачиваются не сразу, а по прошествии некоторого времени. Данная функция возникла в результате развития кредитных отношений. В этом случае деньги используются при продаже товаров в кредит, при выплате заработной платы рабочим и служащим, при оплате коммунальных услуг и т.п. Характерными признаками денег в этой функции является их одностороннее движение и разрыв во времени между передачей товара покупателю и денег продавцу.

➤ *Средство накопления.*

Денежное накопление (сбережение денег) – жизненно необходимая функция денег, как для населения, так и для экономики в целом, т.к. без этого невозможен экономический рост. Но, чтобы выполнялась эта функция, деньги должны сохранять исходный уровень покупательной способности длительное время. Данную функцию выполняют золотые монеты, слитки, изделия из золота, то есть денежный материал во всех его видах. В современных условиях сокровища накапливаются в банках, которые посредством кредита находят им прибыльное применение.

➤ *Мировые деньги.*

Расчеты между государствами осуществляются в национальной валюте тех государств, которые занимают главенствующее положение в мировом платежном обороте. Мировые деньги имеют тройное значение и служат: всеобщим платежным средством; всеобщим покупательным средством; средством материализации общественного богатства, в данном качестве деньги являются средством перенесения национального богатства из одной страны в другую, при взимании контрибуций, репараций и предоставлении займов.

§3. Инфляция как экономическое явление.

Термин «инфляция» (от лат. «вздутие») впервые стал употребляться в Северной Америке в период гражданской войны 1861-1865 гг. и обозначал процесс разбухания бумажно-денежного обращения. Наиболее лаконичное определение инфляции – повышение общего уровня цен, наиболее общее – переполнение каналов обращения денежной массы сверх потребностей товарооборота, что вызывает обесценивание денежной единицы и соответственно рост товарных цен. Инфляция – одна из наиболее острых проблем современного развития экономики практически во всех странах мира. Суть инфляции заключается в том, что национальная валюта обесценивается по отношению к товарам, услугам и иностранным валютам, сохраняющим стабильность своей покупательной способности.

Важнейшие причины инфляции.

- *Диспропорциональность* – несбалансированность государственных расходов и доходов, т.н. дефицит государственного бюджета. Часто этот дефицит покрывается за счет использования «печатного станка», что приводит к увеличению денежной массы и, как следствие, к инфляции.
- *Инфляционно опасные инвестиции* – милитаризация экономики. Чрезмерные военные ассигнования обычно являются главной причиной хронического дефицита государственного бюджета, увеличения государственного долга, для покрытия которого выпускаются дополнительные бумажные деньги.
- *Инфляционные ожидания* – возникновение у инфляции самоподдерживающегося характера. Население и хозяйствующие субъекты привыкают к постоянному росту цен. Население требует повышения заработной платы и запасается товарами впрок, ожидая их скорое подорожание. Производители же опасаются повышения цен со стороны своих поставщиков, одновременно закладывая в цену своих товаров прогнозируемый ими рост цен на комплектующие, раскачивая тем самым маховик инфляции.
- *Отсутствие чистого свободного рынка и совершенной конкуренции* как его части. Современный рынок в значительной степени монополизирован, а также зачастую его большую часть занимают олигополии. Монополист (олигополист) стремится поддерживать высокий уровень цен, заинтересован в создании дефицита (в сокращении производства и предложения товаров).

Инфляция выражает долговременный процесс снижения покупательной способности денег. Процесс, противоположный инфляции, называется *дефляцией*, а замедление темпов инфляции – *дезинфляцией*.

Виды инфляции.

Ранее инфляция возникала, как правило, в чрезвычайных обстоятельствах. Так, во время войн государства часто выпускали большие количества необеспеченных товарами бумажных денег для покрытия военных расходов. В последние 30-50 лет инфляция стала хроническим заболеванием экономик многих стран мира.

Инфляция может протекать умеренно, быть *ползучей*, в условиях которой цены возрастают не более, чем на 10% в год. Многие современные экономисты считают такую инфляцию необходимой для эффективного экономического развития, она позволяет корректировать цены применительно к изменяющимся условиям производства и спроса.

Галопирующая инфляция, при которой характерен рост цен от 20-200% в год, является уже серьёзным напряжением для экономики, хотя рост цен еще не сложно предсказать и включить в параметры сделок и контрактов.

Наиболее губительна для экономики *гиперинфляция*, представляющая собой астрономический рост количества денег в обращении и, как следствие, катастрофический рост товарных цен. В таких случаях роль самих денег сильно уменьшается и население, да и предприятия переходят на другие формы взаиморасчетов, например, бартер. В отдельных случаях появляются параллельные валюты, сильно возрастает роль иностранных валют. Гиперинфляция наносит сильнейший ущерб населению, даже наиболее состоятельным слоям общества. Разрушается национальное хозяйство.

Все перечисленные виды инфляции существуют только при *открытом* её состоянии, т.е. при относительно свободном рынке. При *подавленной* же инфляции рост цен на товары и услуги может и не наблюдаться, а обесценивание денег выражается в дефиците предложения товаров.

Потери от инфляции для населения зависят от того, являются они прогнозируемыми или нет. *Прогнозируемая* (ожидаемая) *инфляция* учитывается в ожиданиях людей до своего появления, поэтому к ней население в определенной мере подготовлено. *Неожиданная инфляция* характеризуется внезапным скачком цен, что негативно сказывается на системе денежного обращения, ведет к резкому увеличению спроса (если у населения высоки инфляционные ожидания), создает трудности в экономике. Однако в случае, когда внезапный скачок цен происходит в экономике, не зараженной инфляционными ожиданиями, то возникает резкое падение спроса у населения в надежде на скорое снижение цен. Вследствие снижения спроса производитель вынужден снижать цену, и всё возвращается в состояние равновесия.

Экономические и социальные последствия инфляции.

Эти последствия сложны и разнообразны. Небольшие темпы инфляции содействуют временному оживлению производства и предложения товаров посредством роста цен и нормы прибыли. По мере увеличения темпов инфляции, она превращается в реальное препятствие для производства и обостряет экономическую и социальную напряженность в обществе. Галопирующая инфляция дезорганизует производство, наносит серьезный экономический ущерб, затрудняет проведение экономической политики. Обостряется товарный дефицит, подрывается доверие к национальной валюте и денежным накоплениям; сбережения населения обесцениваются, потери несут банки и другие кредитные учреждения. Доходы населения начинают намного отставать от беспрерывно растущих цен. В обществе нарастает недовольство, возникает реальная угроза социальных беспорядков.

§4. Виды и функции банков.

Банк - это организация, созданная для привлечения денежных средств и размещения их от своего имени на условиях возвратности, платности и срочности. Банковская система - одна из важнейших и неотъемлемых структур рыночной экономики. Развитие банков и товарно-денежных отношений исторически шло параллельно и тесно переплеталось. Банки непосредственно и повседневно связаны с функционированием экономики в целом. Через них происходит удовлетворение экономических интересов участников воспроизводственного процесса. При этом банки, как финансовые посредники, привлекают капиталы предприятий, сбережения населения, и другие свободные денежные средства, высвобождающиеся в процессе хозяйственной деятельности, и выдают их во временное пользование

заемщикам. А также проводят денежные расчеты и оказывают другие многочисленные услуги для экономики, тем самым непосредственно влияя на эффективность производства и обращения общественного продукта. Банки являются главными финансовыми посредниками в рыночной экономике.

История становления банковской системы Казахстана.

Во времена советской власти Казахстан не имел своей банковской системы, так как на территории республики функционировали филиалы и отделения централизованной кредитной системы СССР. После распада СССР и обретения Казахстаном в 1991 г. статуса суверенного государства возникла необходимость реформирования банковской системы республики, создания ее правовой основы, принятия новых законодательных актов, регулирующих банковскую деятельность. Данным обстоятельством было продиктовано принятие 13 апреля 1993 г. Закона Республики Казахстан "О Национальном банке Республики Казахстан" и 14 апреля 1993 г. Закона Республики Казахстан "О банках в Республике Казахстан". Принятие указанных нормативных актов закрепило двухуровневую банковскую систему и определило порядок взаимоотношений Национального банка Республики Казахстан с банками второго уровня. Кроме того, это способствовало созданию в Казахстане большого количества банков второго уровня, что отвечало реформ на первоначальном этапе экономических требованиям развития рыночных отношений и формирования благоприятной конкурентной макроэкономической среды. В результате в Республике сложилась двухуровневая банковская система, первый уровень которой представляет Национальный банк, а второй или нижний уровень представляют коммерческие, совместные и иностранные банки. Национальный банк является главным банком Казахстана и находится в его собственности. С одной стороны, он является юридическим лицом, осуществляющим определенные гражданско-правовые сделки с коммерческими банками и государством. С другой стороны, он же наделен широкими властными полномочиями по управлению денежно-кредитной системой республики, которые зафиксированы в Законе «О Национальном банке РК».

Задачи НБРК.

Основной задачей НБРК является обеспечение внутренней и внешней устойчивости национальной валюты Республики Казахстан, а также разработка и проведение денежно-кредитной политики, регулирование денежного обращения, организация банковских расчетов и валютных отношений, содействие обеспечению стабильности денежной, кредитной и банковской системы, защита интересов кредиторов и вкладчиков банка. НБРК также выступает эмитентом государственных ценных бумаг, участвует в обслуживании внутреннего и внешнего долга РК, гарантом которых является Правительство РК; Национальный банк осуществляет надзор за деятельностью коммерческих банков и организаций, осуществляющих операции по купле, продаже и обмену иностранной валюты и устанавливает необходимые нормативы, регулирующие деятельность банков. То есть, Нацбанк несет полную ответственность за функционирование денежно-кредитной сферы и представляет интересы РК в отношениях с центральными банками и финансово-кредитными учреждениями других стран.

Основной целью осуществляемой Нацбанком денежно-кредитной политики является поддержание стабильности национальной валюты, повышение ликвидности банковской системы и обеспечение адекватных условий для развития рынка. Банки второго уровня (коммерческие банки), создаваемые и действующие на основе Закона Республики Казахстан «О банках и банковской деятельности», являются второй ступенью банковской системы Казахстана. Для того, чтобы понять систему банков необходимо глубже рассмотреть саму сущность коммерческого банка.

Сущность коммерческого банка.

Банк - это организация, созданная для привлечения денежных средств и размещения их от своего имени на условиях возвратности, платности и срочности. Основное назначение банка - посредничество в перемещении денежных средств от кредиторов к заемщикам и от продавцов к покупателям. Наряду с банками перемещение денежных средств на рынках осуществляют и другие финансовые и кредитно-финансовые учреждения: инвестиционные фонды, страховые компании, брокерские, дилерские фирмы и т.д. В Казахстане банки могут создаваться на основе любой формы собственности - частной, коллективной, акционерной, смешанной. Не исключается возможность создания банков, основанных исключительно на государственной форме собственности, которые в соответ-

ствии с действующим законодательством могут осуществлять свою деятельность на коммерческой основе.

По способу формирования уставного капитала банки подразделяются на акционерные (открытого и закрытого типа) и паевые. Возможность создания банков, принадлежащих одному лицу (юридическому или физическому) исключается действующим законодательством, согласно которому уставный капитал банка формируется из средств не менее трех участников. Высшим органом коммерческого банка является общее собрание акционеров, которое должно проходить не реже одного раза в год. На нем присутствуют представители всех акционеров банка на основании доверенности. Общее руководство деятельностью банка осуществляет совет банка. На него возлагаются также наблюдение и контроль за работой правления банка.

Принципы деятельности коммерческих банков.

Первым и основополагающим принципом деятельности коммерческого банка является работа в пределах реально имеющихся ресурсов, что означает, что коммерческий банк должен обеспечивать не только количественное соответствие между своими ресурсами и кредитными вложениями, но и добиваться соответствия характера банковских активов специфике мобилизованных им ресурсов. Прежде всего, это относится к срокам тех и других. Так, если банк привлекает средства главным образом на короткие сроки, а вкладывает их преимущественно в долгосрочные ссуды, то его ликвидность оказывается под угрозой. Наличие в активах банка большого количества ссуд с повышенным риском требует от банка увеличения удельного веса собственных средств в общем объеме его ресурсов.

Вторым важнейшим принципом, на котором базируется деятельность коммерческих банков, является экономическая самостоятельность, подразумевающая и экономическую ответственность банка за результаты своей деятельности. Экономическая самостоятельность предполагает свободу распоряжения собственными средствами банка и привлеченными ресурсами, свободный выбор клиентов и вкладчиков, распоряжение доходами банка. Действующее законодательство предоставляет всем коммерческим банкам экономическую свободу в распоряжении своими фондами и доходами. Прибыль банка, остающаяся в его распоряжении после уплаты налогов, распределяется в соответствии с решением общего собрания акционеров. Оно устанавливает нормы и размеры отчислений в различные фонды банка, а также размеры дивидендов по акциям. По своим обязательствам коммерческий банк отвечает всеми принадлежащими ему средствами и имуществом, на которые может быть наложено взыскание. Весь риск от своих операций коммерческий банк берет на себя.

Третий принцип заключается в том, что взаимоотношения коммерческого банка со своими клиентами строятся как обычные рыночные отношения. Предоставляя ссуды, коммерческий банк исходит, прежде всего, из рыночных критериев прибыльности, риска и ликвидности.

Четвертый принцип работы коммерческого банка заключается в том, что регулирование его деятельности может осуществляться только косвенными экономическими (а не административными) методами. Государство определяет лишь "правила игры" для коммерческих банков, но не может давать им приказов.

Функции коммерческих банков.

Одной из важных функций коммерческого банка является посредничество в кредите, которое они осуществляют путем перераспределения денежных средств, временно высвобождающихся в процессе кругооборота фондов предприятий и денежных доходов частных лиц. Особенность посреднической функции коммерческих банков состоит в том, что главным критерием перераспределения ресурсов выступает прибыльность их использования заемщиком. Перераспределение ресурсов осуществляется по горизонтали хозяйственных связей от кредитора к заемщику, при посредстве банков без участия промежуточных звеньев в лице вышестоящих банковских структур, на условиях платности и возвратности. Плата за отданные и полученные займы средства формируется под влиянием спроса и предложения заемных средств. В результате достигается свободное перемещение финансовых ресурсов в хозяйстве, соответствующее рыночному типу отношений. Значение посреднической функции коммерческих банков для успешного развития рыночной экономики состоит в том, что они своей деятельностью уменьшают степень риска и неопределенности в экономической системе.

Вторая важнейшая функция коммерческих банков - стимулирование накоплений в хозяйстве. Коммерческие банки, выступая на финансовом рынке со спросом на кредитные ресурсы, должны не

только максимально мобилизовать имеющиеся в хозяйстве сбережения, но и формировать достаточно эффективные стимулы к накоплению средств. Стимулы к накоплению и сбережению денежных средств формируются на основе гибкой депозитной политики коммерческих банков. Помимо высоких процентов, выплачиваемых по вкладам, кредиторам банка необходимы высокие гарантии надежности помещения накопленных ресурсов в банк. Созданию гарантий служит формирование фонда страхования активов банковских учреждений, депозитов в коммерческих банках. Наряду со страхованием депозитов, важное значение для вкладчиков имеет доступность информации о деятельности коммерческих банков и о тех гарантиях, которые они могут дать. Решая вопрос об использовании имеющихся у кредитора средств, он должен иметь достаточную информацию о финансовом состоянии банка, чтобы самому оценить риск будущих вложений.

Третья функция банков - посредничество в платежах между отдельными самостоятельными субъектами. В связи с формированием фондового рынка получает развитие и такая функция банков, как посредничество в операциях с ценными бумагами. Банки имеют право выступать в качестве инвестиционных институтов, которые могут осуществлять деятельность на рынке ценных бумаг в качестве посредника; инвестиционного консультанта; инвестиционной компании и инвестиционного фонда. Выступая в качестве финансового брокера, банки выполняют посреднические функции при купле-продаже ценных бумаг за счет и по поручению клиента на основании договора комиссии или поручения. Как инвестиционный консультант, банк оказывает консультационные услуги своим клиентам по поводу выпуска и обращения ценных бумаг. Если банк берет на себя роль инвестиционной компании, то он занимается организацией выпуска ценных бумаг и выдачей гарантий по их размещению в пользу третьего лица; куплей-продажей ценных бумаг от своего имени и за свой счет, в том числе путем котировки ценных бумаг, т.е. объявляя на определенные ценные бумаги "цены продавца" и "цены покупателя", по которым он обязуется их продавать и покупать.

Контрольные вопросы.

1. Охарактеризуйте основные этапы в истории развития денег.
2. Дайте определение и охарактеризуйте экономическую сущность денег.
3. Расскажите о важнейших функциях денег.
4. Где и когда впервые стал употребляться термин «инфляция»? Что он означает?
5. Охарактеризуйте важнейшие причины инфляции.
6. Какие вы знаете виды инфляции?
7. Что такое банк? В чем суть банковской системы Казахстана?
8. Назовите принципы деятельности коммерческих банков.

УРОК №6.

Тема 2.2: «Рынок и законы его функционирования».

План.

1. Понятие рынка. Классификация рынков.
2. Спрос. Закон спроса.
3. Предложение. Закон предложения.
4. Рыночное равновесие.

§1. Понятие рынка. Классификация рынков.

