**РАЗДЕЛ I. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ**

**Тема 1 Место и роль экономической теории в развитии общества**

1. Экономическая теория и другие экономические науки.
2. Предмет, функции и методы познания экономических процессов.
3. Экономическая политика и ее цели.

**1. Экономическая теория и другие экономические науки**

Само слово «экономика» происходит от греческого «oikonomike» - искусство ведения домашнего хозяйства, домоводство. Однако в современном языке оно более многозначно и имеет по меньшей мере три основных значения. Во-первых, экономика – это совокупность общественных отношений, связанных с производством, со всей хозяйственной деятельностью людей. По характеру этих отношений, формам собственности, принципам ведения хозяйства и распределения продуктов различают, например, экономику рабовладельческую и феодальную, капиталистическую и социалистическую, рыночную и административно-командную.

Во-вторых, экономика – это та или иная производственная система, хозяйство (отдельного города, области, региона, страны, группы стран или всего мира). Говорят, к примеру, экономика Кокшетау, народное хозяйство Северо-Казахстанского региона, экономика Казахстана и т.д.

И, в-третьих, экономикой называют научную и учебную дисциплину, изучающую какую-либо область хозяйственной жизни общества. Выделяют, например, экономику сельского хозяйства, промышленности, труда и др.

На основе этих трех значений можно дать и более общее определение данного термина. ***Экономика*** *–* это любая деятельность людей, связанная с обеспечениемматериальных условий их жизни.

Данный теоретический курс имеет дело с экономикой как научной и учебной дисциплиной, или иными словами, как с экономической наукой. Однако экономических наук много – целая система, в которой можно выделить две главные линии.

Экономическая теория. Она служит общетеоретической и методологической базой для всех экономических наук, поскольку разрабатывает основные понятия, определения, термины, а также общие направления и методы научных исследований экономики.

Конкретные экономические науки. Они изучают те или иные отдельные области хозяйственной жизни общества (экономику определенной отрасли национального хозяйства, историю экономики страны и пр.)

Таким образом, если экономическая теория изучает хозяйственные основы общества и общие принципы экономики, то все остальные экономические науки – проявление этих основ и принципов в конкретных областях (в промышленности или сельском хозяйстве и т.д.).

**2. Предмет, функции и методы познания экономических процессов**

У любой науки есть свой предмет, то есть своя главная тема исследований. Экономическая теория – наука общественная. Это значит, что наряду с другими такими же науками (историей, педагогикой, политологией) она исследует мир общества, совместную жизнь в нем людей. При этом, у каждой социальной науки своя сфера, свой круг проблем. К примеру, у политологии – сфера политики, у истории – процесс развития общества и пр.

В центре внимания экономической теории – хозяйственная, производственная жизнь общества, экономические связи и отношения между людьми в процессе создания, распределения, обмена и потребления благ. Конкретнее, это вопросы о том, какие ресурсы нужны производству, как осуществляется хозяйственный процесс, зачем экономике деньги, как согласовать экономическую деятельность многих людей, что такое рыночный механизм и может ли он работать без свободных цен и конкуренции; наконец, почему возникают кризисы, безработица, инфляция и как их смягчить.

Однако наука – это обязательно поиск, бесконечные попытки найти все более совершенное. В хозяйственной сфере это поиск наибольшей социально-экономической эффективности. Люди ведут производство, чтобы удовлетворять свои потребности. Но потребности постоянно растут, так растет население, обновляются и расширяются человеческие запросы. Ресурсы же производства всегда ограниченны и при их использовании возникают свои трудности и проблемы.

Таким образом, суть социально-экономической эффективности в том, чтобы общество могло получать максимум необходимых ему жизненных благ при минимуме ресурсных затрат, неизбежных потерь и социальных издержек (бедность, безработица, кризисы, рост цен и пр.) Оттолкнувшись от этого, можно окончательно сформулировать сам **предмет экономической теории**: поиск путей эффективного использования ограниченных (редких) ресурсов в производстве материальных благ для максимального удовлетворения потребностей людей.

Из многочисленных функций экономической теории выделим четыре самые важные:

1. Познавательная.

2. Теоретико-методологическая (методологическая).

3. Образовательная.

4. Практическая (прикладная).

Познавательная функция состоит в том, чтобы изучать и объяснять экономику общества и представлять полученные знания в теоретическом виде, т.е. обобщенно и систематизировано.

Методологическая функция проявляется в том, что экономическая теория, как уже отмечалось, служит теоретической и методологической базой для всей системы экономических наук.

Благодаря образовательной функции многие люди самых разных профессий могут овладеть экономической культурой. Жизнь современного человека буквально пронизана экономикой. Поэтому все учебные программы предусматривают изучение ее законов и принципов. Экономические знания позволяю людям чувствовать себя увереннее и дают возможность самостоятельно принимать оптимальные хозяйственные решения в различных жизненных ситуациях (например, при покупке товаров или услуг, найме на работу и т.д.)

Наконец, практическая функция, или, как ее еще называют, прагматическая или прикладная. Она заключается в выработке конкретных форм, принципов и методов рационального хозяйствования, в составлении научных прогнозов развития тех или иных процессов в экономике, а также в разработке социально-экономических программ для проведения эффективной политики государства.

В экономике, как и в любой другой области общественной жизни и в природе, сквозь внешне кажущийся хаос и нагромождение случайностей прокладывает себе путь закономерность развития. Экономические процессы в обществе управляются внутренними, присущими им законами – экономическими законами.

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

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

Исследуя хозяйственные процессы, экономическая теория применяет ряд общенаучных методов познания, то есть таких приемов, которые используют и другие общественные и естественные науки. Важнейшими их них для сферы экономики являются следующие девять:

* **Наблюдение** (то есть преднамеренное, целенаправленное восприятие экономических явлений, процессов в их реальном виде) и **сбор фактов,** происходящих в действительности.
* **Эксперимент.** Он предполагает проведение искусственного опыта, когда изучаемый объект становится в специально созданные и контролируемые условия.
* **Моделирование.** Оно предусматривает изучение социально-экономических явлений по их теоретическому образцу – модели, которая замещает сам объект исследования.
* **Метод научных абстракций.** Он состоит в выделении наиболее существенных сторон изучаемого явления и отвлечении наиболее существенных сторон изучаемого явления и отвлечении от всего второстепенного, случайного.
* **Анализ и синтез.** При анализе исследуемый предмет, явление расчленяется на составные элементы, каждый из которых изучается. В процессе синтеза происходит соединение расчлененных элементов в единое целое.
* **Исторический и логический методы.** Они применяются в единстве и основаны на том, что все общественные явления имеют свою историю и нужно проследить по этапам их историческую цепочку, или «жизнь», а затем построить четкую, логическую взаимосвязь явлений, отражающую в концентрированном виде исторический процесс возникновения и развития данного явления.
* **Индукция и дедукция.** Эти два метода представляют собой два противоположных, но тесно взаимосвязанных способа рассуждения. Движение мысли от частных (отдельных) фактов к общему выводу – это **индукция**, а рассуждения в обратном направлении (от общего положения к частным выводам) называют **дедукцией.**
* **Графический метод.**
* Заключается в отображении хозяйственных процессов, явлений с помощью различных схем, таблиц, графиков, диаграмм, обеспечивая краткость, сжатость, наглядность в представлении сложного теоретического материала.

Экономисты изучают экономику на четырех уровнях: макроэкономическом, медиумэкономическом, микроэкономическом и мегаэкономическом.

**Макроэкономический анализ** охватывает экономику в целом или такие ее основные подразделения, как правительственный сектор, домохозяйства и частный сектор.

**Медиум, или мезоуровень** – это нечто среднее между макро- и микроэкономикой: регион, область, город, район и т.д.

**Микроэкономический анализ** изучает поведение индивидуальных единиц. Это может отдельная отрасль, фирма или семейное хозяйство.

**Мегаэкономический анализ** - изучение экономики в мировом масштабе.

**3. Экономическая политика и ее цели**

Экономическая теория всегда используется для выработки экономической политики. **Экономическая политика** – это деятельность государства по решению экономических проблем и приведение в действие их механизмов. Исследования и выводы экономической теории используются для создания различных программ, которые направлены на осуществление проводимой экономической политики, разработки стратегических экономических прогнозов. В свою очередь, осуществление задач экономической политики приводит к изменению экономической системы, ее совершенствованию, а это отражается на развитии экономической теории, реальном приращении нового научного знания.

*Позитивная экономическая теория* свободна от субъективных оценочных суждений. Она формулирует научные представления об экономическом поведении людей независимо от воли и сознания человека. В противоположность этому существует *нормативная* *экономическая теория*, которая олицетворяет оценочные суждения каких-то людей относительно того, какой должна быть экономика, или какую конкретную политическую акцию следует рекомендовать, основываясь на определенной экономической теории или на определенном экономическом отношении.

Экономическая политика направлена на достижение следующих целей:

* Полная занятость: работу необходимо обеспечить всем, кто желает и способен трудиться.
* Стабильный уровень цен: необходимо избегать значительного повышения уровня цен, т.е. инфляции.
* Экономическая эффективность: максимальная отдача при минимуме затрат.
* Экономический рост, обеспечивающий более высокий уровень жизни.
* Экономическая свобода: предприниматели, рабочие и потребители должны обладать высокой степенью свободы в своей экономической деятельности.
* Справедливое распределение доходов: человек должен жить достойно, т.е. получать нормальное вознаграждение за труд.
* Социально-экономическая обеспеченность: государство должно обеспечить существование больных, нетрудоспособных, недееспособных, престарелых и других иждивенцев.

Выработка конкретных программ достижения крупных экономических целей является далеко не простым делом. Сначала необходимо четкое определение целей. Затем признать возможные последствия альтернативных программ достижения целей. Это требует четкого представления об экономических результатах, о выгодах, издержках и политической осуществимости каждой из альтернативных программ. Далее экономисты, политики обязаны изучить прошлый опыт реализации подобных программ и оценить их эффективность: только путем такой оценки можно рассчитывать на повышение результативности экономической политики. Задачи экономической теории, или экономического анализа, заключается в том, чтобы привести в систему и обобщить факты. В конечном итоге внести порядок и смысл в набор фактов, связывая их воедино, устанавливая надлежащие взаимосвязи между ними и выводя из них определенные обобщения. Теория без фактов пуста, но факты без теории бессмысленны.

Принципы и теории представляют собой содержательные обобщения, основанные на анализе фактов, но, в свою очередь, и факты служат постоянной проверкой правильности уже установленных принципов. Факты, т.е. реальное поведение индивидов и институтов в процессе производства, обмена распределения и потребления товаров и услуг, со временем изменяются. Поэтому необходимо постоянно сверять существующие принципы и теории с изменяющейся экономической средой. История экономических идей изобилует некогда верными обобщениями экономического поведения, которые устаревали и изменением хода событий.

**Тема 2 Основы общественного производства**

1. Производство, ресурсы и факторы производства.
2. Воспроизводство: фазы, типы, виды и результаты.

**1. Экономические ресурсы: понятие, виды, ограниченность и альтернативный выбор их использования**

Два фундаментальных факта образуют основу экономики: безграничные потребности и редкость ресурсов.

**Потребности** – желания потребителей приобрести и использовать товары и услуги, которые доставляют им полезность и обеспечивают взаимосвязь производства и потребления. Их перечень включает широкий спектр продуктов: жилые дома, автомобили, зубная паста, компакт – диски и т.п. Бесчисленное множество продуктов, которые подразделяются на предметы первой необходимости (пища, жилье, одежда) и предметы роскоши (яхты, норковые шубы) способно удовлетворять человеческие потребности. Но то, что является предметом роскоши для одного человека, может оказаться предметом первой необходимости для другого, а то, что еще несколько лет назад считалось предметом роскоши, теперь является самым обычным предметом первой необходимости.

Услуги также удовлетворяют наши потребности, как и материальные продукты. Ремонт автомобиля, стрижка волос и консультация юриста наравне с товарами удовлетворяют человеческие потребности. Разница между товарами и услугами зачастую оказывается гораздо меньшей, чем это представляется.

В совокупности материальные потребности в практическом смысле безграничны, а это означает, что материальные потребности в товарах и услугах полностью удовлетворить невозможно. С течением времени потребности изменяются и умножаются в результате появления новых изделий, под воздействием широкой рекламы и энергичного стимулирования сбыта.

Конечная цель всей экономической деятельности заключаются в стремлении удовлетворить эти многообразные материальные потребности.

Для существования человеческого общества необходим процесс производства. Производство - процесс создания благ и услуг. Различают материальное производство и нематериальное. В сфере материального производства создаются вещественные блага (промышленность, сельское хозяйство, строительство и др.) и оказываются материальные услуги (транспорт, торговля, связь и т.д.). Нематериальное производство связано с производством нематериальных услуг (образование, культура и др.) и созданием духовных ценностей. В процессе производства используются ресурсы. **Экономические ресурсы** – это все природные, людские и капитальные ресурсы, которые используются для производства товаров и услуг. Выделяют следующие виды ресурсов:

* природные ресурсы – это часть всей совокупности природных условий существования человека, важнейшие компоненты окружающей среды, используемые в процессе производства (пахотные земли, леса, месторождения минералов и нефти, водные ресурсы);
* трудовые ресурсы – это население в трудоспособном возрасте, это люди, обладающие рабочей силой;
* капитал представлен: а) средствами производства (машины, оборудование); б) денежными средствами, которое общество выделяет для процесса производства;
* информационные ресурсы – это данные, необходимые для функционирования автоматизированного производства и управления им с помощью компьютерной техники;
* предпринимательская способность – особый вид человеческого капитала, представленного деятельностью по координации и комбинированию всех остальных ресурсов в целях создания благ и услуг.

Все экономические ресурсы обладают одним свойством: они имеются в ограниченном количестве. Эта ограниченность относительна и он означает, что ресурсов, как правило, меньше, чем необходимо для удовлетворения всех потребностей при данном уровне экономического развития. Ограниченность ресурсов ограничивает объем производства. Отсюда вытекает проблема рационального использования этих ресурсов.

В процессе целесообразной деятельности людей взаимодействуют основные факторы производства, т.е. ресурсы, уже используемые в процессе производства. Выделяют три фактора производства:

1. **Земля** – все естественные ресурсы, которые приемлемы в производственном процессе (пахотные земли, леса, месторождения минералов и нефти, водные ресурсы);

2**. Капитал** – все средства производства (машины, оборудование, инструменты, транспортные средства и т.д.). Следует отметить два момента. Во-первых капитальные ресурсы (средства производства) отличаются от потребительских товаров тем, что последние удовлетворяют потребности непосредственно, тогда как первые делают это делают это косвенно, обеспечивая производство потребительских товаров. Во-вторых, термин «капитал» не подразумевает деньги. Деньги как таковые ничего не производят, а, следовательно, их нельзя считать экономическим ресурсом. Реальный капитал – инструменты, машины и другое производственное оборудование – это экономический ресурс; деньги или финансовый капитал, таким ресурсом не является.

**3. Труд** – это целесообразная, осознанная деятельность людей, направленная на достижение результата. Таким образом, работы, выполняемые лесорубом, продавцом - все они охватываются общим понятиям «труд».

В рыночной экономике важное место занимает управленческая деятельность. Она реализуется через предпринимательский труд, или, проще, через предпринимателя.

Функции предпринимателя:

предприниматель – инициатор соединения ресурсов: земли, капитала и труда в единый процесс производства или услуги, являясь движущей силой производства;

предприниматель – это новатор. Он вводит в производство новые продукты, новые технологии, новые формы организации бизнеса;

предприниматель – человек риска. Уметь рисковать и выигрывать.

Вышеперечисленные группы экономических ресурсов часто называются факторами производства. Все факторы производства обладают одним свойством: они редки или ограничены.

**2. Воспроизводство: фазы, типы, виды и результаты**

Производство (особенно современное) является процессом общественным. Это означает, что люди работают сообща, в тесном взаимодействии и взаимозависимости друг от друга.

Общественным производством (или воспроизводством) называют весь процесс непрерывно повторяющегося хозяйственного кругооборота в обществе. В этом сложном процессе обычно выделяют четыре основные стадии. Исходным пунктом является **производство** – процесс создания благ.

**Распределение** – доля каждого человека в произведенных продуктах. Эта доля зависит, прежде всего, от общего количества созданных благ и от конкретного вклада отдельного экономического субъекта в производство. Формами распределения здесь могут быть заработная плата, прибыль, различные гонорары, а также сами произведенные продукты.

Третья стадия – **обмен** – охватывает систему связей и отношений, позволяющую производителям обмениваться продуктами своего труда. Здесь речь идет о двух видах обмена: бартере и товарном обращении. Бартер – обмен товара на товар. Товарное обращение – обмен, опосредованный деньгами.

**Потребление** – использование товара по его назначению.

Взаимосвязи и взаимодействие людей в общественном производстве имеют свои организационные формы. Важнейшими из них являются: разделение или специализация труда и экономическая интеграция.

**Специализация** – это такая организация, при которой производители сосредотачиваются на выпуске определенных видов продукции.

*Плюсы и минусы* специализированного производства:

Плюсы:

- рационально используются факторы производства;

- появляется возможность механизации производства;

- растет эффективность производства.

Минусы:

- монотонность и непривлекательность специализированного труда;

- полная зависимость производителей друг от друга;

- однообразие продукции специализированного труда.

Принцип общественного разделения труда используются во всех хозяйственных звеньях, поэтому есть возможность выделить шесть основных уровней специализации:

1.внутрифирменное – предполагает его обособление в рамках каждого предприятия – по участкам, цехам, отделам, профессиям и т.д.

2. по предприятиям, означает, что отдельные заводы и фабрики концентрируются на производстве определенной продукции (хлебозавод, молзавод, мебельная фабрика).

3. по отраслям (нефтяная, угольная, пищевая и другие отрасли).

4. по группам отраслей, здесь выделяют три основные сферы производства: первичную (производство сырых материалов путем их добычи или выращивания - добывающие отрасли угольная, газовая, с/х); вторичную – переработка сырья в готовую продукцию или полуфабрикаты – обрабатывающие отрасли - металлургия, нефтепереработка, мебельная и другие отрасли; сфера услуг – оказание различных услуг как первым двум сферам, так и непосредственно потребителям – банки, страховые, транспортные и телефонные компании и т.д.).

5. по территориям. Он подразумевает специализацию хозяйственной деятельности по различным регионам и зонам страны в зависимости от наличия ресурсов, природных условий, традиций местного населения и пр.

6. международное разделение труда предполагает специализацию на определенном производстве уже целых стран. Так. Бразилия и Колумбия являются крупными поставщиками на мировой рынок кофе, ЮАР – золота, Япония – автомобилей, телеаппаратуры.

Различают **два** **типа воспроизводства**: простое и расширенное. ***Простое воспроизводство*** – это повторение процесса производства в прежних масштабах, поэтому весь полученный доход идет в личное потребление. ***Расширенное воспроизводство*** – это повторение процесса производства в увеличенном размере, так как часть полученных доходов используется для приобретения дополнительных ресурсов, за счет использования которых производство возобновляется в увеличенных масштабах.

***Расширенный тип воспроизводства*** ***бывает трех видов:*** а) интенсивный; б) экстенсивный; в) смешанный. Характеристика их дана в таблице 2.1:

***Таблица 2.1.*** *Виды расширенного воспроизводства*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Интенсивный** | **Экстенсивный** | **Смешанный** |
| Увеличение производственного потенциала в результате совершенствования техники и технологии | Увеличение производственных мощностей в результате увеличения количества используемых факторов производства и совершенствования техники и технологии | Увеличение производственных мощностей в результате увеличения количества используемых факторов производства |

**Тема 3. Основные типы экономических систем**

1. Экономическая система, ее элементы.
2. Классификация типов экономических систем.
3. Роль государства в разных типах экономики

**1. Экономическая система, ее элементы**

**Экономическая система –** совокупность взаимосвязанных и упорядоченных элементов экономики. Основные составные части экономической системы:

* производительные силы общества, представленные личными, вещественными, социальными факторами;
* технико-экономические отношения;
* социально-экономические отношения;
* хозяйственный механизм.

**Классификация типов экономических систем**

Существуют различные классификации экономических систем по следующим критериям:

1. По степени открытости:

*Закрытая экономика*- все деловые операции происходят внутри страны, ограничивается внутреннее потребление, не доступна для иностранных фирм.

*Открытая экономическая система* – экономика активно включается в систему международных экономических отношений, используется иностранная валюта наряду с национальной.

1. По формам регулирования, отношениям собственности:

*Традиционная система -* где отношения строятся на основе выработанных веками традиций и обычаев.

*Командно-административная экономика* - основана на государственной собственности на все факторы производства, на централизованном планировании.

*Рыночная экономика* – основана на частной собственности, конкуренции.

*Смешанная экономика* – сочетание рыночных механизмов с государственным регулированием экономики.

1. По уровню развития промышленной революции и НТР.

*Доиндустриальная система –* система, где преобладает сельское производство, натуральное хозяйство и ручной труд.

*Индустриальная система –* основана на крупном машинном производстве, развитых товарно-денежных отношениях.

*Постиндустриальная система –* главным ресурсам является информация, ведущая сфера экономико-непроизводственная сфера.

В любом обществе во все времена люди должны решать три основные экономические проблемы:

**Что производить?** (что необходимо производить для удовлетворения наиболее насущных потребностей отдельных людей и общества в целом).

**Как производить?** (какие использовать производственные ресурсы? С помощью каких средств производства осуществлять производственный процесс, какие применять приемы работы?).

**Для кого производить?** (как распределять созданный материальный продукт?).

Человеческой истории известны многообразные виды человеческих сообществ от племенных объединений и государств древнего мира до суперсовременных больших и малых государств.

С тремя экономическими проблемами («что», «как» и «для кого» производит?) сталкивается любое из таких сообществ. По методу решения этих проблем различают четыре экономические системы: традиционную, рыночную, командную и смешанную.

**Традиционная экономика** основана на традициях, передающихся от поколения к поколению. Эти традиции определяют, какие товары и услуги производить, для кого и каким образом. Перечень благ, технология производства и распределение базируются на обычаях данной страны. Экономические роли членов общества определяются наследственностью и кастовой принадлежностью. Такой тип экономики сохраняется сегодня в некоторых развивающихся странах, куда технический прогресс проникает с большими трудностями, так как он, как правило, подрывает устоявшиеся в этих системах обычаи, традиции.

**Рыночная экономика** характеризуется частной собственностью на ресурсы, использованием системы рынков и цен для координации экономической деятельности и управления. Что, как и для кого производить определяет рынок, цены, прибыль и убытки хозяйствующих субъектов.

Производитель стремится производить ту продукцию, которая удовлетворяет потребности покупателя и приносит ему наибольшую прибыль. Потребитель сам решает, какой товар ему купить и сколько за него заплатить денег.

В такой экономической системе правительство не вмешивается в экономику. Его роль сводится к защите частной собственности, установлению законов, облегчающих функционирование свободных рынков.

**Командно-централизованная** экономика основана на государственной собственности на все материальные ресурсы. Отсюда все экономические решения принимаются государственными органами посредством централизованного (директивного) планирования. Каждому предприятию производственным планом предусматривается, что, как производить и для кого производить. Выделение ресурсов предприятию осуществляется на основе долговременных приоритетов, в силу чего производство товаров постоянно отрывается от потребностей членов общества.

**Смешанная экономика** предполагает использование регулирующей роли государства и экономической свободы производителей. Предприниматели и рабочие перемещаются из отрасли в отрасль по собственному решению, а не по правительственным директивам. Государство осуществляет антимонопольную, социальную, фискальную (налоговую) и другие виды экономической политики, что в той или иной степени способствует экономическому росту и повышению жизненного уровня населения.

Для стран бывшего социалистического лагеря присущ переходный период. **Переходная экономика** – это промежуточное состояние экономики в связи с изменением принципов хозяйствования в результате социально-экономических изменений.

Переходная экономика характеризуется следующими специфическими чертами:

1. *Господство в переходной экономике переходных экономических форм*, в чем собственно и проявляется одновременное существование сменяемой и сменяющей систем. Например, для экономики Казахстана характерно развитие акционерных корпораций и обществ, которые являются переходными формами собственности от государственной к коллективной, кооперативной или частной.

2. *Неустойчивость переходной* *экономики*. Неустойчивый характер ее диктуется постоянным поиском новых, более эффективных экономических форм. В России, ваучерная приватизация общественной собственности, весьма стремительно исчерпав себя, перешла в открытую продажу государственного имущества.

3. *Историчность переходной экономики*. Эта историчность связана с двумя обстоятельствами. Во-первых, историческим характером условий переходной экономики. Одно дело, когда общество переходит от традиционной к рыночной экономике, другое – современные переходные процессы. В этих случаях различны и исходные состояния, и конечные результаты, и противоречия в обществе, поскольку различны и его экономический строй, и социальная структура и т.д. Во-вторых, историчность зависит и от особенностей региона, а также и от отдельной страны. Поэтому:

4. *Переходная экономика самобытна и специфична*.

Для любого государства строится своя модель экономики с учетом исторического, культурного и другого наследия.

5. *Альтернативный характер развития переходной экономики*.

Альтернативный характер перехода крайне важно иметь в виду, особенно в случаях, когда общество имеет возможность оказать то или иное влияние на процесс перехода, с тем, чтобы попытаться обеспечить наиболее благоприятный для него вариант. Важно также помнить, что речь идет именно об альтернативах развития, т.е. перехода экономики со всеми своими изменениями обязательно должна перерасти в какое-то другое, но новое состояние.

**Задача** перехода к рыночной экономике состоит в том, чтобы свести к минимуму экономические и социальные издержки, неизбежные в переходный период. Ее решению должен быть подчинен выбор мер, осуществляемых по каждому направлению, их координация между собой и во времени.

Переход к рыночным отношениям поставил вопрос о путях проведения рыночных преобразований. В настоящее время в практике проведения курса реформ существуют два пути: быстрых радикальных реформ – «шоковая терапия» и постепенного, эволюционного перехода. Первый применяется в той иной степени последовательности в Казахстане и большинстве стран Восточной Европы (в классической форме – в Польше). Исторически более ранний эволюционный путь постепенного создания рыночных институтов опробован в Китае и Венгрии.

В основе казахстанской модели экономики лежит учет мирового опыта, глобальных тенденций и целого ряда особенностей нашего государства. Под экономической моделью понимается комплекс теоретических, методологических и практических положений, утверждений и выводов по формированию и развитию того или иного типа экономической системы, глубоко адаптированной к конкретным условиям страны.

После распада СССР у Республики Казахстан были различные альтернативы дальнейшего развития, но выбор модели рыночной экономики у нас в стране был сделан сразу же после обретения независимости. Однако споры шли и продолжаются по сей день относительно конкретной модели экономической системы.

Суть казахстанской модели заключается в приоритете потребностей гражданина страны. Государство должно обеспечивать его интересы, а не стоять над человеком, как в прежней системе. Рыночные отношения должны обеспечить достойное благосостояние индивидов и превращение государства в новое индустриальное общество. Казахстан имеет огромную территорию, исключительно богатые и разнообразные природно-экономические ресурсы. Первоочередная задача, стоящая перед страной – превращение этих ресурсов в реальные факторы повышения эффективности экономики, устойчивого ее развития.

**3. Роль государства в разных типах экономики**

Участие государства в функционировании экономической системы состоит в решении следующих основных задач:

* обеспечение экономики нужным количеством денег;
* регулирование так называемых внешних побочных эффектов;
* удовлетворение потребностей в общественных (коллективных) благах.

Три указанные выше функции – это максимум того, что может делать государство в условиях свободного рынка и одновременно минимум того, что она делает в реальной рыночной экономике.

В современной западной экономической литературе непрерывность общественного воспроизводства рассматривается в модели экономического оборота, где субъектами экономики являются домашние хозяйства, фирмы, правительство (государство).

Связи между всеми субъектами осуществляются как в денежной форме, так и в натурально-вещественной.

Исходным и конечным пунктом оборота являются домохозяйства. Через рынок ресурсов они поставляют фирмам то, что имеют: землю, труд, капитал, свои предпринимательские способности. От предприятий через рынок продуктов они получают (покупают) товары и услуги.

Движение благ в денежной форме имеет обратное направление.

Домохозяйства платят правительству прямые налоги, а получают от него заработную плату и разного рода выплаты.

Фирмы платят правительству прямые и косвенные налоги и получают от государства установленные платежи и субсидии.

Постоянное повторение этих процессов образует общественное воспроизводство в рамках национальной экономики.

**Тема 4 Отношения собственности и их роль в экономике**

1. Место отношений собственности в экономической системе. Экономическое и правовое содержание собственности.
2. Правоотношения собственности.
3. Многообразие форм собственности в рыночной экономике.
4. Разгосударствление и приватизация в республике Казахстан.

**1. Место отношений собственности в экономической системе. Экономическое и правовое содержание собственности**

Собственность относится к основным устоям общества. Собственность определяет положение слоев общества, является фундаментом системы общественных отношений.

**Собственность** – это экономические отношения между людьми по поводу принадлежности объектов собственности. Форма собственности показывает, кому принадлежит объекты собственности. *Субъектом* собственности выступает отдельное лицо, семья, коллектив и пр. *Объектом* собственности является земля, здания, информация и пр.

**Экономическое содержание собственности** характеризуется следующими моментами:

Присвоение - способ овладения вещью.

Отчуждение - невозможность превращения объекта в собственность.

Обособление - каждый товаропроизводитель специализируется на производстве определенного товара.

Обобществление - развитие общественного характера труда.

Способ соединения вещественного и личного факторов производства.

Способ распределения доходов.

**Юридическое содержание** собственности определяется через права собственников на присвоение в общественном производстве разнообразных продуктов труда.

**2. Правоотношения собственности**

**Права собственности** – это совокупность юридических норм, закрепляющих принадлежность материальных и нематериальных благ за определенными лицами и защищающих эти права. В соответствии с современным казахстанским законодательством собственник (по своему усмотрению) владеет, пользуется и распоряжается объектом собственности. В Гражданском кодексе Республике Казахстан дается трактовка следующих категорий.

* *Владение* - юридически обеспеченная возможность обладания объектом собственности.
* *Пользование* – юридически обеспеченная возможность извлекать его полезные свойства, а также получать от него выгоды.
* *Распоряжение* - юридически обеспеченная возможность определения судьбы объекта собственности.

Согласно экономической теории прав собственности,не ресурс сам по себе является собственностью, а пучок или доля прав по использованию ресурсов. **«Пучок прав» собственности** состоит из 11 элементов (перечень Оноре):

* Право владения, т.е. исключительный физический контроль над благами.
* Право использования - право применения полезных свойств благ для себя.
* Право управления – право решать, кто и как будет обеспечивать использование благ.
* Право на доход – право обладать результатами от использования благ.
* Право суверена - право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожения благ.
* Право на безопасность - право на защиту от вреда со стороны внешней среды.
* Право на передачу благ в наследство.
* Право на бессрочность обладания благом.
* Запрет на использование способом, наносящим вред внешней среде.
* Право на ответственность в виде взыскания - возможность взыскания блага в уплату долга.
* Право на остаточный характер - право на существование институтов, обеспечивающих восстановление нарушенных прав.

**3. Многообразие форм собственности в рыночной экономике**

Собственность есть историческая категория. В соответствии с характером производственных отношений, присущих конкретному способу производства, различают исторические типы собственности, обладающие совокупностью специфических признаков.

Поскольку в рамках того или иного типа собственности на разных ступенях развития общественного разделения труда могут существовать различия способа присвоения, то поэтому выделяют различные формы присвоения или формы собственности. К ним относятся: формы индивидуального присвоения; формы коллективного присвоения; формы общественного присвоения.

В рамках той или иной формы могут быть те или иные виды. Так:

1. Индивидуальная собственность делится на личную, частную трудовую и частную капиталистическую.

2. Коллективная собственность делится на товарищества, кооперативную, акционерную.

3. Общественная собственность делится на общегосударственную и муниципальную.

Хозяйственная практика строится на разграничении сущности типа, форм и видов собственности. При этом отношения собственности лежат в основе тех или иных форм организации хозяйственной деятельности. Между ними существует диалектическая связь. С одной стороны, структура экономики влияет на структуру собственности, опосредует многообразие ее видов. С другой стороны, формы хозяйствования определяются отношениями пользования объектами собственности, а также уровнем технического развития производства. На основе одной формы или вида собственности могут сложиться разные формы хозяйствования, что и является условием конкуренции.

**4. Разгосударствление и приватизация в республике Казахстан**

Формирование рыночной экономики вызвало закономерную необходимость преобразований отношений собственности. Оно осуществляется через разгосударствление и приватизацию.

**Разгосударствление** – преобразование государственных предприятий с передачей функций хозяйственной управления и соответствующих полномочий непосредственной хозяйствующим субъектам.

Приватизация ***–* приобретение юридическими и физическими лицами у государства объектов государственной собственности, а также долей акционерных обществ, созданных путем преобразования государственных предприятий и организаций.**

Приватизация направлена на достижение следующих целей: формирование слоя частных собственников, создание конкурентной среды, повышение эффективности предприятий, содействие демонополизации экономики, привлечение иностранных инвесторов.

Выделяют следующие способы приватизации: купля-продажа по конкурсу или на аукционе; продажа долей (акций) в капитале предприятий; выкуп имущества предприятия, сданного в аренду.

*Основные направления разгосударствления и приватизации*:

* приватизация крупных и уникальных имущественных комплексов по индивидуальным проектам;
* массовая приватизация средних предприятий;
* малая приватизация, осуществляемая посредством купли-продажи на аукционах и конкурсах небольших по размерам предприятий торговли, коммунального хозяйства, бытового и сервисного обслуживания, культуры, образовательных и научно-исследовательских структур.

