

1. Предмет и методы экономической теории. Предмет экономической теории – это экономические отношения между людьми. Политическая экономика сложилась как наука, в центре внимания которой находится изучение социальных экономических отношений между классами и соц. группами. Из предмета науки были практически исключены те организационно-экономические связи между людьми, которые являются общими для всех эпох и стадий. В результате отделения виды исторически проходящих соц.-эконом. Отношений не соединялись в единый исторический поток. В совершенно противоположном направлении развивалась экономическая теория на Западе. По главу угла в "экономикс" поставили универсальные проблемы экономической организации и технологии, составляющей основу любого общества выделяют три основные организационные проблемы: 1. Что необходимо производителю. 2. Как будут создаваться продукты. 3. Для кого предназначаются. С 90-х гг. 19 в. До 60-х гг. 20 в. в экономической теории сложились две несимметричные трактовки её предмета. Сейчас мы не можем назвать современной экономической теорией только одно из прежних двух её направлений. Нынешняя теория призвана органически соединить лучшие достижения политэкономии и новоклассицизма. В экономических кн. процессах можно обнаружить два своеобразных кн. отношений между людьми. Первая из них поверхностный внешний, второй- внутренний, скрытый от наружного наблюдения. Изучение внешних видимых экономических отношений доступно каждому человеку. Поэтому у людей складывается обыденное экономическое мышление, которое основано на непосредственно знании кн. Жизни. Также в экономической теории применяется два противоположных, но взаимосвязанных философских метода: метафизика и диалектика. Метафизика рассматривает все явления разрозненно, в состоянии покоя и неизменности. Экономическая теория полнее отражает действительность, когда берёт на вооружение диалектику - учение о наиболее общих закономерностях становления и развития всех явлений природы, общества и мышления.

2. Производство и его роль в жизни общества. Производственные силы и производственные отношения. Производство – это целесообразная деят. людей, направ. на удовлет. их потребностей. В этом процессе взаимод. ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ПР-ВА: ТРУД, КАПИТАЛ, ЗЕМЛЯ, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО. Результатом пр-ва явл. создание матер и нематер благ. Т.О. пр-во надо более охарактеризовать категории потребностей, блага и факторов пр-ва. Потребности- состояние неудовл или нужды, которое он стремится преодолеть. Именно это состояние заставляет предпринимать опред. усилия. В соврем эк потребности делятся на ПЕРВИЧНЫЕ и ВТОРИЧНЫЕ. Под первичными хар-ся потребности в еде, питье, одежде и др. Вторичные - потребности в образовании, искусстве, развлечениях и др. Благо-средство удовлет. потребности. Факторы производства (капитал, труд, земля, пред-во) Капитал-это блага высшего порядка (так хлеб явл благом низшего порядка, так как он удовлет. потребности в еде непосредственно). Классификация благ, так же, как и потребностей, отлич. большим различием. Но здесь блага низшего и высшего порядка именуется как прямые и косвенные или как предметы потребления и средства пр-ва. В данном случае под капиталом подразумеваются средства произ-ва. Производственная ориентация – это объективно складывающиеся отношения м/у людьми в процессе произ-ва, распределении обмена и потребности материальных благ. Это необходимая сторона общ. пр-ва. В произ-ве люди вступают в отношения не только с природой. Они не могут производить, не соединив известным образом. Производственная ориентация – это общ. форма развития произв. сил. Каждому способу пр-ва присуща своя деловая совокупность пр. отношений. Она образует единую систему. Системность – важное св-во произв. отношений. Единство системы произв. отношений опред-ся их общей социально-эконом. природой и взаимосвязями. Отношения складыв. в процессе непосред. пр-ва оказывают решающее воздействие на все остальные произв. отношения. Это положение имеет принципиальное эк. значение. При этом важное место в пр-ве занимает отношения по поводу экономии рабочего времени. Экономия времени хар-ет рост произ-ти труда, отражает власть общества над силами природы. Различают обществен-произв и технико-эк. Первые, предств отношения м/у людьми по поводу присвоения результат пр-ва. Вторые возникают в процессе орг-ции пр-ва разделение труда, спец. Произв. силы – система личных и технич элементов осуществ "обмен вешств" м/у человеком и природой в процессе общ пр-ва. Пр. силы выражают активное отношение людей к природе, закло. в матер. и духовные освоения. Пр. силы образуют ведущую сторону способ пр-ва. Каждой ступени соответствует опред. произв. отношение. В процессе всего развития произв. силы приходят в противоречие с существующими производственными отношениями. В структуре производственных сил выделяют: 1) люди участники пр-ва; 2) материально вешств. факторы пр. сил; 3) Земля. Тенденции развития произв. сил: а) рост вооруж. работника средствами пр-ва; б) интеллектуальное и профессиональное развития работника; в) переворота в технологии. Факторы: 1) средняя степень искусства; 2) уровень развития науки; 3) обществ. наблюдения произв. процесса; 4) размер и эффективность средств пр-ва. Общ. закон развития произв. сил состоит в том, что материальные основы могущества каждой последующ. формы произ. сил зарождаются и развив. в рамках предыдущей формы.

3. Спрос и предложения. Факторы их определяющие. Эластичность спроса и предложения. Спрос – это одна из сторон многомерного процесса рыночного ценообразования. Закон спроса выражает: а) обратную зависимость м/у ценой и покупаемым колич. товаров; б) убывания спроса на данный товар или услугу. Согласно закону С., при прочих равных условиях кол-во покупаемых товаров и услуг зависит от уровня их цен. При этом, чем выше цена и отчетливее тенденция к ее росту, тем меньше кол-во товаров или услуг будет куплено потребителями. Если цена растет, то объем продаж снижается и наоборот. Зависимости подобного хар-ра возникают, например, когда рынки дефицитны (нехватка товаров), то цены на товары будут расти. Напротив, когда на рынке больше товаров и услуг, то их реализация возможна лишь при условии снижения цен.