Рынок – это сложная система отношений между покупателями и продавцами. Она складывалась в ходе длительного исторического развития. К условиям возникновения рынка относят:

- общественное разделение труда, возникшее в глубокой древности;
- экономическую обособленность производителей;
- самостоятельность производителя, свободу предпринимательства.

Рынок выполняет много различных функций: посредническую, учетную (ценообразующую), регулирующую, распределительную и др. Рынок как развитая система отношений представляет собой совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих рынков.

По структуре рынки можно подразделить по следующим критериям:

- 1) по экономическому назначению объектов:
 - рынки потребительских товаров и услуг;
 - рынки средств производства;

- рынки ценных бумаг;
- рынки рабочей силы;
- рынки валюты и т.д.;
- 2) *по широте охвата:*
 - локальные;
 - национальные;
 - международные;
- 3) *по видам субъектов рыночных отношений:*
 - потребительский рынок;
 - рынок товаров промышленного назначения;
 - рынок государственных учреждений;
 - рынок оптовой торговли.
- 4) *по уровню насыщения товарной массой:*
 - дефицитный рынок (спрос превышает предложение);
 - равновесный рынок (спрос равен предложению);
 - профицитный рынок (предложение превышает спрос);
- 5) *по соответствию законодательству:*
 - легальные рынки;
 - нелегальные рынки (теневые, незаконные);
- 6) *по степени зрелости рыночных отношений:*
 - развитые рынки;
 - формирующиеся рынки.

Основными категориями рынка являются: спрос, предложение, цена. Их понимание способствует уяснению механизма образования цены товара и функционирования рыночного хозяйства в целом.

Рынки формируют свою инфраструктуру — совокупность институтов, которые обслуживают и обеспечивают движение товаров и услуг, капиталов и рабочей силы. К ним можно отнести: сеть коммерческих банков и иных финансовых учреждений; товарные и фондовые биржи, торговые дома, биржи труда; информационно-коммерческие центры; оптово-посреднические фирмы; страховые компании; аудиторские фирмы; аукционы, ярмарки; центры маркетинга, подготовки менеджеров, брокеров и иные службы.

Помимо уже рассмотренных разновидностей рынков, дополнительно можно выделить следующие их виды:

1) *В зависимости от условий продажи товаров различают рынки:*

- прямой или непосредственной продажи товаров потребителям;
- косвенной или опосредованной продажи.

В первом случае производитель товара передает его покупателю посредством прямой операции купли-продажи. Во втором случае между производителем и потребителем товара стоит рыночный торговый посредник (часто их бывает несколько).

2) *В зависимости от степени вмешательства государства в процесс продвижения товара от производителя до конечного потребителя различают рынки:*

- нерегулируемый рынок;
- регулируемый или частично регулируемый;
- централизованно управляемый.

Нерегулируемый рынок в «чистом виде» существовал лишь на ранних стадиях обмена. В настоящее время это – теневые нелегальные рынки и т.н. «толкучки».

Централизованно управляемый рынок существует в условиях государственного социализма в условиях господства государственной формы собственности на средства производства и товары.

Регулируемый рынок действует в государствах с экономикой рыночного типа, когда начинают преобладать негосударственные формы собственности на средства производства. Государство устанавливает общие правила поведения участников рынка в виде определенных ограничений, касающихся видов товаров, условий продажи, цен.

§2. Спрос. Закон спроса.

Спрос на какой-либо товар характеризует наше желание и финансовые возможности купить то или иное количество определённого товара. Спрос выражают через объем спроса и изменение спроса.

Объем спроса (Q_d) – это то количество товара, на который предъявляется спрос по данной цене за определенный период времени. На объем спроса влияет много факторов, а именно: цена данного товара, вкусы покупателей, доходы потребителей, цены других товаров, инфляционные ожидания и др.

Зависимость объема спроса от определяющих его факторов называют функцией спроса. В общем виде она может быть представлена так:

$$Q_d = f(P, I, Z, W, P_{sub}, P_{com}),$$

где P - цена данного товара,

I - доход,

Z - вкусы,

W - ожидание,

P_{sub} - цена товара субститута (заменителя),

P_{com} - цена на комплементарные товары (взаимодополняющие).

Если допустить, что в данный период все факторы неизменны, кроме цены данного товара, то зависимость выразится в виде:

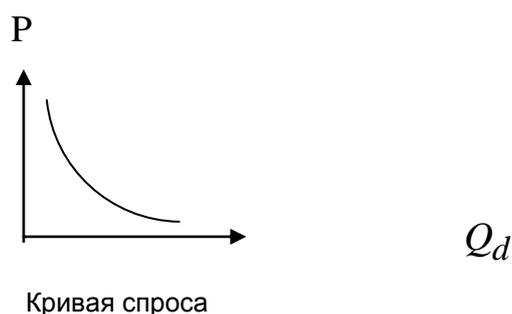
$$Q_{d_i} = f(P_i)$$

Функция спроса от цены может быть представлена двумя способами:

1) Табличным

P_i (руб.)	Q_{d_i} (шт.)
4	28
6	24
8	20
10	16

2) Графическим



Для того чтобы построить кривую спроса принято по оси X откладывать количество покупаемого товара (Q_d), а по оси Y - цену (P). Кривая спроса (d) - это кривая, точки которой показывают, по каким ценам в течение определенного времени покупатели могли бы приобрести различные количества товара. Она имеет отрицательный наклон, так как выражает обратную зависимость между ценой и количеством.

Закон спроса показывает следующую зависимость: при прочих равных условиях покупатель приобретает больше товаров при понижении цен и меньше – при их повышении.

Изменение спроса выражается в сдвиге кривой спроса вправо или влево под влиянием факторов, указанных в функции спроса. Если число покупателей за данный период вырастает, а вкусы их не изменяются, то кривая спроса сдвигается вправо. Снижение цен на взаимозаменяемые товары приводит к сдвигу кривой спроса на данный товар влево.

Эффекты и парадоксы закона спроса.

В соответствии с законом спроса, снижение цены товара увеличивает спрос на него. Экономическая теория предлагает следующие объяснения в виде трех эффектов, возникающих при снижении цены на товар:

- «эффект роста выгоды» - покупатель на ту же сумму денег может купить больше данного товара и получить больше полезности или выгоды, чем раньше;
- «эффект дохода» - снижение цены позволяет приобретать данного товара больше на прежнюю сумму расходов. А это означает увеличение денежного дохода покупателя, но только по отношению к данному товару;

- «эффект замещения» - подешевевший товар «делает» другие товары относительно более дорогими, хотя их цены и не менялись. Поэтому покупатель может замещать другие товары подешевевшим аналогичным товаром.

Но существуют факты, на первый взгляд противоречащие закону спроса, но парадокс состоит именно в том, что объяснения этих противоречий также укладывается в рамки закона спроса.

Парадокс №1. Повышение цены сопровождается ростом спроса.

Эта ситуация лишь внешне противоречит закону спроса, т.к. происходит следующее: повышение цены показывает наметившуюся тенденцию изменения цены на данный товар в какой-либо дальнейший период, а покупатели мысленно уже приготовились к еще большему росту цен. И покупая сегодня подорожавший товар – завтра не будут его покупать по еще более возросшей цене, и таким образом, сэкономят деньги на этом. Лучше потратить сегодня больше, но зато значительно сэкономить завтра – смысл первого парадокса.

Парадокс №2. Снижение цены стимулирует падение спроса.

Если на какой-либо товар обозначилась тенденция снижения цены, то покупатель считает, что не стоит покупать сегодня то, что завтра может стоить еще дешевле. Здесь опять на величину спроса влияет фактор ожидаемой цены: укладывается ли такое поведение потребителя в логику закона спроса? Да, т.к. чем ниже цены, тем выше спрос, но завтра, т.к. идет тенденция к снижению цен.

Парадокс №3. Устойчивый, «нераагирующий» спрос на традиционно дорогие товары.

Покупая такие товары, потребитель получает выгоду, состоящую в надежде на удачное помещение денег (покупка золота, драгоценностей, земли и пр.). Так как эти товары устойчиво дорогие, их цена имеет тенденцию к возрастанию. А, следовательно, покупатель надеется выгадать на завтрашних ценах на эти товары.

§3. Предложение. Закон предложения.

Объем предложения (Q_s) – это то количество товара, которое желают и могут произвести и продать продавцы в единицу времени по данной цене при определенных условиях. Зависимость объема предложения от определяющих его факторов называется функцией предложения и имеет вид:

$$Q_s = f(P, P_r, K, T, N, B),$$

где P - цена данного товара,

P_r - цены ресурсов,

K - характер применяемой технологии,

T - налоги,

N - количество продавцов,

B - прочие факторы

Если все факторы, определяющие объем предложения, кроме цены, принять неизменными, то функция предложения примет вид:

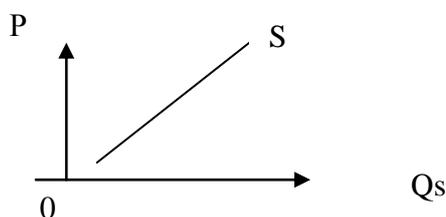
$$Q_{S_i} = f(P_i)$$

Как и функция спроса, она может быть представлена следующими способами:

1) табличным

P_i (р. уб.)	Q_{S_i} (шт.)
4	16
6	20
8	24
10	28

2) графическим



Кривая предложения

Кривая предложения (S) – это кривая, точки которой показывают, по каким ценам в течение определенного времени производители (продавцы) могли продать свой товар. Она имеет положительный наклон, так как выражает прямую зависимость между ценой и количеством.

Закон предложения гласит: *если прочие условия остаются неизменными, то продавец создает и предлагает для реализации больше товаров при повышении цены и меньше – при ее понижении.*

По аналогии со сдвигом кривой спроса можно отметить, что под влиянием доходов, указанных в функции предложения происходит изменение предлагаемого товара при каждом значении цены, в результате чего кривая предложения смещается влево или вправо. Например, снижение ставки налога на прибыль сдвигает кривую предложения вправо, а рост цен на ресурсы – влево.

Неценовые факторы, влияющие на уровень спроса и предложения.

Закон спроса – такая модель, в которой только цена определяет величину спроса, а все остальные факторы считаются стабильными. Однако, спрос зависит не только от цены, но и других неценовых факторов, главными из которых являются:

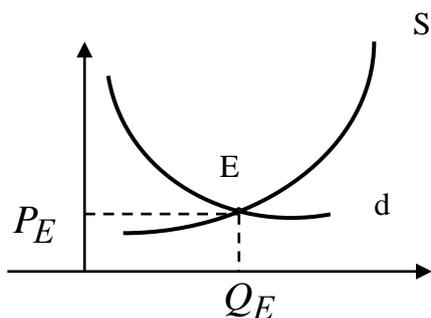
- изменение предпочтений потребителей (мода, забота о здоровье, изменение социального статуса);
- число покупателей (их увеличение приводит к росту спроса, а уменьшение – к падению);
- изменение величины доходов покупателей.

Закон предложения – такая модель, в которой только цена определяет величину предложения, а все остальные факторы считаются стабильными. Однако предложение товаров зависит не только от цены, но и других неценовых факторов, главными из которых являются:

- цены на ресурсы, используемые в производстве товаров;
- достигнутый уровень технологии производства;
- государственные налоги и дотации;
- число продавцов (их увеличение приводит к росту предложения, а уменьшение – к падению);
- цены на взаимозаменяемые товары.

§4. Рыночное равновесие.

Чтобы рассмотреть взаимодействие спроса и предложения, необходимо расположить линии спроса и предложения на одном графике. Они пересекутся в одной точке E , которая покажет равновесную цену (P_E) и количество (Q_E).



В точке пересечения E объем предложения будет равен объему спроса ($Q_d = Q_s$), и сложится цена, одинаково удовлетворяющая как покупателей, так и продавцов ($P_s = P_d$). Образование равновесной цены – процесс, требующий определенного периода времени.

Установлению равновесной цены могут препятствовать только два обстоятельства:

- монополизм продавца (или покупателя), искусственно удерживающего цену в свою пользу;
- административное регулирование цен со стороны государства.

Как правило, точка равновесия обнаруживается только на рынке, после производства, вот почему способность «угадать» ее является своеобразным рыночным талантом производителей и потребителей.

Контрольные вопросы.

1. Дайте определение рынка. Какие условия необходимы для развития рыночных отношений? Приведите примеры.
2. Укажите отличительные черты рынков прямой и косвенной продажи, какие рынки в большей степени предназначены для продажи потребительских товаров, а какие – для продажи факторов производства?
3. Как классифицируют рынки по значимым признакам? Приведите примеры.
4. Сформулируйте закон спроса. Какие выгоды ощущают потребители от снижения цены на товар?
5. Как звучит закон предложения? Перечислите дополнительные факторы, влияющие на изменение предложения товаров.
6. Объясните, что собой представляет равновесная рыночная цена. Почему она так называется и как она формируется?
7. Как классифицируют рынки по объектам продаж? Приведите примеры факторов производства, предметов потребления и пр.

УРОК №7.

Тема 2.3: «Конкуренция и монополия».

План.

1. Конкуренция. Основные понятия.
2. Совершенная конкуренция.
3. Несовершенная конкуренция и ее виды.
4. Антимонопольная политика РК.

§1. Конкуренция. Основные понятия.

Конкуренция – это соперничество, борьба между всеми участниками рынка за наиболее выгодные условия производства и сбыта продукции и за получение наибольшей прибыли.

Условия, в которых протекает рыночная конкуренция, называются рыночной структурой. Конкуренция – общественная форма столкновения субъектов рыночного хозяйства в процессе реализации их индивидуальных рыночных интересов.

На любом рынке имеют место три фронта конкурентной борьбы:

1. Конкуренция между покупателями;
2. Конкуренция между продавцами;
3. Конкуренция между покупателями и продавцами.

Конкуренция является главным регулирующим механизмом рыночной экономики.

Функции конкуренции:

1. регулирующая;
2. стимулирующая;
3. дифференцирующая.

Какие существуют виды конкурентной борьбы?

1. Внутриотраслевая и межотраслевая.
2. Совершенная и несовершенная.

Рыночная структура предполагает учёт количества и возможностей продавцов (покупателей) в цене и объёме продаж, в экономической науке выделяют 4 типа рыночных структур.

Типы рыночных структур	Признаки			
	Количество и размеры фирм	Характер продукции	Условия входа и выхода	Доступ к информации
Совершенная конкуренция	Много мелких фирм	Однородная продукция	Свободные	Равный доступ к информации
Монополия	Одна фирма	Единственная	Невозможно войти	Трудно Получить

Олигополия	Несколько фирм	Однородная или разнородная	Некоторые затруднения	Некоторые ограничения
Монополистическая конкуренция	Множество мелких фирм	Разнородная	Почти никаких затруднений	Некоторые ограничения

§2. Совершенная конкуренция.

Совершенная конкуренция представляет собой рыночный механизм, на котором присутствует огромное количество продавцов, каждый из которых не может оказать никакого влияния на рыночную цену. Совершенная конкуренция характеризуется следующими признаками:

- огромное количество мелких продавцов и покупателей;
- у всех продавцов совершенно однородная продукция;
- вход и выход продавцов на рынок (с рынка) является свободным;
- доступ к информации о возможностях производства и продажи товаров - свободный.

Совершенная конкуренция в реальной жизни встречается крайне редко. Совершенная конкуренция представляет т.н. «идеальную структуру», абстрактную идею, к которой существующие рынки могут лишь стремиться в какой-либо степени. Чаще всего мы имеем дело с несовершенной конкуренцией.

Совершенная конкуренция не предусматривает производство общественных благ, которые хотя и приносят удовлетворение потребителям, однако не могут быть четко разделены, оценены и проданы каждому потребителю отдельно. Совершенная конкуренция, предполагающая огромное число фирм не всегда способна обеспечить концентрацию ресурсов, необходимую для ускорения НТП. Совершенная конкуренция способствует унификации и стандартизации продукции. Она не учитывает в полной мере широкий диапазон потребительского выбора.

В то же время, совершенная конкуренция имеет безусловные преимущества: так, производители, стремясь получить максимальную прибыль стараются снизить затраты на производство, что создаёт возможность снижения цены, что, в свою очередь, привлекает новых покупателей, увеличивает объёмы продаж и доходы производителей. К снижению себестоимости ведёт использование в производстве инноваций, достижений НТП, что стимулирует рост производительности труда и экономит издержки производства. Совершенная конкуренция побуждает производителей создавать новые товары и модифицировать, видоизменять прежние. Тем самым полнее удовлетворяется потребительский спрос, реализуется политика стимулирования сбыта. Всё это положительно отражается и на деятельности фирмы, и на состоянии потребителей, и на обществе в целом.

§3. Несовершенная конкуренция и ее виды.

Несовершенная конкуренция имеет место тогда, когда не соблюдается хотя бы одно из условий совершенной конкуренции. Несовершенная конкуренция существует в трех основных формах:

Монополистическая конкуренция возникает там, где хозяйствуют десятки, сотни фирм и необходима дифференциация продукта для учета вкусов потребителя. Она представлена в отраслях, производящих предметы потребления (одежда, моющие средства, бытовая техника, продукты питания и др.), а также оказывающих разнообразные услуги потребителям (парикмахерские, кафе, магазины, автозаправочные станции и т.п.). Монополистическая конкуренция развивается там, где в большей мере приходится учитывать вкусы потребителей для сбыта продукции.