В процессах приватизации и разгосударствления в республике Казахстан можно выделить четыре этапа:

* 1. этап-1991-1992г.- широкомасштабное реформирование государственной собственности в целях создания условий для перехода к рыночной экономики.
  2. этап –1993-1995г.- создание условий для перехода к рыночной экономики путем возвращения государством населению национального имущества.
  3. этап- 1996-1998г. – достижение и закрепление преобладания частного сектора путем завершения государством населению национального имущества.
  4. этап- 1999-2000г. – совершенствование правовой основы приватизаций и управления государственным имуществом, повышение эффективности управления. Определены предприятия, в которых государство оставило за собой долевое участие.

*Положительными моментами приватизации является следующее:*

- приватизация способствует росту эффективности производства за счет снижения его издержек, быстрой адаптации к спросу, введения рациональных методов и расширение возможностей финансирования;

- коммерциализация и связь с рынком обеспечивает более эффективный контроль;

- сокращение акций и оздоровление бюджета создают возможности более эффективного расходования его средств;

- демонополизация, восстановление здоровой конкуренции способствует созданию гибких мобильных производственных структур, внедрению новых технологий;

- разделение экономики и политических факторов приводят к росту экономической

ответственности за принятие инвестиционных решений.

*Отрицательными чертами приватизации можно считать следующие*:

- снижаются возможности обеспечения предприятий ресурсами;

- растет ущерб, наносимый окружающей среде;

-реализация краткосрочных целей максимизации прибыли наносит ущерб долгосрочным интересам предприятий (“проедание” собственного капитала), что уже достаточно отчетливо обнаружилось в странах Восточной Европы (Югославия, Венгрия и др.);

-возникает опасность скупки национальных предприятий иностранными инвесторами;

-возрастают шансы роста цен на товары и услуги, сниженная обеспеченность рабочими местами.

Анализируя достоинства и недостатки приватизации, следует отметить, что эффективность рыночного хозяйства зависит от существования частной собственности. Именно частный собственник в силу своей личной выгоды выбирает наиболее рациональный способ хозяйствования.

**Тема 5 Формы общественного хозяйства. Товарная организация**

**общественного производства**

**План лекции**

1. Понятие «форма общественного хозяйства». Натуральное хозяйств и его характерные черты.
2. Товарное хозяйство: условия и причины возникновения.
3. Развитие товарообменных отношений. Сущность и функции денег

**1. Понятие «форма общественного хозяйства». Натуральное хозяйство**

**и его основные черты**

Производство, как основа жизни общества, осуществляется при различном уровне развития производительных сил, разделения и кооперации труда, форм собственности.

Это обусловливает появление таких форм организации хозяйствования, как натуральное и товарное производства. Исторически первой экономической формой хозяйства стало *натуральное хозяйство.* Оно представляет собой замкнутую систему, при которой продукты труда предназначаются для удовлетворения собственных потребностей производителя.

Общество, в котором оно господствует, состоит из массы разобщенных и оторванных друг от друга хозяйств (семей, общин, поместий, хозяйственных регионов). Каждое из них опирается на собственные производственные ресурсы и обеспечивает себя всем необходимым для жизни. Ему присущи следующие черты: замкнутость, универсальный труд. Основа натурального хозяйства – земледелие с домашней переработкой его продукции.

Натуральное хозяйство было свойственно ранним этапам истории человечества. В настоящее время оно не исчезло окончательно и широко распространено в слаборазвитых странах. Обнаруживаются такие черты натурализации в тех странах, которые в целом давно уже натуральное хозяйство миновали. Здесь, в результате тенденции к натурализации, производственные единицы свертывают свои экономические связи с другими звеньями народного хозяйства. Устремление к натурализации может распространиться и на все общество: отдельные государства проводят хозяйственную политику, известную под названием *автаркия.*

Следствием такой политики становится создание замкнутого хозяйства в рамках страны, разрыв традиционных экономических связей со всеми партнерами. При этом товарно-рыночные отношения сохраняются лишь внутри отгородившегося от остального мирового хозяйства. В целом, политика автаркии в современных условиях не соответствует тенденции общественного прогресса.

**2. Товарное хозяйство: условия и причины возникновения**

Более развитым и сложным по сравнению с натуральным является товарное хозяйство.

*Товарное хозяйство-* это такой тип организации хозяйства, при котором продукты создаются для их продажи на рынке. Продукт такого производства называется товаром.

**Основными признаками товарного производства являются:**

* общественное разделение труда;
* экономическое обособление хозяйствующих субъектов;
* производство продукта на продажу, а не для собственного потребления;
* обмен товарами;
* эквивалентность обмена.

Истории общества известны два основных типа товарного производства: простое и крупное капиталистическое. Простое товарное производство – это хозяйства крестьян и ремесленников, основанные на частной собственности и на собственном труде. Капиталистическое товарное производство базируется на наемном труде.

Простому и капиталистическому товарному производству присущи общие черты и различия. Их общими чертами являются частная собственность на средства производства, стихийный характер развития, конкурентная борьба, продукты производства, предназначенные для рынка. Различия между ними состоят в следующем.

*При простом товарном производстве:*

* средства производства принадлежат самим производителям;
* в основе лежит личный труд;
* продукт принадлежит производителю;
* рабочая сила не является товаром;
* товарное производство не выступает всеобщей формой производства;
* цель-удовлетворение потребностей производителя;
* товары-продукты труда;
* отсталая техника.

*При капиталистическом товарном производстве:*

* средства производства находятся в собственности предпринимателя;
* в основе лежит наемный труд;
* продукт принадлежит предпринимателю;
* рабочая сила является товаром;
* товарное производство носит всеобщий характер;
* цель-получение прибыли;
* товары-продукты капитала;
* развитая машинная техника.

Общие черты и различия простого и развитого капиталистического товарного производства предопределяют природу мелкого производителя: с одной стороны, он выступает как труженик, а с другой – как собственник. Это важно для определения закономерностей развития мелкого товарного производства, которое преобладает в развивающихся странах. Такая двойственность проявляется в период революционных преобразований общества.

Типичной моделью товарного производства можно считать и предпринимательство – инициативную, самостоятельную хозяйственную деятельность граждан и их объединений. К предпринимательству могут относиться любые виды производственной деятельности, а также коммерческое посредничество, торгово-закупочная, инновационная, консультативная деятельность, операции с ценными бумагами. Одной из основных его форм является частное предпринимательство. Предпринимательство может осуществляться как отдельными лицами, так и объединениями граждан и государством.

В современной экономической литературе выделяют и такие разновидности, модели товарного, или рыночного, хозяйства. Как товарное хозяйство свободной конкуренции, товарное хозяйство организованного рынка, планово-директивная и планово-нормативная модели. В первой модели отсутствует какая-либо монополия, имеет место свободная конкуренция; для второй характерно наличие различных форм экономического монополизма и государственного регулирования; третья модель – это регулируемое хозяйство на основе директивного плана; четвертая-регулирование на основе плановых нормативов.

Основным элементом товарного производства являются блага и услуги, предназначенные для обмена, т.е. товары. Всякий товар имеет два основных экономических свойства: потребительную ценность и стоимость. Так, потребительная ценность – это полезность товара, его конкретное назначение. Скажем, потребительная стоимость книги в том, что она удовлетворяет духовные запросы людей; станка – в его способности производить другие нужные товары.

В отличие от этого стоимость есть овеществленный в товаре труд людей. При современном, высоком уровне специализации производства в большинстве товаров воплощен труд очень многих людей. Однако оценивают этот труд не сами производители. Объективная и реальная оценка происходит на рынке, когда данный товар обменивается на другие товары. Именно тогда выясняется, насколько он необходим и ценится потребителями.

Количественное соотношение, в котором один товар обменивается на другой, называется *меновой стоимостью*. Так, если эквивалентом 5 топоров будут 30 кг зерна (при бартерном обмене), то меновая стоимость 1 топора равна 6 кг зерна. В то же время с появлением денег эта стоимость выступает уже в форме цены. Цена, следовательно, есть денежное выражение стоимости товара.

Цена и стоимость каждого товара могут не совпадать, однако, как известно цены на рынке всегда колеблются и обычно это происходит именно вокруг стоимости.

В наше время сделки купли-продажи товаров приобрели массовый характер и образуют непрерывный торговый поток под названием товарного обращения. Этот процесс включает в себя две стадии: оптовую и розничную.

Оптовая торговля – это торговля большими партиями товаров, или оптом. Она осуществляется по оптовым ценам (затраты + прибыль производителей) и по трем главным линиям:

1. между производителями (например, прямые поставки тканей текстильным комбинатом швейной фабрике);
2. между производителями продукции и реализующими ее торговыми предприятиями;
3. между самими торговыми фирмами.

Розничная торговля охватывает в основном продажу товаров личного потребления в небольших количествах непосредственно потребителям и уже по более высоким розничным ценам (оптовая цена + прибыль реализаторов).

Главные действующие лица товарного обращения – оптовые торговцы, по - западному дистрибьюторы. С одной стороны, они – полезные рыночные агенты, доставляющие товары в сотни ближних и дальних пунктов их потребления. А с другой, они выступают генераторами роста цен.

**3. Развитие товарообменных отношений. Сущность и функции денег**

В процессе этого развития можно выделить три главных этапа. Вначале, когда товарное производство лишь зарождалось, самые разные продукты труда непосредственно обменивались друг на друга (натуральный, или бартерный, обмен). Простейшая формула такого обмена: **Т-Т** (товар на товар). Затем среди нарастающей массы обмениваемых продуктов выделились особые товары – общие эквиваленты. Это были наиболее ходовые местные товары-посредники (зерно, меха, скот, металлы), на которые обменивались другие товары. Здесь формула обмена: **Т-т-Т**, где **т**-товар-посредник.

Наконец, с дальнейшим развитием товарного производства и расширением международной торговли роль общего эквивалента (уже для многих народов) начали выполнять металлы (прежде всего золото и серебро). Они стали всеобщим эквивалентами и превратились в деньги. А обменная формула приобрела современный товарно-денежный вид: **Т-Д-Т** (товар-деньги-товар).

Отсюда деньги есть всеобщий товарный эквивалент, который выражает а) стоимость всех товаров и (б) служит посредником в их обмене. Деньги тоже прошли свой путь развития, на котором выделяются этап полноценных и неполноценных денег.

**Полноценные деньги** – это действительные деньги, в роли которых выступал сам денежный товар, имеющий собственную стоимость. В связи с этим необходимо различать собственную стоимость денег, определяемую затратами на их производство, и номинальную (или нарицательную) стоимость денег, которая на них обозначена. То есть если взять условную золотую монету, то надпись на ней (скажем, «2000 тенге») – это ее номинальная стоимость, а фактические затраты на изготовление данной монеты – это ее собственная, реальная стоимость. Причем у полноценных денег номинальная и собственная стоимости примерно соответствовали друг другу.

История началась именно с полноценного их варианта – с реальных денежных товаров (зерно, меха, скот, металлы и пр.). В итоге развития роль денег закрепилась за металлами в виде монет – прежде всего за золотом и серебром. При этом существовали как биметаллизм, когда обращались оба этих металла, так и монометаллизм, при котором ходил только один из них – или золото, или серебро.

В период становления капитализма в Европе распространился биметаллизм. Однако трудности двойных денег и цен, в конце концов, предопределили переход во второй половине XIX века к золотому монометаллизму. И выбор золота не был случайным: оно не ржавеет как железо; не зеленеет как медь; не темнеет, как серебро. Золото однородно, легко делимо, хорошо сохраняется и имеет высокую концентрацию стоимости (небольшая монета способна реально представлять значительную номинальную стоимость).

Жизнь вместе с тем показала, что соответствие номинала денег их реальной стоимости необязательно. Наряду с полновесными монетами успешно обращались неполноценные – стертые, а то и намеренно обрезанные. Подметив это, власти начали сознательную «порчу монет» - выпуск все более легковесных или низкопробных монет при сохранении их прежнего номинала. Позднее появились и бумажные деньги как знаки (представители) золота и серебра: первоначально в Китае (XIII век), с XVII века они стали широко распространяться в Европе и Северной Америке. Так постепенно общество перешло к неполноценным деньгам.

**Неполноценные деньги** *–* это заместители полноценных денег, денежные знаки, собственная стоимость которых незначительна и, как правило, не соответствует их номиналу. К примеру, очевидно, что затраты на изготовление 100-долларовой купюры США так мизерны по сравнению с ее номинальной стоимостью (в конце 1990-х годов они составляли лишь около 4 центов). Тем не менее, эта купюра исправно служит в качестве денег, так как американское государство законодательно наделило ее определенным денежным статусом.

Таким образом, если полноценные деньги обращались благодаря собственной стоимости, то неполноценные действуют благодаря своему официальному назначению. Отсюда и другой весьма важный вывод: если полноценные деньги могли свободно ходить по всему миру (золото – общепризнанная ценность, универсальный товарные эквивалент), то денежные знаки, надев на себя «национальные мундиры» (Маркс); стали обращаться лишь внутри каждой страны. Основные виды неполноценных денег можно сгруппировать в три позиции:

* бумажные деньги (казначейские билеты, банковские билеты (современные банкноты);
* биллонные монеты;
* кредитные деньги (векселя, банкноты изначально, чеки, кредитные карточки).

***Бумажные деньги*** – это бумажные денежные знаки, представляющие «по указанию» государства тот или иной «кусочек» стоимости в экономике. Первоначально классически существовали в форме казначейских билетов, выпуск (эмиссию) которых производили казначейства для покрытия растущих расходов государства.

***Биллонные монеты***, или биллоны, выступают как металлические знаки денег в виде монет из дешевого серебра и недрагоценных металлов (алюминия, меди, никеля и других материалов и их сплавов). Они обслуживают мелкий оборот, а также размен более крупных по стоимости бумажных денежных знаков на меньшие стоимостные единицы.

Наконец, ***кредитные деньги***. Они занимают в товарно-денежном обороте совершенно особое место, поскольку являются знаками только тех денег, которые взяты или даны в долг, то есть, связаны с кредитом.

Так, первым на свет появился вексель – еще в XVII-XVIII веках в Италии. Он представляет собой ценную долговую бумагу, денежное обязательство законодательно установленной формы. Обладатель векселя (векселедержатель) имеет безусловное право на получение от векселедателя (или поручителя) определенной суммы денег в определенных срок.

Однако с развитием производства и торговли индивидуальные векселя (обязательства отдельных предпринимателей) множились, словно снежный ком, и уже не могли пользоваться всеобщим доверием. Именно в этих условиях на финансовую сцену в средние века выходят банкноты, то есть банковские (или кредитные) билеты, которые начали выпускать банки взамен учтенных (скупленных) или индивидуальных векселей. Банкнот - уже гораздо более надежный долговой документ и предназначенных для более широкого круга участников хозяйственных сделок.

В развитом товарном хозяйстве **деньги выполняют пять функций**:

1. мера стоимости (деньги выражают стоимость товаров и определяют их цены);
2. средство обращения (деньги служат посредниками в обмене товаров и услуг);
3. средство накопления (деньги сберегаются для будущих покупок товаров и услуг);
4. средство платежа (деньги используются для выплат без прямого обмена на товары);
5. мировые деньги (на международной арене они играют роль мировых денег).

**Тема 6. Общая характеристика рыночного хозяйства**

**План лекции (2 кр. часа)**

1. Сущность рынка. Основные элементы рыночного механизма.
2. Виды рынков. Инфраструктура рынка.
3. Функции рынка. Достоинства и недостатки рыночной экономики.
4. **Сущность рынка. Основные элементы рыночного механизма**

**Рынок** – это система воспроизводства, все звенья которой находятся под постоянным воздействием спроса и предложения.

**Причины возникновения рынка:**

* общественное разделение труда
* самостоятельность производителя, свобода экономического маневра
* экономическое обособление производителей рамками частной собственности

Основными ***элементами рыночного механизма*** являются: цена, спрос и предложение, конкуренция. Цены складываются в результате спроса и предложения, соотношение которых колеблется в зависимости от различных факторов. Спрос и предложение обеспечивают постоянную связь между производителями и потребителями. Конкуренция выступает в роли регулятора. А.Смит назвал конкуренцию «невидимой рукой» рынка, благодаря которой субъекты рынка работают на благо всего общества, преследуя собственную выгоду. В результате взаимодействия всех этих элементов образуется рынок. Главным условием функционирования всего механизма рынка и рыночной экономики является конкуренция.

**2. Виды рынков. Инфраструктура рынка**

Рынок – понятие емкое, поэтому принято его классифицировать по некоторым признакам.

***Таблица 6.1*** *Классификация рынков по ряду признаков*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Организационный признак** | **Структурное деление** |
| 1 | Территориальный | Локальный, региональный, национальный, региональный по группе интегрированных стран, мировой |
| 2 | Уровень и характер конкуренции | Монопольный, олигопольный, монополистической конкуренции, свободный, смешанный |
| 3 | Экономическое назначение объектов | Рынок потребительских товаров и услуг; рынок труда; рынок земли; рынок ценных бумаг и т.д. |
| 4 | Характер продаж | Оптовый и розничный |
| 5 | Уровень насыщения | Равновесный, избыточный и дефицитный |
| 6 | Уровень пропорциональности | Сбалансированный и несбалансированный |
| 7 | Отраслевой характер | Межотраслевой, отраслевой, внутриотраслевой |
| 8 | Назначение товаров | Продовольственный, непродовольственный |
| 9 | Соответствие законодательству | Официальный (легальный); нелегальный (теневой) |
| 10 | Степень развитости | Развитый; формирующийся |

В рыночной экономике рынок стоит непосредственно между производителями и потребителями, помогает им общаться на языке цен и решать три главных вопроса: что производить? как производить? для кого производить?

С одной стороны, рынок являет собой наилучший, наиболее эффективный способ хозяйственной организации из всех известных истории. Конкурентная рыночная система, как утверждают ее сторонники, способствует эффективности распределения ресурсов и личной свободы. С другой стороны, у нее весьма существенные недостатки, которые могут и должны быть нейтрализованы или смягчены с помощью разных форм вмешательства государства, политических и общественных организаций:

* дефициты (дешевых ресурсов, платежный, бюджетный, торгового баланса, платежного баланса);
* не стимулирует инвестирование в крупные долгосрочные кредиты;
* равнодушие к финансированию нерыночных секторов (образование, культура, здравоохранение);
* порождает серьезные социальные проблемы (безработица, чрезмерная дифференциация доходов, инфляция).

Нормальной экономикой повсюду считается регулируемая рыночная экономика, совмещающая саморегуляцию рыночных отношений с их корректировкой в соответствии с социально-приоритетными ценностями.

**Инфраструктура рыночной экономики** – совокупность связанных между собой институтов (специализированных организаций), действующих в пределах особых рынков и выполняющих определенные функции.

* ***Рынок товаров и услуг*** – товарные биржи, предприятия оптовой и розничной торговли, ярмарки и аукционы, фирмы, занимающиеся сбором, обработкой и снабжением информацией участников рыночных отношений, рекламой, маркетингом, различные посреднические компании, сервисные службы и пр. Основная функция инфраструктуры рынка товаров – взаимосвязь всех сфер общественного производства.
* ***Рынок капиталов*** – это:

*кредитный рынок* – рынок заемного капитала; его функционирование обеспечивается посредством банков, страховых компаний, различных фондов, мобилизующих свободные денежные средства и превращающих их в кредиты;

*рынок ценных бума*г, на котором продаются, прежде всего, доли участия в собственности предприятия; рынок собственного капитала (основной институт – фондовая биржа).

* ***Рынок труда*** – составная часть рынка факторов производства. Организован в виде биржи труда, на которой осуществляется купля-продажа рабочей силы.
* ***Рынок земли*** является неотъемлемой частью экономики любого развитого государства. Он представляет собой совокупность земельных участков (сельскохозяйственного, промышленного, потребительского и другого назначения) и земельных отношений, которые регулируются соответствующими нормативными актами.

**3. Функции рынка. Достоинства и недостатки рыночной экономики**

Роль рынка раскрывается через его функции. Прежде всего, рынок выступает как связующее звено между экономически обособленными производителями материальных благ и услуг. Без рынка невозможно определить, насколько взаимовыгодна та или иная технологическая связь между двумя конкретными участниками общественного производства. Современный высокоразвитый рынок выполняет шесть основных взаимосвязанных функций:

* *посредническая функция* состоит в том, что рынок напрямую соединяет производителей (продавцов) и потребителей товаров, предоставляя им возможность общаться друг с другом на экономическом языке цен, спроса и предложения, купли-продажи;
* *ценообразующая функция* рынка возникает при столкновении товарного спроса и предложения, а также благодаря конкуренции. В результате свободной игры этих рыночных сил складываются цены на товары и услуги;
* *информирующая функция* – сложившиеся цены «сообщают» бизнесменам о состоянии экономики. В частности, через конкретный разброс цен (скажем, на чай, кофе и какао), через их падение и рост деловые люди узнают о размерах производства продукции, о насыщенности рынка товарами, о запросах потребителей, и т.д.;
* *регулирующая функция* действует через тот же механизм свободных рыночных отношений. Из менее выгодных отраслей с пониженными ценами (перепроизводство продукции) капиталы перетекают в более прибыльные отрасли с повышенными ценами (недопроизводство). В результате в первых отраслях производство сокращается, а во вторых – растет;
* *стимулирующая функция* также осуществляется с помощью рыночных цен. В данном случае стимулируется эффективность экономики. Цены «вознаграждают» дополнительной прибылью тех, кто производит товары, наиболее нужные потребителям, кто совершенствует производство, увеличивает производительность, снижает издержки;
* *оздоравливающая функция* жестока, но экономически оправдана. Рынок «очищает» экономику от ненужной и неэффективной хозяйственной деятельности. Предприниматели, которые не учитывают запросы потребителей и не заботятся о прогрессивности и рентабельности своего производства, терпят поражение в конкурентной борьбе и «наказываются» банкротством. И наоборот, общественно полезные и эффективно работающие предприятия процветают и развиваются.

Рынку присущи следующие преимущества и недостатки.

**Преимущества:**

* Эффективное распределение ресурсов
* Гибкость и приспособляемость к изменяющимся условиям
* Свобода выбора и действий участников рыночного процесса
* Использование достижений НТП в производстве в целях снижения издержек
* Развитие конкуренции, что ведет к снижению цены
* Способность удовлетворять разнообразные потребности в необходимом количестве и с высоким качеством.

**Недостатки:**

* Возможно непропорциональное развитие производство
* Не разрешает общественных проблем
* Не обеспечивает работой
* Усиление дифференциации общества на богатых и бедных
* Не гарантирует стабильности цен и получение доходов
* Не обеспечивает фундаментальных исследований

**Тема 7. Теория спроса и предложения**

**План лекции (4 кр.часа)**

1. Спрос: определение, закон, кривая спроса. Детерминанты спроса.
2. Предложение: определение, закон и кривая предложения. Неценовые факторы предложения.
3. Взаимодействие спроса и предложения. Рыночное равновесие.
4. Понятие эластичности. Эластичность спроса и предложения.

**1. Спрос: определение, закон, кривая спроса. Детерминанты спроса**

Рыночная экономика характеризуется бесконечным взаимодействием спроса и предложения. **Спрос** - желание и способность людей заплатить за данный товар или услугу.

**Объем спроса** – это количество товара, которое покупатели в данный период времени по заданной цене могут приобрести на рынке.

Следователь, в рамках спроса взаимодействие производитель – потребитель приобретает качественно новую характеристику как взаимодействие покупатель – продавец.

Нетрудно заметить, что между ценой и количеством покупок существует обратная зависимость, т.е. чем ниже цена товара, тем больше его количество (при прочих равных условиях) может быть куплено, и наоборот. Эту зависимость в экономической теории называют **законом спроса**, который математически был сформулирован А. Курно (1838). Отложив по вертикальной оси цену товара, а по горизонтальной – величину спроса, мы получим кривую спроса D.

**Кривая спроса** – это кривая, точки которой показывают, по каким ценам в течение определенного времени покупатели могли бы приобрести различные количества товаров.

|  |  |
| --- | --- |
| **P**    **P2**  **P1**  **D**      **Q1 Q2  Q** | **Р**        **D1**  **D**    **D2**  **Q** |
| ***Рис.7.1.*** *Кривая спроса* | ***Рис. 7.2.*** *Cдвиг кривой спроса* |

Следует различать изменение объема спроса и изменение спроса. Движение вдоль кривой спроса называется изменением объема спроса. Оно представляет изменение количества покупаемого товара в ответ на изменение его цены (рис. 7.1). Если же изменится любой из факторов, влияющих на спрос, кроме цены на этот товар (например, доходы или вкусы покупателей), то происходит движение кривой спроса (рис. 7.2) вправо и вверх (увеличение спроса) и влево и вниз (уменьшение спроса).

***К неценовым факторам спроса (вызывающих сдвиг кривой спроса) относят:***

* *вкусы и предпочтения покупателей*. Благоприятное изменение потребительских вкусов или предпочтений, вызванное рекламой или изменениями моды, может означать, что спрос возрастет независимо от цены. Неблагоприятные перемены в предпочтениях потребителей вызовут уменьшение спроса и смещение кривой спроса влево и вниз. Например, появление компакт-дисков привело к сокращению спроса на долгоиграющие пластинки.
* *число покупателей на рынке*. Увеличение на рынке числа покупателей обусловливает повышение спроса, а уменьшение – сокращение спроса.
* *доходы потребителей.* В отношении большинства товаров повышение дохода ведет к росту спроса на более качественные товары.
* *цены на сопряженные товары.* Товары обычно объединяют в две группы: заменяющие (субституты) и дополняющие (сублементы). Они по-разному влияют на спрос. Например, вместо кофе приобретается чай, если выросли цены на кофе.
* *ожидания потребителей* относительно будущих цен на товары, их наличия и возможных изменений в доходах способны изменить спрос. Если ожидается повышение цен или рост доходов, то потребители покупают товары «впрок» и увеличивают текущие расходы. Наоборот, ожидание падения цен и снижения доходов ведет к сокращению текущего спроса на товары.

В качестве причин постепенного убывания спроса экономическая теория выделяет следующее:

А) **Закон убывающей предельной полезности**, который гласит, что по мере потребления дополнительных единиц их полезность снижается, следовательно, нет смысла платить ту же цену за менее полезный товар.

Б) **Эффект замещения**. Дорогие товары замещаются более дешевыми, следовательно, снижение цен увеличивает число покупателей.

В) **Эффект дохода**. Когда цены снижаются, а доход остается неизменным, возникает ощущение роста дохода, таким образом, снижение цен расширяет покупательную способность потребителей.

1. **Предложение: определение, закон и кривая предложения.**

**Неценовые факторы предложения**

На рынке спросу противостоит определенное предложение товаров.

**Предложение** – это товар, который представлен на рынке.

**Объем предложения** - количество товара, которое продавцы в определенный период времени поставляют на рынок при данном уровне цен.

Прямая связь между ценой товара и объемом предложения при прочих равных условиях носит название **закона предложения**: чем выше цена на рынке, тем больше товара (при прочих равных условиях) готовы предложить продавцы и наоборот. Его графическое выражение представляет собой кривую предложения, имеющую положительный наклон.

**Кривая предложения** – это кривая, показывающая количество товара или услуги, которое продавцы предлагают к продаже по разным ценам в течение определенного периода.

Следует различать изменение объема предложения и изменение предложения. Движение вдоль кривой предложения называется изменением объема предложения. Оно представляет изменение количества предлагаемого товара в ответ на изменение его цены (рис. 7.3). Если же изменится любой из факторов, влияющих на предложение, кроме цены на этот товар (например, применяемые технологии или цены на ресурсы), то происходит движение кривой предложения (рис. 7.4) вправо (увеличение предложения) и влево (уменьшение предложения).

***К неценовым факторам предложения (вызывающих сдвиг кривой предложения) относят:***

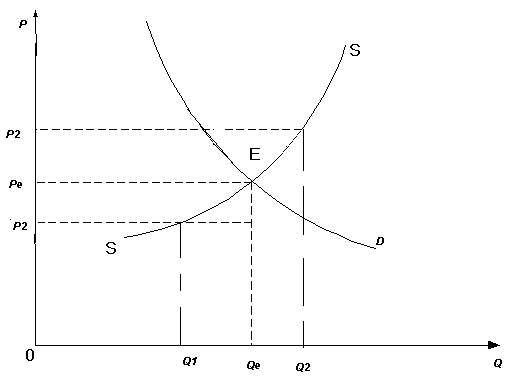
* *цены на ресурсы*. Их снижение уменьшит издержки производства и увеличит предложение, т.е. переместит кривую предложения вправо. Повышение цен на ресурсы окажет обратное воздействие.
* *технология производства*. Нововведения в технологии позволяют более эффективно произвести единицу продукции и увеличить предложение.
* *налоги и дотации*. Предприятия рассматривают большинство налогов как издержки производства. Поэтому повышение налогов увеличивает издержки производства и сокращает предложение. Напротив, дотации считаются «налогом наоборот». Когда государство субсидирует производство какого-либо товара, оно фактически снижает издержки и увеличивает предложение.
* *цены на другие товары.* Они могут сместить кривую предложения в ту или иную сторону. Так, фирма может сократить производство баскетбольных мячей, если повышается цена на футбольные.
* *число продавцов на рынке.* Чем больше число производителей, тем больше предложение. Чем меньше фирм в отрасли, тем меньше предложение.

|  |  |
| --- | --- |
| **Р**  **S**    **Р1 A**    **Р2 B**  **Q2 Q1 Q** | **Р**    **S1**  **S**    **S2**  **Q** |
| ***Рис 7.3.*** *Кривая предложения* | ***Рис 7.4.*** *Сдвиг кривой предложения* |

**3. Взаимодействие спроса и предложения. Рыночное равновесие**

Рассмотрев в отдельности спрос и предложение, попытаемся совместить их в одном графике, как это и происходит на рынке.

***Рис. 7.5*** *Рыночное равновесие*



Состояние рынка, при котором спрос и предложение уравновешены на определенном уровне цены, называется равновесным, оптимальным. Равновесными также называются цена (Рe) и соответствующий объем продаж (Qe).

Е – точка равновесия.

РЕ –равновесная цена,

QЕ – равновесный объем.

Если рыночная цена ниже равновесной Р1 на рынке возникает дефицит товара, т.е. объем спроса превышает объем предложения. Если же рыночная цена Р2больше равновесной,то возникает избыток, т.е. объем предложения превышает объем спроса на товар.

**4. Понятие эластичности. Эластичность спроса и предложения**

Как уже отмечалось, спрос и предложение зависят от многих факторов. Их изменение влечет соответствующее изменение спроса и предложения. С этим связано понятие эластичности. Эластичность спроса или предложения – это их способность гибко изменяться под влиянием определяющих факторов. Поскольку главный их этих факторов - цена, то вначале обратимся именно к ценовой эластичности спроса и предложения. Мерой измерения эластичности является коэффициент эластичности.

Из всех факторов наибольший интерес вызывает чувствительность спроса на изменение цены или дохода и перекрестная эластичность.

Эластичность спроса по цене показывает на сколько процентов изменится спрос при изменении цены на 1%. Формула его расчета имеет следующий вид:

% изменение объема спроса ∆Q . ∆P (Q1-Q2) . (P1- P2)

Еp = % изменение цены = Q1 . P1 = Q1 . P1

Еp – коэффициент ценовой эластичности спроса; ∆Q- изменение объема спроса; Q1 –первоначальный спрос; ∆P – изменение цены; P1 –первоначальная цена.

Если покупатель быстро и однозначно реагирует на изменение цены, то спрос на товар *эластичный* (Еd>1).

Если реагирует слабо то *неэластичный* (Еd< 1).

Если изменение цены влечет за собой такое же (в процентном отношении) изменение объема спроса, то речь идет о *единичной эластичности* (Еd =1).

Могут встречаться ситуации, когда спрос оказывается *абсолютно неэластичный* к любому самому большому изменению цены или наоборот обладает *бесконечной эластичностью.*

Следующий коэффициент эластичности – коэффициент эластичности спроса по доходу.

Он показывает на сколько изменился спрос если величина дохода изменилась на процент.

% изменение объема спроса ∆Q . ∆I (Q1-Q2) . (I1- I2)

Еi = % изменение дохода = Q1 . I1 = Q1 . I1

Еi – коэффициент эластичности спроса по доходу; ∆Q - изменение объема спроса; Q1 –первоначальный спрос; ∆I – изменение дохода; I1– первоначальная величина дохода.

Численное значение коэффициента Еi используется для характеристики товаров по качеству.

Если Еi <0, товар является низкокачественным. По мере увеличения доходов спрос на такие товары уменьшается, т.е. спрос и доход изменяются в противоположном направлениях.

Если Еi >0, товар считается нормальным. Увеличение дохода ведет к росту спроса на такие товары, т.е. спрос и доход изменяются в одном и том же направлении.

Кроме того, среди нормальных товаров можно выделить товары первой необходимости (0< Еi <1), второй необходимости (Еi =1) и предметы роскоши (Еi>1).

Следующий вид эластичности спроса – перекрестная эластичность.

Характер изменения спроса на товар Х от изменения цены на товар Y зависит от того, в каком отношении друг к другу находятся товары Х и Y.

Если Еxy >0, то товары Х и Y взаимозаменяемые (масло и маргарин).

Если Еxy< 0, то товары Х и Y взаимодополняемые (автомобиль, бензин).

Если Еxy =0, то товары Х и Y не зависят друг от друга (хлеб и цемент).

Как и спрос, количество предлагаемого на рынке товара находится в определенной зависимости от многих переменных и, прежде всего от рыночной цены товара. Формула расчета коэффициента эластичности предложения следующая:

% изменение объема спроса ∆Q . ∆P (Q1-Q2) . (P1- P2)

**Еs** = % изменение цены = Q1 . P1 = Q1 . P1

Если Еs>1, то предложение неэластичное

Если Еs <1, то предложение эластичное.

Если Еs =1, то единичной эластичности.

Выделяют также абсолютно неэластичное (изменение цены не вызывает изменения предложения) и абсолютно эластичное предложение (когда малейшее уменьшение цены товара вызывает сокращение предложения до нуля, а малейшее увеличение цены вызывает рост предложения).

В экономической теории различают три типа равновесия в зависимости от временных возможностей у производителей:

1. Мгновенное равновесие – предложение неизменно, у фирмы нет времени, чтобы изменить предложение.