Закон спроса отражает и др. важный процесс: постепенное убывание спроса. Снижение кол-ва продаж товара происходит не

только вследствие роста их цены, но и вследствие насыщения потребительского спроса. Убывание спроса происходит потому, что каждая последующая покупка одного и того же товара приносит потребителю сравнительно меньшую пользу. Предложение – это другая, не менее существенная сторона предпринимательства, выражающая прямую зависимость м/у ценой и колич. товаров. Цены и объем продаж товаров изменяются одинаково, если цена повышается, то на рынок будет поступать больше товаров. И наоборот, если цены снижаются, то и предложение будет также сокращаться. Основным ведущим фактором здесь выступает цена. На каждом из множества товаров цена свидетельствует о необходимости либо сокращения, если спрос меньше, либо увеличения, если спрос больше. От уровня цен предлагаемых товаров зависит выручка, доход, прибыль. Чем они выше, тем оперативнее растет рыночное предложение товаров и наоборот. Предложение товаров – это сложный процесс, требующий соответ. вознаграж. орг-ции, собственного выпуска или переориентации при необходимости в соответствии с потребностями. Предложение имеет смысл тогда, когда это подтверждают удовлетворения его цены. Эластичность – использ. для измерения соотношения взаимобдл. переменных: цен и кол-ва. В практике могут иметь место по меньшей мере 5 вариантов ценовой эластичности: 1) спрос эластичный, когда при незначит. повышении цены объем продаж суц. возрастает; 2) спрос имеет единичную эластичность, когда 1% изменения вызывает 1% изменение продаж; 3) спрос неэластич; 4) спрос, бесконеч. эластич., когда есть одна цена, по которой покупатель вынужден покупать; 5) спрос совершенно неэластичен, когда потребители приобретают фиксированное кол-во товаров, независимо от его цены. Следовательно, когда процент снижения цен вызывает такое увелич. процента продаж, что общая выручка возрастает, то эластичность спроса приобретает смысл положительного коэффициента. При единичной, когда коэффициент равен единицы, снижение цен в точности компенсируется таким объемом продаж, который не меняет торговую выручку. В случае неэластичности спроса снижения цены вызывает настолько незначительное увелич. продаж, что общая торговая выручка снижается. Эластичность предложения – хар. относительные изменения цен и их кол-ва. Интенсивность этих изменений также различна и могут иметь следующие ситуации: 1) эластичность предложения; 2) предложение единичной эластичности; 3) неэластичность предложения. Ценовая эластичность продаж выступает как прямая линейная зависимость м/у эк. переменных показав. процентное изменение цены и объема товаров. При единичной эластичности предложения 1% увеличения цены вызывает 1% увеличение их предложения следовательно коэффициент равен единицы. При эластичном предложении, 1% увеличение цены вызывает увеличение предложения больше чем 1%. При неэластичном предложении увеличение цены не оказывает воздействия на увеличение предложений. Показатели эластич. предложения подтверждают весьма важную закономерность в течении длительного периода времени, когда спрос уже приспособился к возросшей цене, эластичность предложения способствовал установлению нормальной цены равновесия.

4. Государственный бюджет. Причины дефицита бюджета и пути его преодоления. Центральное место в финансовой системе занимает госуд., бюджет – самый крупный денежный фонд, который использует правительство для финансирования своей деятельности. За счет него содержится армия, полиция, значит. часть здравоохранения, с его помощью государство оказывает воздействие на эконом. процессы. В силу своего особого положения гос бюджет взаимодействует с другими звеньями финансовой и системы, оказывая при необходимости "помощь". Она производится, как правило путем передачи денежных средств из центрального гос фонда муниципальным финансовым фондом, фондом гос предпрятия и специальным правительственным фондом. Гос бюджет состоит из 2-х взаимосвязанных частей: доходной и расходной. Доходная часть показывает, откуда поступают денежные средства для финансирования деятельности гос-ва. Расходная часть показывает, на какие цели направляются аккумулированные средства. В каждой стране структура бюджета имеет свои особенности. Она определяется экономическим потенциалом страны, масштабом задач, ролью гос-ва в экономике. Источником гос бюджета явл-ся: 1. Прямые и косвенные налоги. Они составляют 50-90%. Самыми крупными явл-ся подоходный налог, налог на прибыль, НДС. 2. Гос займы. Осуществляются они с помощью выпуска и реализации госуд. ценных бумаг «облигаций». 3. Эмиссия «выпуск» бумажных и кредитных денег. К этому источнику правительства прибегают в том случае, если располагаемые доходами нельзя обеспечить финансирование расходов, т.е. когда расходы > доходов. Каждое правительство стремится к тому, чтобы доходная часть равнялась расходной. Соответствие наз «балансом доходов». В реальной действительности расходы превышают доходы. Такое состояние наз бюджетный дефицитом. Его возникновение обуславливается многими причинами: 1. Спад произв-ва. 2. Завышенные расходы, возросли затраты на оборону, рост теневого сектора. Наличие этих причин приводит к уменьшению налоговой базы. Если по себе дефицит бюджета не может быть чем-то чрезвычайно негативным для развития экономики и динамики уровня населения. Даже самые экономически развитые страны, как правило, имеют дефицитный бюджет. Все зависит от причин его возникновения и направления расходов. Если финансовые средства, составляющие превышение расходов над доходами, направляются на развитие экономики, то в будущем спорт произв-водства возместят затраты. Если же правительство не имеет четкой программы эконом. развития, а превышение расходов над доходами допускает с целью «финансовых дыр», субсидирования нерентабельного производства, то бюджетный дефицит неизбежно приведет к росту отрицательных моментов, главным из которых – усиление инфляции. Для покрытия дефицита бюджета прибегают к кредитам Центробанка, а также гос займам, осуществляемым посредством выпуска ценных бумаг – государственных облигаций. В результате появляется и растет государственный долг. Если покрытия дефицита осуществляется таким способом постоянно, то это приведет к банкротству государства, и свидетельствует безразличие правительства к будущему поколению. 2 способ: это ужесточение налогообложения. Есть 3

способ – «». он создается посредством создания резервов коммерческих банков.