Монополистическая конкуренция – это такая модель рынка, на котором огромное количество небольших предприятий предлагает дифференцированный продукт, т.е. товары, хотя и одного назначения, но имеющие яркие отличительные признаки. Однотипные товары могут отличаться качеством, оформлением, престижностью, условиями сервисного обслуживания, местом расположения пунктов продаж, интенсивностью рекламы и т.д. Предприятия-производители продукции на таком рынке не являются крупными, поэтому невелик и начальный капитал для вступления в отрасль, и, следовательно, на рынок монополистической конкуренции может проникать неограниченное количество новых производителей.

Признаки монополистической конкуренции:

- огромное множество фирм;
- дифференцированный продукт;
- вход и выход свободный;
- доступ к информации свободный.

Олигополия – это рыночная структура, в которой большая часть продаж совершается несколькими фирмами, каждая, из которых способна оказывать влияние на рыночные цены своими собственными действиями.

Олигополия – это такая модель рынка, при которой доминирует небольшое количество продавцов, предлагающих либо однородный, либо дифференцированный продукт. На рынках сырья и полуфабрикатов преобладает однородность (нефть, сталь, цемент), а на потребительских рынках – дифференциация (автомобили, холодильники, обувь, сигареты).

Наряду с классической (жесткой) олигополией, в которой главную роль играют 3 – 4 фирмы, существует еще и мягкая (аморфная) олигополия, когда основную долю продукции выпускают 6 – 8 фирм.

Олигополия возникает в том случае, если число фирм в отрасли настолько мало, что каждая из них при формировании своей экономической политики вынуждена принимать во внимание реакцию со стороны конкурентов. Входение на рынок олигополии затруднено, т.к. от фирмы требуются значительные капиталовложения для создания крупномасштабного производства. Немногочисленные фирмы используют ценовую и неценовую конкуренцию, в т.ч. следующие приёмы: техническое превосходство, качество и надёжность изделия, методы сбыта, условия продаж, рекламу, экономический шпионаж и др. Эти методы считаются более эффективными, чем снижение цены, т.к. его тут же могут использовать конкуренты и оно приводит к снижению доходов.

Признаки олигополии:

- несколько крупных фирм;
- однородная и дифференцированная продукция;
- вход и выход новых предприятий ограничены;
- доступ к информации ограничен.

Монополия – это рыночная структура, полностью противоположная совершенной конкуренции. На рынке монополии существует только один продавец и его товар не имеет близких заменителей. Монополия – это рыночная структура, которая позволяет производителю влиять на цену товара, контролируя всю или большую часть его производства, при этом производитель может устанавливать любую цену на свой товар в соответствии со спросом в расчете на максимальную прибыль.

Признаки монополии:

- единственный продавец (крупная фирма с большой концентрацией производства);
- реализуемый товар уникален (не имеет близких заменителей), поэтому покупатель вынужден платить установленную монополистом цену;
- полный контроль монополиста над ценой товара и объемом продаж;
- для потенциальных конкурентов на рынке монополии существуют барьеры (юридические, масштаб производства).

Возникновению монополий способствуют юридические и естественные барьеры для входа в отрасль, которые предотвращают конкуренцию со стороны новых продавцов. Экономисты различают три вида монополий: закрытые, естественные и открытые.

Закрытые монополии – это такие монополии, которые юридически защищены от конкурентов (патентная защита, государственная монополия почтовой связи и т.п.).

Естественные монополии – это такие, которые защищены эффектом экономии издержек на масштабах производства (электрические и газовые предприятия, железные дороги, водоснабжение, связь).

Открытые монополии – это те, которые не имеют специальной защиты от конкурентов и поэтому на некоторое время становятся единственным производителем товара. Хотя монополия – это такой рынок, на котором функционирует один продавец, нельзя исключить возможность появления потенциальных конкурентов со стороны других отечественных или иностранных производителей аналогичных товаров.

Монополия, возникающая со стороны спроса, когда на рынке имеется только один покупатель при множестве продавцов, называется *монопсонией*. Такая рыночная структура во всём схожа с монополией, только касается покупателя.

§4. Антимонопольная политика РК.

В Казахстане процесс создания государственного контроля по недопущению недобросовестной конкуренции фактически начался с нуля, так как присутствующая еще совсем недавно в управлении экономикой командно-административная система по своей сути исключала наличие свободной конкуренции в хозяйственной деятельности. Одним из вариантов стратегии казахстанских монополий является расширение группы товаров неэластичного спроса, диктат монополий надежно гарантирован, когда потребителю предлагаются телевизоры, холодильники, автомашины и другие товары без возможности выбора разных моделей в зависимости от цены. Наличие таких явлений в экономике позволяет говорить о подлинном всевластии монополий. Разрушение рынков монополиями не сулит экономике ничего хорошего. Подавляя стимулы к технологическим инновациям, монополии делают экономику чрезвычайно расточительной, развивающейся главным образом за счет привлечения дополнительных ресурсов, обрекают ее на низкую эффективность. Для получения прибыли в отсутствие конкурентов не обязательно осваивать эффективные технологии, снижать затраты и расширять сбыт, достаточно установить монопольные цены и навязать их потребителям. Последним придется мириться с тем, что товары будут продаваться в ограниченных количествах, а их качество снизится. В результате потребители надолго остаются наедине со своими потребностями, без необходимых им товаров и услуг.

Рынок, конкуренция всегда были антиподами монополизма. В течение долгих лет их исторического противостояния именно рынок являлся той единственной реальной силой, которая препятствовала тотальной монополизации экономики. Там, где рынок продолжал работать, распространение монополизма не зашло слишком далеко. Установилось зыбкое равновесие, когда монополия, сосуществуя с конкуренцией, сохранила старые и породила новые формы. В Казахстане с развитием рыночных систем неустойчивый баланс рынка и монополизма сохранялся довольно долго, пока государство не взяло на себя ответственность за создание условий для эффективного функционирования рынка. Твердо встав на защиту рыночной конкуренции, государство противопоставило монополизму весь свой экономический и политический потенциал, нашло действенные средства антимонопольной профилактики, демонтировало опасные для экономики монополистические структуры. Во многом по этой причине крупные корпорации, способные без особых усилий подавить любые ростки конкуренции, часто предпочитают воздерживаться от монополистического поведения. И поступают так не потому, что опасаются применения санкций согласно антимонопольным законам. Они действуют в образованной с участием государства экономической среде, где поощряется конкуренция, а не монополизм, где первый вариант поведения выгоднее второго.

Государство давно борется с нечестной конкуренцией, стараясь обезопасить экономику от монополистических тенденций. Эта политика обрела такие масштабы, что можно говорить о превращении демонополизации в регулярную функцию государства, одно из основных направлений его деятельности. В настоящее время в период перехода к рынку казахстанские монополистические структуры, не готовые к открытой и честной конкуренции, оказывают противодействие проникновению на внутренний рынок иностранных компаний. Долгие годы монополии рассчитывали на поддержку государства. Хотя такое положение отчасти сохраняется, но в настоящее время преобладает все же иная линия. Современный крупный бизнес, интегрированный в мировую экономику, заинтересован в конкуренции на мировых рынках.

Демонополизация относится к постоянной функции государства в рыночной экономике, является одним из основных направлений его деятельности. Приступая к демонополизации казахстанской экономики, полезно иметь в виду

некоторые принципы антимонопольной политики.

- Изучение рынков, выявление среди них конкурентных и монопольных.
- Дифференцированный подход к монопольным рынкам. Антимонопольная политика не должна направляться против монополизма вообще. Конечная цель антимонопольной политики состоит в том, чтобы в экономике осталась только зона естественной монополии.

- Выделение зоны естественной монополии, в принципе не подлежащей демополизации. Везде, где действует монополия, рыночные механизмы функционируют слабо или не работают вообще. Не составляет исключения и зона естественного монополизма, требующая особых форм государственного регулирования. В частности, для эффективного управления технологическими монополиями нужны преимущественно административные методы, включая текущее и перспективное планирование производства и инвестиций, контроль над ценами, качеством продукции и т.п. В нашей экономике, которая обязательно станет рыночной, министерствам транспорта, металлургии и энергетики пригодится многолетний опыт административного регулирования, чтобы обеспечить эффективную работу отраслей, относящихся к зоне естественного монополизма.
- Выявление монополий, в отношении которых государство проводит жесткую антимонопольную политику. Казахстан стремится не допустить превращения крупного бизнеса, возникшего на основе концентрации и централизации производства и капитала, в монополию, нарушающую нормальное функционирование рыночного механизма. Государство контролирует процессы слияния корпораций, и далеко не каждое из них признается законным и допустимым. Именно против таких монополий в первую очередь направлено антимонопольное законодательство.
- Развитие и укрепление рыночных структур, противостоящих монополиям. Судя по опыту развитых стран, антимонопольная политика ведется по двум направлениям. К первому из них относятся формы и методы регулирования, назначение которых состоит в последовательной либерализации рынков. Не затрагивая монополию как таковую, они нацелены на то, чтобы сделать монополистическое поведение невыгодным для крупного бизнеса. Это снижение таможенных налогов, отмена количественных ограничений (квот), улучшение инвестиционного климата для зарубежных вкладчиков капитала, поддержка малого бизнеса, упрощение процедуры лицензирования, стимулирование производств, продукция которых может конкурировать с товарами монополий, и др. Указанные методы образуют как бы антимонопольную профилактику. Второе направление объединяет способы воздействия на монополию. Их пускают в ход, когда совокупность методов первого направления оказалась безрезультативной, и предотвратить появление монополии не удалось. Можно выделить, в частности, финансовые санкции, применяемые в случае нарушения антимонопольного законодательства, и т.д. Хотя и редко, но бывают ситуации, когда корпорация, уличенная в систематическом использовании методов нечестной конкуренции и проигравшая судебный процесс, подвергается прямому расформированию.

Можно сделать такой вывод: *успех экономических преобразований в немалой степени зависит от взвешенной, выверенной системы регулирования государством монопольных процессов и конкурентных отношений.*

Контрольные вопросы.

1. *Что такое конкуренция с точки зрения экономической теории? Как проявляется конкурентная борьба между покупателями, между продавцами, между покупателями и продавцами? Приведите примеры.*
2. *Охарактеризуйте совершенную конкуренцию, как идеальный тип рыночной структуры.*
3. *Укажите основные признаки монополии, как типа несовершенной конкуренции. Какие вы видите плюсы и минусы этой конкуренции?*
4. *Проведите сравнительный анализ двух типов рыночных структур: олигополии и монополистической конкуренции с дифференциацией продукта. Как Вы считаете, что предпочтительнее для покупателя потребительских товаров?*
5. *Расскажите о путях проведения антимонопольной политики в Казахстане на современном этапе.*

УРОК №8.

Тема 2.4: «Бизнес, социально-экономическая сущность и организация».

План.

1. *Из истории предпринимательства.*
2. *Сущность и экономическая характеристика предпринимательства.*
3. *Классификация предпринимательской деятельности.*

4. Социальная ответственность предпринимательства.

§1. Из истории предпринимательства.

История предпринимательства уходит вглубь веков, однако, современное его понимание сложилось в период становления и развития капитализма. Именно капитализм избрал свободное предпринимательство в качестве основы и источника своего процветания.

В античные времена деятельность торговца, купца и любого делового человека рассматривалась как недостойная и греховная. Аристотель считал более достойным образ жизни философа, нежели деятельность торговца, которому недостает внутреннего покоя.

В средние века многие философы также враждебно относились к предпринимательству; в тот период господствующей формой производства все еще оставалось натуральное хозяйство, и спокойная жизнь и деятельность старательного земледельца считалась идеалом человеческого существования. Предприниматель же, будучи в постоянном поиске, ломая устоявшиеся привычки, был прямой противоположностью крестьянскому консерватизму.

Даже основатели классической школы в экономике не видели особого смысла в предпринимателе, т.к. по их мнению, экономический процесс осуществляется сам по себе, на основе принципа «невидимой руки».

Лишь на рубеже 19-20 веков, экономисты признали решающее значение предпринимательства для экономического прогресса. А.Маршалл добавил к трем классическим факторам производства труду, земле, капиталу четвертый – организацию, впоследствии этот фактор получил современное название – предпринимательство.

Немецкий экономист В.Зомбарт дает красочную характеристику предпринимательству: предприниматель – это *завоеватель* (готовность к риску, богатство идей, воля и настойчивость), *организатор* (умение соединять многих людей для совместной работы) и *торговец* (умение убеждать людей купить свои товары, пробуждать их интерес, завоевывать доверие). Говоря о целях предпринимателя, Зомбарт главной среди них выделяет стремление к процветанию и росту своего дела, а подчиненной – рост прибыли, поскольку без него невозможно процветание.

Уже в 20 веке были определены основные функции предпринимателя:

- 1) Создание нового материального блага или прежнего, но с новыми качествами.
- 2) Введение нового способа производства.
- 3) Завоевание нового рынка сбыта или более широкое использование прежнего.
- 4) Использование нового вида сырья.
- 5) Введение новой организации дела.

Таким образом, в современной научной литературе утвердился однозначный взгляд на предпринимательство, как на важнейший хозяйственный ресурс, приводящий в движение остальные факторы производства и обеспечивающий свой вклад в успех экономического развития.

§2. Сущность и экономическая характеристика предпринимательства.

В литературе существует множество определений предпринимательской деятельности.

Предпринимательство – это новаторство, поиск новых возможностей и альтернатив экономического развития, преодоление старых стереотипов и границ.

Предпринимательство – это организация и соединение факторов производства, для создания продукции и услуг, удовлетворения потребностей людей с целью получения материальной выгоды.

Предпринимательство – это хозяйственная деятельность субъекта в целях получения прибыли и особый творческий тип хозяйствования, отличающийся новаторством, нахождением все более эффективных способов использования ресурсов, открытостью к новым перспективам, готовностью идти на риск.

Предпринимательство – это инициативная, самостоятельная, осуществляемая от своего имени, на свой риск, под свою имущественную ответственность деятельность физических и юридических лиц, направляемая на систематическое получение дохода, прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг.

Исходя, из приведенных определений можно вывести следующие специфические признаки предпринимательства:

- новаторство, предполагает внедрение новых видов деятельности, использование новых видов сырья, передовых технологий, освоение новых рынков сбыта и т.д.;
- экономическая свобода и самостоятельность хозяйствующих субъектов;
- способность и готовность рисковать;
- мотивация предпринимательской деятельности, то есть причины, которые побудили предпринимателя заниматься данным видом деятельности. В экономической литературе выделяют два мотива, которыми руководствуется человек при организации предпринимательской деятельности: власть и деньги.

В экономической науке и практике выделяют понятия «бизнес» и «коммерция». Коммерция – это вид предпринимательской деятельности, который предполагает получение прибыли посредством купли – продажи товаров (производство товаров и услуг в данном случае не подразумевается). Бизнес включает в себя понятия коммерция и предпринимательство, а также незаконные виды деятельности.

Хозяйственная деятельность предприятий протекает в условиях взаимодействия их внутренней и внешней среды.

Внутренняя среда предприятия включает цели и задачи, структуру, применяемую технологию и людей, от которых зависит успех хозяйственной деятельности предприятия. Она складывается из отношений, формирующихся внутри предприятия.

К *внешней среде* относятся взаимодействия предприятия с поставщиками, потребителями, кредиторами, конкурентами, государственными и общественными структурами и т. д. При этом каждый субъект, вовлеченный в систему экономических отношений, имеет свои собственные интересы. Поэтому эффективность хозяйственной деятельности предприятия зависит от гармонизации этих интересов, от умения добиться динамического равновесия между целями отдельных хозяйствующих субъектов.

Экономическая характеристика предпринимательства.

С экономической точки зрения, предпринимательство может быть рассмотрено как:

- экономическая категория;
- метод хозяйствования;
- тип экономического мышления.

Для характеристики предпринимательства, как экономической категории, необходимо установить его субъекты и объекты.

Субъектами предпринимательства могут быть, прежде всего, частные лица, деятельность которых осуществляется на основе как собственного, так и наемного труда. Предпринимательство может осуществляться также группой лиц, связанных между собой договорными отношениями и экономическим интересом. Субъектами коллективного предпринимательства выступают акционерные общества, товарищества, кооперативы и т.д. В рыночной экономике к субъектам предпринимательства относят и государственные предприятия.

Объект предпринимательства – это наиболее эффективная комбинация факторов производства для максимизации доходов. Предприниматель комбинирует ресурсы для изготовления нового, неизвестного потребителям блага; открытия новых технологий; освоения нового рынка сбыта и нового источника сырья с целью получения коммерческой выгоды.

Для характеристики предпринимательства, как метода ведения хозяйства, *первым и главным условием* является самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов, наличие у них определенных прав и свобод по выбору вида деятельности, источников финансирования, формированию производственной программы, установлению цен на продукцию, распоряжению прибылью и т.д. Но предприниматель все время находится в зависимости от рынка, динамики спроса и предложения, уровня цен, т.е. от сложившейся системы товарно-денежных отношений.

Второе условие предпринимательства – ответственность за принимаемые решения, их последствия и связанный с этим риск. Риск всегда связан с неопределенностью, даже самый тщательный расчет и прогноз не могут устранить фактор непредсказуемости.