2. Краткосрочное равновесие – предложение растет, но количество предприятий неизменно.

3. Длительное равновесие – изменяется число предприятий, объем используемых ресурсов.

**Тема 8. Конкуренция и монополия**

**План лекции (1 кр. час)**

1. Конкуренция, ее виды.
2. Монополия: экономическая природа и причины возникновения. Виды и формы монополий.
3. Антимонопольное регулирование.

**1. Конкуренция, ее виды**

**Конкуренция** – соперничество между участниками рыночных отношений за лучшие условия и результаты производства, продажи и купли товаров и услуг. Так, производители (продавцы) товаров стремятся, как можно дешевле их произвести и как можно больше и дороже продать; наемные работники – получить большую заработную плату; потребители – купить товары качественнее и дешевле. В столкновении подобных разнонаправленных интересов, во взаимоуступках, в свободном выборе продавцов и покупателей, в рыночном успехе одних и неудаче других и проявляется конкуренция. Чаще всего выделяют два основных **метода** конкурентной борьбы: ценовой и неценовой.

***Таблица 8.1*** *Классификация конкуренции*

|  |  |
| --- | --- |
| **Классификационные признаки** | **Виды конкуренции** |
| **субъект** | Страны, регионы, отрасли, фирмы |
| **объект** | Товар, услуга |
| **методы** | Ценовые, неценовые |
| **Деловая этика** | Добросовестная, недобросовестная |
| **сфера** | Внутриотраслевая, межотраслевая |
| **Стадии** | Зарождающаяся, нарастающаяся, интенсивная, понижающаяся |
| **форма** | Совершенная, несовершенная |

*Ценовая конкуренция* – это своеобразное соревнование цен; продавцы стремятся предложить свой товар дешевле, чем конкурент, привлекают покупателей различными скидками, премиями, распродажами. Еще более разнообразны методы *неценовой конкуренции.* Это, в частности, обеспечение технического превосходства, высокого качества и надежности изделий; лучшая система продажи и послепродажного обслуживания (продажа в кредит, доставка товара на дом, дополнительные гарантии); привлекательные реклама и оформление товара (конкретная и полезная информация о нем вместо пустых призывов; фирменный знак, стиль, яркая упаковка).

Все эти методы неценовой конкуренции призваны обеспечить так называемую *дифференциацию продукта*, то есть его видоизменение и обновление (для разнообразия), а также наделение товара «фирменными» чертами, которые отличали бы его от аналогичного продукта конкурента. Подобный выпуск по существу одних и тех товаров в многочисленных вариантах значительно расширяет выбор потребителей – в этом *плюс* товарной дифференциации. Но есть и *минус*: трудно различить подлинные и мнимые улучшения продукта, увеличиваются затраты времени и нервов при покупках.

Конкуренция может происходить как внутриотраслевая, между предприятиями одной отрасли за наиболее выгодные условия производства, и сбыта товаров. Результатом является установление рыночной стоимости и рыночной цены на однородные товары. В случае межотраслевой конкуренции соперничают товаропроизводители разных отраслей за сферу наиболее прибыльного вложения капитала, в ходе которой осуществляются его переливы из одной отрасли в другую. Результатом является получение средней прибыли каждым товаропроизводителем во всех отраслях экономики.

Конкуренция имеет стадии развития в зависимости от жизненного цикла товара, подразделяемого на следующие этапы: внедрения, роста, зрелости и упадка. В соответствии с ними изменяется интенсивность конкуренции. Станет ли товар – новинка, находящийся на этапе внедрения товаром-долгожителем, во многом зависит от умения правильно определять

этап жизненного цикла, разрабатывать соответствующую стратегию и своевременно вносить корректировки в тактику конкурентной борьбы.

По **формам** конкуренцию различают совершенную и несовершенную. **Совершенная конкуренция** означает такое состояние экономической системы, когда влияние каждого участника на общую ситуацию настолько мало, что им можно пренебречь. В условиях совершенной конкуренции каждый отдельный агент рыночной экономики при принятии решений исходит из задаваемых ему рыночных цен и не может своими действиями оказывать влияния на ценообразование. Совершенная конкуренция предполагает полную мобилизацию производственных ресурсов. Каждый владелец такого ресурса выбирает выгодную для себя сферу приложения и не ограничен в этом выборе ничем, кроме конкуренции со стороны аналогичных ресурсов. Понятие совершенной конкуренции включает в себя также полную информированность всех без исключения участников производства рыночной экономики о тех хозяйственных возможностях, которые имеются в ней. Обычно выделяются следующие признаки совершенной конкуренции: множественность продавцов и покупателей, однородность выпускаемого продукта, отсутствие возможности покупателей и продавцов влиять на цены, мобильность производственных ресурсов, абсолютное знание предпринимателями состояния рынка. Если же хотя бы одно из условий конкуренции нарушается, то речь будет идти о **несовершенной конкуренции.** Несовершенную конкуренцию подразделяют на три типа: монополистическая конкуренция, олигополия и чистая монополия. Представим характеристику каждой модели рынка (см. табл. 8.1).

***Таблица 8.1*** *Основные типы рыночных структур*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Модели**  **рынков**  **Характер-**  **нее черты** | **Чистая конкуренция** | *Монополистическая*  **конкуренция** | *Олигополия* | *Чистая монополия* |
| Число фирм | множество мелких фирм | Множество мелких фирм | Несколько крупных фирм | Одна крупная фирма |
| Тип продукта | Стандартизированный (однородный) | Дифференцированный  (разнородный) | Стандартизированный или дифференцированный | Уникальный, нет близких заменителей |
| Контроль над ценой | Отсутствует | Некоторый. В довольно узких рамках | Ограниченный взаимозависимостью;  значительный при «тайном сговоре» | Значительный |
| Условия входа и выхода из отрасли | Никаких затруднений | Никаких затруднений | Возможны отдельные препятствия при входе | Практически непреодолимые препятствия при входе |
| Доступность информации | Равный доступ ко всем видам информации | Некоторые ограничения | Некоторые ограничения | Некоторые ограничения |
| Неценовая конкуренция | Отсутствует | Значительный упор на рекламу (торговые знаки, марки и т.д.) | Очень типична, особенно при дифференциации продукта | Главным образом реклама связи фирмы с общественными организациями |
| Примеры | Сельское хозяйство | Розничная торговля, производство одежды, обуви и т.д. | Производство стали, автомобилей, с/х. инвентаря, бытовых приборов | Местные предприятия общественного пользования (метро, АТС  и т.д.) |

В условиях **чистой (совершенной) конкуренции** существует очень большое число фирм, производящих стандартизированный продукт (например, пшеницу или кукурузу). Новые фирмы могут легко войти в отрасль.

Полной противоположностью совершенной конкуренции является **монополия**. «Чистая монополия» - крайний случай несовершенной конкуренции.

Фирму принято считать чистым монополистом, если она выступает в качестве единственного производителя данного товара. Выпускаемая ею продукция не имеет близких заменителей, а доступ новых производителей в данную отрасль почти невозможен.

Если монопольная фирма получает экономическую прибыль, то это будет искушать новых потенциальных продавцов конкурировать с монополистом путем производства аналогичного товара. Поддержание чистой монополии, следовательно, требует существования условий, предотвращающих конкуренцию новых продавцов с монополией. Барьер для входа в отрасль – это ограничитель, который предотвращает появление дополнительных продавцов на рынке монопольной фирмы.

**Основные типы барьеров для входа на рынке,** дающие возможность развиваться монополии и помогающие ее поддерживать, это:

*лицензия* – право фирмы на исключительное осуществление определенного вида деятельности на данном рынке;

*товарный знак* – особый символ, позволяющий узнавать товар, услугу или фирму;

*авторское право* – обеспечивает создателям новых продуктов или произведений литературы, искусства и музыки исключительные права продавать или предоставлять лицензии на использование их изобретений и творений;

*патент* – свидетельство, подтверждающее исключительное право автора на распоряжение созданным им благом (технологией).

Идея патентов и авторских прав состоит в том, чтобы поощрять фирмы и отдельные личности изобретать новые продукты и процессы путем гарантирования изобретателям исключительных прав на то, чтобы реализовать на рынке плоды их усилий. Однако исключительные права гарантируются только на ограниченный период. После истечения срока действия патента барьер для входа на рынок исчезает. Создаваемая таким образом монополия является временной.

**Монополистическая конкуренция** характеризуется сравнительно большим числом продавцов, которые производят дифференцированные продукты (одежду, мебель, книги). Дифференциация является основой для создания благоприятных условий для продажи и обновления продукции. Вхождение в отрасль с монополистической конкуренцией довольно простое.

Наконец, **олигополия** – модель рынка, где небольшое число продавцов, и эта «немногочисленность» означает, что решения об определении цен и объемов производства являются взаимозависимыми. Каждая фирма испытывает на себе влияние решений, принимаемых ее конкурентами, и должна учитывать эти решения в своем собственном поведении в области ценообразования и определения объема производства. Продукты могут быть стандартизированы (такие, как сталь или алюминий) или дифференцированы (автомобили, компьютеры). Как правило, вступление в олигополистические отрасли – дело очень сложное.

Кроме основных типов рыночных структур, существует множество других: монопсония, олигопсония, дуополия, двусторонняя монополия.

**Монопсония** – рынок, на котором оперирует один крупный покупатель какого-то товара, услуги и этот покупатель контролирует цену.

**Олигопсония** – рыночная ситуация, когда множеству продавцом противостоит несколько крупных покупателей.

**Дуополия** – тип рыночной структуры, при которой имеются только два поставщика определенного товара и между ними полностью отсутствуют монополистические соглашения о ценах, рынках сбыта, квотах производства.

**Двусторонняя монополия –** на рынке один крупный производитель – монополист сталкивается с одним крупным покупателем – монополистом.

1. **Монополия: экономическая природа и причины возникновения.**

**Виды и формы монополий**

По происхождению выделяют три вида монополий: естественную, искусственную и случайную монополию. ***Естественная монополия*** возникаети существует закономерно, по объективным условиям. Например, в отраслях (автомобильная, газовая, алюминиевая), где экономически оправданно крупномасштабное производство, обеспечивающее большую эффективность, низкие затраты, а значит, и возможность покупать продукцию по более низким ценам. Или там, где целесообразнее иметь хозяйственный единый комплекс (городской метрополитен, водоснабжение, связь), поскольку разделение этих комплексов на отдельные конкурирующие предприятия привело бы к неоправданному дублированию капитальных сооружений и росту затрат. Наконец, монополия естественная при добыче редких ископаемых, производстве редких сортов чая, винограда, в сфере оригинальных художественных промыслов и т.п.

***Случайная монополия*** – возникает в результате создания временного превышения спроса над предложением для своего круга потребителей, что обеспечивает эффективное вложение капитала.

***Искусственная монополия*** возникает на основе сговора или подавления конкурентов.

Главная причина возникновения монополий – концентрация производства и капитала. Основными направлениями концентрации является горизонтальная интеграция, вертикальная интеграция и диверсификация. *Горизонтальная интеграция* – это слияние компаний, занятых в одной отрасли производства. *Вертикальная интеграция* – объединение разноотраслевых компаний, производство в которых связано одной технологической линией.

*Диверсификация* – объединение разноотраслевых компаний, технологически не связанных между собой.

Существую следующие формы монополий: картель, синдикат, трест, концерн, консорциум, конгломерат.

**Картель** – монополистическое соглашение о разделе рынков, квотах производства и об уровнях цен. Его участники (производящие однородную продукцию – нефть, сахар, кофе, бананы и пр.) договариваются о разделе рынков, торговых квотах и уровне цен (кто, где, сколько и почем продает). При этом они полностью сохраняют свою хозяйственную самостоятельность – как производственную, так и коммерческую (торговую).

Однако цивилизованный мир стремится ограничивать картельные соглашения. В этих условиях монополисты могут прибегать, например, к *тайному сговору* (негласному соглашению друг с другом) или используют так называемое *лидерство в ценах* (ведущая в данной отрасли фирма устанавливает нужный уровень цен, а остальное «молчаливо» следуют за ней).

Ради повышения доходов применяются и другие ценовые «хитрости». Так, на сопряженные, дополняющие друг друга товары (скажем, принтер и краска к нему) устанавливается «система связанных цен»: на основной продукт (принтер) цена относительно невелика (для стимулирования его сбыта), а на сопутствующий (краску) – завышенная (для получения компенсирующей сверхприбыли). Еще пример: новые товары монополисты сначала продают по повышенным «ценам снятия сливок» (для «избранных», богатых покупателей), а затем в ход идут пониженные «цены проникновения» - для завоевания кошельков широкой публики.

**Синдикат** – объединение производителей однородных продуктов с целью совместного сбыта продукции.

**Трест** – объединение на основе совместной собственности и общего управления производством и сбытом товаров. Это наиболее сильное и антиобщественное проявление монополизма, поэтому сегодня в большинстве стран мира они запрещены.

**Концерн** – это главная и весьма эффективная форма современных хозяйственных объединений. Обычно он представляет собой крупный диверсифицированный (многоотраслевой) комплекс, в который могут входить промышленные, торговые, банковские и другие предприятия, подчас разбросанные по многим странам мира.

Их объединение вокруг себя обеспечивает особый институт – так называемый холдинг – головная компания, владеющая акциями участников концерна и благодаря этому влияющая на их деятельность.

Многие концерны опираются на густую сеть мелких и средних предприятий и добиваются высокой эффективности, прежде всего за счет гибкого маневрирования капиталами и направления их в наиболее доходные отрасли экономики. При этом в отдельных сферах деятельности концерна может сложиться монополизм.

**Консорциум** – это временное объединение промышленных, банковских и других компаний для осуществления крупных совместных предпринимательских проектов (строительство туннеля, железной дороги, создание нового авиалайнера, космической станции и т.п.).

**Конгломерат** – объединение, образованное в результате слияния и поглощения головной компании с другими компаниями, не связанными друг с другом по роду деятельности.

**3. Антимонопольное регулирование**

Монополистическая ситуация, как правило, сопровождается **антимонопольными методами** воздействия со стороны государственных органов.

Первая группа мер **– административно-правовое воздействие в виде:**

запрета монополии в какой-либо отрасли хозяйства;

роспуска существующих монополистических объединений;

расчленения монополий на ряд самостоятельных производств.

**Вторая группа мер** – административно-экономическое воздействие, направленное на:

преследование государством торговцев, осуществляющих ценовую дискриминацию (завышение цен, не обусловленное издержками производства);

преследование торговцев, осуществляющих фальсификацию товаров путем использования рекламы;

запрещение внеэкономического воздействия на контрагентов путем сговора с целью оказания совместного влияния на изменение рыночной ситуации.

**Третья группа мер** – экономическое воздействие, проводимое государством:

использование разных приемов ведения налоговой политики, которые вынуждают монополию назначать цены на выпускаемую продукцию, близкие к условиям свободной конкуренции;

поощрение выпуска товаров-субститутов, т.е. товаров-заменителей. Разнообразие товаров личного и производительного потребления снижает спрос на товары монопольного производства;

расширение рынка за счет установления международных экономических связей и увеличения импорта;

распространение научных и технологических знаний.

Иногда государство вмешивается в рыночный механизм путем установления цены в законодательном порядке.

Антимонопольное законодательство Республики Казахстан основывается на следующих нормативно-правовых актах. Это Законы РК «О естественных монополиях», «О недобросовестной конкуренции», «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности».

**Тема 9. Доиндустриальная экономика**

**План лекции**

* 1. Основные подходы к периодизации общества
  2. Доиндустриальная экономика: сущность и основные черты.
  3. Первобытнообщинный способ производства.
  4. Характеристика античного и азиатского способов производства.

**1. Основные подходы к периодизации общества**

Современный мир характеризуется наличием самых разных экономических систем, каждая из которых сформировалась в процессе длительного исторического развития. Их можно сгруппировать, т.е. классифицировать, взяв за основу какой-либо критерий. Поскольку понимание исторического процесса развития общества у разных экономистов различно, то избранные ими критерии неоднозначны. Рассмотрим некоторые классификации экономических систем, построенные на разных подходах.

**I. ФОРМАЦИОННЫЙ ПОДХОД** характерен для марксистской теории. Маркс сформулировал трехчленную классификацию.

**Первичная (архаичная) формация** включала в себя первобытнообщинный и азиатский способы производства.

Наиболее интересен в этой группе азиатский способ производства. Eго основой является земледельческая («восточная») община с коллективной собственностью на землю и с наличием домашней промышленности, которые давали ей возможность обеспечивать себя всем необходимым, не прибегая к рынку, т.е. оставаясь в рамках патриархального хозяйства.

Необходимость объединить усилия экономически обособленных общин для крупномасштабного освоения природы и обороны приводили к возникновению деспотических государств, которые сосредотачивали в своих руках военную и экономическую власть: захватывали собственность на землю, взимали ренту, присваивали прибавочный продукт и т.д. Азиатский способ производства был характерен для многих народов, но сохранился лишь в странах Азии (до начала ХХ в.). Причина его долгожительства – в первобытно-коммунистическом характере земледельческой общины.

**Вторую крупную формацию** Маркс называл вторичной, основанной на частной собственности (рабство, крепостничество, капитализм).

**Третью – коммунистической,** основанной на уничтожении частной собственности, включающей в себя целый ряд способом производства и состоящей из двух фаз, низшей из которых является социализм. Эпоха коммунизма должна перерасти. Согласно мысли Маркса, в эпоху «положительного гуманизма».

В соответствии с формационным подходом экономические системы принимают образ пяти способов производства: первобытнообщинный, рабовладельческий, феодальный, капиталистический, коммунистический. Способ производства выступает в виде совокупности производительных сил и производственных отношений. Характер отношений определяется господствующей формой собственности на средства производства. Акцент делается на уровне материального производства, нестабильности каждой из систем, которая рано или поздно перерастает в следующую, где уровень эффективности производства будет более высоким.

**II. ЦИВИЛИЗАЦИОННЫЙ ПОДХОД** предполагает изучение мировой истории как единого планетарного целого с постепенной сменой цивилизаций.

В основе этого подхода лежит факт усиления взаимосвязи и взаимозависимости основных проблем человечества, осознание приоритета общечеловеческих ценностей перед классовыми, национальными.

Эта теория находится в стадии своего развития. Ее главной задачей является поиск системообразующих признаков.

Некоторые авторы в качестве оных предлагают рассматривать цивилизационные революции, поднимающие на новую ступень производительность труда.

Первой цивилизационной революцией была сельскохозяйственная (около 6-8 тыс.лет назад0. Следующей – промышленная (300 лет назад). Нынешняя революция является научно-технической (середина ХХ века). Она перемещает население в сферу обслуживания человеческих потребностей (торговля, услуги, транспорт и т.п.)

Другие экономисты выделяют семь цивилизаций: НЕОЛИТИЧЕСКУЮ, продолжительностью в 30-35 веков; ВОСТОЧНО-РАБОВЛАДЕЛЬЧЕСКУЮ (бронзовый век) – 20-23 века; АНТИЧНУЮ (железный век), продолжавшуюся 12-13 веков; РАННЕФЕОДАЛЬНУЮ, растянувшуюся на 7 веков; ПРЕДИНДУСТРИАЛЬНУЮ, протяженностью в 4,5 века; ИНДУСТРИАЛЬНУЮ 2,3 века; ПОСТИНДУСТРИАЛЬНУЮ продолжительностью в 2,3 века.

Цивилизационный подход лишен классовых условностей, поэтому в настоящее время он более распространен по сравнению с другими.

III. Согласно другой классификации, при которой используется критерий СТЕПЕНЬ ИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА, выделяют три экономические системы: индустриальную, постиндустриальную и неоиндустриальную.

IV. Существуют и такие классификации, в основе которых лежат два критерия: ФОРМА СОБСТВЕННОСТИ НА СРЕДСТВА ПРОИЗВОДСТВА и СПОСОБ УПРАВЛЕНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ. На основе этих признаков выделяют: командную, рыночную, традиционную и смешанную экономику.

**2. Доиндустриальная экономика: сущность и основные черты**

Доиндустриальная экономика объединяет несколько общественно-экономических формаций (первобытнообщинную, рабовладельческую, феодальную). Всех их объединяет низкий уровень развития производительных сил, отсутствие экономической свободы, отношения господства и подчинения, внеэкономическое принуждение.

Для доиндустриальной стадии производства характерны следующие черты:

- преобладает первичная сфера экономики (сельское хозяйство);

- подавляющая часть трудоспособного населения занята земледелием и животноводством;

- в хозяйственной деятельности господствует ручной труд (прогресс наблюдался в переходе от простых инструментов к сложным);

- в производстве очень слабо развито разделение труда и веками сохраняются примитивные формы его организации (натуральное хозяйство);

- в массе населения преобладают самые элементарные потребности, находящиеся вместе с производством в застойном состоянии.

В докапиталистическом обществе отсутствует экономическая свобода, отношения строятся на господстве и подчинении. Также отсутствовали факторы производства (ни труд, ни земля, ни капитал не являлись товарами). Труд был повинностью, вмененной обязанностью, за которую не только не платили, но напротив – часть труда просто отбиралась (да еще запрещалось менять «господина»).

Земля не являлась «недвижимостью» как специфический объект купли-продажи.

Капитал имел застывшую форму сокровища; подвижность доходность постоянного перемещения капитала была невозможна в докапиталистической экономике.

**3. Первобытнообщинный способ производства**

Первобытная история – период от появления человека до возникновения государства.

Первобытность – эпоха становления производительных сил: практически на всем ее протяжении главным материалом для выделывания орудий труда оставался камень, из которого можно было получить только примитивные инструменты. «Техническая слабость» первобытных людей могла быть компенсирована только силой их коллективного объединения.

Первобытнообщинный способ производства – это самая длительная формация, все время уточняется ее «начало» и «конец» (сегодня ее диапазон принят в пределах 1,5 млн. лет до 5 тыс. лет до н.э.).

Различают следующие ступени его развития: «первобытное человеческое стадо первобытная родовая община первобытная соседская община».

*Раннепервобытная община вела присваивающее* хозяйство, получая жизнеобеспечивающий продукт (равный необходимому продукту), осуществляла уравнительное распределение на основе общей собственности: каждый общинник имел право на долю в продукте, независимо от факта и степени участия в его производстве.

*Позднепервобытная община* перешла к производящему хозяйству, получая избыточный продукт (равный прибавочному продукту), поэтому наряду уравнительным распределением возникает и трудовое распределение («по труду»). В результате наряду с общей собственностью формируется и личная собственность (с этого момента и образовался внутренний источник самодвижения общества, та социальная дифференциация, которая до сих пор тянет общество неизвестно куда).

*Раннеродовая община* прошла два этапа – «архаическое» и «развитое» охотничье-собирательское хозяйство (грань: применение лука со стрелами).

Земля находилась в коллективной собственности.

*Познеродовая община.* Изобретение керамики – формовка и обжиг глиняной посуды.

«Неолитическая революция» - земледелие и скотоводство.

Появляется избыточный продукт – с ним индивидуальная собственность. Возникает «престижная экономика» - обмен дарами между племенами (на принципе безвозмездности).

Первобытная демократия выражалась в самоуправлении. Сила и слабость родового строя – в подавлении индивидуальности.

Первобытное общество не выдержало испытания избыточного продукта, который создал возможность его отчуждения, а отсюда – экономической выгодности эксплуатации, а также возможности содержания особых социальных институтов.

Первое крупное разделение труда, возникают классы господ и рабов. Разделение труда приводит к росту производительности, росту объема производства, а с ним – к товарности.

Содержание разложения родового общества в любом случае составляло зарождение частной собственности, классов и государства.

Важно объяснить эти феномены саморазвитием общества, а не внешними факторами.

Рост производительности труда имел два последствия: в организационном плане происходит индивидуализация производства, в экономическом – появление прибавочного продукта. Вместе это позволяло одним присваивать излишки, произведенные другими. А общественное разделение труда порождало товарное производство. В итоге стала зарождаться свободно отчуждаемая частная собственность, которая отличалась от личной собственности родового строя тем, что открывала возможность эксплуатации.

Начало частной собственности – накопление отдельными семьями излишков продукции в виде богатств (ремесленные изделия, производственный инвентарь, оружие, скот, позже – рабы), т.е. не только в натуральной форме, но и в превращенной форме сокровищ – общепринятых эквивалентов, опредмеченных денег.

Становление частной собственности происходило с традициями общинно-родового коллективизма: имущим приходилось делиться с неимущими, давать престижные пиры, дары сородичам, часто происходило насильственное отбирание излишков имущества у богатых, вводился запрет на чрезмерные размеры имущества, случались даже массовые раздачи уничтожение накопленного.

Частная собственность разрушила кровнородственную общность: род разделился на большие семьи, те на малые («нуклеарные» = родители + дети).

Появление прибавочного продукта породило «грабительские войны» - это позволяло быстро и легко обогатиться. Возникает рабство, вначале рабство было общинным, т.е. в собственности коллектива, а затем индивидуальное. Сначала рабы использовались в домашнем хозяйстве, жили и ели вместе с хозяевами, могли иметь свое хозяйство, но с обязанностью помогать владельцам. Обращение было мягким, рабы имели имущественные и личные права, даже могли наследовать своему хозяину, вступать в брак со свободными, участвовать в общественной жизни, уйти к другому хозяину. Рабство сначала не было пожизненным, а став пожизненным, не было наследственным. Эта примитивная форма рабства называется «патриархальной» (или «домашней»), рабы – нечто младших домочадцев.

Постепенно дело стало ухудшаться: «домашнее рабство превращалось в «производственное» - возникает лишенная средств производства бесправная социальная группа с особым местом в общественном производстве. Рабство усилило расслоение в общине, ибо рабы обогащали своих хозяев. Обедневшая часть общинников опускалась до положения рабов.

Начался процесс перераспределения результатов производства в пользу богатых.

Государство – итог социального расслоения и классообразования. Произошло разделение труда на умственный и физический. Возникает письменность.

**4. Характеристика античного и азиатского способов производства**

Античный и азиатский способы производства являются двумя вариантами рабовладельческого способа производства.

**Античный способ** производства характеризуется тем, что рабство становится основой всего производства. Античность впервые в мировой истории создает условия для возникновения отношений независимой частной собственности. Это обуславливается спецификой развития античных обществ (Древней Греции и Древнего Рима): быстрой индивидуализацией производства и значительной ролью товарных отношений в экономике. Историческое значение античного способа производства состоит в том, что на его основе бурное развитие получили товарно-денежные отношения. В экономике сформировалось устойчивое общественное разделение труда. Античность – это стадия возникновения цивилизации, основанной на разделении труда между городом и деревней.

**Азиатский способ производства.** Его фундаментом является еще неразложившаяся община непосредственных производителей (единство производителей-общинников с их средствами производства). Огромную роль в азиатском способе производства играет психологическое принуждение к труду: строительство огромных культовых сооружений возможно было только через восприятие работниками прибавочного труда как работу на бога. Формы присвоения прибавочного продукта в азиатском способе производства – дань (натуральный налог) и общественные работы (налог трудом). Необходимость объединения общин в боле крупное целое в целях ирригации, а также обороны от внешних врагов приводит к раннему образованию государства.

**Тема 10. Индустриальный тип: варианты экономического развития**

**План лекции**

1. Промышленная революция и начало индустриального развития.

2. Сущность капиталистического производства.

3. Этапы развития капитализма

1. **Промышленная революция и начало индустриального развития**

Возникновение и становление капиталистического строя – это целая историческая эпоха, берущая начало с XVI века. Для возникновения любого способа производства необходимы определенные предпосылки. Материальной основой становления капиталистического способа производства является промышленный переворот, означавший преобразование материально-технической базы общества на основе крупного машинного производства. К. Маркс рассматривал промышленную революцию, означавшую переход от мануфактуры к крупной машинной индустрии. Переходом от феодализма к капитализму. В истории развития человеческого общества можно выделить четыре крупные технологические революции, которые происходили не в отдельных областях техники, а в масштабе материально-технической базы в целом. Первая – 70-80 годы XVIII века – связана с появлением ткацких и сверлильных станков. Вторая – конца XVIII – начала XIX веков – связана с появлением и распространением парового двигателя. В результате ее возникла машина - средство труда, которые включают три составные части: механический двигатель (паровой двигатель) – передаточный механизм – рабочее орудие. Третья – конца XIX – начала ХХ века – связана с появлением электрического двигателя и двигателя внутреннего сгорания. Четвертая - с середины 50-х годов ХХ века, в результате которой осуществлен переход от трехзвенной машины к новой четырехзвенной структуре средства труда.

Социально-экономической основой возникновения капитализма является превращение рабочей силы в товар, чему способствовали два исторических процесса: а) освобождение людей труда от рабской и крепостной зависимости; б) «освобождение» их от собственности на средства производства. исторический процесс принудительного отделения производителя от средств производства, сосредоточения их в руках немногих и превращение их в капитал называется первоначальным накоплением капитала. Экономической основой первоначального явилась дифференциация, разорение одних и обогащение других. Деньги как высший продукт товарного производства послужили исходным пунктом возникновения капитал. Главным условием превращения денег в капитал является возможность для владельца денег найти на рынке такой товар, который способен создавать новую стоимость, при том большую, чем он сам имеет. Единственным товаром такого рода является рабочая сила человека.

1. **Сущность капиталистического производства**

Под «классическим» капитализмом понимается эпоха абсолютного господства принципа экономического принуждения.

Экономическое принуждение – чисто «общественная» по происхождению и содержанию сила: возникнув из общественного устройства экономики, оно переросла в экономическое устройство общества, став одновременно его «двигателем», и «тормозом».

Капитализм – основа современной цивилизации. В широком смысле капитализм есть общество всеобщего бизнеса (коммерции), в узком (политэкономическом) – общество эксплуатации наемного труда.

Основоположником научной теории классического капитализма является К. Маркс. По его мнению, капитализм – это особая система производственных отношений.

В капиталистическом обществе господствовало потребление особого, уникального товара – рабочей силы человека. Вот почему весь Марксов анализ капитализма посвящен этому удивительному товару. Он объяснил, каким же образом капиталист может быть по-своему, честно заплатить рабочему и все равно оказаться в выигрыше.

Обыкновенный производитель товаров продает свой товар (Т1) ради купли другого товара (Т2):

купля

Т1 ДТ 2

продажа

Капиталист же поступает наоборот: он покупает чужой товар ради продажи его для получения денежного избытка:

купля

Д1 ТД 2

продажа

где Д1= Д +m (избыток).

Избыток выручки над начальными затратами – обычное явление на рынке в связи со случайными (или спекулятивными) отклонениями цен. Однако то, что для отдельного продавца может быть объяснено конкурентными обстоятельствами, не годится для объяснения массового и постоянного образования такого избытка. Ясно, что все продавцы не могут получить избыток за счет отклонения цены? Ведь выиграв как продавцы, они столько же потеряли бы как покупатели.

Маркс сосредоточил свой анализ на избытке, получаемым «капиталистом», т.е. таким собственником факторов производства, который применяет труд наемных работников. Только получаемый капиталистом избыток денег Маркс обозначает как «прибавочная стоимость» («m»).

Следовательно, в строго научном смысле сами по себе деньги – еще не капитал. Капитал – это деньги, используемые для получения избытка (а еще; точнее – для получения прибавочной стоимости). Поэтому «капитализм» - такая ступень товарного производства, на которой деньги применяются как капитал.

Возникновение прибавочной стоимости долгое время оставалось загадкой, так как надо было примирить два взаимоисключающих тезиса.

С одной стороны, прибавочная стоимость не может возникнуть в товарном обращении, так как в ходе «купли-продажи» происходит лишь обмен эквивалентов, т.е. равных стоимостей:

Т1 ДТ 2

100 долл.=100долл.=100 долл. (100=100)

С другой стороны, прибавочная стоимость должна возникнуть именно в товарном обращении, ибо только через «куплю-продажу» капиталист возвращает себе деньги, да еще с избытком:

Д1 ТД 2

100 долл. =100 долл.=120 долл. (100=120)

Здесь Д (100 долл.) = Д1 (120 долл.), но подобное «равенство» кажется необъяснимым.

Решение этой загадки возможно только при следующем предположении: капиталист извлечет прибавочную стоимость лишь в том случае, если купит такой товар, который бы увеличил свою стоимость, побывав в собственности капиталиста. Только в этом случае продажа подорожавшего товара принесет возросшую сумму денег. Тогда понятно: обозначив точками момент пребывания товара у капиталиста, получим уточненную схему:

ДТ1… Т2 Д 1

100долл.=100…120=120 долл.

Но разве существует такой товар, который бы дорожал по мере его использования? Да, это – рабочая сила человека: потребление рабочей силы есть труд, а труд создает стоимость.

Капиталист, нанимая работника, покупает его рабочую силу, т.е. потенциальную способность к труду. Однако за видимостью найма работника скрывается приобретение удивительного феномена, - живого, реально осуществляемого труда.

Стоимость товара «рабочая сила», как и любого другого товара, определяется общественно необходимым временем для его производства, т.е. стоимостью жизненных средств рабочего и его семьи.

Таким образом, капиталист может честно оплатить работнику стоимость его рабочей силы и, тем не менее, оказаться в выигрыше.

Почему? Да потому, что купив рабочую силу, капиталист как ее временный владелец и собственник средств производства вправе требовать от рабочего большего объема труда, чем необходимо самому рабочему для воспроизводства своей рабочей силы.

Таким образом, к необходимому рабочему времени, в течение которого работник создает достаточный для себя «необходимый продукт», капиталист невидимо присоединяет «прибавочное рабочее время», в течение которого рабочий создает не оплачиваемый капиталистом «прибавочный продукт». При продаже товара, в котором представлены необходимый и прибавочный труд работника, капиталист и получает столь желанную ему прибавочную стоимость.

Следовательно, капитал – не просто деньги, применяемые для получения прибавочной стоимости, а такое экономическое устройство общества, которое позволяет осуществлять ее получение. Вот почему капитал – это исторически возникающее, а следовательно, и исторически преходящее общественное устройство.