5. Товар и его свойства. Величина стоимости товара. Закон стоимости. В условиях товарного производства продукты труда принимают форму товара. Свойство любого товара – потребительская стоимость (полезность или способность вещи удовлетворять какую-то потребность человека). Обладает и предмет потребления, средства производства. Потребительской стоимостью обладает и блага созданные природой (вода, плоды) и блага созданные человеком. Блага и услуги принимают товарную форму, которые созданы трудом человека. Для других людей поступающих в их потребление на основе обмена (купля). Изделия, достигающиеся другим людям бесплатно, не являются товаром. Другие свойства товаров – способность обмениваться гна другие полезные вещи в определенных пропорциях. Свойства называются меновой стоимостью. В алгебраической форме $xA=yB=zC=...$ Где ABC – полезные вещи худ- количественные пропорции обмена. Товар – созданное трудом общественное потребительская стоимость, предназначенная для эквивалентного обмена на рынке на другие товары. Обмен не возможен без равенства, а равенство без соизмеримости (Аристотель). Стоимость представляет собой общественный труд, заключающийся в товарах. Благодаря стоимости все товары становятся качественно однородными (в них заключен одинаковый общественный труд) и количественно сопоставимыми на рынке. Стоимость выступает внутренним содержанием меновой стоимости (форма в которой проявляется стоимость). Определение рыночной стоимости товара осуществляется общественно необходимым рабочим временем (содержание закона стоимости). В соответствии с законом обмен на рынке происходит в соответствии с общественно необходимыми затратами труда на производство товаров. Из-за экономической обособленности производителей на рынке не известно, сколько времени потребуется на производство. Применяя не прямой учет затрат рабочего времени, а косвенный измеритель таких затрат- деньги. Закон стоимости в рыночной практике проявляется как закон цен. Закон стоимости управляет развитием товарного хозяйства. Выполняются функции: 1) Регулирует распределение ресурсов по отраслям и сферам производства в целях личного удовлетворения многообразных общественных потребностей 2) Стимулирование развития производства в силу общества. 3) Оздоравливает товарное хозяйство, избавляясь чисто экономическими методами от неэффективного хозяйства, предавая экономическим антизатратам характер.

6. Государственное регулирование экономики и его причины, и цели. Говоря о регулировании рыночной экономики, следует прежде всего отметить, что она может осуществляться двумя существенно различными группами методов: государственными и государственными. Негосударственные методы регулирования связаны с различными ассоциациями и соглашениями о рынках сбыта и ценах, а также с банками, товарными и фондовыми биржами, ярмарками, центрами оптовой торговли. Большими возможностями в регулировании рынка в современных условиях обладает и система маркетинга. Важное средство регулирования рынка – хозяйственные договоры между субъектами, предполагающие фиксированные обязательства каждой стороны и согласованные жесткие санкции за их нарушение с эффективным механизмом контроля. Однако было ошибкой полагать, будто рынок способен решить все возможные экономические проблемы даже в условиях системы свободной конкуренции, в которой механизм саморегулирования работают с наибольшей эффективностью. Поэтому важнейшую роль в корректировке и дополнении рыночного механизма играет государство всегда вмешивалось однако степень этого вмешательства в различные периоды развития рыночной экономики не одинаково. Были времена, когда его экономическая роль оставалась мало заметной. В 30-е годы государство приступило к систематическому макроэкономическому регулированию, значительно расширило свое влияние на хозяйственную роль. Что касается Казахстана, то она переживает крайне сложный период формирования рыночных отношений, соответственно, радикального изменения экономической роли государства. В минимально степени государство вмешивается в рыночную экономику при свободном рынке но и здесь существует три проблемы решение которых оказывается вне пределов достижимости 1. Система свободной предпринимательства не в состоянии снабдить экономику нужным количеством денег. 2. рыночная система удовлетворяет лишь те потребности которые воплощаются в спросе однако не всякая потребность может быть измерена в деньгах, выраженная через спрос и удовлетворена рыночными спросами. 3. рынок не может контролировать возникающие в ходе экономической деятельности «внешние по отношению к рынку эффект», то есть изменения благосостояния. Государственное регулирование связано также с высокой дифференциацией доходов рынок признает только один вариант распределения он должен соответствовать от вложения факторов производства. Со временем произошло расширение экономических функций государства, которая активно включилась в перераспределение доходов. Без вмешательства государства рыночная экономика не в состоянии противостоят инфляции и спадам деловой активности. Экономические государства включают два способа. 1. сохранение рыночного механизма условие нормальной работы. 2. решение экономических и соц. Проблем. В странах рыночной экономики важнейшую роль принимаемых хозяйственных решений. Важнейшая метод государственного регулирования экономики является разработка правовых норм, в котором реализуется законодательная функция государства. Важнейшее место в регулировании рыночной занимает плановая деятельность государства. Составные элементы планирования – долгосрочные прогнозирование индикативное планирование соц.–эконом. Развитие выявление выработка концепции решение ключевых проблем развитие эконом. Существенно усиливается роль государства в социальной сфере в связи с чем происходит развитие соц. Функции государства в регулирование рыночных функций государства. Государство должно ограничивать чрезмерную дифференциацию производителей. Среди отработанных мер в этой области прогрессивная налогообложение крупных доходов, установление социально низких цен на товары развитие трудовое законодательство.

7. Необходимый и прибавочный продукт. Простое и расширенное производство. Прибавочный продукт возникает на определенной степени развития человеческого общества, когда становится возможным создать больше благ, чем их требуется, для существования работника и продолжения его рода. Появление прибавочного продукта явилось результатом и в тоже время источником общественного прогресса. Результатом вновь приложенного в определенный период времени живого труда в рамках общественного производства выступает чистый продукт общества, который состоит из необходимого и прибавочного продукта. Необходимый продукт – продукт требующийся для нормального воспроизводства рабочей силы. Он покрывает затраты на питание, одежду, содержание жилища, на удовлетворение сложившихся культурных и социальных потребностей, содержание, воспитание детей и т.д. Если прибавочный продукт используется самими производителями на цели личного потребления, то имеет место простое воспроизводство. Факторы производства не претерпевают изменения. Если размеры производительного продукта в каждом последующем цикле возрастают, то равномерно говорить о существовании расширенного воспроизводства которое осуществляется за счет использования части прибавочного продукта на расширение или качественное совершенствование факторов производства.