Третье условие предпринимательства – ориентация на достижение коммерческого успеха, стремление к увеличению прибыли. Однако, деятельность многих современных предпринимателей выходит за рамки чисто экономических задач: они принимают участие в решении социальных проблем общества, жертвуют свои средства на развитие культуры, образования, здравоохранения, охрану окружающей среды, т.е. проявляют социальную ответственность.

Для характеристики предпринимательства, как особого типа экономического мышления, необходимо оценить личность самого предпринимателя. Предпринимательство – это не род занятий, а склад ума и свойство натуры. Быть предпринимателем – значит делать не то, что делают другие. Нужно обладать особым воображением, даром предвидения, нужно уметь рисковать, преодолевать страх и действовать не в зависимости от происходящих процессов, а уметь самому эти процессы определять. Предпринимателем движут воля к победе, желание борьбы, особый творческий характер его труда.

§3. Классификация предпринимательской деятельности.

Предпринимательство имеет свою классификацию по различным признакам:

1. *по виду или назначению:*
 - производственное предпринимательство. К нему относятся: инновационное, научно – техническое, информационное предпринимательство; производство товаров; оказание услуг; производственное потребление товаров; производственное потребление услуг и т.д.
 - коммерческое предпринимательство. К нему относятся: торговое, торгово-закупочное предпринимательство, товарные биржи.
 - финансовое предпринимательство. К нему относятся: банковское, страховое, аудиторское, лизинговое предпринимательство, фондовые биржи.
 - консультативное (консалтинговое) предпринимательство. К нему относятся: общее управление, административное, финансовое управление, управление кадрами, маркетинг.
2. *по формам собственности:*
 - частное предпринимательство;
 - государственное предпринимательство;
 - муниципальное предпринимательство;
 - собственность общественных организаций;
3. *по количеству собственников:*
 - индивидуальное предпринимательство;
 - коллективное предпринимательство;
4. *по организационно – экономическим формам предпринимательской деятельности:*
 - Концерн – это многоотраслевое акционерное общество, контролирующее предприятие через систему участия. Концерн приобретает контрольный пакет акций различных компаний являющихся по отношению к нему дочерними.
 - Ассоциация – мягкая форма добровольного объединения экономически самостоятельных предприятий, которые могут одновременно входить и в другие образования (ассоциация товаропроизводителей, ассоциация стоматологов и т.д.). В состав ассоциации, как правило, входят односпециализированные предприятия и организации, расположенные на определенной территории. Цель создания ассоциации – совместное решение научно – технических, производственных, экономических, социальных задач.
 - Консорциум – объединение предпринимателей в целях совместного проведения крупной финансовой операции. Такое объединение позволяет вложить средства в крупный проект. При этом уменьшается риск, так как ответственность распределяется на всех участников. В условиях НТР консорциум возникает в новых отраслях, либо на стыке двух отраслей для совместного проведения научных исследований.
 - Синдикат – объединение сбыта продукции предпринимателями одной отрасли для исключения конкуренции между ними.
 - Картель – объединение или соглашение между предпринимателями одной отрасли о ценах на продукцию, услуги, разделе рынков сбыта, доли в общем объеме производства и т.д.
5. *по организационно – правовым формам:*
 - Полные товарищества, являясь юридическим лицом, могут не иметь устава, и учредительным документом для него является договор учредителей. Все учредители несут солидарную субсидиарную ответственность по долгам товарищества всем своим имуществом. Кредиторы имеют право обратиться взыскание на имущество любого из товарищей.
 - Товарищество на вере или коммандитное товарищество включает два типа товарищей:

- *действительные члены;*

• *члены-вкладчики*, которые делают вклады в имущество товарищества и не несут ответственности по долгам этого товарищества, а рискуют только своим вкладом. Коммандитисты не участвуют в предпринимательской деятельности и управлении товариществом, а имеют право получения прибыли на вложенный капитал.

Учредительным документом является договор учредителей. Для создания такого товарищества необходимо не менее одного полного товарища и одного вкладчика.

• Акционерное общество (АО): открытое и закрытое. В АО весь уставной капитал делится на определенное число акций, в открытых АО акции размещаются среди неограниченного круга лиц.

• Общество с ограниченной ответственностью (ООО) может иметь одного учредителя, число участников ограничено.

• Общество с дополнительной ответственностью — разновидность ООО, но отличается тем, что число участников не ограничено, а при недостаточности имущества для удовлетворения требований кредиторов участники такого товарищества могут быть привлечены к дополнительной ответственности принадлежащим им другим имуществом в солидарном порядке в размере, кратном стоимости вклада.

• Производственный кооператив — это добровольное объединение граждан (не менее пяти) для совместной хозяйственной деятельности, которое основано на личном трудовом вкладе и объединении имущественных взносов.

• Государственные и муниципальные унитарные предприятия (уни — один). Унитарное предприятие с правом хозяйственного ведения находится в государственной или муниципальной собственности.

Унитарное предприятие владеет, распоряжается и пользуется имуществом, а собственник создает, реорганизует и ликвидирует предприятие, определяет цели его деятельности, контролирует использование и сохранность имущества, имеет право на получение части прибыли.

Унитарное предприятие на праве оперативного управления находится в собственности государства, уставный фонд создает государство.

• Общественные и религиозные организации — добровольное объединение на основе общности интересов для удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей.

§4. Социальная ответственность предпринимательства.

Существуют следующие определения социальной ответственности бизнеса:

- социальная ответственность корпораций – это добровольное решение компаний участвовать в улучшении общества и защите окружающей среды;
- корпоративная ответственность бизнеса – это общественное движение граждан, требующих от компаний принятия на себя полной ответственности за то, как их деятельность влияет на окружающий мир;
- социальная ответственность бизнеса – это добровольный вклад в развитие общества в социальной, экономической и экологической сферах, напрямую связанный с основной деятельностью компании и выходящий за рамки определенного законодательного минимума.

В чем же заключается социальная ответственность бизнеса? И может ли она приносить выгоду? Можно рассмотреть три основные интерпретации концепции социально-ответственного бизнеса:

- 1) Традиционная концепция утверждает, что единственная ответственность бизнеса – увеличение прибыли для своих акционеров. Эта точка зрения называется теорией корпоративного эгоизма.
- 2) Теория корпоративного альтруизма подчеркивает, что корпорации обязаны вносить значительный вклад в улучшение качества жизни общества.
- 3) Теория разумного эгоизма настаивает на том, что социальная ответственность бизнеса – это просто хороший бизнес, поскольку сокращает долгосрочные потери прибыли. Тратя деньги на социальные программы, корпорация сокращает свои текущие прибыли, но в долгосрочной перспективе создает благоприятное социальное окружение и, следовательно, устойчивые при-

были. Социально ответственное поведение – это возможность для корпорации реализовать свои основные потребности в выживании, безопасности и устойчивости.

Контрольные вопросы.

1. Проведите краткий экскурс в историю развития предпринимательства
2. Расскажите о предпринимательстве, как об экономической категории (объект и субъект предпринимательства), как о методе хозяйствования, как об особом типе мышления.
3. В чём проявляется социальная ответственность предпринимателя, как Вы думаете, выгодно ли предпринимателю быть социально ответственным?
4. Расскажите о социально-экономической сущности предпринимательства. Что Вы знаете о предпринимательской среде?
5. Каковы особенности внутренней среды предпринимательства? Приведите примеры факторов внутренней среды.
6. Каковы особенности внешней среды предпринимательства? Приведите примеры факторов внутренней среды.
7. Назовите и расположите по степени важности основные качества личности современного предпринимателя.
8. Какие вы знаете основные виды предпринимательской деятельности? В чем заключаются их сходства и различия?

УРОК №9.

Тема 2.5: «Воспроизводство индивидуального капитала».

План.

1. Капитал – его сущность и значение. Кругооборот капитала.
2. Основные фонды – их назначение, состав и структура.
3. Износ основных фондов.
4. Оборотный капитал – его назначение, состав и структура.

§1. Капитал – его сущность и значение. Кругооборот капитала.

Каждое предприятие функционирует в рыночной экономике как обособленная в экономическом плане производственная единица. На каждом отдельном предприятии осуществляется индивидуальное воспроизводство капитала. *Индивидуальное воспроизводство капитала* - это непрерывно повторяющийся процесс производительного (полезного) соединения факторов производства (земля, капитал, труд) с целью создания и реализации товаров и получения прибыли.

Капитал предприятия – это имущество предприятия. Капитал предприятия состоит из вещественной и денежной частей. Без своего обособленного имущества не могут осуществлять деятельность ни крупные, ни малые предприятия, ни индивидуальные предприниматели. Если имущество предприятия имеет рыночный спрос, оно называется активами. Активы предприятия подразделяются на внеоборотные и оборотные, которые отличаются друг от друга физической формой, сроком использования (эксплуатации), ролью и местом в производственном процессе. Внеоборотные активы имеют длительный жизненный цикл – не менее года, они имеют малую скорость оборота. Имуществом предприятия являются также оборотные активы (оборотные средства). Их жизненный цикл завершается в пределах одного года, они имеют высокую скорость оборота.

Для того, чтобы предприятие могло нормально функционировать, производственные фонды должны находиться в постоянном движении, которое называется кругооборотом фондов.

Кругооборот фондов – это движение стоимости производственных фондов через сферы производства и обращения, в результате чего она проходит три стадии и последовательно принимает производительную, товарную и денежную формы. Кругооборот фондов рассматривается не как отдельный факт, а как периодически повторяющийся, непрерывный процесс. Время оборота включает в себя время производства и время обращения.

Время производства – охватывает весь период пребывания средств производства в сфере производства, начиная от их поступления на склад и кончая выпуском готовой продукции.

Время обращения – включает время пребывания на складе, время транспортировки, реализации, а также время приобретения новых средств производства.

§2. Основные фонды – их назначение, состав и структура.

Основные фонды (ОФ) — это средства труда, которые многократно (в течение многих производственных циклов) участвуют в процессе труда, не меняют свою натурально-вещественную форму и переносят свою стоимость на продукт частями, по мере износа.

По своему производственному назначению основные фонды разделяют на основные производственные фонды (ОПФ) и основные непроизводственные фонды.

Основные производственные фонды непосредственно участвуют в процессе производства продукции или создают условия для ее производства. Это — здания, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудование, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь, рабочий и продуктивный скот, многолетние насаждения.

Помимо ОПФ существуют основные непроизводственные фонды, которые не участвуют непосредственно в процессе производства — жилые здания, детские, культурные, спортивные и оздоровительные сооружения. Они не переносят стоимость на изготавливаемый продукт и воспроизводятся за счет прибыли предприятий, средств госбюджета или личных сбережений граждан.

Основные фонды характеризуются своей *производственной структурой*. Производственная структура — это удельный вес (в %) стоимости каждой из групп ОПФ в общей их стоимости. Для определения прогрессивности структуры все ОПФ подразделяют на активные и пассивные.

Активные ОПФ — непосредственно участвуют в производственном процессе и оказывают влияние на увеличение выпуска продукции (машины и оборудование, передаточные устройства, внутризаводской транспорт).

Пассивные ОПФ — способствуют созданию определенных условий для организации производственного процесса (здания, сооружения, инвентарь).

§3. Износ основных фондов.

Находясь в сфере производства, основные производственные фонды постепенно приходят в негодность, изнашиваются. Различают физический и моральный износ.

Физический износ — это процесс, в ходе которого основные фонды (машины, здания, др.) в процессе их использования утрачивают свои эксплуатационные характеристики, т.е. физически изнашиваются. Износ происходит как от интенсивного их использования, так и под воздействием сил природы. Даже вне эксплуатации основные фонды подвергаются износу, главным образом, под воздействием сил природы. Избавиться от последствий физического износа удаётся с помощью проводимой на предприятии системы планово-предупредительного ремонта.

Моральный износ — это обесценивание основных фондов (ОФ) до наступления срока их полного физического износа. Происходит это по двум причинам:

- 1) из-за роста производительности труда в отраслях, производящих эти фонды, происходит удешевление аналогичного, вновь создаваемого оборудования, других основных фондов;
- 2) под влиянием научно-технического прогресса появляются новые машины, более совершенные и производительные.

Процесс перенесения стоимости изношенной части основных производственных фондов на себестоимость готовой продукции, называется *амортизацией*. После продажи продукции эти денежные средства возвращаются на предприятие и накапливаются в специально создаваемом амортизационном фонде. Средства фонда используются для капитального ремонта, модернизации, а также для приобретения новых основных производственных фондов взамен физически изношенных и морально устаревших.

§4. Оборотный капитал – его назначение, состав и структура.

Для обеспечения бесперебойного процесса производства наряду с основными производственными фондами предприятию необходимы предметы труда, материальные ресурсы, т.е., оборотный капитал.

Оборотный капитал или оборотные средства предприятия – это совокупность денежных средств, вложенных в оборотные производственные фонды и фонды обращения.

Оборотные производственные фонды — это предметы труда, которые полностью потребляются в

одном производственном цикле, изменяют при этом свою натуральную форму и сразу переносят всю свою стоимость на готовый продукт. Оборотные производственные фонды состоят из 3-х частей:

- производственные запасы – сырьё; основные и вспомогательные материалы; полуфабрикаты и комплектующие; тара; топливо; запасные части для ремонта оборудования и пр.
- незавершенное производство – не до конца изготовленная продукция, не имеющая товарного вида и потому не предназначенная для продажи потребителям;
- расходы будущих периодов – зарезервированные на определённые цели денежные средства.

Оборотные производственные фонды функционируют в сфере производства и их необходимо отличать от фондов обращения, которые обслуживают сферу обращения.

Фонды обращения — это денежные средства, вложенные в готовую продукцию, которая находится на складах (холодильниках) или отгружена потребителям, но не оплачена, а также денежные средства в кассе, на счетах в банке, в расчетах (дебиторская задолженность).

Контрольные вопросы.

1. Обоснуйте утверждение, что капитал является необходимым условием создания, функционирования и развития предприятия. Что собой представляет кругооборот капитала? С какой целью осуществляется кругооборот капитала?
2. Что собой представляют основные фонды, как важнейшая часть капитала предприятия? Каково их назначение, состав и структура?
3. Как проявляется износ основных фондов? По каким причинам он наступает? Можно ли снизить негативные последствия износа?
4. Что собой представляет оборотный капитал, каково его назначение, состав и структура? Приведите примеры составных частей оборотного капитала.

УРОК №10.

Тема 2.6: «Заработная плата».

План.

1. Труд – как экономическая категория.
2. Сущность и принципы оплаты труда.
3. Формы и системы оплаты труда.

§1. Труд – как экономическая категория.

В условиях рыночной экономики по поводу экономической категории «труд» существует следующее положение: труд есть деятельность человека, людей, обладающая 3-мя основными признаками – осознанностью действий, энергозатратностью, наличием полезного, общественно признанного результата.

Осознанность означает, что вначале человек создаёт в своём сознании проект, модель действий, а затем уже приступает к осуществлению замысла. Если исходить из этого, то неосознанная, инстинктивная деятельность не является трудом (принято считать, трудятся только люди, а животные не трудятся).

Энергозатратность труда проявляется в том, что на осуществление трудовой деятельности затрачивается дополнительная энергия – физическая и умственная. «Дополнительная» - потому, что энергия затрачивается и без трудовой деятельности, на поддержание жизнедеятельности человека (чтобы ходить, говорить, жевать тоже затрачивается энергия). Иначе говоря, труд – работа, требующая ощутимых усилий.

Результативность труда – важнейшая его характеристика. Любая деятельность имеет какой-либо итог, результат. Однако, «труд для себя» отличается от «труда для других» именно тем, что т.н. «другие» - общество, потребители покупают этот результат в виде товара, услуги. Тем самым признаётся полезность данной трудовой деятельности.

Природа и роль труда неизменны в развитии общества, но при переходе к рыночной экономике использование труда, управление трудом, в целом, трудовые отношения кардинально меняются.

Рыночная экономика порождает необходимость рынка труда и рабочей силы, при этом рынок труда считается наиболее сложным элементом рыночной экономики.

Рынок труда можно определить как систему социально-экономических отношений между потенциальными работниками и владельцами предприятий, которым нужна рабочая сила по поводу вовлечения в общественное производство, функционирования, воспроизводства, распределения и перераспределения рабочей силы.

Современная система занятости населения строится на следующих принципах.

❖ *Добровольная занятость.* В рыночной экономике отсутствует явное и неявное принуждение к труду, в отличие от советской экономики, когда человек обязан был трудиться в общественном производстве, т.е. на государство.

❖ *Гибкость рынка труда и подвижность рабочей силы,* что означает свободное перемещение трудовых ресурсов, когда каждый человек может распорядиться своими трудовыми способностями самостоятельно, по своему усмотрению.

❖ *Наличие «естественной» безработицы* в связи со сменой места жительства, призывом в армию, прохождением обучения и т.д.

❖ *Необходимость социального партнёрства* (государство – работодатель – профсоюзы – работники).

❖ *Регулируемость рынка труда* (государство разрабатывает Закон о труде, который регламентирует основные положения, связанные с трудовыми отношениями, правами и обязанностями работников и работодателей).