Капиталист не может существовать без извлечения прибавочной стоимости, ее производство есть основной экономический закон капитализма, а экономическое отношение, в рамках которого прибавочный продукт превращается в прибавочную стоимость, становится в системе классического капитализма основным производственным отношением.

Капитал возникает только при трех условиях:

- наличие развитого товарного производства;

- появление потенциальных капиталистов, т.е. людей, накопивших много денег и желающих применить их капиталистически;

- появление «свободного» работника, который самостоятелен в выборе места и отрасли продажи своей рабочей силы; «свободен» от средств производства, т.е.е не имеет средств для существования. В этой ситуации он вынужден продавать рабочую силу.

Второе и третье условия есть результат целой исторической эпохи, называемой «первоначальное накопление капитала» (обезземеливание крестьянства и развитие купечества).

Для капиталиста деньги как капитал состоят из двух частей:

А) «постоянный капитал» (обозначаемый латинской буквой «С»), расходуемый на покупку средств производства и без количественного изменения входящий в стоимость созданного товара;

Б) «переменный капитал» (обозначаемый латинской буквой «V»), расходуемый на покупку рабочей силы и возрастающий в результате эксплуатации наемного труда;

Поскольку прибавочная стоимость создается живым неоплачиваемым трудом рабочих, капиталист заинтересован максимум денег использовать как переменный капитал.

Теоретическое выделение в структуре капитала его переменного элемента позволяет определить степень эксплуатации наемного рабочего («норму прибавочной стоимости», обозначаемую «m»): для этого полученную прибавочную стоимость надо относить не со всем капиталом, а только с его переменной частью.

Увеличение прибавочной стоимости возможно только двумя способами:

удлинением прибавочного рабочего времени – полученная таким способом прибавочная стоимость называется «абсолютной прибавочной стоимостью». Но здесь жадность капиталиста ограничивается пределами физических возможностей рабочего;

сокращением необходимого (и соответственным увеличением прибавочного) рабочего времени, - полученная таким способом прибавочная стоимость называется «относительной прибавочной стоимостью» (это достигается удешевлением стоимости жизненных средств рабочего).

В погоне за относительной прибавочной стоимостью капитализм трижды повышал производительность труда изменениями в общественной организации производства (породив «три стадии повышения производительности труда»):

- организацией простой кооперации труда (крупная мастерская);

- перерастанием кооперации в мануфактуру (разделение ручного труда между рабочими с применением машин);

- превращением мануфактуры в фабрику (разделение труда между машинами с участием рабочих).

Прибавочная стоимость – теоретическое понятие, охватывающее весь неоплаченный труд наемных работников. Но в зависимости от сферы применения капитала различают следующие конкретные виды прибавочной стоимости:

**ФОРМЫ КАПИТАЛА ВИДЫ ПРИБАВОЧНОЙ СТОИМОСТИ**

промышленный капитал «предпринимательский доход»

торговый капитал «торговая прибыль»

ссудный капитал «процент»

акционерный капитал «дивиденд»

земельный капитал «рента»

Материальную основу капитала составляет ПРОМЫШЛЕННЫЙ КАПИТАЛ; следовательно, ведущая форма прибавочной стоимости – предпринимательский доход. Все остальные формы капитала и виды прибавочной стоимости есть обособившиеся части промышленного капитала и предпринимательского дохода.

ТОРГОВЫЙ КАПИТАЛ, как видно уже из названия, - это капитал, используемый в посреднической функции, т.е. обособившаяся часть промышленного капитала, поскольку такая «специализация» эффективна – освобождает промышленного капиталиста от торговых забот.

ССУДНЫЙ КАПИТАЛ – предоставление за плату («процент») денег для использования их в качестве капитала (обычно этим занимаются банки и другие финансовые посредники).

АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ – капитал «вскладчину», на который выпускаются ценные бумаги («акции»), приносящие их владельцам доход («дивиденд»).

ЗЕМЕЛЬНЫЙ КАПИТАЛ – сдача землевладельцам своей земли земельному капиталисту за «арендную плату», которая состоит из трех частей:

абсолютная рента – плата собственнику земли за право ее использования;

дифференциальная рента I – дополнительный доход от использования лучших земельных участков, часть которого присваивается собственником земельного участка;

дифференциальная рента II – дополнительный доход, получаемый в результате улучшения лучшей земли, ибо она, при прочих равных условиях, вновь дает больше продукции, чем в результате такого же улучшения плохая земля; этот доход частично присваивается земельным собственником.

Абсолютная рента выплачивается всем земельным собственникам, сдающим земельным капиталистам свою землю, а вот дифференциальную ренту получают только собственники лучших участков.

Предпосылка ренты – ограниченность земли, но условие ее получения – прибавочный труд аграрных работников.

Каждый доход кажется самостоятельным, на самом же деле все они – разные виды одной и той же прибавочной стоимости – результата эксплуатации наемного труда. Это объединяет – несмотря на конкуренцию – разные группы буржуазии в единый класс капиталистов, совместно эксплуатирующий пролетариат.

Капиталист измеряет эффективность своего капитала не просто прибылью 9величиной реализуемой на рынке прибавочной стоимости), а «нормой прибыли» (р1), которая рассчитывается отношением прибыли ко всему вложенному капиталу (постоянный + переменный).

Конкуренция между капиталистами приводит к образованию «средней нормы прибыли» по принципу: «равная прибыль на равный капитал». В результате товар продается уже не по стоимости, а по «цене производства» (=затраты на производство+средняя прибыль).

Средняя прибыль и есть экономическая основа классовой солидарности капиталистов, ибо доход каждого капиталиста теперь зависит от общих эксплуататорских усилий.

Законом капитализма является «накопление капитала» - превращение части прибавочной стоимости в капитал, т.е. использование полученной прибавочной стоимости для извлечения новой прибавочной стоимости.

В результате накопление капитала приводит к относительному уменьшению переменного капитала («росту органического строения капитала»), что имеет последствия:

1) рабочие вытесняются из производства машинами;

2) отсюда возникает постоянно растущая массовая безработица;

3) безработица приводит к кризисам производства, так как возросшее число товаров не может быть раскуплено уменьшившимся объемом заработной платы.

**3. Этапы развития капитализма**

Капитализм (торговый) зародился еще в ХII в. Классический капитализм, функционировавший с XVIII в. в своем развитии прошел три ступени:

Домонополистический капитализм (XVIII –конец XIX в.): свободная конкуренция стихийное движение производства и рынка;

Монополистический капитализм (начало ХХ в.) - в результате конкуренции возникают крупные объединения капиталистов («монополии»), контролирующие производство и продажу товаров. Монополистическая ступень капитализма (она еще называется «империализмом») характеризуется следующими признаками:

- концентрация производства, приводящая к образованию монополий;

- господство финансового капитала;

- вывоз капитала;

- экономический раздел мира;

- территориальный раздел мира и борьба за его передел.

3) Государственно-монополистический капитализм (вторая половина ХХ в.) – производство и рынок регулируются государством, выступающим своеобразным комитетом по делам буржуазии. Буржуазное государство вмешивается в отношения между трудом и капиталом, выделяет субсидии, определяет дотации, открывает кредиты. Проводит протекционистскую политику. Государственно-монополистический капитализм – высшая и последняя ступень капитализма.

Каждая новая ступень капитализма означала качественный скачок в развитии производительных сил общества и одновременно – усиление внутреннего антагонистического противоречия капитализма: производство становилось все более общественным, требуя совместного (всеми участками производства) управления экономикой и справедливого перераспределения доходов, а капиталистическое устройство препятствовало этому. Человечество втягивалось в глобальную катастрофу, что доказали две мировые империалистические войны и Великая депрессия 1929 -1933 гг.

Выход из надвигающейся катастрофы обнаружил, казалось бы, возможность альтернативы:

А) «Восток» (Россия, Китай, Восточная Европа) предпринял попытку построить социализм;

Б) «Запад» (США, Западная Европа, Япония) пытался построить «народный капитализм» (посткапиталистическое общество на базе достижений научно-технической революции).

Некоторые отличия современного капитализма от чистого капитализма

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Основные черты** | **Капитализм XVIII-XIX вв.** | **Капитализм второй половины ХХ в.** |
| Масштабы обобществления производства | Обобществление производства в рамках предприятия | Обобществление и огосударствление частного хозяйства в национальном масштабах |
| Преобладающая форма собственности | Экономическая деятельность единоличных предпринимателей капиталистов | Экономическая деятельность на базе коллективной, частной и государственной собственности |
| Регулирование экономики | Саморегулирование индивидуальных капиталов на основе свободного рынка при слабом вмешательстве государства | Активное государственное регулирование национальной экономики в целях стимулирования потребительского спроса и предложения, предотвращения кризисов и безработицы и т.д. |
| Социальные гарантии | Социальная незащищенность граждан в случаях безработицы, болезни и старости | Создание государственных и частных фондов социального страхования и социального обеспечения |

**Тема 11. Постиндустриальная экономика. Трансформация капитализма**

**в постиндустриальную эпоху**

**План лекции (2 кр.часа)**

1. Современная НТР: сущность, основные черты, этапы развития.

2. Социальные трансформации под влиянием НТР: индивидуализация, социализация, гуманизация экономики.

**1. Современная НТР: сущность, основные черты, этапы развития**

**«Постиндустриальное общество»** - так в современной экономической и социальной литературе называют общество, приходящее на смену «классическому капитализму».

В системе исторических координат обнаруживаются три ступени производства:

1. «Доиндустриальное» общество (традиционная экономика), где преобладает сфера экономической деятельности (сельское хозяйство).

2. «Индустриальное общество («капитализм» «социализм»), где преобладает «вторичная сфера экономической деятельности (промышленность).

3. «Постиндустриальное общество (социократическое), где преобладает «третичная» сфера экономической деятельности (интеллектуально-информационная сфера).

Постиндустриальное общество возникает только на базе освоения достижений НТР и представляет высшую на сегодня ступень экономического развития человечества.

В середине ХХ века глубокие перемены в науке и технике сблизились настолько, что возникла особого рода научно-техническая революция (НТР). Она представляет собой коренное качественное преобразование всех объективных и субъективных условий хозяйственного развития на основе превращения науки в ведущий фактор производства, основными являются следующие черты НТР:

- наука стала открывать неизвестные классы веществ и процессов, что позволяет создавать принципиально новые отрасли производства (квантовая электроника, вычислительная техника и др.).

- воедино слились перевороты в науке, технике и производстве, резко сократились сроки практического воплощения научных открытий;

- качественно изменяется весь технологический способ производства, начиная с системы машин и кончая формами организации и управления, положением человека в производстве;

- достигается более высокая ступень управления всеми процессами производства на основе их автоматизации и изготовления искусственных материалов с заранее заданными свойствами;

- создаются более эффективные орудия труда и технологические способы обработки изделий, открываются потенциально безграничные источники энергии, что позволяет ускорять экономический и социальный прогресс человечества.

Начало НТР относится к 40-50-м годам ХХ века. Тогда зародились и получили развитие ее главные направления: автоматизация производства, контроль и управление им на базе электроники, создание и использование новых конструкционных материалов и др. с появлением ракетно-космической техники люди стали осваивать околоземное космическое пространство.

Для современной науки и техники типично комплексное сочетание их революционных и эволюционных изменений. За два-три десятилетия многие направления НТР из радикальных

постепенно превратились в обычные эволюционные формы совершенствования факторов производства и выпускаемых изделий. Новые крупные научные открытия и изобретения 70-80-х годов породили второй этап НТР.

Нынешнему этапу НТР свойственно несколько лидирующих направлений. Их развитие, по-видимому, во многом предопределяет весь облик производства в странах с постиндустриальной экономикой в начале ХХI столетия. Ведущими направлениями современной НТР являются:

Электронизация. Это широкое применение в материальном производстве достижений современной электроники. Семидесятые годы ознаменовались революцией в электронно-вычислительной технике, развитием микроэлектроники и созданием новых поколений электронно-вычислительных машин (ЭВМ).

Комплексная автоматизация позволила весь цикл работ осуществить без участия человека (робототехника, роторно и роторно-конвейерные линии и пр.).

Новые виды энергетики. В последнее время во многих странах быстро развивается производство электроэнергии на атомных электростанциях (АЭС).

Технология изготовления новых материалов.

Биотехнология. Она представляет собой совокупность промышленных методов, использующих живые организмы и биологические процессы, достижения генной инженерии и клеточной технологии. Такие методы применяются в растениеводстве, животноводстве, при изготовлении ряда ценных технических продуктов, а также в других отраслях.

НТР на ее современном этапе вызвала коренной переворот в технологии производства. Этот переворот открыл до сих пор невиданные возможности для достижения максимальных результатов при наименьших затратах.

**2. Социальные трансформации под влиянием НТР: индивидуализация, социализация, гуманизация экономики**

Развитие экономики характеризуется двумя глобальными тенденциями – «индивидуализацией» и «социализацией» (первая преобладала до промышленного переворота конца XVIII в., вторая – в индустриальную эпоху и особенно сегодня, в эпоху постиндустриальной технологии; высшая форма социализации – интернационализация производства).

*Индивидуализация производства* есть следствие углубления общественного разделения труда. Тенденция к индивидуализации проявляется в усилении хозяйственной обособленности единичных экономических субъектов. Производитель самостоятельно (за свой счет и на свой риск) осуществляет расходы на производство, сам определяет его технологию, объем и структуру, условия и цену реализации продукции, вступает в широкий спектр экономических связей с другими производителями, потребителями, институтами и государством. Потребитель также самостоятельно осуществляет потребительский выбор, имеет самостоятельные независимые источники доходов, предоставляет и берет кредит.

Самостоятельность и независимость единичного субъекта – фундамент рыночной экономики.

Вместе с тем существует объективная тенденция к усилению координации действий производителей и потребителей. Такая координация позволяет избежать дополнительных потерь, а также минимизировать негативные внешние эффекты.

*Социализация* – это механизм преодоления стихийности рынка, монополизма, бюрократического вмешательства в экономику, это подчинение производства социально значимым ценностям.

Координация действий участников производства, будучи следствием вырастающей из разделения труда кооперации, и характеризует процесс «социализации производства».

*Противоборство между индивидуализацией и социализацией производства – социальная диалектика и движущее противоречие, источник развития экономики.* Поэтому, рассматривая любой экономический процесс, следует обязательно выходить на его оценку в аспекте влияния на социализацию и индивидуализацию производства.

Научно-техническая революция, начавшаяся в середине ХХ века, привела к качественному преобразованию производительных сил, изменив положение и функции работника как субъекта процесса производства:

автоматизация производства резко сократила объем физического труда;

всеобщая компьютеризация приводит к доминированию сложного умственного труда;

в структуре экономики начинает преобладать сфера услуг, информации и интеллектуального труда;

пролетариат (в результате «демократизация капитализма») изменяет свой социальный статус («депролетаризация»);

индивидуальный частный собственник теряет свое значение – преобладают ассоциированные формы собственности (кооперативные, коллективные, акционерные, партнерские, корпоративные, смешанные);

государство превращается в институт, гарантирующий экономические, социальные и политические права личности;

распределение доходов, определяемое рынком, корректируется государством (политикой социальных трансфертов).

В итоге возникает социализированная экономика, основанная на принципах капиталистического хозяйствования, т.е. «социально-регулируемый капитализм».

Развитие сферы услуг и сферы информации при снижении роли традиционных отраслей ведет к «деиндустриализации» (снижению доли промышленности относительно других сфер экономики). В постиндустриальном обществе решается «вечная» проблема улучшения качества питания всего населения, уменьшается доля на питание в структуре семейного бюджета, рынок насыщен, практически удовлетворены потребности и в товарах длительного пользования. В центре развития оказываются человеческая личность, реализация ее потенциала и обеспечение благоприятных условий жизнедеятельности. Социальная ориентированность экономики, выполнение государственном функций по поддержке и развитию социальной сферы, созданию системы социальных гарантий и защиты для различных слоев населения обеспечивают условия для трансформации общества в общество социального согласия. Если в основе индустриального общества лежала агрегативная центросхема на базе материального, технологического и экономического роста, то в основе постиндустриального общества лежит антропогенная, хомоцентристская схема. В условиях формирования основ новой цивилизации, ориентированной на всестороннее развитие человека как самоцель, технократический тип мышления сменяется системой индикаторов, связанных с воздействием на человека, центр тяжести из материальной сферы перемещается в культурологическую, социальную сферу, количественные показатели уступают место качественным характеристикам. Показатели качества жизни приобретают роль основных критериев общественного прогресса.

В целом человечество находится во все более поляризующемся мире, где около 20% населения живут в условиях эндогенного вызревания постиндустриальной цивилизации, а остальные 80% находятся на других более низких ступенях развития.

**Тема 12. Международные экономические отношения**

**План лекции (3 кр.час)**

**1. Мировое хозяйство: понятие, структура**

**2. Международные валютные отношения**

**3. Глобальные социально-экономические проблемы**

1. **Мировое хозяйство: понятие и структура**

Современное человечество идет по пути формирования единой мировой экономики, в которой все национальные хозяйства тесно взаимосвязаны многообразными международными экономическими отношениями. Главными формами этих отношений являются следующие восемь:

* + Международная торговля товарами и услугами;
  + Международный кредит;
  + Международная миграция капитала;
  + Международная миграция трудовых ресурсов;
  + Международные научно-технические связи;
  + Свободные экономические зоны;
  + Валютные отношения;
  + Экономическая интеграция.

**Международная торговля** представляет собой обмен товарами и услугами между национальными хозяйствами разных стран. В ее основе лежит международное разделение труда (МТР), то есть специализация отдельных стран на производстве определенных видов продукции, которыми эти страны, вступая в кооперацию, обмениваются между собой.

Эффективность (выгодность) международной торговли оценивается с двух точек зрения:

**Теория абсолютных преимуществ:** страна обладает абсолютными преимуществами (климатическими, географическими, технологическими и т.д.) по отношению к другой стране в производстве какого-либо товара, если она производит этот товар с меньшими издержками производства.

**Теория сравнительных преимуществ** была сформулирована Д. Рикардо в начале XIX столетия:

Если страна имеет более низкие издержки производства по всем видам продукции или не имеет их вообще, то начнут действовать сравнительные преимущества специализации производства и торговли. Если принять во внимание межстрановые различия в соотношении издержек, то страна обладает сравнительным преимуществом в производстве товаров, когда она способна производить этот товар с меньшими альтернативными издержками, чем ее потенциальный партнер. Отсюда **принцип сравнительных преимуществ:** совокупный объем выпуска продукции будет наибольшим тогда, когда каждый товар будет произведен в той стране, где ниже альтернативные издержки.

Как известно, потоки международной торговли делят на экспорт, то есть вывоз товаров и услуг из данной страны, и импорт – ввоз товаров и услуг в данную страну. Их сумма по каждой стране составляет ее внешнеторговый товарооборот. Обобщенное количественное представление о нем дает **торговый баланс,** отражающий соотношение между денежными платежами и поступлениями по всем товарным операциям – экспортным, импортным и реэкспортным. Торговый баланс, в свою очередь, является составной частью платежного баланса страны, отражающего не только товарные, но и все денежные ее операции с зарубежными партнерами. Главные статьи последнего можно свести к четырем позициям:

- денежные платежи и поступления по товарным операциям;

- платежи и поступления по услугам (почтовым, инженерным, страховым, по фрахту и т.д.);

- расчеты по содержанию дипломатических служб, по иностранному туризму, денежным переводам, пенсиям и т.д.;

- денежные потоки, связанные с движением капиталов и кредитов (инвестиции, вклады, проценты, прибыль и пр.).

В платежный баланс, как видим, помимо торгового баланса, входят результаты многих других расчетов: по содержанию дипломатических служб, иностранному туризму, культурным обменам, по международным кредитам и инвестициям, по переводам на родину своей зарплаты теми, кто работает за рубежом, и пр. Все подобные расчетные потоки – это своеобразный невидимый экспорт-импорт, который занимает в торгово-экономических взаимоотношениях развитых стран значительную и все более растущую долю.

Платёжно-торговые балансы с положительным сальдо (при которых денежные поступления в страну больше ее зарубежных платежей) называют ***активными****,* а с отрицательным сальдо (платежи больше поступлений) – ***пассивными****.* Каждая страна стремится иметь активный баланс, поскольку отрицательное сальдо покрывается золотовалютными резервами государства и/или займами.

Большинство государств активно регулирует свои международные экономические отношения. В частности, в области внешней торговли исторически сложились два противоположных типа государственной политики: протекционизм и свободная торговля. **Протекционизм** – это политика защиты отечественных производителей от иностранных конкурентов. Суть этой политики, во-первых, в сдерживании ввоза в страну высококонкурентной зарубежной продукции, а во-вторых, в покровительстве экспорту товаров своего национального производства.

Протекционистские меры можно объединить в три основные группы. Так, ***таможенные пошлины, или тарифные барьеры*,** - это уже известные нам налоги на импортируемые товары, повышающие цены на них и тем самым затрудняющие их сбыт в данной стране. Здесь, однако, необходимо иметь в виду, что таможенные пошлины могут подчас выполнять не только защитную (протекционистскую) функцию, но и фискальную – пополняют доходы бюджета страны. Вторая группа ***нетарифные барьеры***. Это всякого рода ограничительные и/или запретительные меры на импорт (квоты, лицензирование, а иногда прямые запреты и пр.). К примеру, импортные квоты ограничивают объем импорта определенных товаров, устанавливая количественные пределы их ввоза. А такая мера, как *лицензирование.* Предполагает, что импорт тех или иных товаров осуществляется только по специальным разрешениям государственных органов (лицензиям).

Наконец, *запреты*. Они попросту закрывают пограничный шлагбаум на пути ввоза в страну определенных товаров. Для обоснования подобных действий вводятся, скажем, чрезмерно жесткие стандарты качества товаров, которым может не отвечать импортируемая продукция. Попутно здесь же упомянем и о такой особой мере, как *эмбарго.* Они обычно применяется в международной практике в качестве средства давления на «проштрафившиеся» страны.

Третья группа протекционистских мер – ***поддержка экспорта*** – предполагает содействие государства продвижению продукции национального производства на зарубежные рынки. Здесь используются такие методы, как предоставление отечественным производителям-экспортерам субсидий, налоговых льгот, дешевых кредитов, юридической, политической и другой поддержки. В частности, государственная финансовая помощь позволяет экспортерам без ущерба для себя завоевывать иностранные рынки путем *демпинга*, то есть через продажу своих товаров по заниженным ценам. Именно таким образом, к примеру, на рубеже наших веков завоевала господство на мировом рынке судостроения Республика Корея.

Кроме этих трех групп, возможны и ***другие протекционистские меры***. Так, в Швеции известна практика поддержки государством высоких цен на некоторые национальные товары хорошего качества (чтобы сдержать их вывоз за рубеж) с одновременной выплатой дотаций отечественным покупателям этой продукции. Оригинально содействует национальному гостиничному бизнесу Канада. Она не разрешает американским туристам ловить рыбу в своих озерах, если те не провели хотя бы одну ночь в местном мотеле.

Бывает также, что на почве протекционизма между странами разворачиваются целые ***торговые войны***. Вот пример конца 1990-х годов: «говяжья война» между США и ЕС: американцы стремились расширить сбыт в Европе своей дешевой (благодаря применению гормонов роста) говядины; европейцы препятствовали этому, ссылаясь на канцерогенную опасность гормонов, но больше имея в виду интересы своих фермеров с их более дорогим мясом.

Второй и противоположный тип внешнеторговой политики государства – **свободная торговля**, или как ее еще называют**, фритредерство.** Она предполагает свободное движение товаров и услуг между странами без известных торговых барьеров.

Большинство современных государств проводят гибкую внешнеторговую политику, которая сочетает в себе элементы как протекционизма, так и фритредерства.

Следующая форма мировых экономических отношений – **международный кредит.** Он предполагает предоставление странами друг другу денежных или товарных ресурсов в долг, то есть на условиях возвратности, платности и срочности. При этом в качестве кредиторов и заемщиков могут выступать как отдельные частные фирмы и государственные учреждения, так и правительства стран, регионов, городов, а также различные международные организации.

***Ведущими финансово-кредитными центрами мира*** являются следующие четыре: Международный валютный фонд (МВФ), Международный банк реконструкции и развития (МБРР), или Всемирный банк, «Парижский клуб» стран-кредиторов, «Лондонский клуб» банков-кредиторов.

**Под международной миграцией капитала** понимают его перемещение из одной страны в другую. При этом различают два потока: *вывоз (экспорт) капитала*, когда он размещается за пределами данной страны, и *ввоз (импорт) капитала*, когда в экономику данной страны вкладываются инвестиции из-за рубежа. Обычно выделяют две основные формы и три вида мигрирующего (ввозимого или вывозимого) капитала.

**Международная миграция трудовых ресурсов** – это перемещение трудоспособного населения из одной страны в другую в поисках работы и лучших условий жизни. При этом тех, кто покидает страну, поселяясь за рубежом, называют *эмигрантами*, а иностранцев, прибывших в данную страну на постоянное место жительство, - *иммигрантами*. Главными факторами, способствующих такой миграции, являются два:

неравномерность процесса хозяйственного развития стран, в результате которой в одних странах образуется избыток определенных трудовых ресурсов и безработица, а в других – их нехватка;

различия в условиях и оплате труда в разных странах, что побуждает людей отправляться туда, где эти условия лучше.

Важной составляющей международных экономических отношений является широкий обмен **научно-технической деятельностью** и ее продуктами. Этот обмен осуществляется в самых разнообразных взаимовыгодных формах. Наибольшее распространение из них получили следующие пять: обмен научно-технической информацией, обмен учеными и специалистами, подготовка кадров за рубежом, научно-производственная кооперация и международный инжиринг.

Следующая современная и важная форма международных хозяйственных связей – создание в странах свободных (или особых) экономических зон. **Свободная экономическая зона (СЭЗ)** – это ограниченный район той или иной страны с особо благоприятными условиями для свободного предпринимательства и внешнеэкономической деятельности. Для обеспечения таких благоприятных условий используются специальные, облегченные таможенные и торговые режимы; большая свобода для перемещения товаров, трудовых ресурсов, капиталов и прибылей; льготный режим налогообложения, а также более широкие возможности для инвестирования (правительственные субсидии, льготные кредиты, упрощенный порядок создания фирм, гарантии от национализации, передовая инфраструктура и пр.).

**2. Международные валютные отношения**

Мирохозяйственные связи сопровождаются движением денег, которые в международном обороте становятся *валютой*. В процессе использования валют между странами возникают определенные экономические отношения (денежные расчеты, платежи, кредиты, обмен валют и пр.). Они-то и составляют международные ***валютные отношения***. Их рассмотрение начнем с понятия и классификации валют.

Итак, деньги называют валютой тогда, когда они участвуют во внешнеэкономических связях. Валюты делят на ряд групп по двум основным признакам: по представительству и по обратимости. Обращаясь к первому признаку, укажем, что ***по представительству*** валюты различают в зависимости от того, какую страну (или группу стран) они представляют. Здесь выделяют понятия национальной, иностранной и коллективной валют. Так, **национальная валюта** – это денежная единица какой-либо страны. Например, тенге – национальная валюта Казахстана, песета - Испания, фунт стерлингов – национальная валюта Соединенного Королевства.

В отличие от национальной **иностранная валюта** – это денежные знаки зарубежных государств, а также различные платежные средства (векселя, чеки и пр.), выраженные в иностранных денежных единицах. К примеру, иностранной валютой для казахстанцев являются финские марки, монгольские тугрики, американские доллары.

Наконец, **коллективная валюта** – это искусственно созданная интернациональная валюта, используемая для расчетов среди определенного круга государств и организаций. Так, для членов МВФ и ряда международных учреждений (МБРР, Банка международных расчетов и др.) в 1970 году была учреждена такая безналичная валютная единица, как СДР. В рамках Европейской валютной системы (ЕВС) до недавнего времени широко использовалась ЭКЮ. С 1999 года 11 из 15 стран ЕС начали осваивать безналичные расчеты в евро, а с 2002 года применять эту общую валютную единицу и в наличной форме.

Теперь рассмотрим второй признак классификации валют – их деление ***по обратимости***.

В зависимости от степени свободы обмена и использования валют выделяют три группы: свободно конвертируемые, частично обратимые и необратимые валюты.

Свободно конвертируемая валюта - это валюта, свободно и неограниченно обмениваемая на другие иностранные валюты.

Частично обратимая валюта – это валюты стран, в которых сохраняются валютные ограничения по определенным операциям, особенно для резидентов (скажем, обмен национальной валюты не на все, а лишь на часть иностранных валют; регулирование объемов вывоза золота, денежных знаков и ценных бумаг; ограничение по денежным переводам, платежам за границу и пр.).

Необратимая валюта – это валюта, которая используется только в пределах данной страны.

Самостоятельное государство стремится к тому, чтобы иметь собственную национальную валюту. Своя валюта позволяет реально и гибко управлять экономикой, обеспечивает полную независимость страны от других государств и надежнее защищает национальное хозяйство от инфляции, которая может быть занесена из других стран. В процессе множественности валют возникает необходимость их взаимообмена в процессе международных экономических связей. Обмен валют осуществляется в соответствии с их валютным курсом.

**Валютный курс** – это цена денежной единицы данной национальной валюты, выраженная в денежных единицах валюты другой страны.

Важная роль валютного курса заключается в следующем: валютный курс определяет численное соотношение при обмене валют, позволяет сравнивать товарные цены в разных странах и влияет на внешнюю торговлю.

В зависимости от того, насколько свободна цена денежной единицы данной страны от воздействия государства, различают три вида валютных курсов: фиксированный, свободно плавающий и управляемо плавающий.

Фиксированный валютный курс - имеет место, когда правительство жестко устанавливает обменные пропорции своей национальной валюты по отношению к другим валютам и поддерживает их соответствующими мерами.

Свободно плавающий курс представляет собой чисто рыночный обменный курс. Такой курс постоянно и гибко меняется под воздействием свободной игры спроса и предложения денег на валютном рынке.

Управляемо плавающий курс – это гибкий курс, рыночно меняющийся в зависимости от валютного спроса и предложения, но вместе с тем целенаправленно регулируемый государством.

С ростом сотрудничества стран постепенно, к концу XIX века сформировалась международная система валютных курсов. Выделим в ее развитии три основных этапа (табл. 12.1).

***Таблица 12.1*** *Международные валютные системы*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Система валютных курсов** | **Период действия** | **Тип системы** | **Режим валютных курсов** |
| **Система золотого стандарта** | Конец XIX-середина 1930-х гг. | Золотой стандарт | *Фиксированные* по золотому паритету валютные курсы |
| **Бреттон–вудсская система** | Середина 1940-х-начало 70-х гг. | Золото-долларовый стандарт | Валютные курсы, *фиксированные* на основе сложившихся рыночных курсов валют по отношению к доллару и официальной цене золота в долларах |
| **Система плавающих курсов (Ямайская валютная система)** | С 1971 г., с официальной отмены конвертации доллара в золото | Многовалютный стандарт | *Управляемо плавающие* валютные курсы с их взаимоувязкой в рамках региональных валютных групп и ориентиром на СДР, ЭКЮ, евро, доллары США и другие СКВ |

Из таблицы видно, что в период золотого стандарта действовали фиксированные валютные курсы на основе золотого паритета валют. Позднее, во времена золотодолларового стандарта, курсы фиксировались с жесткой «привязкой» к сильному американскому доллару и стоящей за ним официальной цене на золото. Наконец, в 1970-х годах, с уже полным прекращением конвертируемости доллара в золото, пришел многовалютный стандарт, при котором деньги большинства стран взаимообмениваются по управляемо плавающим курсам с их рыночной основой, но и с учетом национальных интересов и интересов региональных валютных групп.

**3. Глобальные социально-экономические проблемы**

У каждой страны или группы стран существует множество разнообразных нерешенных задач. Но есть в мире особо крупномасштабные проблемы, общие для всех людей. Это так называемые ***глобальные проблемы***, то есть те наиболее важные и насущные проблемы. Которые затрагивают жизненные интересы всех народов и для своего решения требуют коллективных усилий всего мирового сообщества. Подобные примеры тоже классифицируют по-разному. В социально-экономической сфере среди них чаще всего выделяют следующие шесть:

* экономическая отсталость;
* проблема издержек глобализации;
* демографическая проблема;
* продовольственная проблема;
* проблема ресурсов;
* экологическая проблема;
* проблемы разоружения и конверсии.

**Проблема экономической отсталости** проявляется в том, что значительное число стран (где, по некоторым оценкам, проживает до половины населения земного шара) все более отстает от процветающих государств. Разрыв между ними по степени развития производительных сил, уровню и качеству жизни людей измеряется десятками раз и продолжает увеличиваться. Это углубляет раскол мира на богатые и бедные страны, усиливает международную напряженность, угрожает всеобщей безопасности.

Современная ***глобализация*** – это процесс формирования в мире единого экономического, культурного и политического пространства, процесс интеграции уже не отдельных стран, а всего человечества, и образования мирового сообщества без границ. Однако процесс глобализации двойствен и противоречив. С одной стороны, он рационализирует хозяйственные связи во всей мировой экономике, на порядок превышает ее эффективность. Несет развитым странам-участникам все большее процветание и дарит миру все новые и новые и все более неожиданные и вместе с тем доступные по стоимости продукты.

А с другой – многое из этого достигается ценой определенных жертв. В частности, глобализацию сопровождают консервация, а то и усугубление бедственного положения наименее развитых стран (отсталость и однобокое развитие экономики, разрушение природы, нищета, нездоровье, неграмотность населения и т.д.). Используя слабость и финансовую зависимость этих стран, своекорыстие правителей и продажность местных чиновников, законодательный и налоговый либерализм, наконец, дешевизну рабочей силы и безработицу, те же мощные ТНК-монополисты извлекают там для себя максимальную выгоду.

Немало и других негативных проявлений глобализации: кризисная взаимозависимость стран; массовое беженство из бедных стран, создающее угрозу всплеска безработицы, опасных болезней, преступности, беззаконий; рост укрывательства от налогов за рубежом и «отмывания» незаконных доходов; интернационализация преступных бизнесов (производства и сбыта наркотиков, торговли оружием, рабами, человеческими органами); международный терроризм (вооруженные нападения, захват заложников, преступные действия компьютерных хакеров и пр.).