8. Банковская система. Виды банков и их функции в рыночной экономике. Гл. назначение Б-собрать, накапливать, создавать, денежные средства и предоставлять их в кредит. Струк. Кредитных учреждений: центральный банк, коммерческий Б., специальные кредитно-финансовые институты. Центральный Б – главное положение, гл. предост. монопольное право эмиссии банкнот. Коммерческие банки кредитуют произв. предприятия за счет средств, привлеченных ими в виде вкладов, осуществляется расчеты между предпринимателями, занимающиеся фондами, комиссионными валютными операциями. Операции ком. Банков пассивные и активные, могут заниматься посредническими операциями по поручению клиента на комиссионной основе и доверительными опер. (управление имуществом и ценными бумагами). Специальные-кредитно финансовые институты – пенсионные фонды, страховые компании инвест банки, судно-сберегательные ассоциации. Осуществляют определенные виды финансово-кредитные опер. Инвест Банк занимается финансированием и долгосрочным кредитованием капиталом вложения, образуют рынок инвестиций. Ипотечные Б-предоставляют ссуды под залог недвижимости. Экспортно-импортные-кредитуют внешне торг. видут расчет с иностранными фирмами. В кредитную систему входят сберегательные Б. Сбер Б-разновидность сберегательных учреждений наряду со сберегательными кассами и другими спец. кред. учреждениями. Банки находятся на коммерческом расчете и стремятся получить за свои услуги большую массу и норму прибыли. Они устанавливают процент по вкладам на уровне ниже того, который сами получают за представление ссуды. Разница между суммой полученных и уплаченных процентов составляет валовую прибыль банков. Часть валовой прибыли Б идет на покрытие его издержек, оставшаяся часть составляет чистую прибыль Б. Отношение чистой прибыли к собственному капиталу Б наз нормой Б-прибыли. При переходе к рынку, гос спец Б реорганизуется в акционерные, возрастает роль нас. Б. Б операции делятся на пассивные опер, с помощью которых образуются банковские ресурсы и активные посредством которых Б размещают эти ресурсы. Б ресурсы включают собственные капиталы Б и депозитов, принимаемые у клиентов. Собственный капитал- акционерный первоначальный капитал, резервы и накопления прибыли. Депозиты: срочные, до востребования. Активные опер Б вкл срочные и бессрочные ссуды, которые Б выдают своим клиентам. Активные опер делятся: вексельные, фондовые, подтоварные.

9. Издержки производства и прибыли фирмы. Норма прибыли. Фирма должна предугадать, какой будет её кривая спроса, она в течении каждого кратковременного периода должна попытаться приблизительно денежные издержки, соответствующим различным объемам производства. Существуют различные виды издержек: Постоянные издержки – как показывает само их название, являются постоянными, они состоят из прошлых обязательств, амортизационных отчислений, накладных расходов. Переменные издержки – это когда продукция не выпускается, переменные издержки = 0, однако по мере роста выпускаемой продукции эти издержки меняются. Сначала с ростом производства. Переменные издержки растут очень быстро, но по мере дальнейшего увеличения продукции начинает скрываться фактор экономики на массовом производстве и рост переменных издержек становится медленнее, чем расширение производства. Валовые издержки – они являются суммой постоянных и переменных издержек, они существуют даже тогда, когда фирма не выпускает продукцию, с ростом переменных издержек растут и валовые издержки. Средние издержки – из всех издержек наибольшее значение имеют эти издержки, они позволяют без труда определить и переменные, и постоянные издержки. Предельные издержки – предприниматель должен определить, при каком объеме производства он получит максимальную прибыль. (Предельный доход ниже цены – это является результатом того, что производство предыдущих единиц продукции связано с потерями, так как мы вынуждены снизить цены, чтобы подать дополнительную единицу товара)

10. Модели рынка: Чистая конкуренция. Чистая монополия. Монополистическая конкуренция. Олигополистическая конкуренция Рынок чистой конкуренции состоит из множества продавцов и покупателей какого-либо схожего товарного продукта Ни один отдельный покупатель или продавец не оказывает большого влияния на уровень текущих рыночных цен товара. Продавец не в состоянии запросить цену выше рыночной, поскольку покупатели могут свободно приобрести необходимое количество товара по этой рыночной цене. Не будут продавцы запрашивать и цену ниже рыночной, поскольку могут продать все, что нужно, по существующей рыночной цене. Продавцы на этих рынках не тратят много времени на разработку стратегии маркетинга, ибо до тех пор, пока рынок остается рынком чистой конкуренции, роль маркетинговых исследований, деятельна по разработке товара, политики цен, рекламы, стимулирование сбыта