В рыночной экономике трудовые отношения, возникающие между наёмным работником и работодателем, регулируются трудовым договором. Трудовой договор заключается на определённое время, по истечении которого он может быть прекращён по желанию обеих (одной) сторон, либо продлён. В контракте чётко оговариваются условия, которая должна соблюдать каждая сторона. Контрактность трудовых соглашений способствует поддержанию интереса работника к эффективному, производительному, качественному труду, к ответственности перед работодателем и трудовым коллективом.

§2. Сущность и принципы оплаты труда.

Главенствующую роль в трудовых отношениях играет оплата труда. Проблема оплаты труда – одна из самых трудноразрешимых в экономике любого типа, это не только экономическая, но и социальная проблема, источник социального напряжения в обществе. Оплата труда рассматривается многими экономистами, как основной инструмент побуждения и поддержания работника к трудовой деятельности. Механизм этой зависимости прост: больше и лучше работаешь – больше платят, а, если больше платят – работаешь ещё больше и лучше.

Заработная плата — это денежное выражение части национального дохода, поступающей в индивидуальное распоряжение работников в соответствии с количеством и качеством затраченного ими труда.

В Республике Казахстан в условиях смешанной социально – ориентированной рыночной экономики предполагается применение наемного труда с одновременным реформированием оплаты труда. В новой системе оплаты труда предусмотрены следующие положения:

- фактический уровень оплаты труда не может быть ниже его минимального уровня, установленного законом о республиканском бюджете РК;
- сняты любые ограничения по росту заработной платы (кроме налоговых);
- применяется договорной принцип оплаты труда между работодателем и работником.

Каждый работник вправе передать защиту своих трудовых прав профсоюзу.

В уровнях оплаты труда по сферам и отраслям экономики существуют определенные различия, обусловленные такими положениями (принципами):

- ✓ учет сложности труда;
- ✓ учет различий в условиях труда (легкие, тяжелые, нормальные, вредные);
- ✓ учет важности и приоритетности отрасли;
- ✓ учет различий природно-климатических условий экономических районов и зон;
- ✓ учет результатов труда, как самого работника, так и коллектива, где он трудится.

В экономической науке заработная плата разделяется на два вида: номинальную и реальную.

Номинальная заработная плата – это та сумма денег, которую работник получает на руки за свой труд (денежные купюры).

Реальная заработная плата проявляется в том, какое количество и каких товаров и услуг может приобрести работник за свою номинальную заработную плату.

Заработная плата выполняет следующие важнейшие функции:

- *мотивационную* – побуждение человека к определённой деятельности;
- *статусную* – предполагает статус работника, определяемый величиной его заработной платы;
- *производственно-долевую* – определение меры участия каждого работника в общих затратах на производство;
- *регулирующую* – устанавливает баланс интересов между работником и работодателем;
- *воспроизводственную* – обеспечение нормального воспроизводства рабочей силы.

§2. Формы и системы оплаты труда.

Наиболее распространёнными формами заработной платы являются сдельная и повременная. Сдельная заработная плата определяется количеством выпущенной продукции, сделанной человеком работы. Повременная заработная плата определяется количеством отработанного рабочего времени.

Сдельная форма заработной платы подразделяется: на прямую сдельную, сдельно – премиальную, аккордную, прогрессивную и косвенную сдельную оплату. Повременная форма заработной платы подразделяется на простую повременную и повременно – премиальную систему.

В зависимости от способа учета выработки рабочего оплата труда может быть: индивидуальной, при которой учет выполненной работы и расчет заработной платы производят для каждого рабочего отдельно; коллективной (бригадной), когда учет выполненной работы и первичный расчет заработной платы осуществляют для бригады в целом. Основная форма оплаты труда – сдельная, поскольку она наиболее полно отражает меру труда и контролирует количество и качество труда.

Прямая сдельная система. Заработок рабочего определяется количеством произведенной им продукции необходимого качества и расценкой за единицу продукции. Расценка является неизменной величиной и остаётся постоянной независимо от количества произведённой продукции (степени выполнения плана).

Сдельно – премиальная система представляет собой сочетание сдельной системы оплаты труда с премированием рабочих за улучшение определенных производственных показателей.

Аккордная система оплаты труда. Сущность ее заключается в том, что сдельная расценка устанавливается по договоренности между администрацией и рабочими сразу на весь объем работы до начала ее выполнения. Аккордная система оплаты получила широкое распространение в строительстве, угольной промышленности и в геологоразведке. Большим недостатком этой системы является неполная обоснованность размеров заработной платы, поэтому в настоящее время в большинстве отраслей промышленности эта система запрещена и применяется лишь в исключительных случаях. Размер аккордной оплаты определяется, исходя из существующих норм выработки и действующих тарифных ставок рабочих – сдельщиков.

Косвенная сдельная система оплаты труда применяется для тех групп рабочих, труд которых не поддается нормированию и учету, в частности для вспомогательных рабочих.

Прогрессивная система оплаты труда. При *сдельно-прогрессивной системе* труд рабочего оплачивается по прямым сдельным расценкам в пределах выполнения норм выработки (планового задания), а при выработке сверх норм – по повышенным расценкам.

Простая повременная оплата труда. Заработок рабочего определяется его квалификацией (тарифной ставкой) и фактически отработанным временем. Оплата рабочих-повременщиков производится поденно или помесечно. При помесечной оплате устанавливают месячную ставку, выплачиваемую рабочему полностью при соблюдении им установленного графика выходов. При повременной оплате отсутствует прямая связь между результатами труда рабочего и его заработной платой, поэтому данная система слабо стимулирует рост производительности труда и способствует уравниловке в оплате труда рабочих одинаковых квалификаций.

Повременно – премиальная оплата труда. Отличается от простой повременной возможностью премирования рабочих за достижение определенных (заранее установленных и доведённых до сведения рабочих) производственных показателей.

В условиях рыночной экономики, при наличии свободного рынка труда уровень оплаты начинает существенным образом зависеть от спроса и предложения рабочей силы. В этих условиях ведущее место занимает контрактная, договорная форма оплаты труда, когда сумма заработной платы фиксируется в договоре между работником и администрацией.

Контрольные вопросы.

1. Дайте характеристику экономической категории «труд».
2. Правда ли, что заработная плата является главным стимулом трудовой активности работника. Назовите основные факторы, влияющие на уровень заработной платы.
3. Что собой представляет сдельная и повременная заработная плата? В чём плюсы и минусы сдельной и повременной форм заработной платы?
4. Разъясните следующие понятия: номинальная заработная плата, реальная заработная плата, экономическая функция заработной платы, социальная функция заработной платы. Приведите примеры.
5. Каким образом в рыночной экономике государство осуществляет социальную защиту населения, регулируя вопросы по оплате труда?

УРОК №11.

Тема 2.7: «Прибыль, доходы».

План.

1. Издержки и их виды.
2. Прибыль как экономическая категория.
3. Маркетинг. Основные понятия.
4. Понятие и виды доходов в экономической теории.
5. Земельная рента.

§1. Издержки и их виды.

Издержки — это затраты производственных факторов, необходимых для осуществления предприятием своей производственной и коммерческой деятельности.

Издержки находят свое выражение в показателе *себестоимости* продукции.

Себестоимость — это часть стоимости продукции, которая посредством процесса обращения (продажи) постоянно возвращается предприятию, обеспечивая непрерывное функционирование производства.

Для всех предприятий установлена обязательная номенклатура затрат по элементам:

- ❖ материальные затраты (на сырье и основные материалы, за вычетом отходов; вспомогательные материалы; топливо; энергию со стороны);
- ❖ затраты на оплату труда;
- ❖ отчисления на социальные нужды (т.н. социальный налог);
- ❖ амортизация ОПФ;
- ❖ прочие затраты (денежные затраты, не связанные непосредственно с процессом производства).

Структура элементов затрат неодинакова для различных отраслей.

По способу отнесения затрат на себестоимость продукции различают:

- *прямые затраты* — непосредственно связанные с изготовлением определенной продукции (сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо и энергия, зарплата, тара);
- *косвенные затраты* — связанные с работой цеха или предприятия в целом — по видам продукции не рассчитываются прямым путем, а распределяются пропорционально какому-либо показателю (цеховые и общезаводские расходы — пропорционально зарплате; затраты на содержание и эксплуатацию оборудования — пропорционально объемам производства).

По влиянию изменения объема производства на величину себестоимости затраты различают:

- *постоянные* затраты — их величина не меняется с изменением объема производства (отчисления на амортизацию, аренда, зарплата управленческого персонала);
- *переменные* затраты — они изменяются пропорционально объему производства продукции (сырье, материалы, энергия, зарплата рабочим).

Различают явные и неявные издержки.

- *Явные издержки* – это видимые, фактические издержки, принимающие форму прямых платежей поставщикам факторов производства.
- *Неявные издержки* – это альтернативные издержки использования ресурсов, принадлежащих владельцам фирмы. Обычно фирмы не отражают их в своей бухгалтерской отчетности, но от этого они не становятся менее реальными.

§2. Прибыль и ее виды.

Прибыль как экономическая категория отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности. Прибыль выполняет следующие *функции*:

- ❖ характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия;
- ❖ стимулирует предпринимательскую деятельность;
- ❖ является одним из источников формирования бюджетов разных уровней.

Виды прибыли:

1. *Балансовая прибыль* — общая, валовая, прибыль, полученная предприятием за счёт всех возможных источников, в том числе:

- ❖ прибыль от реализации продукции, выполненных работ, оказанных услуг (разница между выручкой и себестоимостью);
- ❖ прибыль от реализации основных фондов и иного имущества предприятия;
- ❖ прибыль от внереализационных операций: прибыль от долевого участия в деятельности других предприятий; прибыль от сдачи имущества в аренду; прибыль от ценных бумаг и т.д.

2. *Налогооблагаемая прибыль* — это расчетная база для начисления налога на прибыль.

3. *Чистая прибыль* — прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других платежей. Именно за счёт чистой прибыли предприятие формирует фонд накопления, фонд потребления и резервный фонд.

Фонд накопления — расходы на капитальные вложения, на прирост и пополнение оборотных средств и другие направления развития производства.

Фонд потребления — расходы на выплату премий, оказание материальной помощи, надбавки к пенсиям и другие социальные нужды работников предприятия.

§3. Маркетинг. Основные понятия.

Маркетинг (в переводе с англ., рыночная деятельность) возник в США на рубеже XIX-XX веков в виде прикладных исследований сбытовых проблем, появившихся у крупных компаний в связи с реализацией произведенной продукции. Маркетинг в широком понимании – это определенная философия хозяйствования в условиях рынка, ориентированная на потребителя.

В литературе дано много разных *определений* маркетинга:

- маркетинг – это управление спросом;
- маркетинг – это вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей людей посредством обмена;
- маркетинг – это система мероприятий и совокупность технических приемов, позволяющих предприятию сначала завоевать, а в последующем сохранить выгодную клиентуру.

В основе маркетинга лежат следующие понятия: нужда, потребность, спрос, товар, цена, рынок.

Маркетинг опирается на *следующие принципы*:

- 1) производить то, что нужно потребителю;
- 2) выходить на рынок не с предложением товаров и услуг, а со средствами решения проблем потребителей;
- 3) организовывать производство товаров после исследования потребностей и спроса;

4) применять тактику и стратегию активного приспособления производства товаров к требованиям рынка с одновременным целенаправленным воздействием на него в целях охвата маркетингом всех звеньев в цепи продвижения товара к потребителю;

5) ориентировать деятельность предприятия не на сиюминутный результат, а на долгосрочную перспективу эффективных коммуникаций на основе осуществления стратегического планирования и прогнозирования поведения товаров на рынке.

По области действия различают такие виды маркетинга:

- маркетинг товаров (как потребительских, так и товаров производственного назначения);
- маркетинг услуг (как потребительских, так и услуг производственного назначения);
- маркетинг организации – деятельность, предпринимаемая с целью создания и поддержания благоприятного имиджа организации;
- маркетинг отдельной личности – деятельность, по созданию, поддержанию либо изменению поведения общественности по отношению к конкретным лицам. Например, политические деятели используют персональный маркетинг в целях повышения своей популярности;
- маркетинг места – деятельность, предпринимаемая с целью, например, привлечения туристов в места отдыха или по застройке жилых кварталов;
- маркетинг идей – деятельность, направленная на проведение прививок, сокращение потребления табачных изделий, алкогольных напитков и т.д.

§4. Понятие и виды доходов в экономической теории.

Доходы – это конечная цель действия каждого активного участника рыночной экономики. Высокие доходы выгодны не только конкретному человеку, они имеют общественную значимость. В экономической теории «доходом» называют денежную сумму, регулярно и законно поступающую в непосредственное распоряжение рыночного субъекта. Доход всегда представлен деньгами. Это значит, что условием его получения является эффективное участие в экономической жизни общества.

Прежде всего, доходы получают собственники факторов производства. А поскольку собственник каждого фактора производства выполняет определенную функцию в рыночном производстве, то первичное формирование доходов получило название «*функциональное распределение доходов*». Функциональные доходы представлены следующими видами:

- зарплата наемных работников в рыночном секторе;
- зарплата служащих в государственном секторе;
- прибыль предпринимателей;
- рента земельных собственников;
- доходы мелких собственников (комбинация зарплаты, прибыли, ренты, процента и дивидендов).

Когда происходит фактическое распределение доходов по отдельным группам населения, говорят о «*вертикальном распределении доходов*». Вертикальное распределение является результатом вмешательством государства в сферу доходов, благодаря чему доходами располагают даже такие группы (например, нетрудоспособные или безработные), которые не могли бы их иметь, если бы существовало только функциональное распределение доходов.

Принцип рыночной стратегии в сфере доходов можно сформулировать так: «Все не могут быть богатыми, но никто не должен быть бедным».

§5. Земельная рента.

В структуре аграрных отношений главными экономическими отношениями являются рентные отношения. Отдавая землю в аренду сельскохозяйственным предпринимателям, землевладельцы получают за это определенную плату – ренту. Земельная рента уплачивается арендатором земельного участка землевладельцу в виде арендной платы. Однако арендная плата количественно больше, чем рента – она может включать в себя земельную ренту, амортизацию построенных на земле зданий, сооружений, процент на вложенный в землю капитал, часть заработной платы и т.д.

Земельная рента – это только плата за временное пользование участком земли за счет избытка прибавочной стоимости (прибыли) над средней прибылью арендатора.

Различают дифференциальную ренту и абсолютную.

Дифференциальная рента существует в двух формах: дифференциальной ренты I и II.

Дифференциальная рента I (по плодородию) равняется разности между общественной ценой производства сельскохозяйственных продуктов, определяемой условиями худшего участка и индивидуальной ценой их производства на более плодородных землях.

Дифференциальная рента I может возникать также вследствие различий в местоположении земельных участков по отношению к рынкам сбыта и месту переработки сельскохозяйственной продукции.

Если дифференциальная рента I связана с естественным плодородием земли, то дифференциальная рента II связана с искусственным плодородием почвы, обусловленным дополнительным вложением капитала для улучшения плодородия почвы.

Абсолютная рента – это излишек прибыли над средней прибылью, возникающий на всех, в том числе и на худших по качеству участках земли, а с лучших и средних дополнительно получается еще и дифференциальная рента I и II.

Кроме дифференциальной и абсолютной ренты, на отдельных немногих участках может существовать монополярная рента. Причиной ее образования является монополярная цена, которая устанавливается на некоторые редкие продукты сельского хозяйства, например, на цитрусовые культуры и на редкие полезные ископаемые.

Контрольные вопросы.

1. Объясните понятие издержек производства. Какие Вам известны виды издержек производства? Приведите примеры различных видов издержек производства.

2. Что означает термин «себестоимость продукции»? Есть ли взаимосвязь между издержками производства и себестоимостью продукции? Как классифицируют затраты, входящие в себестоимость?

3. Расскажите о прибыли предприятия: что называют прибылью, как она образуется, каковы виды прибыли, как распределяется прибыль?

4. Расскажите о маркетинге, как о важнейшей составляющей рыночной экономики.

5. Как в экономической теории следует понимать термин «доходы»? Какие существуют доходы по способу их формирования? Чем различаются функциональные и вертикальные доходы?

РАЗДЕЛ 3. Введение в макроэкономику.

УРОК №12.

Тема 3.1: «Цикличность развития национального хозяйства».

План.

1. Циклические колебания макроэкономики.

2. Безработица и ее формы.

3. Инфляция. Общие понятия.

§1. Циклические колебания макроэкономики.

Экономическим циклом называется период времени между двумя одинаковыми состояниями экономики (экономической конъюнктуры). Любой цикл характеризуется следующими принципами:

- наличием колебаний уровня производства;
- периодичностью, повторяемостью колебаний.

Колебания – это смена положительной динамики в развитии экономики (рост производства) отрицательной динамикой (падение производства).