**Под демографической проблемой** понимают весь комплекс тех негативных явлений в мировом сообществе, которые порождены двумя глобальными процессами: так называемым «демографическим взрывом» в развивающихся странах и недовоспроизводством населения в развитых странах. Перенаселение в развивающихся странах приводит: к антропогенному давлению на природу; к ухудшению условий жизни людей; неравномерному распределению населения мира по отношению к основным жизненным ресурсам (водным источникам, лесным запасам, полезным ископаемых и т.д.); к усилению миграции населения и беженству, а также неоправданной урбанизации (чрезмерной скученности людей в городах).

Недовоспроизводство населения характерен для развитых стран, он обусловлен падением рождаемости и вызывает ряд отрицательных последствий. Так, с одной стороны происходит старение населения и сокращение в его составе доли трудоспособных людей, а с другой – увеличивается доля пенсионеров. В результате неработающих в обществе становится все больше и больше, и производственная нагрузка на работающих растет. В этих условиях, чтобы обеспечить экономику работниками, а социальную сферу – пенсиями, страны вынуждены усиленно приглашать эмигрантов (ФРГ, например, до четверти миллиона человек в год). Наконец, еще одно негативное последствие – уменьшение численности коренного населения в странах (так называемая депопуляция) и угроза исчезновения отдельных народов.

Четвертой проблемой человечества является **проблемы** **продовольствия и ресурсов**.

Среди основных проявлений мировых проблем с **продовольствием** низкая продуктивность сельскохозяйственного производства во многих развивающихся странах, острая нехватка там продуктов питания, недоедание и голод миллионов людей, наконец, несбалансированность и неполноценность их питания. Причем такая продовольственная необеспеченность слаборазвитых государств органически вытекает из их двух главных бед: экономической отсталости и перенаселенности и в результате «демографического взрыва».

Дело в том, что современная высокоэффективная мировая индустрия продовольствия в целом способна прокормить все нынешнее население Земли. Но она сосредоточена в развитых странах, где к тому же и население стабильно или растет умеренно. В странах же развивающихся, как уже отмечалось, и производство малопродуктивно, и перенаселенность угрожающе увеличивается. В результате одна часть человечества озабочена перепроизводством продуктов и проблемами ожирения, а другая страдает от недоедания и голода.

Следующая глобальная трудность – это **проблема природных ресурсов**. Суть ее в том, что человечество больше не может до бесконечности и все растущими темпами увеличивать объемы отнимаемых у природы ресурсов. Почему? Во-первых, многие из них невозобновляемы и весьма близки к исчерпанию. А во-вторых, массовая добыча, переработка и само использование ресурсов часто наносят огромный ущерб окружающей среде и постепенно разрушают сложившееся в природных системах равновесие.

Следующая глобальная проблема – **экологический кризис**. В качестве его основных проявлений чаще всего называют такие, как:

- загрязнение воздушного и водного бассейнов Земли и растущая лавина отходов (в результате возникают «озоновые дыры», «кислотные дожди», отравленные озера и реки, целые зоны экологического бедствия с массовыми заболеваниями людей и пр.);

- глобальные изменения климата, угрожающие в будущем климатической катастрофой (общее потепление, неустойчивость погоды, засухи, таяние полярных ледниковых шапок, повышение уровня Мирового океана, затопление огромных территорий, плодородных земель);

- уничтожение и вымирание лесов, обеднение животного и растительного мира;

- сокращение пахотных угодий (примерно 8,5 млн. гектаров в год) и ухудшение плодородия почв из-за их чрезмерной эксплуатации, эрозии, отравления, засоления, заболачивания, опустынивания, поглощения городами, свалками, промышленностью и так далее.

**Проблемы разоружения и конверсии** возникли с окончанием в середине 1980-х годов периода глобального противостояния стран - так называемой холодной войны, длившейся около трех десятилетий. Тогда мир был расколот на два политически враждующих лагеря – социалистический (во главе с бывшим Советским Союзом и блоком ОВД) и капиталистический (во главе с Соединенными Штатами Америки и блоком НАТО). Именно в тот период ведущие государства мира (в первую очередь те же США и СССР) держали курс на гонку вооружений, безудержно расширяя оборонное производство и накапливая горы оружия. Когда холодная война кончилась, политики осознали всю бессмысленность, опасность и пагубность для экономики раскручивания гонки вооружений. Здесь-то перед странами и встали сложные и дорогостоящие проблемы разоружения и конверсии.

Так, ***разоружение*** предполагает снятие с военного дежурства и либо уничтожение, либо утилизацию огромных масс различных оружейных материалов и систем (ракет, ядерных боезарядов, химических веществ и пр.).

Суть же ***конверсии*** в данном случае состоит в постепенном переводе избыточных ресурсов, занятых в военной сфере, в сферу гражданскую. Однако, процесс конверсии чрезвычайно сложен и не может сводиться к массовому и поспешному перепрофилированию оборонного производства на выпуск «кастрюль». Наукоемкая военная промышленность с хорошим техническим оснащением и квалифицированными кадрами должна шаг за шагом осваивать выпуск подходящей ей мирной продукции, максимально и эффективно используя свой мощный хозяйственный потенциал.

Помимо своей глобальности, все рассмотренные и другие подобные проблемы имеют еще одну важную особенность: они порождаются человеком и, как бумеранг, снова возвращаются к нему еще более пышным букетом старых и новых проблем.

Т**ема 13. Преобразования в постсоциалистических странах. Тенденции социально-экономического развития стран СНГ**

1. Периодизация экономического развития СССР.

2. Огосударствленный социализм в СССР: главные черты и противоречия.

3. Распад СССР и приобретение суверенитета союзными республиками.

**1. Периодизация экономического развития СССР**

Периодизация экономического развития СССР и союзных республик основана на воспроизводственных циклах. Можно выделить следующие четыре периода: 1) октябрьская революция, развал и восстановление экономики страны (1917-1926/27 годы); 2) период быстрых темпов развития (за исключением военных лет) и перехода к командно-административной системе, сверхиндустриализации и милитаризации экономики (1928 -1953 годы); 3) замедление темпов экономического роста, исчерпание резервов и кризис системы (1954-конец 70-х годов); прекращение экономического роста, распад системы и переход от командной экономики к рыночной (80-е – 90-е годы).

Процесс формирования и функционирования любой экономической системы включает три этапа. **Первый** – постепенное становление (возникновение) системы, приводящее к ее утверждению в обществе как господствующей. **Второй** – период зрелости, полного проявления в процессе функционирования любой экономической системы, приводящее к ее утверждению в обществе как господствующей. Второй –период зрелости, полного проявления в процессе функционирования всех ее возможностей, исторических преимуществ. **Третий** – постепенное «вымирание» в условиях зарождения и развития элементов новой, будущей системы.

Опыт большинства стран с переходной экономикой позволяет говорить об отчетливо выраженной тенденции трансформационного спада (переходного кризиса), сопровождающегося преобразованием планового хозяйства в рыночное. Данная тенденция проявляется в странах с преобладанием экономики индустриального типа (страны Восточной Европы, СНГ). Главными причинами трансформационного спада являются радикальные изменения форм собственности и способов хозяйствования, а также нерыночная ориентация экономики. В странах СНГ трансформационный спад, связанный с глубоким кризисом присущих плановой системе отношений собственности и методов хозяйствования, совпал с долгосрочным структурным кризисом модели индустриального развития, свойственной СССР (крайняя деформация структуры народного хозяйства в сторону сырьевых отраслей и военно-промышленного комплекса, массовый износ основных фондов). Усугублению спада способствовали также факторы краткосрочного характера: 1) политика макроэкономической стабилизации (резкое сокращение платежеспособного спроса вследствие ограничения государственных расходов и централизованного кредитования предприятий производственной сферы; 2) распад кооперационных связей в рамках СССР и СЭВ; 3) трудности адаптации производства к спросу. Все это увеличило масштабы спада производства, придало кризису особую глубину и остроту, затянуло во времени кризисное состояние экономики.

**2. Огосударствленный социализм в СССР: главные черты и противоречия**

Реальный социализм построенный в СССР значительно отличался от теоретической модели социализма. В нем имели место отклонения от важнейших черт социализма.

Во-первых, непосредственно общественный (планомерный) характер производства при социализме означает, что каждому виду труда и продукта заранее предопределено место в системе общественного разделения труда. На деле планомерность вылилась в одностороннее директивное командование, исключающее реальные обратные связи, возможность инициативы и мотивации в труде работников.

Во-вторых, общенародная собственность на средства производства означает превращение народа в хозяев средств производства. на деле произошел переход основных средств производства в руки государства, а население превратилось в наемных работников, вынужденных подчиняться директивам тоталитарного режима.

В-третьих, высшей целью плановой экономикой является неуклонный рост благосостояния народа. На деле имели место дефицит товаров, производство ради производства, ограничение роста народного потребления.

В-четвертых, принципом социализма является распределение материальных и духовных благ по труду. На деле имело место уравнительное распределение для большинства населения, сочетающееся с огромными привилегиями для правящей элиты.

В-пятых, социализм предполагает высокую степень социальной защиты населения. На деле эта задача решалась на весьма примитивном уровне.

Длительное существование плановой экономики объясняется тем, что плановая экономика обладает рядом положительных черт и существованием условием условий в которых они реализовывались. Это такие черты как способность к значительной концентрации ресурсов, быстрота действия приказа. Условия хозяйствования, благоприятные для проявления этих преимуществ: простота структуры производства, преобладание экстенсивного типа экономического роста.

Кризис командной экономики – это кризис ее как системы. Сущность его состоит в неспособности плановой экономики обеспечивать эффективное функционирование общественного производства. Формами проявления этого кризиса стали:

- невосприимчивость плановой экономики к достижениям научно-технического прогресса;

- снижающаяся эффективность производственных факторов;

- провал попыток перевести экономику на путь интенсивного развития.

**3. Распад СССР и приобретение суверенитета союзными республиками**

Казахстан как и другие страны СНГ осуществляет переход от командно-административной системы к рыночной. Опыт постсоциалистических стран Европы позволяет выделить три этапа переходного периода.

**Первый этап** – этап кризисного развития – характеризуется сочетанием общего спада производства и высокой инфляцией, падением инвестиционной активности.

**Второй этап** – этап макроэкономической стабилизации (прежде всего финансовой, который выступает вследствие снижения инфляции). Общий спад переходит в структурный кризис, но одновременно возникают точки роста в отдельных отраслях экономики.

**Третий этап** – этап возобновления экономического роста – характеризуется низкой инфляцией, повышением деловой активности, быстрым развитием ориентированных на рынок отраслей, что обеспечивает общий рост показателей материального производства.

Формирование рыночных отношений связано с реализацией определенных закономерностей:

1. Преобразованием отношений собственности на основе процесса разгосударствления и приватизации. Разгосударствление охватывает все формы собственности. В рамках самой государственной собственности оно проявляется прежде всего в устранении ее фактической монополии, «разрешении» других форм собственности. Сохранившиеся государственные предприятия должны перейти на условия коммерциализации. Кроме этого один из путей разгосударствления в этой области – приватизация, то есть смена государственной формы собственности на частную.
2. Либерализацией внутриэкономических отношениями, которая связана с тремя моментами: а) освобождение процесса формирования цен от централизованного регулирования; б) введение свободы торговли для физических и юридических лиц; в) подчинение деятельности производителей требованиям рынка.
3. Либерализацией внешнеэкономических отношений, то есть: а) расширение доступа в страну зарубежных инвестиций; б) устранение огосударствления внешнеэкономических связей; в) либерализация экспорта; г) осуществление конвертируемости национальной валюты.
4. Формированием рыночной инфраструктуры (в виде товарной и фондовой бирж, бирж труда, банковской системы, торговых домов, аудиторских компаний, компаний по предоставлению юридических услуг и других учреждений, обслуживающих субъектов рыночной экономики).

**Тема 14. Фирма в системе рыночных отношений.**

**Предпринимательская деятельность**

**План лекции (2 кр.часа)**

1. Фирма в системе рыночных отношений. Сущность предпринимательства, его характерные черты.
2. Организационные формы предпринимательства.
3. Развитие предпринимательства в Республике Казахстан.
4. **Фирма в системе рыночных отношений. Сущность предпринимательства, его характерные черты**

Основным экономическим звеном рыночной экономики является предприятие (фирма). **Фирма** - это экономический субъект, обладающий хозяйственной самостоятельностью и использующий факторы производства с целью получения прибыли.

Предпринимательство можно классифицировать по различным признакам:

1. В зависимости *от содержания деятельности* различают виды предпринимательства:

Производственное - осуществляется производство товаров, услуг.

Коммерческое - операции и сделки по купле-продаже товаров, услуг, не связано с производством товаром.

Финансовое - разновидность коммерческого, но объектом сделки являются деньги, валюта, ценные бумаги.

Посредническое - проявляется в деятельности, соединяющей заинтересованные во взаимной сделке стороны.

Страховое - особая форма, заключающаяся в том, что предприниматель получает страховой взнос, который возвращается только в застрахованном случае.

2. В зависимости *от формы собственности* предпринимательство делится на государственное и частное.

3. *По признаку величины фирмы* различают следующие формы предпринимательства: малый, средний и крупный бизнес.

**Предпринимательство** – это:

- процесс создания нового, обладающего ценностью;

процесс, предполагающий принятие на себя финансовой, моральной и социальной ответственности;

процесс, приносящий в результате денежный доход и личное удовлетворение достигнутым.

Собственно процесс предпринимательства состоит из четырех четко выраженных стадий:

* поиск новой идеи и ее оценка;
* составление бизнес-плана;
* поиск необходимых ресурсов;
* управление созданным предприятием.

Одна из самых сложных задач предпринимателя – поиск новых идей (от нового промышленного продукта до новой организационной структуры) и их реализация (рис. 8.1).

**Предприятие** – это форма организации предпринимательской деятельности, выступает в качестве основного звена национальной экономики, в котором осуществляется непосредственный процесс производства. В зависимости от ассортимента выпускаемой продукции их делят на однопрофильные и многопрофильные.

**Однопрофильные предприятия** занимаются выпуском и реализацией одного продукта.

Современные предприятия – это в основном **многопрофильные** производства. Ориентация на такое производство делает предприятие более устойчивым в период экономических спадов, сложившейся неблагоприятной конъюнктуры в отношении одного из выпускаемых товаров и т.п.

В зависимости от количества занятых на производстве, а, следовательно, и размеров производственной деятельности, предприятия делятся: на мельчайшие, мелкие, средние и крупные. ***Мельчайшие предприятия*** основаны на личном труде товаропроизводителя (мелкотоварное и ремесленное производство). ***Мелкие –*** предприятия, гдечисленность работников 10-25 человек. На ***средних*** предприятиях численность работников составляет 50-500 человек. К ***крупным*** предприятиям можно отнести предприятия с численностью работников свыше 500 человек.

Роль мелкого предпринимательства рыночной экономики значительна. Оно является своего рода фундаментом рыночной экономики, связывая воедино все звенья.

Мелкие фирмы постоянно поддерживают конкуренцию благодаря своей многочисленности и гибкости, невысоким ценам издержкам производства из-за отсутствия расходов на управление, рекламу и т.д.

В условиях совершенной конкуренции, когда крупные компании стремятся монополизировать производство, установить контроль над рынком, «живучесть» мелких фирм представляется почти что парадоксом.

**Причины выживания мелкого бизнеса** в следующем.

*В - первых,* крупным корпорациям зачастую просто невыгодно разорять мелкий бизнес, если он не представляет прямой опасности для деятельности самого гиганта. Включение мелкой фирмы в свою структуру оказывается менее выгодно, чем деловое сотрудничество с ней или даже помощь, ведь от деятельности мелкой фирмы-поставщика зависит качество продукции всей корпорации.

*Во - вторых,* мелкие фирмы выбирают такие сферы деятельности, где нет необходимости в массовом производстве, больших затратах, т.е. мелкие фирмы часто имеют свою сферу деятельности, не вставая на путь большого бизнеса.

*В - третьих,* даже в условиях жесткого давления мелкое предпринимательство постоянно бы возрождалось, так как оно обладает особой привлекательностью для человека. Не случайно только 8% опрошенных в Англии мелких предпринимателей выше всего в своей деятельности ценят возможность обогатиться. Остальные в качестве приоритетов выделяют независимость и удовольствие от работы.

*В – четвертых,* немаловажную роль играет поддержка мелкого бизнеса со стороны государства. Дело в том, что традиционно мелкое предпринимательство рассматривается как символ национальной предприимчивости. Содействуют развитию мелкого предпринимательства и антимонопольное законодательство.

С малым предпринимательством связаны новейшие для нашей республики системы франчайзинга и венчурного (рискованного) предпринимательства.

**Франчайзинг** – это система мелких частных фирм, которые заключают контракт на право пользования фабричной маркой крупной фирмы в своей деятельности на определенной территории и в определенной сфере. Они имеют льготы в виде скидок на цены, помощь в доставке товаров, приобретении оборудования, в кредитах и т.д. мелкие фирмы становятся розничными продавцами продукции крупных компаний. Такие контракты оказываются взаимовыгодными: мелкие фирмы получают опеку, кредиты, торговую зону от крупных корпораций, а последние экономят деньги, не затрачивая их на реализацию собственной продукции, и, кроме того, они получают регулярные платежи от своих подопечных.

**Венчурная фирма** – это коммерческая организация, занимающаяся разработкой научных исследований для дальнейшего развития и завершения. Она может также финансировать и консультировать компании, обладающие этими новшествами. Венчурные предприятия делают бизнес на нововведениях. Они рискуют «прогореть», если новая продукция не будет соответствовать требованиям рынка, потребностям покупателя, низким издержкам. Поэтому венчурные фирмы стремятся быстрее завершить разработку одних и перейти к работе над другими видами новой продукции. Родиной венчурного предпринимательства являются США, где оно возникло после второй мировой войны.

**Среднее предпринимательство** в отличие от мелкого не обладает такой гибкостью и многочисленностью, как мелкие фирмы, и не имеют такой мощи, как крупные, оно может выжить, лишь придерживаясь «нишевой» специализации, т.е. захвата отдельных сегментов рынка, и становясь там мини-монополией.

**Крупное предпринимательство** обычно ассоциируется с понятием монополии. Однако это не совсем точно: во-первых, играет роль масштаб деятельности самой фирмы; во-вторых, в рыночной экономике не может быть абсолютной монополии из-за действия таких факторов, как конкуренция, рост и расширение рынков, научно-технический прогресс. Поэтому не следует искать в деятельности крупных фирм только недостатки, сопутствующие понятию монополии.

**Преимущества крупных фирм** состоят в следующем:

* крупным фирмам доступно массовое производство.
* крупные фирмы являются проводниками научно-технического прогресса, так как имеют возможность освоения новых отраслей и проведения крупных научно-исследовательских работ.
* крупные фирмы характеризуются устойчивостью и прочностью положения, что способствует повышению стабильности в экономике. Крупные компании никогда не ликвидируются физически, а лишь меняют владельцев.
* Им доступна значительная экономия общественного труда через экономию на масштабах
* производства, комбинировании, а также обеспечении занятости в крупных масштабах.

Однако преимущества крупной фирмы – это еще не гарантия постоянного повышения ее доходов и прибыли, ибо каждая фирма имеет пределы своего роста, обусловленные размерами деятельности.

**Любой бизнес следует планировать, используют при этом б**изнес-план, который способствует предотвращению ошибок, ускорению становления фирмы, увеличению ее доходов. Основные разделы бизнес-план:

* титульный лист и оглавление;
* резюме (или краткое содержание сути предлагаемого проекта);
* общее описание отрасли, фирмы и ее продуктов и услуг;
* план маркетинга, составленный на основе изучения рынков сбыта будущей продукции или услуг;
* производственный план;
* управление и организация (или организационный план);
* капитал и юридическая форма фирмы;
* оценка риска, финансовый план и предложения по уровню финансирования;
* приложения (таблицы, схемы, рисунки, фотографии и т.п.).

**2. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности**

Различают следующие организационные формы предпринимательства: индивидуальное предприятие, товарищества, акционерные общества и унитарные предприятия (табл.8.1).

***Индивидуальное предприятие*** – это бизнес одного человека (или семьи), единоличного частного собственника. Такие предприятия *отличаются* очень высокими стимулами к эффективной работе, большой свободой действий и гибкостью. Они широко распространены в торговле, фермерстве, кустарном промысле и сфере услуг. *Недостатками* единоличного бизнеса являются стесненность в финансах и высокий риск, поскольку здесь имеет место неограниченная ответственность бизнесмена.

***Таблица 8.1*** *Основные виды предприятий и их краткая характеристика*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Виды предприятий | Имущество предприятия | Экономическая ответственность |
| Индивидуальное предприятие | Находится в единоличной собственности предпринимателя | Неограниченная |
| ***Товарищество***  ***(партнерство)*** | **Разделено на доли (вклады) участников** | Неограниченная и (или) ограниченная |
| Акционерное общество | Разделено на части (акции), которые приобретают акционеры | Ограниченная |
| Унитарное предприятие | Неделимо: принадлежит государству или муниципалитету; закрепляется за предприятием для хозяйственного использования | Ограниченная |

Как видно из таблицы существует два принципа экономической ответственности в бизнесе: принцип неограниченной ответственности, при котором предприниматели полностью (всем своим имуществом) отвечают за возможные долги и убытки фирмы, и принцип ограниченной ответственности – когда ответственность участников компании ограничена (лимитирована) размерами их личного вклада (даже при банкротстве каждый теряет лишь свой пай).

***Товарищество (партнерство) –*** это предприятие двух или более собственников, объединившихся на паях для совместного бизнеса. Подобные предприятия имеют большие финансовые возможности, меньший риск, но и меньшую гибкость (требуется согласование интересов партнеров). Наиболее типичные сферы действия партнерских предприятий – сельское хозяйство, торговля и общепит, услуги (юристов, бухгалтеров, врачей), строительство и др.

По экономической ответственности различают: *полные товарищества* – с неограниченной ответственностью; *общества с* *ограниченной* ответственностью; с*мешанные,* или так называемые товарищества на вере (коммандитные товарищества), в которых один или несколько участников (полных товарищей) ответственны неограниченно, а остальные (пассивные участники-вкладчики, или коммандитисты – только своими вкладами.

***Акционерное общество (АО)*** ***или корпорация*** – это такое крупное предприятие, капитал которого образуется путем объединения многих индивидуальных капталов через продажу акций. При этом различают *закрытые* АО (или ЗАО) – с продажей акций только учредителям или определенному кругу лиц и *открытые* АО (или ОАО) – со свободной продажей и покупкой акций на открытом для широкой публики на рынке.

***Акция*** – ценная бумага, выпускаемая акционерным обществом без установленного срока обращения, удостоверяющая внесение ее владельцам вклада в уставной фонд и дающая право на получение дохода в виде дивиденда.

***Курс акций*** – это продажная цена акций. Рассчитывается он следующим образом:

Дивиденд 100%

Курс акций = **ссудный процент**

Акции бывают двух видов: обыкновенные и привилегированные.

**Обыкновенные акции** дают ее владельцам право: а) избирательного голоса и участие в управлении АО; б) на получение обычного переменного дохода; в) доход получают в последнюю очередь – после всех расчетов по финансовым обязательствам*.*

Владельцы **привилегированных акций**: а) не имеют право голоса; б) имеют право на получение фиксированного дохода; в) доход получают в первую очередь (гарантирован).

*Контрольный пакет акций* – это преобладающая (свыше 50%) доля того или иного акционера в общем количестве акций, дающая право на управление акционерным обществом.

Акционерные общества имеют целый ряд важных преимуществ. Во-первых, они позволяют осуществлять крупные предпринимательские проекты и быстро перераспределять ресурсы между хозяйственными различными сферами, используя их наиболее эффективно. Во-вторых, покупая акции своих предприятий, работники участвуют в собственности и управлении и материально заинтересовываются в процветании всей фирмы; в-третьих, крупные корпорации являются выгодной сферой приложения свободных капиталов для многих людей, причем с небольшим риском, поскольку они имеют ограниченную ответственность.

***Унитарное предприятие*** – это государственное или муниципальное предприятие, неделимое (унитарное) имущество которого является общественной собственностью), есть собственностью либо государства, либо соответствующего муниципалитета). Свою хозяйственную деятельность унитарные предприятия ведут на основе оперативного использования закрепленных за ними общественных производственных фондов. Отсюда и их экономическая ответственность ограничивается пределами этих фондов.

В хозяйственной практике различают также **коммерческие** (которые преследуют в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли) и **некоммерческие** предприятия и организации. Последние не ставят своей целью извлечения прибыли и ее распределение между участниками.

**3. Развитие предпринимательства в Республике Казахстан**

В Казахстане основа для становления и развития малого предпринимательства была заложена еще в ходе реализации государственных программ развития и поддержки малого предпринимательства, начиная с 1992 г.

На сегодняшний день политика государства в отношении вновь создаваемых предприятий сгруппирована по следующим направлениям:

1. Оказание помощи малым и средним предприятиям.
2. Финансовая поддержка предпринимательства
3. Оказание помощи в создании эффективной системы управления предприятием (менеджмента).
4. Информационная поддержка бизнеса
5. Стимулирование предпринимательской активности через соответствующую систему налогообложения и других регулирующих механизмов

Рассмотрим более подробно эти направления государственной поддержки предпринимательства.

*Первое направление* в деятельности государства для поддержки предпринимательства является оказание помощи малым и средним предприятиям.

В нашей республике создан специальный государственный орган по поддержке малого бизнеса. Этим органом является Агентство по поддержке малого предпринимательства в составе Министерства экономики и торговли. Его деятельность заключается в следующем: координация действий центральных и местных исполнительных органов по поддержке малого предпринимательства; участие в выработке и реализации программ развития предпринимательства прежде всего в сфере материального производства;

взаимодействие с международными финансовыми институтами в вопросах оказания финансовой и технической помощи малому предпринимательству; содействие в создании благоприятных условий для привлечения иностранных инвестиций в малый сектор экономики.

*Второе направление* в деятельности государства для поддержки предпринимательства - это помощь в обеспечении финансовыми ресурсами. Эта помощь может идти по двум направлениям: непосредственное финансирование бизнеса и косвенное, путем предоставления помещений, оборудования, снижения стоимости коммунальных услуг, арендной платы и т.д.

Существуют и другие направления финансовой поддержки предпринимательства, получившие распространение за рубежом, к ним относятся:

Разрешение на использование средств пенсионных фондов в инвестирование венчурных фондов. Учитывая большую напряженность в пенсионных фондах в настоящее время в республике эта мера не скоро станет действенным средством в финансировании бизнеса.

Предоставление налоговых послаблений частным инвесторам для стимулирования их инвестиционной активности.

Использование налоговых поступлений или облигационного механизма для учреждения венчурных фондов, управляемых либо частными компаниями, либо государственными агентствами.

Помимо непосредственной финансовой помощи государство может осуществлять поддержку в виде предоставления помещений и оборудования. Наиболее эффективным инструментом для этого служат бизнес - инкубаторы.

*Третье направление* в деятельности государства – это оказание помощи в создании эффективной системы управления фирмой (помощь в менеджменте). Наряду с перечисленными видами поддержки предпринимательства государство может оказывать следующие виды консалтинговых услуг: бухгалтерские услуги, юридические консультации, консультации по открытию нового предприятия и другие виды услуг бесплатно или по умеренным ценам.

*Четвертое направление* в деятельности государства – это обширная информационная

поддержка бизнеса, что включает в себя: информацию об имеющихся рынках, о потребительских предпочтениях, технологических нововведениях, производствах или продуктах, нуждающихся в улучшении. Такая информация позволит предпринимателям найти свою нишу на рынке.

*Пятое направление* государственной поддержки – это стимулирование через соответствующую систему налогообложения и других регулирующих механизмов. Развитию малого предпринимательства в стране будет способствовать упрощенный механизм налогообложения субъектов малого предпринимательства и расширение применения государственного сбора в форме выкупа патента. В сфере таможенного регулирования предпринимательской деятельности основным направлением предусматривается выработка предложений по упрощению процедур и сокращению сроков рассмотрения и оформления документов по внешнеэкономическим операциям.

**Тема 15. Основы индивидуального воспроизводства**

**План лекции (2 кр.часа)**

1. Производный характер спроса на факторы производства. Производственная функция.

Закон убывающей предельной производительности.

1. Минимизация издержек и максимизация прибыли производителя. Положение равновесия производителя.
2. **Производный характер спроса на факторы производства. Производственная функция. Закон убывающей предельной производительности**

**Под производством понимается** деятельность по использованию факторов производства (ресурсов) с целью достижения наилучшего результата. Если объем использования ресурсов известен, то максимизируется результат, если известен результат (которого необходимо достичь), то минимизируется объем ресурсов. Понятия «затраты», «выпуск», «деятельность фирмы» трактуются в современной экономической науке довольно широко. Под затратами понимается все, что производитель (фирма) закупает для использования в целях достижения необходимого результата. Выпуском может быть любое благо (продукция или услуга),

изготовленное фирмой для продажи. Деятельность фирмы может обозначать как производственную, так и коммерческую деятельность, например, транспортировку, хранение и даже покупку продукции с целью ее последующей перепродажи. В современном обществе любая фирма производит, как правило, не одно, а целый ряд экономических благ, однако мы в целях упрощения будем пренебрегать этим обстоятельством; предполагается, что производится лишь один товар (или услуга).

Экономическая деятельность фирмы может быть описана производственной функцией:

Q=f (F1, F2,…Fn),

где Q – максимальный объем производства при заданных затратах;

F1 – количество использованного фактора f1;

F2 – количество использованного фактора f2;

Fn – количество использованного фактора f3;

Производственная функция показывает все технологически эффективные способы производства. Лучший с экономической точки зрения способ производства – это нахождение такого метода производства и объема выпуска, которые максимизировали бы прибыль.

Предположим сначала, что F1 является переменным фактором, тогда как остальные (п-1) факторов (F2,…Fn), постоянны:

Q=f (F1, F2,…Fn),

Для того, чтобы отразить влияние переменного фактора на производство, вводится понятия совокупного (общего), среднего и предельного продукта.

*Совокупный продукт* – это количество экономического блага, произведенное с использованием некоторого количества переменного фактора. Разделив совокупный продукт на израсходованное количество переменного фактора, можно получить средний продукт:

Q

АР= F1

*Предельный продукт* обычно определяется как прирост совокупного продукта, полученный в результате бесконечно малых приращений количества использованного переменного фактора:

Q

МР= F1

**Закон убывающей предельной производительности.** Он утверждает, что с ростом использования какого-либо производственного фактора (при неизменности остальных) рано или поздно достигается такая точка, в которой дополнительное применение переменного фактора ведет к снижению относительного и далее абсолютного объемов выпуска продукции. Увеличение использования одного из факторов (при фиксированности остальных) приводит к последовательному снижению отдачи его применения.

1. **Минимизация издержек и максимизация прибыли производителя.** **Положение равновесия производителя**

Предположим, что цены ресурсов, готовой продукции и количество денег, которым располагает производитель для организации производства, являются фиксированными (заданными) и что производитель использует два фактора производства F1и F2.

Допустим, что их предельная производительность составляет соответственно MRP1 =60 и MRP2 = 70, а цены – Р1 = 5 тенге и Р2=10 тенге. Взвешенные предельные производительности равны MRP1/ Р1=12, MRP2/ Р2=7. Очевидно, что использование первого ресурса более эффективно, чем второго, поэтому целесообразно отказаться от одной единицы фактора F2 (что сэкономит нам 10 тенге) и купить соответственно две единицы фактора F1, что повысит нашу прибыль. При этом мы потеряли 70 единиц продукции, так как MRP2 = 70, но приобрели при этом 120 (60\*2). Чистый выигрыш составил 50 единиц. Так мы будем перераспределять ресурсы до тех пор, пока взвешенные предельные производительности не будут равны друг другу. Это правило применимо для любого количества факторов производства (ресурсов):

MRP1 = MRP2 = …MRPn

Р1 Р2 Рn

***Правило наименьших издержек*** – это условие, согласно которому издержки минимизируются в том случае, когда последний тенге (доллар), затраченный на каждый ресурс, дает одинаковую отдачу – одинаковый предельный продукт. Правило наименьших издержек обеспечивает равновесие положения производителя.

Когда отдача всех факторов одинакова, задача их перераспределения отпадает, так как уже нет ресурсов, которые приносят большой доход по сравнению в другими. Производитель находится в положении равновесия. В этом положении достигается оптимальная комбинация факторов производства, обеспечивающая максимизацию выпуска. Правило наименьших издержек касается не только набора всех ресурсов, но и использования одного и того же ресурса в разных производственных процессах.

Предельная производительность ресурса является мерой его вклада в производство благ. Этот вклад зависит не только от его свойств, но и тех пропорций, которые существуют между ним и другими ресурсами.

В какой степени нужен тот или иной ресурс в производстве? Чем определяется ступень его использования: прежде всего разницей между доходом (выручкой), которую он приносит, и издержками, связанными с его использованием. Рациональный производитель стремится максимизировать эту разность.

При совершенной конкуренции цены благ и цены ресурсов являются заданными, независимыми от данного производителя величинами. Отсюда можно сделать вывод, что предельная производительность какого-либо ресурса в денежном выражении будет иметь ту же самую динамику изменения, что и предельная производительность в натуральном («физическом») выражении, поскольку, чтобы получить первую, достаточно вторую умножить на постоянную цену. Ресурс поэтому будет находить применение в производстве до тех пор, пока его предельная производительность в денежном выражении будет не ниже его цены MRP1 ≥ P1. Это означает, цена ресурсов измеряет предельную производительность этих факторов, то производство будет продолжается до тех пор, пока MRP не будет равно Р. В этом случае производитель будет максимизировать свой доход.