и прочих мероприятий минимальна. При чистой монополии на рынке всего один продавец. Это может быть государственная организация (например, Почтовое ведомство США), частная регулируемая монополия (например, «Кон-Эдисон») или частная нерегулируемая монополия (например, «Дюпон» в период выхода на рынок с нейлоном). В каждом отдельном случае ценообразование складывается по-разному. Государственная монополия может с помощью политики цен преследовать достижение самых разных целей. Она может установить цену ниже себестоимости, если товар имеет важное значение для покупателей, которые не в состоянии приобрести его за полную стоимость. Цена может быть назначена с расчетом на покрытие издержек или получение доходов. А может быть и так, что цена назначается очень высокой для всемерного сокращения потребления. В случае регулируемой монополии государство разрешает компании устанавливать расценки, обеспечивающие получение «справедливой нормы прибыли», которая даст организации возможность поддерживать производство, а при необходимости и расширять его. И наоборот, в случае нерегулируемой монополии фирма сама вольна устанавливать любую цену, которую только выдержит рынок: фирмы не всегда запрашивают максимально возможную цену. Боязнь введения государственного регулирования, и нежелание привлекать конкурентов, и стремление быстрее проникнуть невысоким ценам - на всю глубину рынка. Для рынка с монополистической конкуренцией характерно следующее: 1. Товар каждой фирмы, торгующей на рынке является несовершенным заменителем товара, реализуемого другими фирмами. 2. На рынке существует относительно большое число продавцов, каждый из которых удовлетворяет небольшую, но не микроскопическую долю рыночного спроса на общий тип товара, реализуемого фирмой и ее соперниками. 3. Продавцы на рынке не считают с реакцией своих соперников, когда выбирают, какую установить цену на свои товары или когда выбирают ориентиры по объему годовых продаж. 4. На рынке есть условия для свободного входа и выхода. Монополистическая конкуренция похожа на ситуацию монополии, поскольку отдельные фирмы обладают способностью контролировать цену своих товаров. Она также похожа на совершенную конкуренцию, т.к. каждый товар продается многими фирмами, и на рынке существует свободный вход и выход. Рынок монополистической конкуренции состоит из множества покупателей и продавцов, совершающих сделки не по единой рыночной цене, а в широком диапазоне цен. Наличие диапазона цен объясняется способностью продавцов предложить покупателям разные варианты товаров. Реальные изделия могут отличаться друг от друга качеством, свойствами, внешним оформлением. Различия могут заключаться и в сопутствующих товарах услугах. Покупатели выдвигают различия в предложениях и готовы платить за товары по-разному. Чтобы выделиться чем-то, помимо цены, продавцы стремятся разработать разные предложения для разных потребительских сегментов и широко пользуются практикой присвоения товарам марочных названий, рекламой и методами личной продажи. В связи с наличием большого числа конкурентов стратегии их маркетинга оказывают на каждую отдельную фирму меньше влияния, чем в условиях олигополистического рынка. Олигополия – это рыночная структура, при которой в реализации какого-либо товара доминирует очень небольшое число продавцов, а появление новых продавцов затруднено или невозможно. Товар, реализуемый олигополистическими фирмами, может быть и дифференцированным и стандартизированным. Обычно на олигополистических рынках существует от двух до десяти фирм, на которые приходится половина и более общих продаж продукта. На олигополистических рынках, по меньшей мере, некоторые фирмы могут влиять на цену благодаря их большому долям в общем выпускаемом кол-ве товара. Продавцы на олигополистическом рынке знают, что когда они либо их соперники изменят цены или выпускаемый объем продаж, то последствия скажутся на прибылях всех фирм на рынке. Продавцы осознают свою взаимозависимость. Предполагается, что каждая фирма в отрасли признает, что изменение ее цены или выпуска вызовет реакцию со стороны других фирм. Реакция, которую какой-либо продавец ожидает от соперничающих фирм в ответ на изменения установленных им цены, объема выпуска или изменения деятельности в области маркетинга, является основным фактором, определяющим его решения. Реакция, которой отдельные продавцы ждут от своих соперников, влияет на равновесие на олигополистических рынках.

11. Цена, её сущность, функции и виды. Жизненный цикл товара как основа свободной цены. Цена – денежная форма стоимости, стоимость товара, выраженная в деньгах. Особенность цены – соответствие величины стоимости товара лишь в среднем, фактически цены постоянно отклоняются от стоимостной базы. При повышении спроса над предложением - цена оказывается выше стоимости, при повышении предложения над спросом – ниже. Цена – наиболее важный показатель характеризующий соотношение цены и предложение на товар, покупательной способности денежной единицы, конкуренции и т.д. Функции: 1. Учетная или измерительная функция (выраж в измерении затрат и результатов). 2. Выравнивающая (цена на рынке приводит к выравниванию спроса и предложения на рынке). 3. Сигнальная (сигнализирует покупателям и продавцам о степени нехватки товара). 4. Распределительная – цена распределяющая предложение, производство т.е. цена является рычагом, который решает проблему выбора необходимой продукции. 5. Выступая в качестве норматива затрат на получение определенных результатов производства, цена оказывает стимулирующее воздействие на производителя, поощряя повышение эффективности пр-ва, рациональное использование ресурсов. Применение специальных методов ценового стимулирования производства. Цена может оптимально выполнить функции, когда будет обеспечена свободная торговля м/у отдельными партнерами по рынку. Виды: 1. Оптовая цена 2. Розничная 3. Аукционная – продажная цена уникальных и редких товаров. 4. Биржевая котировка – цена является объектом биржевой торговли. 5. Мировая цена – типичная цена товаров, применимых в

международных контрактах. 6. Трансфертная цена – цена исполнимая при совершении коммерческих операций м/у подразделениями одной и той компании. Каждый товар имеет собственный жизненный цикл оборота или присутствия на рынке, период определяющий рынок устойчивости, вытеснения с рынка другого, более современного и динамичного товара. Понятие жизненного цикла применяется к видам товара, под видом модификац. маркам. Ж. ц. Представлен 4-мя стадиями: внедрения, роста, зрелости включая насыщения, спада. Стадия внедрения или выхода характеризуется избытком и не загруженностью произв. мощностей. Себест. выше. Цены по сравнению с послед. стад. наивысш. Прибыль выше. Объем продаж неопытный. Стадия роста характер. полной загрузкой произв. мощностей. Качество тов. высокое. Быстрый рост продаж. Цены выс. ниже, чем на ст. внедр. Прибыль розр, к концу ст. достигает макс. Вел. Стадия зрелости связ с избытком произв. мощностей и применением стабильн. отработ. технологий. Тов. выпл. крупн. партии. Рост прот. дол. макс. Усиление конкуренции приводит к падению цен. Прибыль сокращается. Стадия спада – значительное сокращение производств. мощностей, объем реализации падает. Цена низкая – прибыль сокращается. Следующий жизненный цикл является основой свободных цен, и сменастадий цикла д. б. дисп – а для повышения эффективности и прибыльности работы.