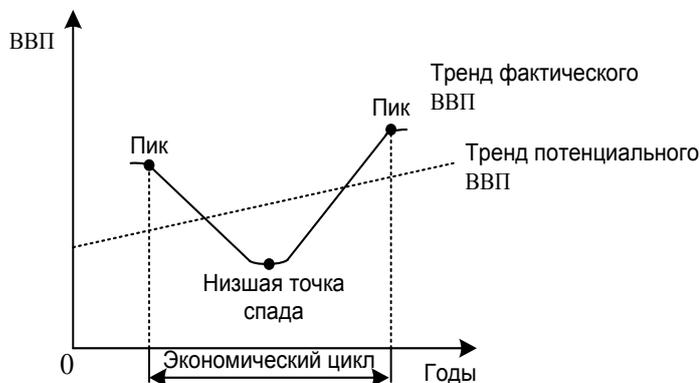
Экономисты, исследующие проблему циклического развития экономики, пришли к выводу о том, что экономический цикл включает в себя 4 фазы:

1. кризис (спад, рецессия, сжатие);
2. депрессия;
3. оживление;
4. подъем (экспансия).

В структуре цикла выделяют высшую (пик) и низшую точки активности и лежащие между ними фазы спада (рецессии) и подъема (экспансии). В фазе подъема национальный доход растет

от года к году, сокращается безработица, растут инвестиции и размер реального капитала. Фаза подъема заканчивается бумом, при котором существуют сверхвысокая занятость и перегрузка производственных мощностей; уровень цен, ставки зарплаты и банковских процентов очень высокие. Неизбежным следствием бума является кризис, когда рост производства сменяется его падением. За фазой кризиса идет депрессия. На этой стадии национальный доход продолжает снижаться, а безработица увеличивается. В обществе нарастает недовольство и социальная напряжённость. Однако, через некоторое время депрессия неизменно сменяется фазой оживления.

Фазы экономического цикла можно представить в виде графика.



По продолжительности протекания различают следующие экономические циклы:

- ❖ Длинные циклы (циклы Кондратьева), их продолжительность составляет 40-60 лет. Переход от одной волны к другой означает настоящий революционный переворот в развитии общества. Он характеризуется изменениями как в технической базе производства, так и в области образования.

- ❖ Средние циклы (промышленные циклы), продолжительность 8 – 12 лет. Причинами перехода от одной волны к другой является обновление основного капитала в сфере производства.

- ❖ Краткосрочные циклы (циклы Китчина), продолжительность данных циклов составляет 2 – 4 года. Короткие циклы связаны с восстановлением равновесия на потребительском рынке.

§2. Безработица и ее формы.

Безработица в реальной экономической жизни выступает как превышение предложения рабочей силы над спросом. Она развивается в циклической, фрикционной и структурной формах.

1. *Циклическая безработица* связана с ростом и падением производства, т.е. с изменением фаз экономического цикла.

2. *Фрикционная безработица* связана с добровольным переходом работников с одной работы на другую, со сменой места жительства, с другими субъективными причинами.

3. *Структурная безработица* вызвана несоответствием структуры спроса и предложения рабочей силы. Эта ситуация характеризуется спросом на работников таких профессий и специальностей, количество которых на рынке труда ограничено, и, наоборот, многие люди, желающие найти работу не могут трудоустроиться, т.к. имеют такие профессии и квалификацию, которые в данный момент не востребованы в обществе.

4. *Естественная безработица*. Экономисты выделяют также *естественную безработицу*, которая включает в себя фрикционную и структурную безработицу. Естественная норма безработицы — это доля безработных, соответствующая целесообразному уровню полной занятости в экономике.

Совокупная рабочая сила составляет часть населения страны. Из всего населения страны исключаются две группы лиц:

1) лица, не достигшие 16 лет, а также находящиеся в специализированных учреждениях (психиатрических больницах, в исправительных учреждениях и т. д.);

2) лица, выбывшие из состава рабочей силы, включающие взрослых, потенциально имеющих возможность работать, но по некоторым причинам не работающих и не ищущих работу (домохозяйки, надомники, учащиеся, пенсионеры и т. д.).

Следовательно, в совокупную рабочую силу включаются все работающие, а также безработные, которые могут, хотят работать и активно ищут работу.

Логическим продолжением анализа форм безработицы является характеристика ее структуры, по следующим признакам:

- по полу, с выделением доли наименее защищенных в социальном отношении безработных женщин.
- по возрасту, с выделением молодежной безработицы и безработицы лиц предпенсионного возраста.
- по социальным группам.
- по уровню образования.

Для измерения безработицы используют показатель: уровень безработицы $У_6$.

$$У_6 = (\text{число безработных} / \text{рабочая сила}) * 100$$

Показатель рабочей силы можно рассчитать, отняв из всего населения число лиц до 16 лет, лиц, находящихся в специализированных учреждениях, а также пенсионеров, студентов, домохозяйек.

§3. Инфляция. Общие понятия.

Инфляция выражает долговременный процесс снижения покупательной способности денег. Процесс, противоположный инфляции, называется *дефляцией*, а замедление темпов инфляции — *дезинфляцией*.

Причины инфляции многообразны: несоответствие денежного спроса и товарной массы; дефицит государственного бюджета; чрезмерное инвестирование, опережающий рост зарплаты по сравнению с ростом производительности труда и т. д. Они могут быть как *внутренними*, вызванными деформациями структуры национальной экономики, так и *внешними* (войны, революции, природные катаклизмы).

В зависимости от темпа роста цен различают *ползучую* (от 1% до 10%), *галопирующую* (от 10% до 200%) и *гиперинфляцию* (сверх 200 %). Данный критерий деления достаточно условен.

В зависимости от глубины государственного регулирования экономики инфляция может протекать в *явной* (в условиях свободных цен) или *скрытой* (при дефиците товаров) форме.

Потери от инфляции для населения зависят от того, являются они прогнозируемыми или нет. Прогнозируемая инфляция учитывается в ожиданиях людей до своего появления, поэтому к ней население в определенной мере подготовлено.

Контрольные вопросы.

1. Что понимают под экономическим циклом в экономической теории? Из каких фаз состоит экономический цикл? Каковы основные признаки каждой фазы? Если бы Вы могли выбирать, на какой фазе экономического цикла Вы бы хотели жить и почему?
2. Проведите развёрнутую оценку такого социально-экономического явления, как безработица. Укажите формы её проявления, возможные последствия и способы борьбы с безработицей.
3. Разберите производственную ситуацию: Вы – владелец производственного предприятия. В условиях нарастающей угрозы экономического кризиса какие Вы предпримите действия по защите своих работников от возможной безработицы. Предложите свои мероприятия.
4. Проведите развёрнутую оценку такого социально-экономического явления, как инфляция. Укажите причины её возникновения, формы проявления, возможные последствия и способы борьбы с инфляцией.

УРОК №13.

Тема 3.2: «Экономический рост национального хозяйства».

План.

1. Сущность макроэкономики.
2. Система национальных счетов.
3. Экономический рост. Факторы, определяющие экономический рост.
4. Типы экономического роста.

§1. Сущность макроэкономики.

Макроэкономика — это наука об экономике страны как едином целом. Она изучает агрегированное (комплексное, совместное) поведение всех участников экономической системы (предпринимателей, домашних хозяйств, государства). Как самостоятельное научное направление, макроэкономика стала формироваться с начала 30-х годов XX века. Толчком к развитию макроэкономики стал глубокий экономический кризис, т.н. «Великая депрессия», поразивший в 30-х годах высокоразвитые страны Европы и США. Основы макроэкономики были заложены английским экономистом Дж. М. Кейнсом.

Макроэкономика преследует конкретные цели и использует соответствующие инструменты для их достижения. Система целей включает в себя следующие элементы:

- 1) высокий и постоянно растущий уровень национального производства;
- 2) высокую занятость при небольшой вынужденной безработице (создание условий для снижения уровня безработицы);
- 3) сдерживание уровня инфляции (обеспечение баланса цен и заработной платы);
- 4) достижение нулевого сальдо платежного баланса (*платёжный баланс — движение денежных средств в виде платежей из страны в страну; когда говорят о сальдо платежного баланса страны, то подразумевают разницу между платежами за границу и поступлением денежных средств из-за границы*).

Для реализации поставленных целей используются следующие инструменты воздействия на национальную экономику:

- налогово-бюджетная политика;
- денежно-кредитная политика;
- политика доходов;
- внешнеэкономическая политика.

Национальная экономика – это сложная экономическая система, которая имеет отраслевую и территориальную структуру. Национальная экономика любой страны может быть разделена по отраслевому принципу. С этой точки зрения она включает в себя две крупные сферы:

1. отрасли материального производства;
2. отрасли социально-культурной сферы.

§2. Система национальных счетов.

Экономическая деятельность страны в каждый отдельный период измеряется с помощью следующих важнейших макроэкономических показателей национальной экономики:

- валового внутреннего продукта (ВВП);
- валового национального продукта (ВНП);
- чистого национального продукта (ЧНП);
- национального дохода (НД);
- личного дохода граждан (ЛД) и др.

Валовой внутренний продукт является частью валового общественного продукта. Валовой общественный продукт (ВОП) исчисляется как сумма благ, произведенных за год в сфере материального производства вне зависимости от того, будут они реализованы или нет. Он включает в себя промежуточные продукты, используемые для производства другой продукции и конечные (например, полуфабрикаты для приготовления ужина в домашних условиях, машина для личного пользования и др.). Если из валового общественного продукта вычесть промежуточный продукт, то полученный остаток представляет собой конечный валовой продукт, принимающий форму ВВП или ВНП

Валовой внутренний продукт (ВВП) — это рыночная стоимость всех конечных благ, произведенных в стране за год производителями независимо от их национальной принадлежности. В ВВП не включаются товары и услуги, произведенные в предшествующем периоде; перепродажа товаров; услуги по финансовым операциям (передаточные и биржевые); стоимость товаров, производимых в теневой экономике и домашних условиях.

Валовой национальный продукт (ВНП) — это макроэкономический показатель, представляющий собой рыночную стоимость конечных товаров и услуг, созданных гражданами данной страны, находящихся как внутри страны, так и за рубежом. В закрытой экономике ВВП равен ВНП. В открытой экономике ВНП отличается от ВВП величиной чистых факторных доходов (ЧФД) из-за рубежа. *Чистые факторные доходы из-за рубежа* — это разница между доходами,

полученными гражданами данной страны за рубежом, и доходами иностранцев, полученными на территории этой страны.

Для измерения ВВП (ВНП) применяют два способа:

- 1) *суммирование всех расходов* общества на приобретение товаров и услуг, произведенных в данном году.
- 2) *сложение денежных доходов*, получаемых в результате производства и продажи продукции в этом году.

В системе национальных счетов ВВП, рассчитанный по сумме доходов, должен быть равен ВВП, измеренному по сумме расходов. Это равенство называют *основным макроэкономическим тождеством*.

Чистый национальный продукт (ЧНП) представляет сумму конечной продукции и услуг, оставшуюся для потребления после списания оборудования. $ЧНП = ВВП - \text{амортизационные отчисления}$.

Национальный доход (НД) характеризует чистый доход общества или сумму факторных доходов (доходы, полученные владельцами факторов производства) всего населения страны. Он меньше ЧНП на сумму косвенных налогов (акцизов, таможенных пошлин, налогов на добавленную стоимость и продажи).

Личный доход (ЛД) — сумма доходов, реально получаемых населением после вычета из национального дохода взносов населения в социальную систему страхования, налогов на прибыль корпораций, нераспределенной прибыли корпораций и добавления трансфертных платежей (пенсий, пособий, стипендий).

§3. Экономический рост. Факторы, определяющие экономический рост.

Экономический рост показывает долговременные изменения уровня реального объема производства под влиянием развития производительных сил.

Основными показателями динамики экономического роста являются:

- рост объема ВНП (ВВП), НД;
- темпы роста ВНП (ВВП) и НД на душу населения;
- темпы роста промышленного производства в целом, по отраслям и на душу населения.

Экономический рост измеряют в физическом и стоимостном выражении. Экономический рост определяется рядом факторов. По способу воздействия на экономический рост различают *прямые и косвенные факторы*. Прямыми называются те, которые непосредственно определяют физическую способность к экономическому росту. К ним относятся:

- увеличение численности и повышение качества трудовых ресурсов;
- рост объема и улучшение качественного состава основного капитала;
- совершенствование технологии и организации производства;
- повышение количества и качества, вовлекаемых в хозяйственный оборот природных ресурсов;
- рост предпринимательских способностей в обществе.

Косвенные факторы влияют на возможность превращения этой способности в действительность. Они могут способствовать реализации потенциала, заложенного в прямых факторах, или ограничивать его. К ним относятся:

- снижение степени монополизации рынков;
- уменьшение цен на производственные ресурсы;
- изменение системы налогообложения;
- расширение возможности получения кредитов;
- действующий в обществе порядок распределения доходов между субъектами хозяйственной деятельности и т.п.

Соотношение между темпами роста продукта и изменением объемов факторов производства может быть разным в зависимости от типа экономического роста.

§4. Типы экономического роста.

Выделяют два типа экономического роста: *экстенсивный и интенсивный*.

При *экстенсивном* типе экономического роста расширение объема материальных благ и услуг достигается за счет следующих факторов:

- увеличения числа занятых работников;
- роста объемов потребляемого сырья, материалов, топлива и других элементов оборотного капитала;
- увеличения объема инвестиций при сохранении существующего уровня технологии.

Интенсивный тип экономического роста, напротив, характеризуется тем, что расширение производства обеспечивается за счет качественного совершенствования прямых факторов роста:

- применения прогрессивных технологий;
- повышения квалификации работников;
- улучшения использования основных и оборотных фондов;
- повышения эффективности хозяйственной деятельности за счет лучшей ее организации.

В реальной действительности экстенсивный или интенсивный типы экономического роста в чистом виде не существуют. Количественное совершенствование факторов роста на основе внедрения достижений НТП всегда требует инвестиций в средства производства или рабочую силу. В свою очередь, рост рабочей силы и средств производства сопровождается изменением качественных характеристик.

Контрольные вопросы.

1. *Что изучает макроэкономика? Какие конкретные цели преследует макроэкономика, и какие инструменты для этого она может использовать?*
2. *Как разделяется национальная экономика по отраслевому признаку? Охарактеризуйте назначение и состав отраслей материального производства и социально-культурной сферы.*
3. *Что такое система национальных счетов? Дайте понятие и отличительные признаки макропоказателей ВВП и ВНП.*
4. *Растолкуйте словосочетание - экономический рост. Считаете ли Вы, что государство должно стремиться к экономическому росту? Если да, то за счёт использования каких ресурсов?*
6. *Охарактеризуйте экстенсивный тип экономического роста. Как он происходит, какие ресурсы в основном в нём задействованы? Можно ли бесконечно рассчитывать на экстенсивный тип экономического роста?*
7. *Как происходит интенсивный экономический рост? Какие производственные факторы при этом необходимы? Как они должны быть усовершенствованы? Приведите примеры.*
8. *Разберите производственную ситуацию: Вы – владелец производственного предприятия (тип производства выберите самостоятельно). Вы планируете на следующий год добиться экономического роста производства на 5%. Разработайте план мероприятий по достижению этой цели.*

УРОК №14.

Тема 3.3: «Государственное регулирование рыночной экономики».

План.

1. *Сущность и необходимость государственного регулирования экономики.*
2. *Фискальная политика и государственный бюджет.*
3. *Денежно-кредитная политика.*
4. *Социальная политика государства.*

§1. Сущность и необходимость государственного регулирования экономики.

В развитии экономики важную роль играет государство. Оно призвано корректировать те несовершенства, которые присущи рыночному механизму. Рынок не способствует сохранению невозпроизводимых ресурсов и защите окружающей среды, не создает стимулов для производства товаров и услуг коллективного пользования (библиотеки, музеи и т.п.), не гарантирует пра-

во на труд и доход, не обеспечивает целенаправленное развитие фундаментальных исследований и т.д.

Казахстан находится в процессе рыночного реформирования экономики. Он не имеет достаточного собственного опыта формирования и использования рыночной системы. Поэтому изучение практики государственного регулирования развитых стран позволит избежать повторения многих ошибок в развитии экономики.

Роль государства в экономике проявляется через его функции:

- создание правовой основы для принятия экономических решений. Государство разрабатывает и принимает законы, определяющие право собственности, регулирующие предпринимательскую деятельность, направленные на создание безопасных товаров и т.д.;
- перераспределение дохода и богатства. Государство организует производство товаров и услуг, которыми не занимается частный сектор, определяет расходы на оборону, внешнюю политику, формирует программы развития образования, здравоохранения;
- обеспечение социальной защиты и социальных гарантий. Государство гарантирует минимальный уровень зарплаты, пенсии по старости, инвалидности; пособия по безработице, различного рода помощь малоимущим, осуществляет индексацию доходов в связи с ростом цен;
- стабилизация экономики. Правительство, используя бюджетно-налоговую и денежную политику, стремится преодолеть кризисные явления, спад производства, снизить безработицу, сгладить инфляционные процессы.

В условиях рынка государственное регулирование экономики (ГРЭ) представляет целенаправленный координирующий процесс воздействия на объекты посредством микро- и макроэкономических регуляторов в целях достижения равновесного роста общей экономической системы.

Объекты ГРЭ – это сферы, отрасли, регионы, а также процессы, ситуации, явления, где возникли проблемы, которые требуют вмешательства государства. Основные объекты – это экономический цикл, региональная и отраслевая структура хозяйства, занятость, денежное обращение, платежный баланс, цены, условия конкуренции, социальные отношения, окружающая среда, внешние экономические связи.

Субъектами регулирования выступают центральные, региональные, местные органы управления.