Правило максимизации прибыли является дальнейшим развитием правила минимизации издержек. Если правило минимизации издержек отражало, что:

MRP1 = MRP2 = …MRPn

Р1 Р2 Рn

То правило максимизации прибыли утверждает, что это соотношение равно единице для всех i = 1,2,…n.

MRP1 = MRP2 = …MRPn  = 1 или MRPi=Pi

Р1 Р2 Рn

***Правило максимизации прибыли*** на конкурентных рынках означает, что предельные продукты всех факторов производства в стоимостном выражении равны их ценам, или что каждый ресурс используется до тех пор, пока предельный продукт в денежном выражении не станет равен его цене. Поэтому, согласно теории предельной производительности, каждому фактору производства полагается тот доход, который он создает.

Распределение всех доходов можно было бы назвать в известном смысле справедливым, если бы первоначальное распределение факторов производства характеризовалось равенством, одинаковой оплатой каждого фактора производства и господством совершенной конкуренции. Однако в условиях современной экономики нет ни того, ни другого, ни третьего. Распределение ресурсов характеризуется значительным неравенством; каждый фактор оплачивается по-разному (труд - заработной платой, земля – рентой, капитал – процентом, предпринимательская способность – прибылью) и подчиняется разным законам распределения. Рынки факторов производства весьма далеки от условий совершенной конкуренции.

**Тема 16. Кругооборот и оборот капитала (фондов) предприятия**

**План лекции (2 кр.часа)**

1. Кругооборот и оборот капитала предприятий. Деление производительного капитала на основной и оборотный.
2. Инвестиции как источник финансирования производственных фондов. Структура инвестиций.

**1. Кругооборот и оборот капитала предприятий. Деление производительного капитала на основной и оборотный**

Производство-процесс создания продукта.

Воспроизводство – повторение процесса производства.

Кругооборот и оборот капитала.

Индивидуальный капитал – капитал фирмы – может постоянно приносить прибыль, если он непрерывно воссоздает материальные условия производства новой стоимости. Это воспроизводство бывает двух видов:

Простое воспроизводство индивидуального капитала – это непрерывное посторенние созидательной деятельности. При этом масштабы производства, величина создаваемого продукта и размер действующего капитала (производственных фондов) остаются неизменными. Таким образом, капитал совершает своеобразное круговое движение. *Кругооборот капитала* – это цикл его движения, который охватывает процесс производства и обращения, создаваемых товаров и завершается возращением капитала в его исходную денежную форму. Весь путь схематично можно изобразить следующей формулой:

СП

Д-Т …П…Т - Д

РС

Здесь мы видим последовательное продвижение капитальной стоимости через три стадии и смену трех функциональных форм капитала. Кратко опишем их.

**Первая стадия**

СП

Д-Т

РС

Совершается в сфере обращения. Здесь денежный капитал превращается в производительный. Бизнесмен на авансированные денежные средства приобретает средства производства СП и покупает рабочую силу РС. Такие затраты необходимы для налаживания производства товаров.

**Вторая стадия**

СП

Т …П…Т

РС

Протекает в сфере производства. в этом движении производительная форма капитала превращается в товарную форму. Купленные на рынке факторы производства – средства производства и рабочие – соединяются в производственном процессе П. В нем создаются товары с нужной полезностью и содержащие вновь возникающую стоимость Т, в том числе прибыль.

**Третья стадия** Т-Д, как и первая стадия, она относится к сфере обращения. Товарный капитал с возросшей стоимостью Т вновь превращается в денежный капитал Д, содержащий прибыль.

Такое последовательное превращение капитала из одной функциональной формы в другую, его движение через три стадии и представляет собой кругооборот капитала (фондов). Причем эти стадии различаются между собой. Только на второй стадии – в процессе производства – первоначально авансированная в денежной форме стоимость Д возрастает на сумму прибыли. Акты Д-Т и Д-Т проходят в сфере обращения и представляют собой лишь смену форм стоимости, что, тем не менее, необходимо для обеспечения прироста капитала.

Непрерывно происходящее круговое движение капитала образует его оборот. Чтобы капитал смог полностью совершить оборот, требуется определенное время – время оборота. Оно отчитывается от начала движения авансированной капитальной стоимости до момента ее возвращения в той же денежной форме, но возросшей на величину прибыли.

**Время оборота** авансированной стоимости состоит из времени производства и времени обращения (схема 1).

Время производства – период пребывания капитала в производственной сфере – включает: рабочий период, время самостоятельного воздействия сил природы на предмет труда; время пребывания товаров в форме производственных запасов.

Время обращения, в течение которого капитал пребывает в сфере обращения. Оно складывается из: времени покупки товаров (Д-Т) и периода реализации продукции (Т-Д).

Производительный капитал (фонды) состоит из двух частей, стоимость которых проходит весь цикл кругооборота и возвращается к предпринимателю в денежной форме за совершенно разные сроки. Этими частями являются: основной и оборотный капитал.

**Основной капитал:**

* Долго сохраняет свою натуральную форму (полезность)
* участвует во многих кругооборотах
* переносит свою стоимость на готовые продукты постепенно, по частям.

**Оборотный капитал:**

* натуральная форма преобразуется на производстве в иную полезность
* участвует в одном кругообороте
* переносит свою стоимость на готовые продукты сразу и полностью

**Основной капитал** – та доля производительного капитала, стоимость которого полностью в течение длительного срока участвует в производстве (здания, сооружения, машины). Но она переносит свою стоимость полностью на созданный продукт.

**2. Инвестиции как источник финансирования производственных фондов. Структура инвестиций**

**Инвестиции –** это долгосрочные вложения государственного или частного капитала в различные отрасли как внутри страны, так и за ее пределами с целью получения прибыли.

Направления инвестиций:

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

Соответственно этим направлениям различают:

* инвестиции в основной капитал;
* инвестиции в товарно-материальные запасы;
* инвестиции в человеческий капитал.

Различают также валовые и чистые инвестиции:

**Валовые** **инвестиции** – это затраты на замещение старого оборудования (амортизацию) + прирост инвестиций на расширение производства.

**Чистые инвестиции** – это валовые инвестиции за вычетом суммы амортизации основного капитала.

Если чистые инвестиции составляют *положительную величину*, то экономика развивается.

Если чистые инвестиции составляют *нулевую величину* (валовые издержки и амортизация равны), то экономика находится в состоянии статики.

Если чистые инвестиции составляют *отрицательную величину* (валовые издержки меньше амортизации), то это свидетельствует о снижающейся деловой активности.

К факторам, определяющим инвестиционный спрос, относятся:

* ожидание нормы прибыли;
* ставка банковского процента.

Зависимость здесь следующая: если ожидаемая норма прибыли высока, то инвестиции будут расти. Ставка процента – это цена, которую фирма должна заплатить, чтобы занять денежный капитал.

На положение кривой спроса на инвестиции влияет и ряд других факторов:

* Те факторы, которые вызывают прирост ожидаемой доходности инвестиций, сместят эту кривую вправо (увеличат спрос на инвестиции).
* Те факторы, которые приводят к снижению ожидаемой доходности инвестиций, сместят кривую влево (снизят спрос на инвестиции). К этим факторам относятся: издержки на приобретение оборудования, налоги на предпринимателя, инфляция и др. поэтому для сравнения текущих инвестиций и инвестиций базового года используются «реальные инвестиции», т.е. взятые в неизменных ценах.

Кроме производных (зависимых) выделяют так называемые автономные (независимые) инвестиции.

Зависимость дохода и инвестиций выражаются в мультипликаторе.

**Мультипликатор** – это коэффициент, показывающий связь между изменением инвестиций и изменением величины дохода.

При росте инвестиций рост ВНП будет происходить в гораздо большем размере, чем первоначальные дополнительные инвестиции. Этот множительный, нарастающий эффект в размере ВНП и называют мультипликационным эффектом.

Приращенный ВНП ∆ВНП

Мультипликатор МР = Приращенные инвестиции = ∆инвестиций

∆ВНП = МР \* ∆ инвестиций,

т.е. мультипликатор, умноженный на приращение инвестиций, показывает приращение ВНП.

Предположим, прирост инвестиций составляет 10 млрд. тенге, что привело к росту ВНП на 20 млрд. тенге. Следовательно, мультипликатор равен 2.

Чтобы выразить воздействие прироста дохода на прирост инвестиций, применяется акселератор.

**Акселератор** – это коэффициент, указывающий на количественное отношение прироста инвестиций данного года к приросту национального дохода прошлого года.

∆инвестиций текущего года

Акселератор = ∆ НД прошлого года

Он выражает воздействие прироста дохода на прирост инвестиций.

**Тема 17. Издержки и доходы предприятия (фирмы)**

**План лекции (2 кр.часа)**

1. Издержки: определение и виды. Эффект масштаба производства.
2. Общий, средний и предельный доход фирмы. Понятие прибыли.

**1. Издержки: определение и виды. Эффект масштаба производства**

При производстве товаров необходимо анализировать затраты на приобретение факторов производства (труд, земля, капитал, предпринимательская способность). **Издержки** – это затраты на производство товара.

Структура издержек:

*Издержки общества* – затраты труда, которые образуют стоимость товара.

*Издержки производства* – затраты, которые меньше издержек общества на величину неоплаченного прибавочного труда.

*Издержки обращения* – затраты, связанные с процессом реализации товара.

**Классификация издержек производства:**

*1. В зависимости от влияния на них увеличения объемов производства* издержки делятся на постоянные и переменные.

**Постоянные издержки (FC)** – это издержки, которые не зависят от объема выпускаемой продукции (рентные платежи, административно-управленческие расходы, амортизация зданий и сооружений и т.д.).

**Переменные издержки (VC)**– это расходы, которые зависят от количества производимой продукции (затраты на сырье, материалы, заработная плата и т.п.).

Деление издержек на постоянные и переменные условно и зависит от периода, за который анализ. Так, для длительного периода все издержки являются переменными, ибо за большой срок все оборудование может быть заменено (куплен новый или продан старый завод и т.п.).

Сумма постоянных и переменных издержек образует **общие (валовые) издержки** **(TC).**

Для измерения на производство единицы продукции используются категории средних общих (**АТС)**, средних постоянных (**АFC)** и средних переменных (**AVC**) затрат.

Средние издержки важны для определения прибыльности фирмы: если цена равна средним издержкам, то фирма имеет нулевой эффект, прибыль отсутствует.

Если цена меньше средних издержек, то фирма несет убытки и может обанкротиться.

Если цена больше средних издержек, то фирма имеет прибыль в размере этой разницы.

***Средние общие издержки*** (1) равны частному от деления общих на количество произведенной продукции, либо как сумме средних переменных и средних постоянных затрат:

**TC FC VC**

**АТС = Q = АFC + AVC (1) AFC = Q (2) AVC= Q (3)**

***Средние постоянные затраты*** (2) определяются делением общих постоянных издержек на количество произведенной продукции.

***Средние переменные затраты*** (3) образуется делением общих переменных издержек на количество произведенной продукции.

2. *В зависимости от метода оценки затрат* различают бухгалтерские и альтернативные издержки.

Бухгалтерские издержки – это фактический расход факторов производства на изготовление определенного количества продукции по ценам их приобретения.

Альтернативные издержки – это та сумма денег, которую можно получить при наиболее выгодном из всех возможных альтернативных способов использования ресурсов.

3. *С точки зрения поступления средств* издержки делятся на внешние и внутренние (явные и неявные).

4. *С целью определить максимальный выпуск продукции*, на который может пойти фирма, рассчитывают предельные издержки.

**Предельные издержки (МС)** – это дополнительные издержки на производство каждой дополнительной единицы продукции по сравнению с данным объемом выпуска:

**∆ТС**

**МС= ∆ Q**

Они важны для определения стратегии фирмы. Поскольку постоянные издержки неизменны, то предельные издержки равны приросту переменных издержек, т.е. сырья, рабочей силы и т.д.

**2. Общий, средний и предельный доход фирмы. Понятие прибыли**

Главная задача фирмы заключается в получении прибыли. **Прибыль** представляет собой разницу между доходом и издержками производства. Различают:

*совокупный доход* TR=P·Q

*средний доход* AR=TP/Q=PQ/Q=P

*предельный доход*. MR=∆TR/∆Q и соответственно можно выделить виды прибыли.

Чтобы получить доход, фирма должна производить наиболее выгодную продукцию при эффективном сочетании ресурсов. Для того, чтобы отразить влияние переменного фактора на производство, применяют **показатели эффективности фирмы**: такие понятия как совокупный, средний и предельный продукт. *Совокупный продукт* это количество товара, произведенное с использованием некоторого количества переменного фактора. Разделив совокупный продукт на израсходованное количество переменного фактора получим *средний продукт:*

АР=Q/F1, где F1- переменный фактор.

*Предельный продукт* обычно определяется как прирост совокупного продукта, полученный в результате изменения переменного фактора:

МР= ∆Q/∆ F1

**Эффект масштаба** – возникает в процессе деятельности фирмы в долгосрочном периоде. В нем непосредственно связаны величина средних издержек производства и масштабы производства. До определенного момента средние издержки падают по мере роста масштабов производства, то есть *эффектом масштаба называется эффект экономии ресурсов за счет роста масштабов производства.* Выделяют отрицательный, положительный и постоянный эффект от масштаба производства*.*

*Отрицательная отдача от масштаба* происходит тогда, когда долгосрочные средние общие затраты растут по мере увеличения объема выпуска.

*Возрастающая отдача от масштаба (экономия от масштаба)* имеет место тогда, когда долгосрочные средние затраты фирмы падают по мере увеличения выпуска продукции.

*Постоянная отдача от масштаба* имеет место в том случае, когда величина долгосрочных средних общих затрат не зависит от объема выпускаемой продукции.

Эффект масштабавытекает из того, что рост производства приводит к форсированному действию факторов, способствующих снижению издержек производства:

1.Специализация труда. Чем крупнее производство, тем меньше места остается рабочим широкой квалификации, так как вклад 1 рабочего все более и более теряется в общем результате. Здесь требуются рабочие, выполняющие квалифицированно и быстро определенную, какую-то сравнительно узкую операцию. От этого производительность повышается.

2.Специализация управленческого персонала.

3.Эффективное использование капитала. Чем крупнее фирма, тем больше возможности закупать дорогое оборудование и т.д.

4.Преимущества в финансировании НИОКР.

5.Преимущество в финансировании рекламы.

6.Преимущество в финансировании сбыта.

Таким образом, названные факторы позволяют в целом снижать издержки на единицу продукции. Однако эффект масштаба имеет свои пределы роста. Начиная с известного момента, эффект масштаба замедляет свое действие и достигает таких параметров, когда средние издержки перестают снижаться. Предприятие достигает максимально эффективного масштаба производства, т.е. дальнейший рост масштабов производства будет приносить только убытки, т.е. возникает отрицательный эффект масштаба, когда издержки производства возрастают по мере увеличения масштабов производства.

**Равновесие фирмы** в краткосрочном периоде: современная экономическая теория утверждает, что максимальная прибыль или минимизация издержек достигается тогда и только тогда, когда предельный доход равен предельным издержкам (МR = МС).

В условиях краткосрочного равновесия можно выделить 4 типа фирм. Та фирма, которой удается покрывать лишь средние переменные издержки (АVС= Р) называется *предельной фирмой.* Такой фирме удается работать лишь недолгое время. В случае снижения цен она перестает быть конкурентоспособной, т.к. не может покрывать даже текущие издержки и вынуждена покинуть отрасль, оказавшись за ее пределами (*запредельная фирма, АVС> Р*). Если цена больше средних общих издержек (АТС < Р), то фирма наряду с нормальной прибылью получает сверхприбыль (*допредельная фирма со сверхприбылью).* В случае повышения цен она сможет покрыть не только текущие, но и все издержки, т.е. получать нормальную прибыль (*допредельная фирма с нормальной прибылью*).

**Тема 18. Рынки факторов производства и формирование**

**факторных доходов**

**План лекции (2 кр.часа)**

1. Заработная плата как цена труда.

2. Процент как факторный доход собственника капитала.

3. Земельная рента – факторный доход землевладельца.

4. Прибыль как факторный доход предпринимателя.

**1. Заработная плата как цена труда**

Доход, полученный предприятием от продажи изготовленного продукта, распределяется в определенной зависимости от факторов производства. Заработная плата образуется в зависимости от вложенного труда, рента от стоимости используемого капитала, предпринимательский доход от предпринимательских способностей. Все эти формы факторных доходов выступают в рыночной экономике как цены факторов производства.

**Рынок труда** – это система экономических механизмов, норм и институтов обеспечивающих воспроизводство рабочей силы, ее наем и использование. На рынок труда оказывают влияние ряд факторов:

* Демографический (уровень рождаемости, темпы роста численности трудоспособного населения);
* Степень экономической активности различных демографических и этнических групп трудоспособного населения (например, быстрое вовлечение женщин в состав рабочей силы);
* Процессы иммиграции;
* Состояние экономической конъюнктуры, фаза экономического цикла;
* Научно-технический прогресс.

Функционально-организационная структура рынка труда включает в себя в условиях развитой рыночной экономики следующие элементы: принципы государственной политики в области занятости и безработицы; систему подготовки кадров; систему найма, контрактную систему; фонд поддержки безработных; систему переподготовки и переквалификации; биржи труда; правовое регулирование занятости.

**Цена труда** зависит от его предельной производительности, т.е. приращения объема выпускаемой продукции, которое вызвано использованием дополнительной единицы труда (нового работника), при условии, что другие факторы производства останутся неизменными. Предельная производительность труда определяется по формуле:

**МРl = ∆Q/∆L,**

*где МРl –предельная производительность труда, ∆Q – прирост продукции, вызванный дополнительной единицей труда, ∆L – дополнительная единица труда.*

Величина денежного вознаграждения, выплачиваемого работнику за выполнение определенного задания, объема работ или исполнение своих служебных обязанностей в течение некоторого времени, называется **заработной платой.**

**Марксистская концепция** основана на том, что:

1) в качестве заработной платы оплачивается не труд, а способность работника к труду, т.е. его рабочая сила, которая определяется стоимостью средств существования рабочего и его семьи. Труд же будучи источником стоимости, сам ее не имеет;

2) в качестве заработной платы оплачивается не весь продукт труда, а лишь необходимый, т.е. тот, который возмещает стоимость рабочей силы.

**Позиция неоклассиков** основана на следующем:

1) заработная плата - это цена труда;

2) вызывает интерес не столько сущность заработной платы, сколько ее уровень, которые определяют спрос и предложение труда. При равенстве спроса и предложения на труд образуется равновесная заработная плата.

Рост спроса на труд повышает заработную плату. Падение спроса на труд снижает ее.

**Спрос на труд** определяется предельным продуктом: если предельный продукт от использования труда выше, чем от использования других факторов, то спрос на труд повышается, и наоборот.

**На предложение труда** влияют: численность трудоспособного населения; продолжительность рабочего дня; уровень квалификации и профессиональной подготовки населения.

Различают номинальную и реальную заработную плату. Под *номинальной заработной* *платой* понимается сумма денег, которую получает работник за свой труд. *Реальная заработная плата* измеряется массой жизненных благ и услуг, которые можно приобрести за полученные деньги. Она находится в прямой зависимости от *номинальной заработной платы* и в обратной – от *уровня цен товаров.*

Заработная плата существует в двух формах – повременной и поштучной (сдельной).

**Повременная заработная плата** определяется продолжительностью труда. Ее мерой является оплата часа труда.

**При поштучной (сдельной) оплате** заработок находится в зависимости от количества произведенного продукта. Ее размер определяется путем умножения расценки за одно изделие на количество изделий.

Наряду с основными формами применяются **различные системы оплаты труда:** сдельно-прогрессивная, сдельно-премиальная, многофакторная и другие.

**2. Процент как факторный доход собственника капитала**

**Капитал** - это любой ресурс, создаваемый с целью производства экономических благ. Различают две основные формы капитала: физический (материально-вещественный капитал – это машины, здания, сооружения, сырье и т.д.) и капитал в стоимостной форме. Доход на капитал будет произведен, если капитал будет производительно использоваться. При этом капитал должен вернуться с приращением, который называется процентом. *Ссудный процент* – цена, уплачиваемая собственнику капитала за использование его средств в течении определенного периода времени. Как и на любом рынке ставка ссудного процента зависит от спроса на капитал и предложения капитала на основе теории спроса и предложения. *Спрос на капитал* зависит от выгодности инвестиций, развития экономики (отрасли), размеров потребительского спроса на кредит и спроса со стороны государства, ставка ссудного процента кроме того зависит от срока вклада, от отрасли вклада, от риска и других факторов.

Какова же природа прибыли собственника ссудного капитала? Различные школы на этот вопрос отвечают по-разному.

**В марксистской теории логика рассуждений по этому вопросу следующая:**

1. Ссудный процент – это цена ссудного капитала.

2. Плата за пользование ссудным процентом капитала выражается через норму процента, которая измеряется отношением годового дохода, получаемого на ссудный капитал ко всему ссудному капиталу.

В отличие от марксистов **неоклассики** трактуют процент широко, как цену капитала, независимо от того, получает его промышленник в виде предпринимательского дохода или собственник денежного капитала. Доход ссудного капитала, выраженный в годовых процентах, они называют **ставкой процента**.

Различают среднюю ставку процента, которая определяется за длительный период времени, и рыночную ставку процента, которая складывается ежедневно. На нее влияют:

величина капитала;

производительность капитала;

соотношение между спросом и предложением.

При анализе категории процента важно различать номинальную и реальную процентные ставки. *Номинальная ставка* – это ставка, выраженная в денежной единице по ее курсу. *Реальная ставка* – это процентная ставка с учетом инфляции. Например: номинальная годовая ставка-15%, ожидаемый темп ипфляции-7% в год, реальная ставка: 15%-7%=8%.

Ставки могут колебаться в зависимости от следующих факторов:

* Риск. Чем больше шанс, что заемщик не выплатит ссуду, тем больший ссудный процент будет взимать кредитор.
* Срочность. Долгосрочные ссуды обычно выдаются по более высоким ставкам процента, чем краткосрочные, т.к. долгосрочные кредиторы могут понести финансовый ущерб из-за отказа от альтернативного использования своих денег.
* Размер ссуды. Как правило, на меньшую ссуду ставка процента выше. Причина в том, что административные расходы крупной и мелкой ссуды почти совпадают.

Существуют и другие факторы, как условия конкуренции, уровень налогообложения и другие.

**Роль процентной ставки** весьма велика, т.к. она влияет как на уровень, так и на структуру производства:

* Низкая процентная ставка приводит к росту инвестиций и расширению производства. Высокая процентная ставка «душит» инвестиции и сдерживает производство.
* Ставка процента влияет на размещение капитала. Она распределяет деньги между отраслями, где они окажутся наиболее прибыльными.

**3. Земельная рента – факторный доход землевладельца**

**Земля** является главным фактором производства в сельском хозяйстве. Земля и ее недра приносят доход, называемый **рентой.**

**С**воеобразие земли состоит в том, что это вечное, незаменимое, пространственно ограниченное и невоспроизводимое средство производства. Предложение земли ограничено. Ее количество является величиной фиксированной и не подлежащей увеличению. Поэтому предложение земли неэластично. Ограниченность и неэластичность предложения земли обусловливают особенности ценообразования в сельском хозяйстве. Это исходное положение признается всеми экономическими школами, а в стальном их подходы различаются.

**Марксистская концепция земельной ренты** исходит из того, что источником всех доходов является прибавочный продукт. Поэтому земельная рента так же, как прибыль и процент, является приращенной формой прибавочной стоимости. Маркс выделял два вида земельной ренты – абсолютную и дифференциальную. Последняя исследовалась также А. Смитом и Д. Риккардо.

**Абсолютная рента** – это рента, имеющаяся на всех участках земли. Она появляется как разница между стоимостью сельскохозяйственной продукции и ее ценой производства: первая выше последней. Маркс полагал, что снижению стоимости мешает частная собственность на землю, необходима национализация земли.

Если собственник земли сдает землю в аренду, то арендатор платит ему арендную плату, которая включает в себя земельную ренту плюс плату за пользование имеющимися на земле постройками. Сам же арендатор получает среднюю прибыль на капитал, который он вложил в хозяйство.

**Дифференциальная рента** – это разница между общественной и индивидуальными ценами производства. На худших участках она не возникает.

Такова вкратце марксистская теория земельной ренты.

**Неоклассическое направление** пользуется другим подходом: его представления исходят из концепции предельных издержек. Их. В отличие от Маркса, интересует не то, кем создается рента, а то, от чего зависит уровень, на котором она устанавливается. Итогом исследования этого вопроса является следующее:

* Уровень ренты находится в прямой зависимости от неэластичности предложения.
* Уровень ренты зависит от спроса на конечный продукт. Например, если цена и спрос на пшеницу снизилась, то уменьшится и спрос на землю, где она выращивалась. Значит, упадут ставки арендной платы. Возможна обратная ситуация.

В рыночной экономике земля является объектом купли-продажи и имеет **цену.** Она зависит от размеров земельной ренты и ставки ссудного процента. Эту зависимость можно выразить формулой:

Размер ренты

Цена земли = величина ссудного процента \* 100%

Цена земли растет, если увеличивается размер ренты, и падает, если повышается норма процента.

Позиции разных экономических школ по этому вопросу почти совпадают.

**4. Прибыль как факторный доход предпринимателя**

Проблема прибыли является одной из наиболее сложных и спорных в экономической теории. Дискутируются вопросы и об источниках прибыли, о ее роли в экономике.

Слово «прибыль» в русском словаре В. Даля трактуется как «рост», «увеличение», «приращение», т.е. «прибавка» к первоначально затраченной сумме капитала. Обнаруживается эта прибавка тогда, когда товары не только произведены, но и проданы. Поэтому прибыль напрямую связывают с успехом в коммерческой деятельности.

В связи с этим появляются закономерные вопросы,: в какой сфере она создается, кем производится, за счет чего возникает.

Разные школы на эти вопросы отвечают по-разному.

**Меркантилисты** считали, что прибыль создается в обращении и ее источником выступает внешняя торговля.

**А. Смит и Д. Риккардо** оценивали прибыль как вычет из продукта труда рабочего.

**К**. **Маркс** рассматривал прибыль как вторичную и производную форму прибавочной стоимости, порожденной только наемным трудом.

Определение этой категории современными западными экономистами представляет собой соединение различных вариантов, главными из которых являются следующие:

* Прибыль – это доход от всех факторов производства, т.е. рента, процент и зарплата;
* Прибыль – это вознаграждение за предпринимательскую деятельность и введение технических усовершенствований;
* Прибыль – это плата за риск и неопределенность.

Современные представления о прибыли разрабатываются в русле трех основных направлений: кейнсианского, институционально-социологического и неоклассического.

**Кейнсианцы** выдвигают концепции совокупной прибыли на уровне макроэкономики.

**В институционально-социологических теориях** прибыль трактуется с позиций социальных, внешнеэкономических факторов: забота о благе всех членов общества и т.п.

**В неоклассических теориях,** наиболее полных, исследование прибыли ведется на уровне отдельной фирмы, действующей в условиях совершенной и несовершенной конкуренции и выдвигающей в качестве основной цели максимизацию прибыли.

Фирма подсчитывает валовой, средний и предельный доходы.

**Валовой доход** равен выручке от реализации всей продукции.

**Средний доход** рассчитывается на единицу проданной продукции.

**Предельный доход** есть приращение валового дохода от продажи дополнительной единицы продукции.

С точки зрения количественной прибыль рассматривается как разница между валовыми доходами от продажи товаров и издержками производства.

В зависимости оттого, что включается в состав издержек, экономисты различают бухгалтерскую и экономическую прибыль.

**Бухгалтерская прибыль** – это разница между валовыми доходами и бухгалтерскими издержками производства.

**Экономическая прибыль** – это разница между валовыми доходами и экономическими издержками. Именно она и является предметом исследования экономической теории.

Если валовые доходы равны ее издержкам, то экономическая прибыль оказывается «нулевой». *«Нормальная» прибыль – это основное понятие прибыли в неоклассической модели «совершенной конкуренции».* Считается, что «нормальная» прибыль (у Маркса – «средняя») – это доход фирмы настолько высокий. Чтобы удержать ее «в деле».

*В условиях несовершенной конкуренции,* если фирма обладает монопольным положением на рынке (газовом, нефтяном, железнодорожном и т.п.), она получает **монопольную прибыль,** которая может возникать также при благоприятных естественных условиях (на землях с редкими полезными ископаемыми, благоприятным климатом и т.п.).

Важным для фирмы источником дохода является учредительская прибыль, которая образуется как разница между суммой, полученной от продажи акций по открытой подписке, и реальным капиталом, перемещенным в предприятие. Она присваивается учредителями данного акционерного общества.

Относительная величина доходов фирмы характеризуется нормой прибыли.

***Норма прибыли* –** это отношение прибыли к издержкам производства, выраженная в процентах.

Итак, заработная плата, процент и рента составляют доходы от использования факторов производства. Но заработная плата, рента и процент для одних хозяйствующих агентов (субъектов предложения факторов производства) являются доходами, для других (субъектов спроса на факторы производства) - расходами, или издержками.

**Тема 19. Национальная экономика как система. Основные макроэкономические показатели**

**План лекции (2 кр.часа)**

1. Цели и инструменты макроэкономической политики.
2. Валовой национальный продукт и методы его измерения.
3. Взаимосвязь ВНП и показателей чистого национального продукта, национального дохода, личного и располагаемого дохода.

**1. Цели и инструменты макроэкономической политики**

**Макроэкономика** – это часть общей экономической теории, изучающая закономерности развития и поведение национальной экономики в целом.

Главными макроэкономическими показателями являются такие, которые характеризуют народное хозяйство в целом: национальное богатство, валовой национальный продукт, национальный доход, уровень доход, средний уровень ставки процента и занятость.

Законы, открытые в макроэкономике, являются основой для выработки экономической политики правительства.

Сущность макроэкономического анализа состоит в разработке теории функционирования развития национального хозяйства. На основе последней формируются **инструменты макроэкономической политики**, которая включает в себя: фискальную, кредитно-денежную политику, политику доходов и внешнеэкономическую политику.

**Цели макроэкономической политики:**

* Производство – высокий уровень, высокий темп роста.
* Занятость – высокий уровень занятости, низкая безработица
* Ценовая стабильность при свободных рынках
* Международная торговля – равновесие экспорта и импорта.
* Стабильность валютного курса.

В современной западной экономической литературе непрерывность общественного воспроизводства рассматривается в модели экономического оборота, где субъектами экономики являются домашние хозяйства, фирмы, правительство (государство).

**2. Валовой национальный продукт и методы его измерения**

Система национальных счетов (СНС) представляет собой международный стандарт оценки основных экономических показателей страны. Ее составными показателями являются следующие макроэкономические показатели: ВНП, ВВП, НД, ЧНП, ЛД, РД.

Номинальным называется ВНП, исчисленный в текущих ценах того года, когда он был произведен. Но цены могут меняться. Поэтому для сравнения ВНП за разные годы рассчитывается уровень цен, который выражается в виде индекса цен.

Индекс цен текущего года =цена товаров в текущем году/ цена таких же товаров в базовом году \* 100%

Индекс цен, рассчитанный только по потребительским товарам (потребительской корзине), называется индексом потребительских цен (ИПЦ).

Индекс цен, который характеризует изменение цен не только потребительских, но также инвестиционных и некоторых других товаров, называется дефлятором ВНП.

Номинальный ВНП

Дефлятор ВНП = \* 100%

Реальный ВНП

**Есть несколько способов и****счисления ВНП:**

1*.По расходам:* ВНП=С+G+I+Nx; где

C – расходы домохозяйств на товары и услуги,

G – государственные закупки,

I – инвестиции,

Nx – чистый экспорт, разница между экспортом и импортом;

2.*По доходам*: ВНП=W+R+I+P; где

W – зарплата работающих,

R – рента, получаемая в результате сдачи в аренду земли, жилья, т.д.,

I – процент, т.е. плата за сберегаемый капитал (кредит, вклады в банк),

P – прибыль предприятий, фирм (хозяйствующих субъектов).

3.*По добавленной стоимости*: ВНП равен сумме стоимостей, добавленных на каждом этапе производства во всех отраслях экономики.

**3. Взаимосвязь ВНП и показателей чистого национального продукта, национального дохода, личного и располагаемого дохода**

**Валовый внутренний продукт (ВВП**) – рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных внутри страны за определенный период. Если ВВП страны выше ВНП это говорит о том, что на территории этой страны больше задействован иностранный капитал, чем отечественный.

**Чистый национальный продукт** (ЧНП)=ВНП-амортизация.

**Национальный доход определяется:**

НД = ЧНП – косвенные налоги или

НД = зарплата + прибыль + % на капитал + зем.рента.

**Личный доход (**ЛД) = сумма доходов + трансфертные платежи.

Располагаемый доход (РД) =ЛД - налоги.

**Задача**

Личные потребительские расходы-3226

Валовые частные внутренние инвестиции-765

Государственные закупки товаров и услуг-964

Чистый экспорт - -93

Амортизационные отчисления - -505

Косвенные налоги на бизнес –393

Взносы на соц. Страхование -445

Налоги на прибыль корпораций - -145

Нераспределенная прибыль корпораций - -79

Трансфертные платежи – 768

Индивидуальные налоги - -590

Объем потребленного капитала – 505

Косвенные налоги на бизнес – 393

Заработная плата – 2905

Арендная плата – 20

Проценты – 392

Доходы от индивидуальных вложений – 325

Налоги на прибыль корпораций – 145

Дивиденды – 98

Нераспределенная прибыль корпораций - 79

Найти ВНП по доходам, по расходам, НД, ЧНП, ЛД, РД.

**Ответ**

ВНП = 4862

ЧНП=4357

НД=3964

ЛД=4063

РД=3473

**Тема 20. Макроэкономическое равновесие**

**План лекции (2 кр.часа)**

1. Совокупный спрос. Ценовые и неценовые факторы совокупного спроса.

2. Совокупное предложение: определение, кривая и факторы, его определяющие.

3. Макроэкономическое равновесие.