12. Противоречия НТП и их разрешение. Научно-технический прогресс и научно-техническая революция. Технический прогресс и накопление капитала часто тесно взаимосвязаны. Однако иногда полезно рассматривать технический прогресс, или разработку и применение новых методов производства, и капиталообразование (накопление капитала) как самостоятельные процессы. Это особенно справедливо по отношению к экономике экономически отсталых стран. В индустриально развитых странах технический прогресс рассматривается как эволюционный по сути процесс, в ходе которого исследователи расширяют пределы технических знаний. Затем осуществляется финансирование и создание сложных видов оборудования, соответствующих достижениям технического прогресса. Огромный объем технологических знаний, накопленный развитыми странами, мог бы использоваться экономически отсталыми странами без существенных затрат на исследование. Например, использование современного опыта севооборота и контурного земледелия не требует дополнительных капиталовложений, но в значительной мере повышает производительность труда. Можно избежать больших потерь зерна, всего лишь увеличив высоту закрома на несколько дюймов. Подобные технологические изменения могут показаться весьма тривиальными для населения развитых стран. Но для бедных государств повышение производительности в результате таких изменений может означать прекращение голода и достижение уровня, достаточного для выживания. В большинстве случаев применение существующих или новых технологических знаний означает использование новых инвестиционных товаров. Но до каких-то пределов эти товары можно вложить без ускорения накопления капитала. Если ежегодные капиталовложения в модернизацию направляются на технологически более совершенное, чем использовалось ранее, оборудование, рост производительности может быть достигнут при неизменном уровне инвестиций. В действительности новые технологии могут быть не столько капиталосберегающими, сколько капиталосберегающими. Новый вид удобрений, который в большей степени соответствует географическим и климатическим условиям страны, может быть дешевле удобрения, которое используется в данный момент. Кажущийся дорогим металлический плуг, который будет эксплуатироваться 10 лет, в долгосрочном плане дешевле недорогого, но технологически устаревшего деревянного плуга, который необходимо заменять каждый год. Но при рассмотрении вопроса о передаче прогрессивных технологий экономически отсталым странам необходимо сохранять реалистичный подход. В индустриально развитых странах внедрение технологий происходит обычно при наличии относительно ограниченной высококвалифицированной рабочей силы и относительно избыточного объема основного капитала. Такие технологии обычно являются капиталоемкими или трудосберегающими. Напротив, экономически отсталые страны нуждаются в технологиях, которые бы соответствовали их ситуации с ресурсами, характеризующиеся избытком неквалифицированной рабочей силы и очень ограниченными запасами инвестиционных товаров. Трудоёмкие и капиталосберегающие технологии – самые подходящие технологии для экономически отсталых стран. Это означает, что многие передовые технологии, используемые в индустриально развитых странах, в экономически отсталых странах неприменимы. Поэтому последние должны разрабатывать свои собственные технологии. Неудача с внедрением достижений технического прогресса может лишь обострить проблему голода и недоедания. Таким образом, в этих странах продолжает сохраняться сильная тенденция к использованию традиционных методов производства.

13. Конкуренция в функционировании рыночного механизма. Виды конкуренции. Конкуренция – мощная рыночная сила, экономическим способом заставляющая всех товаропроизводителей изготавливать товары по равновесной цене. К. – соперничество м/у участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производства, купли и продажи товаров. К. порождается полной хозяйственной обособленностью каждого производителя, его полной независимостью от конъюктуры рынка, противоборством со всеми другими товаропроизводителями в борьбе за покупательский спрос. Для К. характерно состояние, когда ни один из хозяйствующих субъектов не занимает хозяйствующих субъектов не занимает доминирующего положения на конкурентном рынке, идёт постоянная борьба товаропроизводителей за покупателя и увеличение своей доли на рынке. К. является важным элементом рынка, играющим важную роль в повышении качества продукции, работ и услуг, снижении производительных затрат, освоении в производстве технических новинок и открытий. Основная форма конкуренции – ценовая. Продавцы стремятся товар подороже. Побеждает тот, кто сбывает товары подешевле, чтобы стимулировать покупательский спрос. В

неценовой К. соперничество ведётся на основе технического превосходства, высокого качества и надёжности изделий. Сейчас усилилось воздействие научных достижений на характер и качество выполняемых изделий, возросли общественная роль и значимость торговой рекламы. Различают совершенную К. (при которой никто из соперников ни в состоянии влиять на рыночную цену) и несовершенную (несколько крупных фирм-производителей определяют товар. Стоимости). В результате на рынке сохраняют и расширяют свои позиции наиболее сильные и восприимчивые к научно-техническому прогрессу и хорошо адаптирующиеся в конкретных ситуациях фирмы. Это ведёт к повышению эффективности экономики и удовлетворению повышающегося спроса потребителей. В условиях товарного хозяйства рынок является регулятором общественного производства. Через рынок происходит стихийное приспособление структуры производства товаров к объёму и структуре обществ. потребностей, распределение факторов производства между различными отраслями, т.е. что и в каком количестве производить. Рынок устанавливает, какие условия производства являются общественно необходимыми, стимулирующими снижение издержек производства и рост производительности труда и технического уровня производства. Рынок решает проблему, для кого производятся товары, каким образом должен распределяться национальный доход между различными слоями населения. Наибольший эффект рыночный механизм осуществляет в условиях экономической свободы.