Методы регулирования подразделяются на прямые и косвенные. К прямым относятся правовые, административные и некоторые другие экономические средства.

Правовое регулирование состоит в установлении правил «экономической игры» для фирм-производителей и потребителей. Примером законодательной формы регулирования является антимонопольное законодательство, «Закон о защите прав потребителей» и др.

Административные средства базируются на властно-распорядительных отношениях и включают меры защиты, разрешения и принуждения. Например, власти прекращают выдачу лицензий на новое промышленное строительство, защищая окружающую среду. В одной из африканских стран правительство разрешило использовать национальный парк в целях организованного туризма.

К мерам принуждения можно отнести то, что власти обязывают промышленные предприятия устанавливать очистные сооружения, создавать рабочие места для молодежи и т.п.

К косвенным методам относятся экономические средства, связанные со стимулированием, и некоторые неэкономические, например, средства убеждения. В ряде случаев правительство обращается с призывами к населению проявить сдержанность в расходах, покупать больше отечественных товаров, покупать облигации государственного займа и др. Очень часто эти призывы сопровождаются стимулирующими мерами. Экономические средства государственного регулирования подразделяются на средства фискальной и денежно-кредитной политики.

§2. Фискальная политика и государственный бюджет.

Прямое и косвенное государственное хозяйственное регулирование осуществляется средствами фискальной политики. Под *фискальной политикой* подразумеваются государственные расходы и решения в области налогов в совокупности. Поскольку осуществление государственных расходов означает использование средств государственного бюджета, а налоги являются ос-

новным источником его пополнения, то фискальная политика сводится к манипулированию государственными бюджетом.

Государственный бюджет – это годовой план государственных расходов и источников их финансового покрытия. Он состоит из двух частей: доходов и расходов. Доходы формируются из налоговых и неналоговых поступлений. На налоговые поступления приходится примерно 75-85% доходов. Неналоговые поступления – это доход от государственной собственности, государственной торговли. Часть доходов в некоторых странах поступает в виде вкладов в государственные фонды социального страхования, пенсионные фонды, фонды страхования от безработицы.

§3. Денежно-кредитная политика. (ДКР)

ДКР – это совокупность государственных мероприятий в области денежного обращения и кредита. *Денежный оборот* складывается из наличных (монет, банкнот) и безналичных (средства на счетах в банках, депозитные сертификаты и государственные ценные бумаги). *Кредит* – это движение денег от собственника к заемщику на условиях возвратности, платности и срочности. Денежно-кредитная политика направлена либо на стимулирование кредита и денежной эмиссии (кредитная эмиссия), либо на их сдерживание и ограничение (кредитная рестрикция). В условиях падения производства и увеличения безработицы центральные банки пытаются оживить экономику путем расширения кредита и снижения нормы процента.

§4. Социальная политика государства.

Социальная политика государства — совокупность социальных мер, направленных на удовлетворение интересов и потребностей граждан. Главное звено в социальной политике государства занимает политика формирования доходов населения, так как уровень жизни населения во многом зависит от доходов, получаемых гражданами страны.

Новые принципы социальной политики РК.

(из Послания Президента РК народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050» - новый политический курс состоявшегося государства»)

Во-первых, государство, особенно в условиях глобального кризиса, должно гарантировать гражданам минимальный социальный стандарт.

Главная задача - не допустить роста бедности.

Во-вторых, государство должно оказывать социальную поддержку только тем группам, которые в этом нуждаются.

Государство будет нести полную ответственность за адресную поддержку социально уязвимых слоев общества - пенсионеров, инвалидов, нетрудоспособных, больных детей и др.

Необходимо постоянно совершенствовать систему социального и пенсионного обеспечения, всемерно защищать материнство и детство.

У нас должны быть четкие программы обучения и переподготовки безработных, увязанные с потребностями рынка труда. Государство должно оказывать социальную поддержку безработным при условии, что человек, попавший в эту категорию, осваивает новую профессию и идет переучиваться. Важно создать условия, при которых работодатели будут активно привлекать к работе социально уязвимые слои населения, обеспечив их заработной платой.

В-третьих, мы должны сосредоточиться на решении проблем социальных дисбалансов в развитии регионов.

Важнейшей составной частью социальной политики на новом этапе является программа защиты материнства и детства.

Физическая культура и спорт должны стать особой заботой государства. Именно здоровый образ жизни является ключом к здоровью нации.

Контрольные вопросы.

1. Почему в рыночной экономике так остро стоит проблема государственного регулирования социально-экономической жизни общества? Что произойдет, если государство откажется от такого регулирования?

2. Что Вы знаете о фискальной политике государства? Что собой представляет государственный бюджет, для каких целей он создается? Как формируется доходная часть бюджета?

3. Если бы Вы имели возможность участвовать в распределении средств государственного бюджета, куда бы, прежде всего Вы направили средства? Предложите и обоснуйте свою программу распределения бюджетных средств.

4. Проследите взаимосвязи между реализацией социальной политики государства и повышением благосостояния общества. Какие направления в рамках социальной политики государства Вы можете предложить (изменить) как гражданин Республики Казахстан?

РАЗДЕЛ 4. Основы мировой экономики.

УРОК №15.

Тема 4.1: «Всемирная экономика и мировой рынок. Основные экономические проблемы, стоящие перед обществом».

План.

1. Мировая торговля.
2. Международное разделение труда.
3. Миграция капитала.
4. Миграция рабочей силы.
5. Мировая валютная система.
6. Протекционизм и свободная торговля.
7. Десять глобальных вызовов XXI века.

§1. Мировая торговля.

Основными формами международных экономических отношений являются мировая торговля, миграция капиталов и рабочей силы, валютное сотрудничество.

Мировая торговля предполагает перемещение товаров и услуг за пределы государственных границ. Она приводит к специализации и обмену. Специализация и обмен позволяют повысить уровень жизни двумя путями.

Во-первых, с помощью торговли извлекается выгода из разницы в издержках (затратах) в разных странах. Эта выгода вытекает из разницы в технологиях, разной степени доступности сырья или других производственных факторов. Первым экономистом, описавшим эту выгоду, был А.Смит. Он утверждал, что каждая страна должна специализироваться на производстве того товара, где она обладает абсолютным преимуществом. Развивая эту идею, Д. Рикардо сформулировал *принцип сравнительного преимущества*: страны, специализирующиеся на производстве товаров, должны производить такие товары, которые они могут делать с относительно более низкими издержками по сравнению с другими странами.

Во-вторых, с помощью торговли легче получить экономию от масштаба, т.е. снизить издержки за счет увеличения выпуска продукции.

§2. Международное разделение труда.

В основе мирового хозяйства, сформировавшегося на базе национальных хозяйств и экономических связей между ними, лежит международное разделение труда (МРТ), предполагающее специализацию производства отдельных стран на определенных видах продукции, которыми они обмениваются. Оно основывается на следующих факторах, имеющих в разные периоды развития мирового хозяйства различные значения: природно-географические различия между странами, атмосферно-климатические условия, запасы полезных ископаемых, плодородие почв, величина территории, численность населения, научно-техническая революция и др.

В структуре товарообмена и в направлениях основных внешнеторговых потоков происходят постоянные сдвиги, что меняет положение разных стран на мировом рынке. Они выражаются в том, что сокращается удельный вес сырьевых товаров и возрастает доля высокотехнологичных товаров; растет торговля услугами: транспортными, туристическими, финансовыми.

§3. Миграция капитала.

Миграция (вывоз) капитала – это помещение за границей средств, приносящих их собственнику доход. Этому процессу способствует ряд причин:

- перенакопление (избыток) капитала в стране, откуда он вывозится;
- несовпадение спроса на капитал и его предложения в различных звеньях мирового хозяйства;
- наличие в странах, куда он экспортируется, более дешевого сырья и рабочей силы;
- интернационализация производства.

Капитал вывозится в следующих формах:

- в форме частного или государственного;
- в денежной и товарной форме. Так, вывозом капитала считается перемещение машин и оборудования, патентов, ноу-хау, если они вывозятся за рубеж в качестве вклада в уставной капитал создаваемой или покупаемой там фирмы;
- в краткосрочной (обычно на срок до одного года) и долгосрочной формах;
- в предпринимательской и ссудной формах.

Вывоз предпринимательского капитала осуществляется в виде прямых и портфельных инвестиций. *Прямые инвестиции* обеспечивают полный контроль над объектами зарубежных капиталовложений вследствие полной собственности на затраченный капитал, а также обладания контрольным пакетом акций. *Портфельные инвестиции* образуются приобретением акций иностранных предприятий в размерах, не обеспечивающих право собственности или контроля. Капитал в ссудной форме приносит его владельцу доход в основном в виде процентов по вкладам, займам и кредитам.

§4. Миграция рабочей силы.

Международная миграция рабочей силы представляет собой процесс перемещения трудовых ресурсов из одной страны в другую с целью трудоустройства на более выгодных условиях, чем в стране происхождения. Миграция рабочей силы выражается в трех понятиях:

- эмиграция (выезд из страны на постоянное место жительства);
- иммиграция (въезд в страну на постоянное место жительства);
- репатриация (возвращение в страну происхождения ранее выехавших из нее граждан).

Центрами притяжения иностранных рабочих и специалистов в последние годы стали США, Германия, Израиль, нефтедобывающие страны Ближнего Востока и Персидского залива.

По мере развития международных экономических отношений возникает мировая валютная система, помогающая осуществлять расчеты между государствами, организациями, фирмами и гражданами.

Весь комплекс отношений, возникающий в процессе международных расчетов, находит свое концентрированное выражение в платежных балансах

§5. Мировая валютная система.

Мировая валютная система в современных условиях включает в себя национальные валюты и коллективные резервные валюты, включая золотые резервы; условия взаимной обратимости валют, механизм валютных паритетов и курсов, объем валютных ограничений; формы международных расчетов; режим международных валютных рынков и мировых рынков золота. Современная валютная система – это, по существу, многовалютный рыночный стандарт.

Валюта — это емкое понятие, включающее в себя:

- денежную единицу страны и ее тип (золотая, серебряная, бумажная);
- денежные знаки иностранных государств, а также кредитные средства обращения и платежа, выраженные в иностранных денежных единицах;
- международные счетные единицы и платежные средства (ЕВРО, специальные права заимствования).

Большое значение для национальной экономики имеет конвертируемость национальной валюты. Конвертируемость валюты — это свободный обмен валюты данной страны на валюту других стран в любой форме и во всех видах операций без ограничений. Все валюты с позиций конвертируемости подразделяют на три группы: свободно конвертируемые валюты, частично конвертируемые (имеются количественные ограничения на обмен валюты по отдельным операциям либо для различных субъектов валютных сделок) и неконвертируемые валюты.

На рынке, где осуществляются валютные сделки, валюта продается по валютному курсу. *Валютный курс* — цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах других стран. Процесс установления курса национальной денежной единицы в иностранной валюте называется *валютной котировкой*.

§6. Протекционизм и свободная торговля.

Торговая политика — это относительно самостоятельное направление бюджетно-налоговой политики правительства, нацеленное на обеспечение макроэкономического равновесия. Государство, регулируя торговый баланс, использует систему методов и инструментов, которые меняются в зависимости от выбранной политики, задач и возможностей, имеющихся у страны. Анализ экономической политики различных государств, направленной на развитие сотрудничества между странами в области товарообмена, позволил выделить следующие виды внешнеторговой политики:

Протекционизм — политика, направленная на защиту внутреннего рынка от конкуренции посредством прямого и косвенного ограничения ввоза товаров с целью поощрения развития собственной экономики.

Фритредерство (политика свободной торговли) — политика, направленная на обеспечение свободы торговли, ликвидацию искусственных барьеров в торговле между отдельными лицами и фирмами различных стран и предусматривающая невмешательство государства в частнопредпринимательскую деятельность.

§7. Десять глобальных вызовов XXI века из Послания Президента РК народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050» - новый политический курс состоявшегося государства».

В настоящее время человечество сталкивается с новыми глобальными вызовами.

Первый вызов - ускорение исторического времени

Историческое время стремительно ускорилось. Мир интенсивно трансформируется, и скорость происходящих изменений поражает. За последние 60 лет численность населения Земли утроилась и к 2050 году достигнет 9 миллиардов человек. За тот же период мировой ВВП вырос в 11 раз. Ускорение всемирно исторического процесса всегда открывает перед государствами новые безграничные возможности, и я горд тем, что мы воспользовались ими сполна.

За 20 с небольшим лет мы провели модернизацию всех сфер жизни общества в очень высоком темпе. И сделали то, на что многим другим странам потребовалось 100, а то и 150 лет.

Однако у нас до сих пор есть социальные группы, которые не интегрировались в общий модернизационный процесс. Этому есть объективные причины. В обществе все еще имеет место некоторый дисбаланс, влияющий на моральное состояние и общественные ожидания людей.

Мы должны устранить этот дисбаланс и предоставить всем слоям общества возможность интегрироваться в модернизационный процесс, найти свое достойное место в обществе, сполна воспользоваться возможностями, предоставляемыми новым политическим курсом.

Второй вызов - глобальный демографический дисбаланс

С каждым днем обостряется глобальный демографический дисбаланс. Общемировой тренд - старение человечества. Через 40 лет число людей в возрасте старше шестидесяти будет превышать число тех, кому меньше 15. Низкая рождаемость и старение человечества во многих странах неизбежно провоцируют проблемы на рынке труда, в частности, нехватку трудовых ресурсов.

Нарастающий демографический дисбаланс формирует новые миграционные волны и усиливает социальную напряженность по всему миру.

Мы, в Казахстане, сталкиваемся с миграционным давлением в отдельных регионах страны, где незаконные трудовые мигранты дестабилизируют местные рынки труда.

Мы также должны понимать, что, вполне вероятно, в обозримом будущем можем столкнуться и с обратным процессом - трудовой иммиграцией за пределы нашей страны.

Мы - молодая нация. Средний возраст в нашей стране составляет 35 лет. Это дает нам огромную возможность сохранить наш человеческий потенциал и правильно позиционировать себя в мире. И сегодня у нас есть хорошая база для движения вперед.

У нас в стране есть работа, и каждый желающий может ее найти. Более того, у нас каждый имеет возможность сам создать себе работу, позаботиться о себе. Это наше большое достижение.

Наша молодежь должна учиться, овладевать новыми знаниями, обретать новейшие навыки, уметь, и эффективно использовать знания и технологии в повседневной жизни.

Третий вызов - угроза глобальной продовольственной безопасности

Высокие темпы роста мирового народонаселения резко обостряют продовольственную проблему. Уже сегодня в мире десятки миллионов людей голодают, около миллиарда человек на постоянной основе испытывают нехватку в пище. Без революционных изменений в производстве продуктов питания эти страшные цифры будут только расти. Для нас в этом вызове кроются огромные возможности. Мы уже входим в число крупнейших экспортеров зерновых культур. Мы обладаем огромными экологически чистыми территориями и можем производить экологически чистые продукты питания. Нам вполне по силам совершить качественный рывок в сельскохозяйственном производстве. Для этого нам потребуется государственное мышление нового типа.

Четвертый вызов - острый дефицит воды

Мировые водные ресурсы также находятся под большим давлением. За последние 60 лет на планете потребление питьевой воды возросло в 8 раз. К середине столетия многие страны будут вынуждены импортировать воду. Вода - крайне ограниченный ресурс и борьба за обладание источниками уже становится важнейшим фактором геополитики, являясь одной из причин напряженности и конфликтов на планете. Проблема водообеспечения остро стоит и в нашей стране. Нам не хватает качественной питьевой воды. Целый ряд регионов испытывает в ней острую потребность. Есть и геополитический аспект этой проблемы. Уже в настоящее время мы столкнулись с серьезным вопросом использования водных ресурсов трансграничных рек. При всей сложности данного вопроса мы не должны допускать его политизации.

Пятый вызов - глобальная энергетическая безопасность

Все развитые страны увеличивают инвестиции в альтернативные и «зеленые» энергетические технологии. Уже к 2050 году их применение позволит генерировать до 50% всей потребляемой энергии. Очевидно, что постепенно подходит к своему концу эпоха углеводородной экономики. Наступает новая эра, в которой человеческая жизнедеятельность будет основываться не только и не столько на нефти и газе, сколько на возобновляемых источниках энергии.

Казахстан является одним из ключевых элементов глобальной энергетической безопасности. Наша страна, обладающая крупными запасами нефти и газа мирового уровня, ни на шаг не будет отступать от своей политики надежного стратегического партнерства и взаимовыгодного международного сотрудничества в энергетической сфере.

Шестой вызов - истощаемость природных ресурсов

В условиях ограниченности, истощаемости природных ресурсов Земли беспрецедентный в истории человечества рост потребления будет подогревать разнонаправленные как негативные, так и позитивные процессы. Наша страна обладает здесь рядом преимуществ. Всевышний дал нам много природных богатств. Другим странам и народам будут нужны наши ресурсы.

Нам принципиально важно переосмыслить наше отношение к своим природным богатствам. Мы должны научиться правильно ими управлять, накапливая доходы от их продажи в казне, и самое главное - максимально эффективно трансформировать природные богатства нашей страны в устойчивый экономический рост.