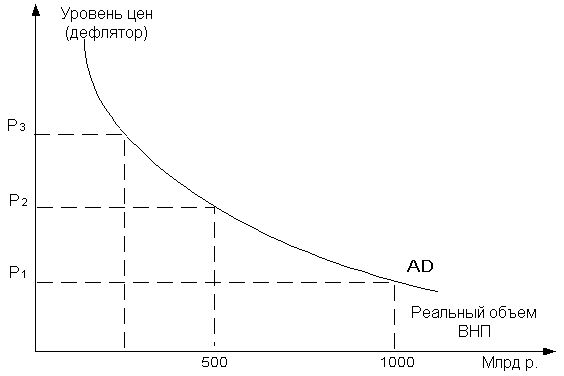
4. Потребление и сбережения: взаимосвязь и различия.

**1. Совокупный спрос. Ценовые и неценовые факторы совокупного спроса**

Объединение всех цен на отдельные товары и услуги в уровне цен, а также объединение всего равновесного количества товаров в реальный объем национального производства называют агрегированием. Объединенные цены (уровень цен) и объединенные количества товаров (реальный объем национального производства) называют совокупностями (агрегатами).

**Совокупный спрос** – общий объем товаров и услуг, на которые предъявляется спрос при различном уровне цен (рис. 20.1).

На динамику потребляемого (покупаемого) ВНП влияют ценовые и неценовые факторы. Действие ценовых факторов вызывает изменения в вдоль кривой, неценовые факторы вызывают сдвиг кривой совокупного спроса.



К ценовым факторам (кроме уровня цен), относят:

1. эффект процентных ставок. Когда уровень цен повышается, повышаются и процентные ставки, а возросшие процентные ставки, в свою очередь, приводят к сокращению потребительских расходов и инвестиций.

2. эффект богатства (кассовых остатков). При более высоком уровне цен реальная стоимость (покупательная способность) уменьшается.

3. эффект импортных закупок. Эффект состоит в том, при повышении цен внутри страны спрос на отечественные товары сокращается, а спрос на более дешевые импортные товары увеличивается.

**Неценовые факторы совокупного спроса** (рычаги, смещающие кривую совокупного спроса):

*Изменения в потребительских расходах*

А) благосостояния потребителей;

Б) ожидания потребителей;

В) задолженность потребителей;

Г) налоги.

*2. Изменения в инвестиционных расходах*

а) процентные ставки;

б) ожидание прибыли от инвестиций;

в) налоги с предприятий;

г) технологии;

д) избыточные мощности.

*3. Изменения в государственных расходах*

*4. Изменения в расходах на чистый объем экспорта*

а) национальный доход в зарубежных странах;

б) валютные курсы.

Благосостояния потребителей состоят из материальных и финансовых активов. При увеличении реальной стоимости потребители будут больше расходовать на приобретение товаров, а это приведет к увеличению совокупного спроса и тем самым к смещению кривой спроса вправо и наоборот.

Ожидания потребителей связаны с прогнозом их будущего дохода. Если люди будут ожидать, что их доходы увеличатся, то они будут больше расходовать на покупки из имеющего текущего дохода. Это приведет к увеличению совокупного спроса и наоборот.

Значительные долги сокращают текущее потребление и тем самым приводят к снижению совокупного спроса а, следовательно, к сдвигу кривой спроса влево.

Высокие налоги на доход приводят к снижению совокупного спроса, и наоборот.

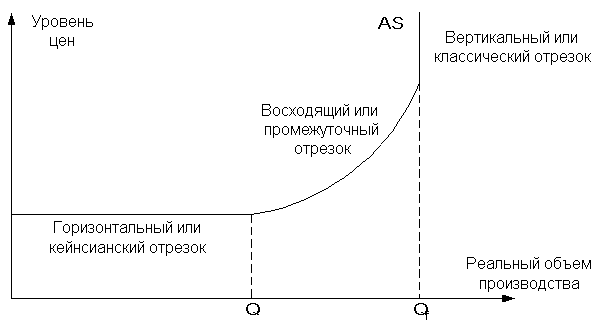
Уменьшение процентных ставок, ожидание высокой прибыли от инвестиций, снижение налогов с предприятий и необходимое внедрение новых технологий, а также отсутствие избыточных мощностей, которые можно было бы использовать, не прибегая к большим дополнительным расходам – все эти факторы приводят к увеличению инвестиционных расходов и смещению кривой совокупного спроса вправо. Изменение вышеуказанных факторов с обратным знаком, приводит к противоположному результату и смещению кривой спроса влево.

Увеличение государственных закупок национального продукта при данном уровне цен будет приводить к возрастанию совокупного спроса до тех пор, пока налоговые сборы и процентные ставки будут оставаться неизменными.

Уменьшение национального дохода за рубежом имеет противоположный результат: чистый объем экспорта страны сокращается, смещая кривую совокупного спроса влево, увеличивая курс национальной валюты к иностранным валютам, т.к. подобное изменение курса ведет удорожанию национального продукта для зарубежных потребителей и росту привлекательности импортных товаров для покупателей этой страны.

**2. Совокупное предложение: определение, кривая и факторы, его определяющие**

**Совокупное предложение –** общее количество товаров и услуг, которые могут предложить производители при данном уровне цен.

 При более высоком уровне цен возникают стимулы к дальнейшему увеличению объема производства и, следовательно, предложения изготовляемых товаров и наоборот.

Кривая совокупного предложения состоит из трех частей (рис. 20.2):

горизонтальный (кейнсианский) – когда увеличение объема производства происходит при неизменном уровне цен.

восходящий (промежуточный) – характеризуется увеличением объема национального продукта и ростом цен.

вертикальный (классический) отрезок соответствует состоянию полной занятости, реальный объем национального производства находится на максимальном уровне, его уже нельзя увеличить, но в ответ на увеличение совокупного спроса уровень цен поднимется.

**Неценовые факторы предложения,** смещающие кривую совокупного предложения:

*1. Изменение цен на ресурсы*

а) наличие внутренних ресурсов (земля, трудовые ресурсы, капитал, предпринимательство);

б) цены на импортные ресурсы;

в) господство на рынке.

*2. Изменение в производительности*

*3. Изменение правовых норм*

а) налоги с предприятий и субсидии;

б) государственное регулирование.  
 Увеличение цен на ресурсы приведет к увеличению издержек производства, в итоге совокупное предложение понижается (сдвиг влево) и наоборот.

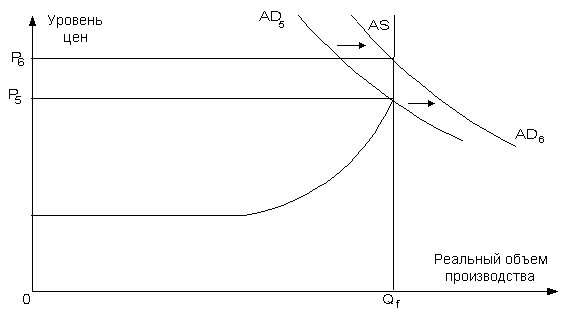
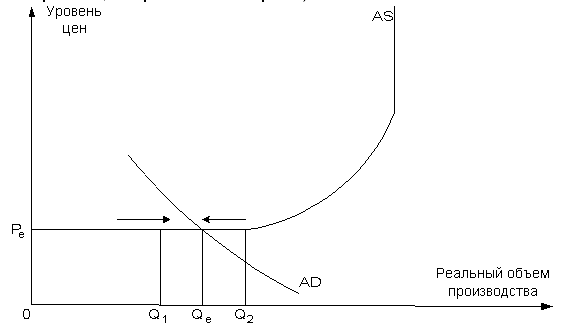
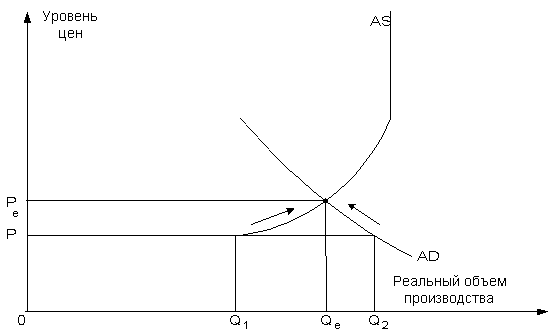
Производительность измеряется как отношение реального объема производства к общим затратам. Поэтому с повышением производительности можно получить больший объем производства, а тем самым увеличить совокупное предложение (сдвиг вправо) и наоборот.

Если налоги увеличиваются, то возрастают и издержки, тем самым, сокращая совокупное предложение (сдвиг влево) и наоборот.

Государственное регулирование тормозит деловую активность и сокращает совокупное предложение, но в то же время такое регулирование необходимо.

**3. Макроэкономическое равновесие**

**Макроэкономическое равновесие** – состояние национальной экономики, при котором достигается равенство совокупного спроса и совокупного предложения. Оптимальным макроэкономическим равновесием считается такое состояние этих агрегированных величин, при котором достигается максимально возможный объем производства, полная занятость и умеренный уровень цен. Равновесные характеристики могут возникать на разных отрезках кривой совокупного предложения (рис. 20.3)



***Рис. 20.3*** *Равновесный уровень цен и равновесный реальный объем национального производства:*

*а) на промежуточном отрезке; б) на кейнсианском отрезке; в) на классическом отрезке.*

Точка пересечения кривых совокупного спроса и совокупного предложения показывает равновесный уровень цен и равновесный реальный объем национального производства.

Последствия увеличения совокупного спроса зависят от того, на каком отрезке кривой совокупного предложения оно происходит:

А) увеличение совокупного спроса на промежуточном отрезке приводит к увеличению как реального объема ВНП, так и уровня цен.

Б) на кейнсианском отрезке увеличение совокупного спроса приводит к увеличение реального объема национального производства, но не затрагивает уровня цен.

В) на классическом отрезке увеличение совокупного спроса приводит к повышению уровня цен, а реальный объем производства не может выйти за пределы своего уровня.

**В реальной жизни равновесие нарушается. Рассмотрим варианты отклонения.**

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

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

Это приведет к росту национального дохода.

2. Допустим совокупный спрос меньше предложения AD<AS. И здесь возможны два варианта:

* сократить производство;
* оставить выпуск без изменения, но понизить цены.

Национальный доход будет падать.

3. Допустим, что возросло совокупное предложение – AS. Это означает, что фирмы предлагают товаров больше, чем их могут купить потребители по существующим ценам. В результате, уровень цен упадет, а объем продаж и выпуск товаров вырастет. Новая точка равновесия будет соответствовать более высокому выпуску и меньшему уровню цен. Как это повлияет на национальный доход неизвестно, т.к. изменения количества продукции и цен происходят в разных направлениях.

4. Допустим, совокупный спрос AD упал. В этом случае уменьшится и выпуск продукции, и цены. Уменьшение уровня цен будет превалировать до тех пор, пока не начнутся увольнения рабочих. Это приведет к снижению национального дохода.

**4. Потребление и сбережения: взаимосвязь и различия**

Важнейшим агрегированным показателем, наряду с совокупным спросом и совокупным предложением, является совокупное потребление.

**Потребление** – главная составляющая совокупных расходов, источником потребления является располагаемый доход.

Оставшаяся часть дохода идет на сбережения.

**Сбережения** – это та часть дохода, которая не потребляется. Как и потребление, так и сбережения находятся в непосредственной зависимости от уровня дохода.

Считается, что сбережения в основном делают семьи, у которых доход превышает средний уровень. Чем беднее семья, тем меньше она сберегает; самые бедные имеют нулевое сбережение, живущие в долг – отрицательное сбережение.

В отличие от сбережения, потребление существует во всех семьях. Но его нижний уровень не должен упасть ниже прожиточного.

Потребление удовлетворяет текущие нужды, сбережение – будущие.

Различают среднюю склонность к потреблению и среднюю склонность к сбережению.

**Средняя склонность к потреблению** – это отношение потребления к доходу, выраженное в процентах.

**Средняя склонность к сбережению** – это отношение сбережений к доходу, выраженное в процентах.

Связь между располагаемым доходом и потреблением называется *функцией потребления*.

Зависимость сбережений от располагаемого дохода называется *функцией сбережения*.

Доход людей может изменяться (расти или падать). Поэтому важно знать, какую долю из этой части дохода люди потребляют и какую накапливают.

Доля, или часть прироста (сокращения), дохода, которая потребляется, называется предельной склонностью к потреблению (MPC).

Доля любого прироста (сокращения) дохода, которая идет на сбережения, называется предельной склонностью к сбережению (MRC).

Сумма предельной склонности к потреблению и предельной склонности к сбережению всегда должна быть равна единице, т.е. может идти либо на потребление, либо на сбережения. Поэтому потребленная доля и сбереженная доля должны поглотить весь прирост дохода: MPC+MRC=1.

На потребление и сбережение, кроме дохода, влияют и другие факторы:

* Богатство. Чем больше в семье накопленного богатства (недвижимое имущество + ценные бумаги), тем больше величина потребления и меньше величина сбережений.
* Уровень цен. Возрастание уровня цен уменьшает потребление, снижение уровня цен его увеличивает.
* Ожидания. Если ожидается повышение цен и дефицит товаров, то потребление растет, а сбережения падают, т.к. люди «покупают» впрок» во избежание более высоких будущих цен и пустых полок.
* Налогообложение. Налоги выплачиваются частично за счет потребления и частично за счет сбережений. Поэтому рост налогов снизит как потребление, так и сбережения. Снижение налогов их поднимет.

**Тема 21. Безработица и инфляция как проявления макроэкономической нестабильности**

**План лекции (2 кр.часа)**

1. Безработица: определение, типы, измерение и последствия.

2. Сущность, виды и последствия инфляции.

3. Антиинфляционная политика.

4. Взаимосвязь безработицы и инфляции.

**1. Безработица: определение, типы, измерение и последствия**

Следующим признаком макроэкономической нестабильности является существование и периодический рост в обществе безработицы, то есть такого положения, когда часть трудоспособного населения не находит работы. **Безработным** считается тот, кто хочет и может работать, но не имеет рабочего места. Экономисты различают следующие основные типы безработицы. Так, первый из них – ***циклическая безработица***. Именно она вызывается

кризисными спадами производства.

***Фрикционная безработица*** охватывает тех, кто пребывает как бы в положении «между работами» (смена профессии, места работы или жительства, временная незанятость женщин в связи с рождением детей и т.д.) Этот тип безработицы, который существует постоянно.

Далее,в современных социально защищенных обществах неизбежна ***институциональная безработица***. Она названа так потому, что порождается действиями тех или иных общественных институтов. К примеру, *государством*, когда оно выплачивает щедрые социальные пособия, побуждая часть людей жить не работая. Или взять *профсоюзы*: настойчиво добиваясь повышения оплаты труда. Они делают рабочую силу все дороже, вынуждая нанимателей сокращать свой спрос на рынке труда.

Еще один постоянный тип безработицы – ***структурная безработица*** – возникает от изменений в строении народного хозяйства: отмирают некоторые профессии и даже целые отрасли; перестраивается экономика регионов; изменяются сами технологии производства (поэтому ее еще иногда называют *технологической безработицей*).

К примеру, падение эффективности и сокращение добычи угля вызывают безработицу среди шахтеров. Механизация и автоматизация производства вытесняют из него работников ручного труда. Должно пройти время, прежде чем «структурные» безработные переквалифицируются и найдут себе новые рабочие места.

Следующий тип – *частичная безработица* – охватывает работников, вынужденно (а не по собственному желанию) занятых неполное рабочее время (не весь трудовой день или не все рабочие дни недели). Наконец, существует и совершенно особый, «невидимый» тип занятости (или полузанятости) – это ***скрытая безработица****.* Она включает людей, которые формально вроде бы и работают, но фактически занимают лишние рабочие места.

Скрытая безработица характерна для низкопроизводительного сельского хозяйства, для управленческих структур с раздутыми штатами, а также в целом для стран социализма, которые намеренно создают повсюду лишние рабочие места, чтобы не допустить открытой безработицы. Так, в Советском Союзе, по некоторым данным, скрытая безработица после 1930 года (когда закрылась последняя биржа труда) достигала 10-15 % от числа всех работающих.

Для более конкретной характеристики положения с безработицей в обществе экономисты чаще всего оперируют другими тремя взаимосвязанными показателями.

Первый из них наиболее известен – ***уровень безработицы***. Он отражает фактический процент безработных в общей численности трудоспособного населения.

Второй показатель - ***естественный уровень безработицы***. Это «нормальный», минимально возможный в стране уровень безработицы, при котором существуют лишь два неизбежных типа безработицы – фрикционная и структурная и нет «главного» ее вида циклической безработицы. При этом число свободных рабочих мест в целом примерно равно числу людей, ищущих работу. У нас в республике естественный уровень безработицы колеблется в пределах 5-6%.

Со вторым показателем тесно связан третий – так называемая ***полная занятость***. Именно этим термином определяют такое положение с занятостью в обществе, при котором безработица не превышает своего естественного уровня (примерно 5-6%).

Среди негативных последствий безработицы главным является недовыпуск продукции, потеря части ВНП. Для определения величины этой потери используют ***закон Оукена***, выражающий математическую зависимость между уровнем безработицы и отставанием в росте ВНП. Считается, что каждый процент превышения естественного уровня безработицы «дает» 2,5% уменьшения годового объема ВНП.

Помимо потерь продукции, безработица, к сожалению, несет обществу и другие издержки: снижение жизненного уровня и моральную деградацию тех, кто лишился рабочего места; потерю ими квалификации, трудовых навыков, опыта; повышение налогов в стране (для покрытия растущих выплат пособий по безработице; сокращение совокупного спроса; упадок городов, поселков, рост социальной и политической напряженности в обществе.

Вместе с тем у безработицы есть своеобразные плюсы. Во-первых, безработные – это резерв рабочей силы для роста производства. А во-вторых, их конкурентное дыхание в затылок работающим – фактор давления на последних, побуждающий их повышать эффективность своего труда. Недаром, по Мальтусу, безработица – своего рода «божественный хлыст», подстегивающий ленивцев.

У нас в стране наметилась тенденция к снижению уровня безработицы. Так, например, в 1999 году уровень официальной безработицы составил 13,5%, в 2000г.-12,8%, в 2001г.- 10,4%; в 2002 г. – 8,1%.

**2. Сущность, виды и последствия инфляции**

Еще одно проявление макроэкономической нестабильности – **инфляция,** под которой обычно понимают устойчивое повышение общего уровня цен. Это не значит, что все цены обязательно растут. Одни из них могут взлетать весьма резко, другие оставаться относительно стабильными, третьи – даже снижаться. Но при этом средний уровень цен повышается. Инфляция – процесс двусторонний. Рост цен, с одной стороны, вызывает обесценение денег – с другой, ибо на денежную единицу страны (скажем, тенге) можно купить все меньше и меньше товаров, услуг (покупательная способность падает). Таким образом, инфляция представляет двуединый процесс общего повышения цен и обесценения денег.

Уровень инфляции обычно измеряют с помощью индекса цен, который отражает процент увеличения за данный период стоимости так называемой рыночной, или потребительской, корзины, то есть определенного набора товаров и услуг.

Инфляцию выделяют **открытую**, проявляющуюся в росте цен и **подавленную**, характеризующейся временным замораживанием цен и доходов, контролем над ценами (проявляется в исчезновении товаров – пример СССР). В свою очередь, открытую инфляцию можно выделить по нескольким признакам:

* По темпам роста цен.
* По степени расхождения роста цен по различным товарным группам.
* По степени ожидаемости и предсказуемости инфляции.

С точки зрения темпов инфляции выделяют три основных ее типа: *ползучую* (до 10% в год), *галопирующую* (от 10 до 200% в год) и *гиперинфляцию* (до 50 % в месяц).

В зависимости от роста цен по разным товарным группам можно выделить два вида инфляции: сбалансированная и несбалансированная. *Сбалансированная инфляция* – цены разных товаров одни по отношению к другим меняются в постоянной пропорции. *Несбалансированная инфляция* – цены на товары изменяются в различных пропорциях.

Различают также инфляцию *ожидаемую и неожидаемую*. Если инфляция прогнозируется, то против нее можно принять определенные меры защиты, чтобы смягчить ее последствия. Например, предприятие может повысить цены на свою продукцию в соответствии с инфляцией, кредитные учреждения – увеличить ставку процента, кредитор – повысить размер получаемого долга. При неожидаемой инфляции предпринять вряд ли что можно.

Кроме этого выделяют инфляцию спроса и инфляцию предложения.

***Инфляция спроса*** – наступает, когда совокупный спрос становится больше совокупного предложения: слишком много денег в стране «гоняется» за меньшим количеством товаров, так как расходы государства, населения и фирм растут быстрее производства.

***Инфляция предложения*** – это рост цен из-за повышения издержек производства в народном хозяйстве по принципу цепной реакции.

В качестве основных ***последствий инфляции*** можно выделить четыре:

1. Понижение жизненного уровня населения.
2. Эффект инфляционного налогообложения.
3. Падение производства в силу снижения стимулов к труду и расширению производства.
4. Неуправляемая инфляция делает плохо управляемой экономику в целом.

**В Казахстане к основным причинам инфляции** можно отнести:

* + Товарный дефицит из-за глубокого спада производства в национальной экономике.
  + Высокая энергоемкость, материалоемкость, трудоемкость выпускаемой продукции.
  + Монополизм отдельных товаропроизводителей, позволяющий им необоснованно повышать цены на свои товары и услуги.
  + Дефицит государственного бюджета, для покрытия которого государство выпускает бумажные деньги.
  + Высокий уровень непроизводительных расходов государства.
  + Влияние экономического кризиса в других странах.

Инфляция измеряется с помощью индекса цен. Индекс цен определяет их текущий уровень по отношению к базовому периоду. Темп инфляции для данного года можно вычислить следующим образом: вычесть индекс цен прошедшего года (1990) из индекса последующего года (1991), разделить эту разницу на индекс прошедшего года (1990), а затем умножить на 100. Например, в 1990 г. индекс цен на потребительские товары был равен 130,7, а в1991 г. – 136,2. Следовательно, темп инфляции для 1991 г. вычисляется следующим образом:

136,2 – 130,7

Темп инфляции = 130,7 \* 100 = 4,2%.

**3. Антиинфляционная политика**

В борьбе с инфляцией **государство применяет ряд антиинфляционных мер** по стабилизации равновесия на денежном рынке. Меры, направленные на сдерживание обесценивания денег, называется дефляционными мерами. При разработке антиинфляционной политики с определенной долей условности можно выделить: антиинфляционную стратегию, включающую цели и меры долговременного характера, и антиинфляционную тактику, результаты которой становятся очевидными уже в кратковременном периоде.

**Антиинфляционная стратегия включает четыре основных компонента:**

* преодоление инфляционных ожиданий, страха перед обесцениванием сбережений. В мировой практике положительные результаты достигаются при создании конкурентной среды и условий для развития предпринимательства, стимулировании диверсификации производства, проведении антимонопольной политики, ослаблении таможенных и импортных ограничений;
* долгосрочная денежно-финансовая политика, направленная на введение жестких лимитов на ежегодные приросты денежной массы;
* сокращение бюджетного дефицита и перестройка структуры доходов и расходов государственного бюджета в соответствии с требованиями рыночной экономики;
* увеличение совокупного предложения посредством структурного преобразования народного хозяйства, государственное стимулирование научно-технического прогресса, мотивации инвестиционных процессов, конверсии.

**Меры антиинфляционной тактики в зависимости от цели условно можно разделить на две группы:**

* при необходимости увеличения совокупного предложения без адекватного увеличения совокупного спроса применяются льготное налогообложение, приватизация государственной собственности;
* для снижения текущего спроса без соответствующего падения предложения используются повышение процентных ставок по вкладам и депозитам, развитие акционерных форм собственности, стимулирование приобретения недвижимости, проведение денежных реформ.

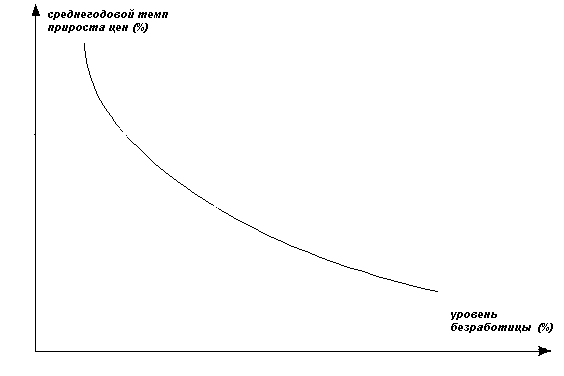
**4. Взаимосвязь безработицы и инфляции**

Как связаны между собой безработица и инфляция? На этот вопрос экономисты, представляющие различные школы, отвечают по-разному. Так, сторонники кейнсианства выдвинули идею о том, что между инфляцией и безработицей существует устойчивая взаимообратная связь: рост инфляции сопровождается уменьшением безработицы, и наоборот. Следовательно, в экономике, по их мнению, может возникнуть либо безработица, либо инфляция.

В своих рассуждениях кейнсианцы отталкивались от так называемой ***кривой Филлипса,***

графически отражающей эту альтернативную взаимосвязь безработицы и инфляции. Как видно из графика, фактические данные 1960-х годов подтверждают теоретическую концепцию Филлипса. Действительно, до 1970-х годов для большинства экономических циклов были характерны: а) рост безработицы при снижении цен – в фазах спада и депрессии; б) повышение цен на фоне сокращения безработицы – в фазах оживления и подъема хозяйственной активности. Причем эти процессы закономерны, поскольку спад производства последовательно вызывает рост безработицы сокращение доходов, расходов и совокупного спроса, а в результате этого падение цен (рис. 21.1).

Когда же производство идет на подъем, картина обратная: безработица постепенно рассасывается, доходы расширяющегося круга работающих начинают расти, увеличивая далее по цепочке совокупные расходы, спрос, а в итоге и цены (инфляция).



Между тем в 1970-х годах (на фоне взрывного повышения странами ОПЕК мировых цен на нефть) на Западе обнаружилось иное явление - ***стагфляция,***

Рис. 21.1 Кривая Филипса

при которой стагнация производства, то есть его застой, депрессия, стала сопровождаться не только естественно большой безработицей, но и одновременно аномально высокой инфляцией. К примеру, в США в кризисном 1975 году при безработице в 8,5% (от всей рабочей силы) инфляция поднялась до более чем 9% в год.

Таким образом, стагфляция означает уже не альтернативность (либо-либо), а сочетание (и-и) безработицы и инфляции в условиях депрессии в экономике. Это поколебало кейнсианские выводы.

И хотя стагфляция к концу 1980-х годов приостановилась, большинство экономистов все же согласилось с тем, что связь безработицы и инфляции не следует трактовать однозначно – только как взаимообратную (об этом, кстати, предупреждал и сам Филлипс). Характер этой связи определяется слишком многими факторами, и потому в долгосрочном плане он может периодически изменяться. Это подтверждают и фактические данные. Скажем, график движения цен и безработицы в США в 1961-1990 годах выглядит уже не плавной кривой, а ломаной линией.

**Тема 22. Экономический рост и цикличность развития экономики**

**План лекции (2 кр.часа)**

1. Экономический рост, его измерение. Типы и факторы экономического роста.

2. Модели экономического роста.

3. Цикличность развития рыночной экономики. Причины циклических колебаний: внешние и внутренние. Фазы цикла.

4. Антикризисная политика.

**1. Экономический рост, его измерение. Типы и факторы экономического роста**

Экономический рост – центральная проблема, стоящая перед всеми странами.

В экономической литературе отсутствует единый подход к определению этого понятия.

Одни экономисты (Макконнелл, Брю) считают, что экономический рост можно измерить двумя способами: 1) подсчитав либо общий рост валового национального продукта (или чистого национального продукта); 2) либо - рост этих показателей на душу населения.

Другие экономисты полагают, что экономический рост – это не только количественное, но и качественное совершенствование продукта и факторов производства.

**Различают три типа экономического роста:**

1. **Экстенсивный**. Это увеличение национального продукта за счет привлечения дополнительных факторов производства.

2. **Интенсивный.** Это увеличение национального продукта за счет совершенствования техники и технологии.

3. **Смешанный.** В реальной жизни не существует выше названных типов, в основном они переплетены и представлены смешанным типом. Это увеличение производственных мощностей в результате увеличения количества используемых факторов производства и совершенствования техники и технологии.

*Экономический рост измеряется годовыми темпами роста в процентах.*

ВНП1

Темп роста ВНП= ВНП0 \* 100%

Где ВНП1 – национальный продукт отчетного года;

ВНП0 – национальный продукт базисного года.

Возможны следующие варианты темпов роста ВНП: высокие, нулевые, отрицательные и оптимальные темпы.

Экономический рост определяется множеством факторов, важнейшими из которых являются: факторы предложения, факторы спроса и факторы распределения.

**К факторам предложения относятся:**

* Количество и качество природных ресурсов (земля, полезные ископаемые, климат и т.д.): чем лучше природные условия, тем больше у страны возможностей для экономического роста;
* Количество и качество трудоспособного населения: зависимость и в этом случае прямая;
* Наличие основного капитала;
* Уровень технологии, применяемой для производства продукции.

**К факторам спроса относятся такие,** которые повышают совокупный спрос общества на производимую продукцию и этим стимулируют ее рост:

* Заработная плата – чем она выше, тем выше спрос;
* Фискальная политика государства – чем выше налоги, тем ниже заработная плата, следовательно ниже спрос и экономический рост;
* Склонность населения к сбережению тоже снижает реальный спрос, а значит, экономический рост.

**Распределение ресурсов** должно быть организовано наилучшим для прироста продукции (экономического роста) образом.

**2. Модели экономического роста**

В зависимости от факторов роста строятся **модели экономического роста**. К ним относятся современные неокейнсианская и неоклассическая, двухфакторные, много- и универсальные. Заслуживают внимания модели неокейнсианцев Е.Д. Домара и Р. Харрода.

Эта модель однофакторная, она действует по принципу «инвестиции – результат». В ней учитываются инвестиции и один продукт производства, и решается она посредством составления трех уравнений: предложения, спроса и макроэкономического равновесия. Если в основе модели Домара лежит теория мультипликатора, то Харрод исходил из теории акселератора, утверждающей, что, если спрос и доходы стабильны, инвестиции необходимы только для обновления капитала.

Двухфакторная модель учитывает эффект влияния на показатель производственной деятельности двух факторов, например, труда и капитала. Следует, однако, иметь в виду, что в подобном случае возможно появление побочно воздействующих факторов. Так, производя капиталовложения в экономику и одновременно прилагая к производству труд, не следует забывать о том, что, полагая на их результативность, можно не учесть действия таких возникающих вследствие их применения факторов, как технический прогресс и технология производства, двухфакторная модель, как мы видим, превращается в многофакторную.

В экономике многофакторные модели экономического роста действуют чаще, чем однофакторные. Производственный процесс сложен и в нем появляются новшества, которые воздействуют на результат. Поэтому, когда вычленяется действие какого-то одного фактора, обычно делается допуск, что другие стабильны, не вносят дополнительных изменений в результат. Иногда действие определенного фактора становится приоритетным, тогда остальные кажутся недействующими. Однако это только кажется. Анализируя экономический результат, необходимо вычленять все наиболее результативно действующие факторы и находить наиболее оптимальные величины их сочетания.

Таким образом, мы подошли к обоснованию универсальных моделей экономического роста. Подобные модели обычно охватывают все стороны экономического и даже социального и политического развития. Практически значимую универсальную таблицу экономического роста представил В. Леонтьев. Он предложил межотраслевой баланс народного хозяйства в виде шахматной доски. Все производство и распределение общественного продукта было разбито на несколько сотен отраслей и определена система взаимосвязей между ними. По методике В. Леонтьева в настоящее время составляются межотраслевые балансы многих развитых стран.

Основной из основной целью экономической политики проводимой Правительством РК является достижение экономического роста, основанное на открытости экономики с высоким уровнем иностранных инвестиций и внутренних сбережений. Достижение экономического роста в Республике Казахстан связано с реализацией следующих задач:

* Ограничение вмешательства государства в экономику при его активной роли.
* Осуществление жестких монетарных и фискальных ограничений.
* Создание стратегии финансовых инвестиций за рубежом.
* Укрепление и юридическая защита частной собственности.
* Завершение процесса приватизации (аграрный сектор).
* Разработка энергетических и других природных ресурсов.
* Разработка инвестиционной политики.
* Разработка индустриальной технологической стратегии.
* Диверсификация производства.
* Развитие конкурентоспособных отраслей производства.

**3. Цикличность развития рыночной экономики. Причины циклических колебаний: внешние и внутренние. Фазы цикла**

История развития человечества свидетельствует о том, что рыночная экономика способна создать большие количество благ, чем другая экономическая система. Объясняется это свободой выбора, свободой предпринимательства и другими факторами. Постоянный экономический рост в рыночной экономике имеет ряд недостатков: инфляция, безработица и цикличность. Развитие рыночной экономики происходит волнообразно, циклично. В экономической литературе такое явление называется «экономические флюктуации (колебания)» или «экономический цикл».

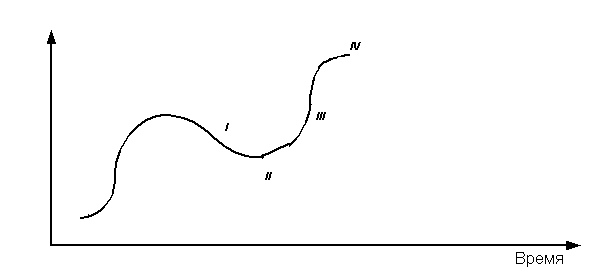
**Экономический цикл** – это период от начало экономического кризиса до начала другого экономического кризиса. Обычно выделяют **4 фазы:**

- кризис (спад, рецессия),

-депрессия (стагнация),

-оживление,

-подъем (бум).



*Рисунок 22. 1 Экономический цикл.*

**Характеристика кризиса (отрезок I):**

* Сокращение объемов производства, связанное с перепроизводством, массовое банкротства предприятий, банков.
* Падение заработной платы, рост безработицы.
* Кризис на рынке ценных бумаг, падение курса акций.
* Увеличение спрос на деньги, процентная ставка увеличивается.