14. Номинальная и реальная заработная плата. Дифференциация заработной платы. Заработная плата, или ставка заработной платы, - это цена, выплачиваемая за использование труда. Экономисты часто применяют термин «труд» в широком смысле, включая оплату труда 1) рабочих в обычном понимании этого слова, то есть «голубых и белых воротничков» самых разных профессий; 2)специалистов - юристов, врачей, стоматологов, преподавателей и т.д. и 3) владельцев мелких предприятий - парикмахеров, водопроводчиков, мастеров по ремонту телевизоров и множество различных торговцев - за трудовые услуги, предоставляемые при реализации их деловой активности. Хотя на практике заработная плата может принять форму премий, гонораров, комиссионных вознаграждений, месячных окладов, мы будем использовать термин «ЗП» для обозначения ставки ЗП в единицу времени - за час, день и т.д. Такое обозначение имеет преимущество в том смысле, что напоминает нам, что ставка ЗП суть цена, выплачиваемая за использование единицы услуг труда. Оно также помогает четко разграничивать «ЗП» и «общие заработки»; последние зависят от ставки ЗП и предложенного на рынке количества часов или недель услуг труда. Важно также провести различие между денежной, или номинальной, и реальной ЗП. Номинальная заработная плата-это сумма денег, полученная за час, день, неделю и т.д. Реальная заработная плата-это количество товаров и услуг, которые можно приобрести на номинальную ЗП; реальная ЗП - это «покупательная способность» номинальной ЗП. Вполне очевидно, что реальная ЗП зависит от номинальной ЗП и цен на приобретаемые товары и услуги. Изменение реальной ЗП в процентном отношении можно определить путем вычитания процентного изменения в уровне цен из процентного изменения в номинальной ЗП. Так, повышение номинальной ЗП на 8% при росте уровня цен на 5% дает прирост реальной ЗП на 3%. Обратите внимание на то, что номинальная и реальная ЗП не обязательно изменяются в одном и том же направлении. Например, номинальная ЗП может повыситься, а реальная ЗП в то же самое время - понизиться, если цены на товары возрастают быстрее, чем номинальная ЗП. ЗП имеет тенденцию к дифференциации по странам, регионам, различным видам деятельности и индивидуумам. Ставки ЗП значительно выше в Соединенных Штатах Америки, чем в Китае или Индии; они в целом выше на севере и на востоке США, чем на юге страны; водопроводчики получают больше, чем сборщики хлопка; врач Абрамс может заработать вдвое больше, чем врач Беннет за такое же количество часов работы. Ставки ЗП также дифференцируются по полу и расовым признакам. Общий, или средний, уровень ЗП, как и общий уровень цен, является сложным понятием, включающим широкий диапазон различных конкретных ставок ЗП. Это в целом неточное понятие является полезным отправным пунктом при проведении сравнения и объяснении страновой и региональной дифференциации ЗП. Статистические данные показывают, что общий уровень реальной ЗП в США один из самых высоких в мире. Наиболее простое объяснение этому факту заключается в том, что в Америке спрос на труд выше по отношению к его предложению.

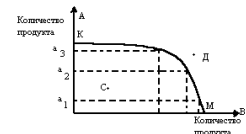
15.Земельная рента как форма реализации собственности на землю. Рента-регулярно получаемый доход с капитала, земли, или требующий от получателя предпринимательской деятельности. Землеведение реализуется собственники земли. Землеведение - это пользование землей в законном порядке. Пользователь земли не обязательно является ее собственником. Земельная рента выплачивается в виде определенной суммы денег, которую земельный собственник ежегодно получает от арендатора. Важным условием возникновения земельной ренты является факт ограниченности приложения земли, этого важнейшего фактора производства. Ограниченность, не эластичность предложения земли является важнейшей причиной особенностей ценообразования в сельском хозяйстве. Сущность земельной ренты состоит в том, что земледельцы получают в виде дани от земледельца часть прибавочной стоимости, созданной сельскохозяйственными работниками. Рентные отношения складываются между собственниками земли и арендатором по распределению прибавочной стоимости, одна ее часть - в виде прибыли достается предпринимателю а другую долю - в форме сверх прибыли- получает земледельец. Земельная рента это форма экономической реализации собственности на землю. Землеведение обладает монополией свойств на землю. Сдельная заработная плата - форма оплаты труда рабочих по количеству произведенных ими единиц продукции установленного качества. Сдельная заработная плата широко применяется на предприятиях где преобладает работы с высокой долей ручного труда. Заработная плата зависит от условий производства и от рыночной конъюнктуры. Сдельная заработная плата усиливает конкуренцию между рабочими. На величину и динамику заработной платы

особое влияние оказывает предложение труда. Размер заработной платы зависит от качества труда, квалификации и профессиональной подготовки, материальной основой увеличения заработной платы является развитие производства, рост производительности труда и национального дохода.

16.Основные макроэкономические показатели: ВВП и национальный доход, национальное богатство. Статистике развитых стран важное место занимает формирование единой схемы отражающей основные взаимосвязи в народном хозяйстве, наиболее важные результаты и пропорции экономического развития. Эта схема строится на основе экономической информации, характеризующей производство, потребление, накопление, внешнее торговлю страны. Подобная система взаимосвязанных статистических потоков, основанная на балансовом методе, являющаяся по сути национальным счетоводством, получило название Системы национальных счетов (СНС). Основной целью СНС явл. Информационное обеспечение комплексного и многостороннего анализа процесса создания и использования нап. Дохода и нац. Продукта. Основным макроэкономическим показателем СНС является валовой внутренний продукт (ВВП). ВВП представляет собой валовую стоимость всех продуктов и услуг, созданных на территории данной страны в течении определённого срока за вычетом стоимости их промежуточного потребления. Другими словами, ВВП является суммой условно чистой продукции всех производителей-резидентов. ВВП представляет собой валовую стоимость конечной продукции, произведённой на территории данной страны. ВВП в отличие от ВВП характеризует стоимостной объём конечной продукции и услуг, созданных гражданами данной страны. ВВП, измеренный в ценах этого периода, называется номинальным ВВП. Реальный ВВП измеряет стоимость всей продукции в ценах базового года и является основным показателем физического объёма производства. Реальный ВВП - это показатель выпуска продукции, учитывающий инфляцию. Отношение номинального ВВП к реальному, выраженное в виде индекса, называется дефлятором ВВП. Дефлятор ВВП наиболее широко используемый показатель инфляции. Для характеристики среднего уровня жизни в стране используется показатель реального ВВП на душу населения. ВВП за вычетом амортизационных отчислений даёт чистый национальный продукт (ЧНП). Еще одним показателем является национальный доход, который предстает собой доход, приносимый факторами производства.

17. Производственные ресурсы и экономические проблемы, их ограниченность. Кривая производственных возможностей.

Экономические ресурсы - это совокупность наличных элементов производства, которые могут быть использованы для создания материальных и духовных благ и услуг.