Седьмой вызов - Третья индустриальная революция

Человечество находится на пороге Третьей индустриальной революции, которая меняет само понятие производства. Технологические открытия кардинально меняют структуру и потребности мировых рынков. Мы живем уже в совершенно иной технологической реальности, нежели ранее. Цифровые и нанотехнологии, робототехника, регенеративная медицина и многие другие достижения науки станут обыденной реальностью, трансформировав не только окружающую среду, но и самого человека. Мы должны быть активными участниками этих процессов.

Восьмой вызов - нарастающая социальная нестабильность

В настоящее время одна из самых больших мировых проблем - усиливающаяся социальная нестабильность. Ее основная причина - социальное неравенство. Сегодня в мире около двухсот миллионов людей не могут найти работу. Даже в Европейском союзе безработица находится на самом высоком уровне за последние десятилетия и провоцирует многочисленные массовые беспорядки. На этом фоне, надо признать, ситуация в Казахстане выглядит довольно благополучно. Сегодня мы имеем самый низкий уровень безработицы за всю новейшую историю. Тем не менее мы не можем почивать на лаврах. Глобальный экономический кризис, переходящий в кризис со-

циально-политический, неизбежно будет оказывать давление на Казахстан. Поэтому на повестку дня выдвигается вопрос социальной безопасности и социальной стабильности. Важная для нас задача - укрепить социальную стабильность в нашем обществе.

Девятый вызов - кризис ценностей нашей цивилизации

Мир переживает острый мировоззренческий и ценностный кризис. Все чаще раздаются голоса, возвещающие о противоборстве цивилизаций, конце истории.

Нам принципиально важно не втягиваться в этот мировоззренческий диспут, оберегая наши проверенные годами ценности. На собственном опыте мы знаем, как то, что называли нашей ахиллесовой пятой - многоэтничность и поликонфессиональность, мы обратили в свое преимущество. Мы должны научиться жить в сосуществовании культур и религий. Мы должны быть привержены диалогу культур и цивилизаций. Только в диалоге с другими нациями наша страна сможет достичь успеха и влияния в будущем. В XXI веке Казахстан должен укрепить свои позиции регионального лидера и стать мостом для диалога и взаимодействия Востока и Запада.

Десятый вызов - угроза новой мировой дестабилизации

Глобальная экономическая система может дать серьезный сбой уже в 2013 - 2014 годах, вызвать, в частности, обвал мировых цен на сырье. Для нас подобный сценарий является крайне нежелательным. Возможная рецессия в ЕС и/или США может привести к снижению потребностей развитых стран в сырьевых ресурсах. Потенциальный дефолт хотя бы одного государства еврозоны может спровоцировать «эффект домино» и поставить под вопрос сохранность наших международных резервов и стабильность наших экспортных поставок.

Сокращение валютных резервов усиливает давление валютных курсов и инфляции, что опять же может негативно повлиять на социально-экономическую ситуацию.

В этой связи мы должны выработать продуманный, согласованный и скоординированный курс всех ветвей власти, государства и общества с тем, чтобы быть во всеоружии при любом сценарии развития международной ситуации

Контрольные вопросы.

1. Охарактеризуйте мировую торговлю, как основную форму международных экономических отношений. Какие изменения произошли в организации мировой торговли (сравните протекционизм в политике меркантилизма, принцип сравнительных преимуществ в классической школе и современную мировую торговлю)?

2. Почему для развития международных экономических отношений так важно международное разделение труда? Как можно охарактеризовать современное международное разделение труда? Какое место занимает Казахстан в международном разделении труда?

3. Что Вы знаете о международной миграции рабочей силы? Как Вы думаете, почему люди становятся трудовыми мигрантами? С какими проблемами приходится сталкиваться трудовым мигрантам?

4. Расскажите о мировой валютной системе. Что такое конвертируемость валюты? Как должна измениться экономическая политика государства, чтобы её национальная валюта стала свободно конвертируемой.

5. Что Вы знаете о глобальных вызовах XXI века? Прокомментируйте свой ответ.

УРОК №16.

Тема 4.2: «Зеленая» экономика».

План.

1. Общие понятия о Зелёной экономике.

2. «Зелёная экономика» в Республике Казахстан.

§1. Общие понятия о Зелёной экономике.

Зеленая экономика - направление в экономической науке, сформировавшееся в последние 2 десятилетия, в рамках которого считается, что экономика является зависимым компонентом природной среды, в пределах которой она существует и является ее частью. Теория зеленой экономики базируется на 3 аксиомах:

- невозможно бесконечно расширять сферу влияния в ограниченном пространстве;
- невозможно требовать удовлетворения бесконечно растущих потребностей в условиях ограниченности ресурсов;
- все на поверхности Земли является взаимосвязанным.

Сформировавшаяся в последние два десятилетия концепция «зеленой экономики» призвана обеспечить более гармоничное согласование трех компонентов общественного развития – социального, природного, экономического. Концепция «зеленой экономики» включает в себя идеи многих других направлений в экономической науке и философии (феминистская экономика, экологическая экономика, экономика окружающей среды, антиглобалистика, теория международных отношений и др.), связанных с проблемами устойчивого развития. Сторонники концепции «зеленой экономики» считают, что преобладающая сейчас экономическая система несовершенна. Хотя она дала определенные результаты в повышении жизненного уровня людей в целом, и особенно ее отдельных групп, негативные последствия функционирования этой системы значительны: это экологические проблемы (изменение климата, опустынивание, утрата биоразнообразия), истощение природного капитала, широкомасштабная бедность, нехватка пресной воды, продовольствия, энергии, неравенство людей и стран. Все это создает угрозу для нынешнего и будущего поколений. Нынешнюю модель экономики называют «коричневой экономикой». Прогнозы Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) показывают, что при нынешних способах производства и потребления, к 2050 году в сравнении с началом XXI века, мир лишится двух третей (от 61 до 72%) флоры и фауны, а сохранность природных территорий будет необратимо нарушена на 7,5 млн. кв. км. Это сопоставимо с территорией Австралии.

Для выживания и развития человечества требуется переход к «зеленой экономике» – то есть системе видов экономической деятельности, связанных с производством, распределением и потреблением товаров и услуг, которые приводят к повышению благосостояния человека в долгосрочной перспективе, при этом, не подвергая будущие поколения воздействию значительных экологических рисков или экологического дефицита. В бизнес среде понятие зеленой экономики находится на пике внимания. Пример в стимулировании экологически чистой экономики подает Южная Корея, которая стала единственным государством, избравшим "зеленый рост" в качестве национальной стратегии. По данным ОЭСР, в этой области южнокорейские инвестиции составили 9,3 миллиарда евро. Они пошли на разработку "зеленых" видов транспорта, альтернативных источников пресной воды, технологий переработки отходов. Республика Корея была первой страной, которая объявила реализацию концепции «зеленого» роста в качестве национальной стратегии. Основное внимание в рамках этой стратегии уделяется трем элементам: промышленности, энергетике и инвестициям.

Швеция планирует отказаться от нефти, угля и газа и перейти на энергию из возобновляемых источников уже к 2020 году. Бразилия планирует перевести 80% транспорта на биотопливо из сахарного тростника. Тайвань активно внедряет солнечные батареи. В России в конце 2009-го был принят закон об отказе от обычных ламп накаливания.

Большую роль в продвижении концепции «зеленой экономики» в жизнь внесла Экономическая и Социальная Комиссии для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО), членами которой из стран постсоветского пространства являются Армения, Азербайджан, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Россия, Таджикистан, Узбекистан и Туркменистан. По инициативе ЭСКАТО в 2005 г. была принята стратегия «зеленого» роста, которая первоначально включала четыре приоритетных направления: рациональные модели потребления и производства; «озеленение» предприятий и рынков; устойчивая инфраструктура и «зеленая» налоговая и бюджетная реформы. Впоследствии были

добавлены еще два направления – инвестирование в природный капитал и показатели экологической эффективности.

Для перехода к «зеленой экономике» предлагается широкий спектр инструментов:

- ценообразование, соответствующее принципам концепции устойчивого развития, включая отказ от неэффективных субсидий, оценку природных ресурсов в денежном выражении и введение налогов на то, что вредит окружающей среде;
- политика государственных закупок, которая поощряет производство экологичной продукции и использование соответствующих принципам устойчивого развития методов производства;
- реформирование систем «экологического» налогообложения, предполагающего смещение акцента с налога на рабочую силу на налоги на загрязнение;
- рост государственных инвестиций в соответствующую принципам устойчивого развития инфраструктуру (включая общественный транспорт, возобновляемые источники энергии, строительство энергоэффективных зданий);
- целевая государственная поддержка исследований и разработок, связанных с созданием экологически чистых технологий;
- социальные стратегии, призванные обеспечить согласование между целями в социальной области и существующими или предлагаемыми экономическими стратегиями.

§2. «Зелёная экономика» в Республике Казахстан.

Стратегия вхождения Казахстана в число пятидесяти наиболее конкурентоспособных стран мира включает в себя приоритеты, учитывающие интересы страны в процессах регионального и глобального развития.

Перед Казахстаном стоит задача перехода от «коричневой экономики» к «зеленой экономике», которая была озвучена в Послании Президента народу Казахстана в новой Стратегии «Казахстан-2050». В своем выступлении Глава государства отметил, что главной целью, которая должна быть достигнута Республикой к 2050 году, является создание общества благоденствия на основе сильного государства, в долгосрочной перспективе, при этом, не подвергая будущие поколения воздействию значительных экологических рисков.

На последствия финансово-экономического кризиса сегодня накладывается не менее опасная угроза – глобальные экологические проблемы. Вызовы, которые они бросают Казахстану, – это потепление климата, опустынивание и деградация земель, таяние ледников, засуха и дефицит воды, растущие объемы отходов и вредных выбросов. Все это представляет серьезную угрозу как для окружающей среды и здоровья населения, так и для экономического развития. Нельзя забывать, что изменение климата в наших условиях происходит более быстрыми темпами, чем в среднем по планете. К тому же с каждым годом растет количество потребляемой энергии. Сегодня Казахстан находится в десятке самых энергорасточительных стран мира. Между тем в системе международной торговли уже ужесточаются требования к энергоемким и другим «незеленым» товарам, технологиям и услугам в связи с растущими требованиями к охране окружающей среды и безопасности продукции.

Доктрина «зеленого роста» быстро распространилась во всемирном масштабе, «зеленый рост» стал целью многих стран в XXI веке. Основным лейтмотивом этой доктрины является достижение экономического развития и наращивание государственного потенциала без ущерба окружающей среде и природным ресурсам.

Казахстанская инициатива «Зеленый мост» была официально заявлена на VI Министерской конференции «Окружающая среда и развитие» стран Азиатско-Тихоокеанского региона, которая проводилась в Астане в 2010г.

Инициатива «Зеленого моста» содержит призыв к интеграции экологической и экономической политик по устойчивому развитию. Астанинская конференция выставила ряд посланий по устойчивому «зеленому» развитию:

- Рациональное использование природных ресурсов в XXI веке;
- Разработка новой парадигмы, основанной на принципах низких выбросов парниковых газов;
- Вопросы зеленого градостроения и т.д.

Основными приоритетными задачами по переходу к «зеленой экономике», стоящими перед страной, являются:

- 1) повышение эффективности использования ресурсов (водных, земельных, биологических и др.) и управления ими;
- 2) модернизация существующей и строительство новой инфраструктуры;
- 3) повышение благополучия населения и качества окружающей среды через рентабельные пути смягчения давления на окружающую среду;
- 4) повышение национальной безопасности, в том числе водной безопасности.

Концепция по переходу Республики Казахстан к «зеленой экономике» будет реализована в три этапа:

2013–2020 гг.

– в этот период основным приоритетом государства будет оптимизация использования ресурсов и повышение эффективности природоохранной деятельности, а также создание «зеленой» инфраструктуры;

2020–2030 гг.

– на базе сформированной «зеленой» инфраструктуры начнется преобразование национальной экономики, ориентированной на бережное использование воды, поощрение и стимулирование развития и широкого внедрения технологий возобновляемой энергетики, а также строительство сооружений на базе высоких стандартов энергоэффективности;

2030–2050 гг.

– переход национальной экономики на принципы так называемой «третьей промышленной революции», требующие использования природных ресурсов при условии их возобновляемости и устойчивости.

Меры по переходу к «зеленой экономике», согласно Концепции, будут реализованы по следующим направлениям:

- устойчивое использование водных ресурсов;
- развитие устойчивого и высокопроизводительного сельского хозяйства;
- энергосбережение и повышение энергоэффективности, развитие электроэнергетики;
- система управления отходами;
- снижение загрязнения воздуха;
- сохранение и эффективное управление экосистемами.

§3. Семь ключевых направлений развития «зеленой» экономики в Республике Казахстан.

Первое направление - внедрение возобновляемых источников энергии.

Огромные масштабы приобретает вопрос о дальнейшем сохранении полезных ископаемых. Наше государство признано как страна с очень богатыми природными ресурсами. Нефть, газ – во всем мире классифицируют как один из крупнейших энергетических ресурсов, но даже они в свое время исчерпываются, а значит необходимо находить новые ресурсы для жизни. При этом тот факт, что Казахстан обладает наличием хорошей экосистемы, почвой, водой и лесом, значительно повышает свою позицию перед другими странами.

Второе направление - энергоэффективность в жилищно-коммунальном хозяйстве.

В связи с тем, что значительная часть городского жилого фонда была построена в постсоветское время, большинство жилых комплексов оборудованы неэффективными теплоизоляционными конструкциями и системами теплоснабжения, что приводит к значительным тепловым потерям. В настоящее время в Казахстане действуют энергосервисные компании по устранению неполадок работы приборов теплоснабжения.

Третье направление - органическое земледелие в сельском хозяйстве.

В первую очередь, данный вид направления рассматривает отказ от синтетических продуктов удобрения (пестициды), различных кормовых добавок. Речь идет об использовании органических удобрений для обеспечения урожайности, роста культурных растений. «Озеленение» сельского хозяйства позволит обеспечить продовольствие населению, не нанося вред при этом природным ресурсам. Казахстан планирует действовать по следующим направлениям:

- управление плодородием почв;
- эффективное использование воды;
- управление здоровьем растений и животных;
- механизация ферм.

Четвертое направление - совершенствование системы управления отходами.

Особую популярность приобрела проблема управления отходами. В настоящее время все чаще встречаются грязные улицы, свалки и отсутствие какого-либо контроля над происходящим. В связи со сложившимися обстоятельствами предложено использовать отходы как вторичный продукт производственного цикла. Так, к примеру, технология комплексной переработки твёрдых бытовых отходов и получения альтернативного топлива уже реализуется в Алматы.

Пятое направление - совершенствование системы управления водными ресурсами.

Вода остается ключевым природным компонентом обеспечения существования человечества и целостности экосистем. В связи с этим, рациональное использование водных ресурсов остается проблемой, приобретающей огромные масштабы.

Шестое направление - развитие “чистого” транспорта.

Большинство перевозок в Казахстане всё ещё проводятся на бензине (дизельном топливе). В первую очередь это способствует высокому выбросу парниковых газов. Между тем, многие страны борются за светлое будущее, используя все возможные средства. К примеру, грузовые электромобили Newton, поступившие на службу в армию США, являются адаптированными электрогрузовиками компании Smith Electric, которая первоначально выпустила подобный электромобиль для внутригородских перевозок, и добилась в этом начинании заметных успехов.

Седьмое направление - сохранение и эффективное управление экосистемами.

Деятельность в данном направлении главным образом направлена на сохранение уникального природного богатства нашей страны.

Для того чтобы включиться в глобальную схему зеленой экономики, не нужно кардинально менять свою жизнь. И не обязательно ждать, когда в магазинах будут продаваться исключительно энергосберегающие лампочки. Достаточно сделать первый небольшой шаг. Самостоятельно. Каждый борется с этим как может, кто-то стирает пластиковые пакеты и развешивает их сушить на веревке (отличная альтернатива эко-сумкам), а кто-то просто собирает железные или стеклянные склянки, сдаёт их, тем самым делает мир немножечко чище. Наша планета - одна, и ей нет равных. И задачей каждого из жителей Земли является её защита, как уникальной и единственной в своем роде планеты.

Контрольные вопросы.

1. Охарактеризуйте основные задачи «Зелёной экономики».
2. В чём сущность Концепции развития «Зелёной экономики» в Казахстане?
3. Охарактеризуйте семь ключевых направлений развития «зеленой» экономики в Казахстане?
4. Каковы основные международные тенденции перехода к устойчивому развитию через «озеленение» экономики?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Мамедов О.Ю. Современная экономика. Ростов-на-Дону, 1995г.
2. Курс экономической теории. Учебник. Под общей редакцией проф. Чепуриной М.Н., проф. Киселевой Е.А., Киров 1999г.
3. Курс экономики. Учебник под редакцией проф. Райзберга Б.А. Москва, 1997г.
4. Борисов Е.Ф., Волков Ф.М. Основы экономической теории. Москва, 1996г.
5. Котлер Ф. Основы маркетинга, М., Прогресс, 1990г.
6. Шеденов У.Н. «Общая экономическая теория», Актобе, 2004
7. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики. Москва, 1999г.
8. Назарбаев Н.А. «Казахстан – 2030» Алматы. Білім, 1997г.
9. Назарбаев Н.А. На пороге XXI века. Алматы. «Онер», 1996г.