**Характеристика депрессии (отрезок II):**

* Прекращается спад производства и снижение цен; состояние застоя в экономике.
* Массовая безработица.
* Низкий спрос на деньги, процентная ставка уменьшается, что способствует возобновлению расширенного воспроизводства.

**Характеристика оживления (отрезок III):**

* Расширение производства до его предкризисного уровня.
* Рост инвестиции в производство.
* Повышение цен, т.к. увеличивается спрос.
* Сокращается размеры безработицы.
* Возрастает спрос на деньги, ставка процента увеличивается.

**Характеристика подъема (отрезок IV):**

* Превышение предкризисного уровня производства.
* Значительно сокращается безработица.
* Повышаются цены на товары.
* Увеличивается предложение ссудного капитала.
* Увеличивается спрос на кредит. Все это является предпосылками возникновения кризиса.

Несмотря на обилие работ по проблеме цикличности, до сих пор нет единой концепции по поводу *причин циклического развития*, разными экономическими школами они трактуется

по – разному. Различают внешние и внутренние факторы цикличности. *Внешние факторы* – не зависящие от экономической системы: изменение численности населения, войны, революция, другие политические потрясения, освоение новых территорий, открытия новых месторождений ценных ресурсов, научно-техническая революция: возникновение пятен на солнце, ведущие к не урожаю. *Внутренние факторы -* присущие экономической системе физический срок службы капитала, изменение в потреблении, объемы производства, занятость, инвестиции, экономическая политика государства.

**Наиболее распространенные направления исследования** **причин циклов:**

* Объяснение кризисов несоответствием между потреблением и производством (скорее является следствием).
* Диспропорции между отраслями производства и регионами, кризисы в денежном обращении, банковской сфере.
* Влияние внешних причин (Виксель, Шпитгоф, Шумпетер).
* Психологические объяснения (Пигу), т.е. перемены в человеческих мыслях, переходы от оптимизма к пессимизму.

Различают следующие **типы экономических** **циклов**, которые иногда называют волнами:

*1. Короткие волны Дж.Китчина* (2-4 года). Колебания мировых запасов золота ведет к колебаниями ВНП, инфляции, занятости.

*2. «Средние волны» К.Жугляра* (10 лет). Изменения в сфере денежного обращения, проблема кредитной системы приводят к колебаниям ВНП, к инфляции и безработице.

*3.* *Циклы С.Кузнеца* (18-25 лет). Причины экономических циклов связаны с периодическими обновлениями жилищ и определенных типов производственных сооружений, т.е. со строительством.

*4. Длинные волны Н.Д.Кондратьева* (40-60 лет). Связаны с механизмом накопления, аккумуляции и рассеивания капитала, достаточного для создания новых элементов инфраструктуры. Наиболее длительный период функционирования имеют мосты, дороги, здания и требуется много времени для накопления капитала.

*5. Циклы Форрестера* (200 лет). Связаны с проблемами энергии и материалов

*6. Циклы Тоффлера* (1000-2000 лет). Связаны с развитием цивилизации, их исчезновением или новой ступенью развития.

**4. Антикризисная политика**

Первый наиболее известный кризис разразился в Англии в 1825 году. Затем последовали кризисы в 1836г., в 1841, в 1847 в США, Англии, Франции, Германии. Первый мировой кризис разразился в 1857 г. Наиболее грандиозными кризисом считается 1929-1933, называемый «Великой депрессией», то есть циклическое развитие стало характерно для всех капиталистических стран.

Страны с развитой рыночной экономики выработали методы борьбы с кризисом, т.е. антикризисную политику. В зависимости от фазы экономического цикла применяются разные меры.

***Таблица 22.1.Инструменты антикризисной политики***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Инструменты антикризисной политики | В период **депрессии** | В период **подъема** |
| 1.Денежно-кредитная политика. | Понижение учетной ставки, покупка государственных ценных бумаг на открытом рынке. | Повышение учетной ставки, продажа государственных ценных бумаг на открытом рынке. |
| 2.Фискальная политика. | Дополнительные расходы бюджета, понижение налоговых ставок. | Сокращение расходов бюджета, повышение налоговых ставок. |
| 3. Политика заработной платы и тарифов. | Повышение заработной платы. | Понижение заработной платы. |
| 4.Политика государственных инвестиций. | Ускорение осуществления инвестиционных программ, оказание государственной поддержки. | Сдерживание государст-  венного строительства и инвестиций. |
| Цель: | Стимулирование деловой активности. | Сдерживание деловой активности |

**Тема 23. Денежно-кредитная политика страны**

**План лекции(2 кр.часа)**

1. Понятие и элементы денежной системы. Предложение и спрос на деньги.

2. Функции и роль кредита в современной рыночной экономике

3. Структура кредитно-банковской системы

4. Кредитно-денежная политика страны

**1. Понятие и элементы денежной системы. Предложение и спрос на деньги**

**Денежная система** – это исторически сложившаяся в каждой стране и законодательно установленная государством форма организации денежного обращения.

***Элементами денежной системы*** являются:

- денежная единица, т.е. мера денег, принятая в стране за единицу (тенге, доллар и т.д.)

- масштаб цен, т.е. весовое количество денежного металла, принятое в стране в качестве денежной единицы и ее составных частей

- эмиссионная система, т.е. учреждения, выпускающие деньги и ценные бумаги. Эмиссия – выпуск денег в обращение

- виды денежных знаков, т.е. система кредитных бумажных денег, разменных монет, которые являются законными платежными средствами в обороте

- институты денежной системы, т.е. государственные и негосударственные учреждения, регулирующие денежное обращение.

В любом обществе, где господствуют товарно-денежные отношения, всегда должно соблюдаться соответствие между количеством товаров и количеством денег. Оно составляет суть законов денежного обращения. Денежное обращение – это непрерывное движение денег, выполняющих функции средства обращения и средства платежа.

При нарушении указанного соответствия возникает инфляция, влекущая за собой снижение жизненного уровня населения, снижение объемов производства и т.д.

**Количество денежных знаков, необходимых для обращения, определяется законом денежного обращения. Маркс вывел следующую формулу:**

К ( деньги в обращении) = (СЦ – К – ВП + П) / С

СЦ – это сумма товарных цен

К – сумма цен товаров, проданных в кредит

П – это сумма платежей по долговым обязательствам

ВП – сумма взаимопогашаемых безналичных платежей

С – среднее количество оборотов денежной единицы (как средство обращения и платежа).

**Современная количественная теория денег и цен количество денег в обращении определяет по формуле:**

М\*V=P\*Q

Где М – величина находящейся в обращении денежной массы

V – среднегодовое число оборотов денежной единицы

P – среднегодовой уровень цен

Q – реальный объем национального продукта

Это «уравнение обмена» (или уравнение Фишера) образует исходное положение теории денег. Оно позволяет рассчитать каждый из составляющих данное уравнение.

*Количество денег* зависит от количества проданных на рынке товаров и услуг, уровня цен и тарифов и скорости обращения денег.

*Скорость обращения денег* определяется числом оборотов денежной единицы за известный период, так как одни и те же деньги в течение определенного периода постоянно переходят из руки в руки, обслуживая продажу товаров и оказание услуг.

*Денежная масса* – совокупность покупательских, платежных и накопленных средств, обслуживающая экономические связи и принадлежащая физическим и юридическим лицам, а также государству. Это важный количественный показатель движения денег.

На денежном рынке, как на всяком другом, существует спрос на деньги и их предложение. Рассмотри предложение.

**Под предложением** понимается денежная масса в обращении, т.е. совокупность платежных средств, обращающихся в стране в данный момент.

Для характеристики денежного предложения применяются *денежные агрегаты*, которые представляют собой различные группы ликвидных активов: М1, М2, М3 и т.д.

*Агрегат М1* (деньги для сделок) включают в себя: монеты, бумажные деньги, деньги на текущих счетах.

*Агрегат М2* включает в себя: М1+деньги на сберегательных и срочных вкладах.

*Агрегат М3* = М2 + вклады в специализированных учреждениях и особые виды накоплений.

*Агрегат L*- группа ценных бумаг, X – иностранная валюта и другие.

Предложение денег измеряется с помощью денежного мультипликатора.

**Денежный мультипликатор** – это часть избыточного резерва, которую система коммерческих банков может использовать для увеличения массы денег в обращении и суммы бессрочных вкладов путем предоставления новых займов (или скупки ценных бумаг). Он равен единице, деленной на обязательную норму резерва.

Денежный мультипликатор показывает, во сколько раз изменится объем денежной массы в случае изменения денежной базы (денег центрального банка). Он используется для прогнозирования предложения денег и регулирования денежной массы. Главную роль в этом играет Национальный банк.

Соотношение денежной массы и массы товаров и услуг на рынке определяет покупательную способность денег.

*Покупательная способность денег* – это количество товаров и услуг, которые можно купить на денежную единицу, при увеличении уровня цен покупательная способность денег снижается и наоборот.

Вторым компонентом денежного рынка является спрос. Он вытекает из функций денег как средства обращения и средства сохранения богатства. В первом случае речь идет о спросе на деньги для заключения сделок купли-продажи (трансакционный спрос), во втором – о спросе на деньги как средства приобретения прочих финансовых активов (прежде всего облигаций и акций). *Трансакционный спрос* объясняется необходимостью хранения денег в форме наличных или средств на текущих счетах коммерческих банков и иных финансовых институтов с целью осуществления запланированных и незапланированных покупок и платежей. *Спрос на деньги для сделок*  определяется главным образом общим денежным доходом общества и изменяется прямо пропорционально номиналу ВНП. *Спрос на деньги для приобретения прочих* *финансовых активов* определяется стремлением получить доход в форме дивидендов или процентов и изменяется обратно пропорционально уровню процентной ставки. Кривая общего спроса на деньги DM. обозначает общее количество денег, которое население и фирмы хотят иметь для сделок приобретения акций и облигаций при каждой возможной величине процентной ставки.

**2. Функции и роль кредита в современной рыночной экономике**

Процесс кругооборота ресурсов рыночной экономики осуществляется с помощью денег при условии фиксируемой денежной массы. При этом у одних предприятий появляются временно свободные средства, когда они накапливают определенную сумму денег для приобретения дорогостоящего оборудования или уплаты долга в полной его величине. Другие фирмы в то же время испытывают потребность в дополнительных денежных ресурсах. Такое временное перераспределение денежной массы осуществляется с помощью кредита – выдачи денег во временное пользование за определенную плату, которая называется ссудным процентом. Таким образом, кредит – это ссуда в денежной или товарной форме на условиях возвратности и обычно с уплатой процента, при движении которой между кредитором и заемщиком складываются определенные экономические отношения.

Кредит осуществляется на основе следующих принципов:

* *срочности* (кредит выдается на определенный срок, по истечении которого он должен быть возвращен);
* *платности* (за получение денег в ссуду (кредит) надо платить ссудный процент);
* *возвратности* (любая ссуда должна быть возвращена);
* *материальной обеспеченности* (обеспеченность ссуд как принцип кредитной сделки показывает, что имеющиеся у заемщика имущество, ценности, недвижимость или солидный гарант позволяют кредитору иметь уверенность в том, что возврат ссуженных средств будет обеспечен в срок);
* *целевой направленности* (банк никогда не выдаст кредит, если он не знает, на что деньги будут израсходованы).

Экономические функции кредита в рыночной экономике заключаются в следующем:

* В расширении производства за рамки суммарного капитала всех предпринимателей благодаря привлечению свободных денежных ресурсов остальных членов общества и предоставлению их в распоряжение предпринимателей.
* В перераспределении личных доходов, прибылей предприятий и фирм, государства и его организаций и учреждений в наиболее прибыльные сферы народного хозяйства, а также в сферы, нуждающиеся в финансовой поддержке.
* В экономики издержек обращения (карточки, безналичный расчет, взаимный зачет своим клиентам объемов их операций и т.д.).
* В ускорении концентрации и централизации капитала. В ходе конкурентной борьбы часто получение кредита означает выживание предприятия. Неполучение же кредита равносильно разорению. Кредитные учреждения побуждают мелкие, средние и даже крупные предприятия объединяться, сливаться для взаимного развития и оздоровления экономики. В таком случае кредиты предоставляются, а производство укрупняется и совершенствуется.

В зависимости от субъектов кредитования, а также пространственно-временных характеристики процесса кредитования кредит классифицируют по разнообразным формам:

*1. по субъектам.* В процессе кредитных отношений участвуют две стороны: кредитор и заемщик;

*2. по способу кредитования.* Кредит выдается как в натуральной, так и денежной форме;

*3. по сроку кредитования.* Кредит делят на: краткосрочный (до 1 года), среднесрочный (от 2 до 5 лет), долгосрочный (от 6 до 10 лет) и долгосрочный специальный (от 20 до 40 лет).

*4. по характеру кредитного пространства выделяют:*

*Коммерческий кредит* – предоставляется предприятиями, организациями, учреждениями друг другу в товарной форме. В основном он выглядит как отсрочка платежей.

*Государственный кредит* – предоставляется населением страны своему правительству (государству) путем покупки государственных облигаций внутреннего займа. Государство занимает деньги у населения, когда все другие экономические пути и методы покрытия государственного долга не дают положительного результата.

*Потребительский кредит* – предоставляется физическим лицам на приобретение товаров длительного пользования. На срок до трех лет. Процент за кредит – самый низкий по сравнению со всеми другими формами кредита, если он предоставляется через различные магазины. Если же через банки, то самый высокий, так как по сути становится кредитом на оборотные фонды или на реализацию продукции.

*Банковский кредит* – предоставляется специализированными кредитно-финансовыми учреждениями (банками, различными фондами…) всем хозяйственным субъектам, нуждающимся в нем.

*Ипотечный кредит* – связан с недвижимостью, под которую он предоставляется.

*Межхозяйственный кредит* – предоставляется субъектами рыночной экономики друг другу продажей-скупкой акций, облигаций и других видов ценных бумаг. Как правило, предоставляется предприятиями, имеющими между собой хорошо налаженные связи.

*Международный кредит* – предоставляется странами друг другу в денежной, товарной, валютной формах. Он может быть предоставлен и фирмами, банками и другими учреждениями, но по разрешению правительства, которое выступает в качестве гаранта сделки.

**3. Структура кредитно-банковской системы**

**Кредитная система** – это комплекс валютно-финансовых учреждений, призванных регулировать экономику путем изменения количества находящихся в обращении денег.

В большинстве стран кредитная система представлена тремя уровнями: центральный банк, коммерческие банки и специализированные кредитно-финансовые институты.

**Центральный банк (ЦБ)** – основа кредитной системы. Он принадлежит государству, используется им для регулирования макроэкономических процессов и пропорций. На каждом из уровней выполняются соответствующие функции.

**К основным функциям Центрального банка относятся**: эмиссия (выпуск) банкнот; хранение государственных золото-валютных резервов; хранение резервного фонда других кредитных учреждений; денежно-кредитное регулирование экономики; кредитование коммерческих банков и осуществление кассового обслуживания государственных учреждений; проведение расчетов и переводных операций; контроль за деятельностью кредитных учреждений.

**Коммерческие банки** представляют собой частные и государственные банки. По видам совершаемых операций банки могут быть универсальными или специализированными.

**Функции коммерческих банков: а**ккумулируют временно свободные денежные средства; предоставляют кредиты; создают кредитные деньги; эмитируют ценные бумаги.

Привлечение и размещение денежных средств банки осуществляют через проведение пассивных и активных операций. ***Пассивные операции*** заключаются в привлечении денежных ресурсов (прием депозитов, продажа акций, облигаций и других ценных бумаг). ***Активные операции*** заключаются в размещении денежных ресурсов (предоставление кредитов, покупка акций, облигаций и других ценных бумаг).

**Специализированные кредитно-финансовые институты** включают в себя: инвестиционные и ипотечные банки, пенсионные фонды, страховые компании, ссудно-сберегательные ассоциации и т.д. Они сосредотачивают у себя громадные денежные ресурсы и поэтому оказывают большое воздействие на денежную политику.

В Казахстане законодательно закреплена двухуровневая банковская система. Банком первого уровня является Национальный банк. На втором уровне банковской системы Казахстана находятся коммерческие банки и некоторые кредитные учреждения.

**4. Кредитно-денежная политика страны**

Конечной целью всех этих функций является проведение денежной политики.

**Денежно - кредитная политика** – это политика управления уровнем процента, величиной денежной массы и кредитов.

Инструментами денежно-кредитной политики являются:

**Операции на открытом рынке** – это купля-продажа государственных ценных бумаг. Посредством этих операций государство добивается либо уменьшения, либо увеличения предложения денежной массы и, следовательно, либо стимулирует рост экономики, либо сдерживает его.

**Учетная ставка** – это процент по ссудам, предоставляемым Центральным банком коммерческим банкам. Повышение ЦБ нормы учетной ставки является одним из сильнейших средств в борьбе с инфляцией, но в то же время вызывает сокращение производства, рост безработицы и социальную напряженность в обществе. Понижение нормы учетной ставки способствует выходу из кризиса. Однако вызывает рост инфляции.

**Норма резервирования** определяет норму, в соответствии с которой часть банковских депозитов хранится в Центральном банке. Таким образом, это своеобразный неприкосновенный запас денежных средств, который коммерческие банки не вправе использовать для осуществления своих операций. Через регулирование нормы обязательного резервирования государство увеличивает или уменьшает совокупную денежную массу в стране.

**К дополнительным методам денежно-кредитной политики** относятся: денежная реформа; регулирование операций коммерческих банков на фондовом рынке; ограничение потребительского кредита; а также государственная регистрация банков (увеличение или уменьшение размера уставного капитала) и амортизационная политика.

Таким образом, управляя кредитно-денежными ресурсами государство проводит политику «дорогих» (уменьшает предложение) и «дешевых» (увеличивает предложение) денег. Так, удешевление денег стимулирует увеличение кредитов, совокупных расходов и инвестиций в экономику и направлено на «взбадривание» производства и повышение занятости. В то время как удорожание денег, напротив, способствует сокращению кредитов, расходов и инвестиций, сбивая тем самым чрезмерный товарный спрос и подавляя инфляцию.

**Тема 24. Финансовая система и фискальная политика государства**

**План лекции (2 кр.часа)**

1. Сущность и структура финансовой системы.
2. Государственный бюджет и государственный долг.
3. Фискальная политика и виды налогов
4. Функции налогов. Кривая Лаффера

**1. Сущность и структура финансовой системы**

**Финансовая политика** охватывает весь комплекс мероприятий государства в области финансов.

**Финансы –** это система сложившихся в обществе экономических отношений по формированию и использованию фондов денежных средств на основе распределения и перераспределения валового национального продукта. Финансы выполняют следующие функции:

**Аккумулирующая**. Эта функция состоит в том, что создается материальная основа существования государства и обеспечение его функционирования.

**Распределительная**. Заключается в распределении и перераспределении валового национального продукта и национального дохода.

**Регулирующая**. Суть данной функции заключается в том, чтобы стимулировать деятельность субъектов.

**Контрольная**. Эта функция заключается в контроле за использованием финансовых ресурсов.

Финансовые отношения складываются между субъектами рыночного хозяйства, а также между отраслями и регионами (государством, с одной стороны, и предприятиями, населением, общественными организациями, с другой стороны; между предприятиями; внутри предприятий; между предприятиями и банками). Эти связи образуют *структуру финансовых отношений****.* Основными субъектами**, между которыми постоянно происходит движение денежных потоков, являются:

* государство и его институты;
* фирмы-предприятия, компании, общества и т.п.;
* население – домашние хозяйства.

Финансовая политика многогранна и осуществляется по целому ряду взаимопереплетающихся направлений. Среди этих направлений чаще всего выделяю две главные линии: бюджетную и фискальную (или налогово-бюджетную) политику. Перекрестком же этих линий является государственный бюджет.

**2. Государственный бюджет и государственный долг**

Государственный бюджет называют главным звеном финансовой системы и важнейшим инструментом социально-экономического макрорегулирования. Через современные бюджеты государств в развитых странах перераспределяется от четверти до половины валового продукта нации. Государственный бюджет – это финансовая программа деятельности государства той или иной страны, отражающая все его денежные ресурсы (доходы) и их распределение (расходы).

*Доходы* бюджета любой страны формируются прежде всего за счет различных налогов, а также за счет некоторых других источников (скажем, через использование или продажу государственной собственности: земли, предприятий, зданий, золота, иного имущества). *Расходы* же госбюджета идут по двум основным направлениям:

Государственные закупки товаров и услуг (оплата поставок вооружений и обмундирования для «силовых структур», оборудования и продуктов питания для школ и больниц, оплата труда работников бюджетной сферы и прочее);

Государственные выплаты из бюджета (или, по западной терминологии, трансфертные платежи). К ним относятся пенсии, пособия, дотации и другие денежные платежи.

В зависимости от соотношения между доходами и расходами госбюджета различают три его варианта: первый – бюджет с *профицитом*, то есть с превышением доходов над расходами; второй – *сбалансированный* бюджет (с равновесием между доходами и расходами); и третий – бюджет с *дефицитом*, при котором доходных сумм не хватает, чтобы покрыть расходы.

Конечно же из вышеприведенных видов государственного бюджета «неприятностями» грозит именно третий его вариант, поскольку здесь возникает проблема бюджетного дефицита и финансисты вынуждены искать пути преодоления нехватки средств. Можно назвать *четыре способа решения проблемы дефицитности государственного бюджета.*

Наиболее рациональный из них *сокращение расходов* бюджета, поскольку в принципе общество всегда должно жить по средствам.

Второй путь решения проблемы *увеличение доходов* бюджета. Оно возможно как за счет повышения налогов и их собираемости, так и за счет более продуманного и гибкого налогообложения.

Третий путь *денежная эмиссия*. Это наиболее легкий, но одновременно и самый порочный способ балансировки бюджета. Выпуск не обеспеченной товарами денежной массы неизбежно отзовется взвинчиванием инфляции.

Наконец, *госзаймы.* Они возможны у населения и предприятий, у иностранных государств и международных организаций. Это распространенная сегодня практика. Однако в долговременном плане такая мера «не спасает» бюджет, она лишь переводит бюджетный дефицит в разряд государственного долга.

Накопление бюджетных дефицитов приводит к роста государственного долга. Государственный долг - неизбежное порождение дефицита бюджета, причины которого связаны со спадом производства, ростом предельных издержек, необеспеченный эмиссией денег, возрастанием затрат по финансированию военно-промышленного комплекса, ростом объемов теневой экономики, непроизводственных расходов, потерь, хищений и т.д.

Государственный долг подразделяется на внутренний и внешний. **Внутренний долг** представляет собой величину задолженности своим гражданам и предприятиям. Он существует в виде суммы выпущенных и непогашенных долговых обязательств.

**Внешний долг** – задолженность гражданам и организациям иностранных государств. Это наиболее тяжелый долг, поскольку по нему государство связано рядом целевых обязательств, с одной стороны, а, с другой стороны, при его погашении приходится рассчитываться ценными товарами и платить большие проценты.

Наличие государственного долга имеет реальные негативные последствия:

* Погашение внутреннего долга путем выплаты процентов населению увеличивает неравенство в доходах разных социальных групп, поскольку значительная часть государственных обязательств сконцентрирована у наиболее состоятельной части населения. Следовательно те, кто обладают государственными ценными бумагами, при их погашении станут еще богаче.
* Повышение налогов с целью выплаты процентов по государственному долгу или их снижение может подорвать действие экономических стимулов развития производства.
* отрицательно сказывается на экономике ситуация, когда правительство вынуждено брать займы на рынке капиталов для уплаты процентов по государственному долгу, т.к. это обстоятельство приводит к сокращению капиталовложений внутри страны.
* наличие государственного долга создает психологическое напряжение в стране, порождая неуверенность в деловой активности экономики в целом и каждого гражданина в отдельности.

**3. Фискальная политика и виды налогов**

Фискальная политика тоже тесно связана с государственным бюджетом, но у нее при этом свой особый (налоговый) «акцент». Именно поэтому другое ее название – налогово-бюджетная политика. Исходя из этого, фискальной политикой можно назвать политику государства в области налогов как главного источника доходов госбюджета. Налоги – это обязательные платежи физических и юридических лиц в государственный и местный бюджеты. Налоговая система базируется на законодательных актах государства, которыми устанавливаются элементы налога. К ним относятся:

*Объект налога (за что платят) –* это доходы, стоимость отдельных товаров, отдельные виды деятельности, операции с ценными бумагами, пользование ценными ресурсами, имущество юридических и физических лиц и другие объекты, установленные законодательными актами.

*Субъект налога (кто платит)* – это налогоплательщик, т.е. физическое и юридическое лицо.

*Источник налог (из чего платят)* – доход, из которого выплачивается налог (источник может совпадать с объектом).

*Единица налогообложения* – единица измерения объекта налогообложения.

*Налоговые льготы* – уменьшение налоговых ставок или полное освобождение от налогов.

*Ставка налога (размер налога) –* величина налога с единицы объекта налога. Может быть твердой (устанавливается в абсолютных суммах на единицу обложения) и долевой (устанавливается определенная доля налога). Подразделяются на пропорциональные (действуют в едином проценте к объекту обложения независимо от его величины) и прогрессивные (объекты группируются).

Современные налоговые системы используют целый ряд принципов:

*Всеобщность*, т.е. охват всех экономических субъектов, получающих доходы.

*Стабильность*, т.е. устойчивость видов налогов и налоговых ставок во времени.

*Равнонапряженность*, т.е. взимание налогов по идентичным для всех налогоплательщиков ставкам.

*Обязательность,* т.е. принудительность налога, неизбежность его выплаты, самостоятельность субъекта в исчислении и уплате налога.

Основные виды налогов можно сгруппировать по следующим признакам:

По объектам налогообложения различают три вида сборов в казну: налог на доходы

(зарплату, ренту, прибыль, дивиденды, гонорары и прочее); налог на имущество (землю, леса, предприятия, дома) и налог на расходы покупателей определенных товаров и услуг (скажем, при покупке вина, водки, сигарет).

По способам взимания налоги делятся на прямые и косвенные. Рассмотрим подробно каждый из этих видов. *Прямыми* называются налоги, взимаемые непосредственно либо с получателей доходов (индивидуальный подоходный налог), либо с владельцев имущества (налог на собственность, или поимущественный налог). В отличие от прямых *косвенные налоги* включаются в цены определенных товаров и взимаются с потребителей этих товаров при их продаже. Здесь выделяют две позиции – акцизы и таможенные пошлины. *Акцизы –* это налоги на расходы, связанные с покупкой конкретных товаров и услуг на внутреннем рынке. Они бывают в двух вариантах: *индивидуальные акцизы* (надбавки к цене на отдельные виды продукции (вино, табак). Их еще называют фискальными монопольными налогами, поскольку производство и сбыт облагаемых ими товаров часто являются монополией государства) и универсальные акцизы (налоги на общую стоимость (или ее часть) реализуемых товаров и услуг, примерами могут быть налог с продаж, НДС).

*Таможенные пошлины*- это налоги на импортируемые, экспортируемые и транзитные товары; они взимаются при перевозке этих товаров через государственную границу.

По способу определения размера различают три основные системы:

пропорциональные, прогрессивные и регрессивные налоги.

*Пропорциональными* – называют налоги с неизменной процентной ставкой, которая не зависит от суммы дохода, расхода или стоимости имущества.

У *прогрессивных* налогов ставка по мере роста, скажем, доходов растет.

*Регрессивный –* налог, ставки которого с ростом облагаемых сумм снижаются.

По уровню бюджета, в который поступают налоговые суммы (или, говоря иначе, по уровню налогообложения), выделяют налоги республиканские (идущие в государственный бюджет), региональные (направляемые в бюджеты республик, краев, областей) и местные, пополняющие бюджеты районного или городского уровней.

По порядку использования необходимо различать общие налоги, которые поступают в единую кассу страны и целевые (специальные), имеющие свое конкретное назначение (например, сборы с владельцев собак, платежи за парковку автомобилей, за пользование мостами, дорогами).

В Республике Казахстан налоговая система прошла три этапа реформирования: Указом президента КазССР «О создании государственной налоговой службы КазССР». Был принят пакет законодательных актов по налогам, который предусматривал 16 общегосударственных и 27 местных налогов. Указ Президента РК, имеющий силу закона, от 24 апреля 1995 г. «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» способствовал формированию нашей собственной финансовой системы. Главным было существенное упрощение системы налогообложения и сокращение числа налогов от 45 до 11, был введен налог на добавленную стоимость. 12 июня 2001 г. был принят новый Налоговый кодекс РК, который начал действовать с 1 января 2002 г. В новой редакции предусмотрены следующие положения:

изменение действующего налогообложения (число налогов – 9);

сближение положений законодательства по НДС с положениями в европейских странах, введена единая ставка 16% вместо 20% и 10%, установлены требования к постановке на учет, что позволит улучшить налоговое администрирование;

реализация идеи стимулирования производства через особенности налогообложения приоритетных отраслей экономики (аграрный сектор, малый бизнес), социальной сферы;

введение особых положений, касающихся международного налогообложения, - предполагается упрощенная процедура получения, в определенных случаях преимуществ по налоговым конвенциям.

В Республике Казахстан установлены следующие налоги:

* корпоративный подоходный налог;
* индивидуальный подоходный налог;
* налог на добавленную стоимость (НДС);
* акцизы;
* налоги и специальные платежи недропользователей;
* социальный земельный налог;
* налог на транспортные средства;
* налог на имущество.

**4. Функции налогов. Кривая Лаффера**

Обращаясь теперь к рассмотрению функций налогов, остановимся на трех основных: фискальной, регулирующей и перераспределительной. Так, первая из них – фискальная функция – состоит в том, что налоги обеспечивают государство денежными ресурсами, необходимыми для развития общественного сектора страны. При этом, важно учитывать, что налогообложение имеет свои пределы. После определенной высоты налоговые ставки начинают сдерживать экономическую активность людей, больше подталкивают их к уклонению от налогов и делают более предпочтительной жизнь на пособия, а не на доходы от деятельности. В результате налоговая база (то есть общая сумма доходов, расходов и стоимости имущества, с которой берутся налоги) сокращается, а соответственно уменьшается и объем налоговых поступлений.

Подобную связь между ставками и поступлениями налогов графически отражает ***кривая Лаффера***, представленная на рисунке 18.1. на графике нетрудно видеть, что по мере повышения ставки налога от 0 до 100% налоговые поступления вначале увеличиваются до некоторого максимального уровня в точке М (максимум), а затем снижаются до нуля. Причем поступления налогов в условных точках В (высокий уровень ставки) и Н (низкий уровень) равны. Однако пониженная ставка в точке Н явно целесообразнее: выше экономическая активность людей,

больше объем производства и занятости, **100**

выше уровень благосостояния общества. **Ставка**

Таким образом, в долговременном плане

снижение чрезмерно высоких налогов  **В**

в условиях рыночной экономики может

действовать благотворно, поскольку оно **М**

обеспечивает стране рост инвестиций, **Н**

расширение производства и трудовой

занятости, а значит, увеличение доходов

госбюджета, сокращение его дефицитности,

ослабление инфляции. **Поступление налогов (д.е.)**

В своей регулирующей функции налоги могут выступать как эффективный финансовый регулятор. Например, использование налоговых скидок, дифференцированных ставок и льгот позволяет государству стимулировать инвестиции, экономический рост, развитие в стране нужных отраслей, сфер и отстающих районов; поощрять модернизацию производства и малый бизнес; наконец, влиять на распределение доходов с целью смягчения неравенства в обществе.

Или взять *таможенные пошлины*. Гибко варьируя ими (изменяя в нужном направлении ввозные и вывозные сборы или отменяя их), мы активно воздействуем на потоки экспорта и импорта. Так, увеличение, скажем, пошлин на швейные изделия из-за рубежа сдерживает их импорт и поощряет отечественную легкую промышленность

Для регулирования, кроме того, используют еще так называемый налоговый тормоз. Дело в том, что рост экономики (при неизменных налоговых ставках) автоматически ведет к увеличению доходов бюджета ( за счет расширения налоговой базы). По-разному реагируя на этот эффект, можно либо тормозить, либо стимулировать дальнейший рост производства. Если в ответ на рост доходов государство адекватно увеличит и свои расходы (и/или снизит налоги), то это ускорит подъем экономики, поскольку совокупный спрос в стране возрастет. Если же оно не сделает ни того, ни другого, то совокупный спрос сократится, ограничив и экономический рост (данная мера полезна, когда надо «охладить» уже «перегретую» экономику).

С регулирующей ролью тесно связана и их следующая, перераспределительная функция.

Она проявляется в том, что государство перераспределяет собранные в бюджетах налоговые поступления (доходы) в пользу требующих финансирования программ (на развитие социальной сферы, образования, культуры, науки, на защиту окружающей среды, поддержку аграрного сектора и др.).

Общим примером регулирующей и перераспределительной функций налогов могут служить алкогольно-табачные акцизы: в определенной мере сдерживая (регулируя) потребление опасных для здоровья людей товаров, они одновременно дают средства для льготной продажи малообеспеченным семьям жизненно необходимых продуктов (медикаментов, детского питания, социальных услуг).

Возвращаясь в заключение к налогам и финансам в целом, отметим, что по методике осуществления все финансово-регулирующие мероприятия можно подразделить на два основных типа. Так первый тип – **дискреционные регуляторы** – для своего проведения в жизнь всякий раз требуют соответствующих решений властей. Именно так (через принятие очередного постановления, закона или указа) время от времени вводятся, скажем, дополнительные налоги или новый уровень минимальных пенсий, пособий и оплаты труда.

Иначе, с **автоматическими регуляторами.** Они в нужный момент действуют самостоятельно благодаря «встроенным стабилизаторам», которые заранее заложены в финансовые документы и срабатывают при заданных условиях. Например, прогрессивная налоговая система автоматически «включает» повышенную ставку налога на доходы, превысившие определенный уровень. Так же может действовать и система индексации зарплат, увеличивающая их по мере роста стоимости жизни.