Экономические ресурсы подразделяются на: 1. Мат-е ресурсы, к которым относятся земля и капитал; 2. Людские ресурсы, к которым относятся труд и предпринимательская способность. Все данные блага природы, которые применимы в производственном процессе: пахотные земли, леса, месторождения минералов, нефти, газа, водные ресурсы. Капитал, или инвестиционные ресурсы, охватывает все производственные средства производства, т.е. все виды инструментов, машины, оборудование и т.д. Термин «капитал» не включает деньги. «Труд» - широкий термин, употребляемый в эком. Теории для обозначения физических и умственных способностей людей, которые они применяют в производстве благ и услуг. Растущие требования к качеству работника, его широкое совершенствование - это общеэкономическое условие развития общественного производства. Предпринимательство - это особый вид человеческого ресурса, заключающийся в способности наиболее эффективно соединять все другие экономические ресурсы. Исторический опыт Эволюции ресурсного потенциала показывает, во-первых, понятие накопления объёма и состав производственных ресурсов; во-вторых, периодические перестройки ресурсного потенциала с вовлечением в хозяйственный оборот новых ресурсов. Производственные ресурсы ограничены. Их меньше, чем необходимо для удовлетворения потребностей. Под производственной возможностью понимают возможности общества по производству экономических благ при полном и эффективном использовании всех имеющихся ресурсов при условии данного уровня развития технологии. Кривая производственных возможностей: ОА показывает возможное количество продукта А при данном объёме ресурсов, ОВ показывает возможное количество продукта В при данном объёме ресурсов, КМ представляет какой-то максимальный объём производства двух продуктов. Точки, нах-ся справа от кривой, например т. Д, оказались бы предпочтительнее любой точки на кривой, но такие точки не достижимы при данном количестве ресурсов и при данной технологии производства. Временные издержки, или издержки неиспользованных возможностей, или альтернативными издержками, это количество других благ, которым пришлось пожертвовать, чтобы получить какое-то количество данного блага.

18. Понятие рабочей силы, трудовых ресурсов, занятости и безработицы. Развитое рыночное хозяйство характеризуется тем, что товарную форму принимает не только продукты труда, но и рабочая сила. Рабочая сила-это совокупность физических и духовных способностей, которыми располагает человеческий организм и которые используются людьми в процессе производства материальных благ. Безработица -не занятость в производстве населения желающего иметь работу. В условиях рыночной экономики безработица является результатом взаимодействия между спросом на рабочую силу и ее предложением. Причинами возникновения можно считать расширение сфер применения труда механического, именно тогда происходит выталкивание рабочих из сферы производства. В то же время, замена ручного труда происходит тогда, когда производство

наталкивается на нехватку рабочих рук и повышается заработная плата. Рынок рабочей силы является самым сложным рынком из всех существующих в экономике. На этом специфическом рынке - также действуют законы спроса и предложения, купля и продажа рабочей силы может происходить в условиях совершенной и несовершенной конкуренции, устанавливается своеобразная «цена равновесия», уравнивающая спрос и предложение на рынке труда.

Классическая теория занятости предлагает построение глобальных функций спроса на труд и предложения труда, применяемых к условиям рынка совершенной конкуренции. Эти сложные функции получают только путем агрегирования функций предложения отдельных работников. При этом предполагается в качестве вполне допустимого упрощения, что единственной категорией лиц, предъявляющих спрос на труд, являются предприниматели. Длительное время считалось, что безработица не требует вмешательства государства, однако при всей убедительности, все более и более ясно приходило понимание того, что рынок труда нельзя полностью сопоставить с другими товарными рынками, где естественными регуляторами являются спрос и предложение. На рынке труда конечно же также такие регуляторы работают, однако ввиду того, что рынок труда более инертен, он не успевает однозначно и быстро отреагировать на изменение структуры спроса и предложения. В 30-ые годы благодаря работам Кейнса появилась более сложная теория, согласно которой безработица является следствием слишком низкого общего спроса на все товары. Он, несомненно, зависит от уровня зарплаты. Однако ее увеличение не только повышает издержки производства для предприятия-производителя, подавляя производство и «склонность» к найму рабочей силы со стороны предпринимателя, но и через цены «гасит» склонность потребителя к приобретению товаров и услуг. Вместе с тем рост зарплат повышает доходы потребителя, и увеличивает его покупательную способность, создавая тем самым возможности для увеличения спроса на товары и услуги, расширения рынка производства и появления новых рабочих мест. Таким образом, влияние роста зарплат на развитие производства и наличие рабочих мест гораздо сложнее и противоречивее чем это считалось ранее. Полная занятость - не означает 100% использования рабочей силы общества. Частичная безработица в виде функциональной или структурной при этом будет существовать. Таким образом, полная занятость означает отсутствие циклической безработицы. Предполагается, что когда безработица не превышает естественного уровня, каждый, ищущий работу, может ее найти, так что количество свободных рабочих мест равно количеству желающих найти работу. Следует однако подчеркнуть, что естественный уровень безработицы не остается неизменным, со временем он перемещается в связи с изменением экономических условий жизни. Хотя теоретически уровень безработицы определяется просто, а именно как отношение числа безработных к общему числу всех, способных работать, на практике такое определение встречается со значительными трудностями, связанными с получением точных статистических данных. Виды безработицы: частичная безработица делится на два вида: 1. фрикционная безработица - она связана с поиском нового места работы вследствие сокращения, увольнения или неудовлетворения прежним местом. Но такая безработица способствует лучшему использованию трудовых ресурсов, ибо многие люди находят лучшую работу, более престижную отвечающую современным запросам. 2. Другая форма структурной безработицы обусловлена упадком «архаических» отраслей промышленности. Работники таких отраслей промышленности теряют занятость и профессию. Циклическая безработица определяется изменением экономической конъюнктуры. Она снижается во время циклических подъемов и увеличивается в периоды кризисов. Научно-техническая революция порождает специфические для нее формы вытеснения рабочей силы из производства. К ним относится технологическая безработица, связанная с внедрением малоподной и безлюдной технологии, основанной на электронной технике. Скрытая форма безработицы образуется вследствие разорения мелких производителей, которые формально считаются самостоятельными хозяевами: никакая статистика не учитывает их как безработных. Данная форма безработицы характерна для аграрферы.

19. Понятие рынка основные характеристики рыночной экономики. Можно дать несколько определений рынка рынок— это обмен, организованный по законам товарного производства и обращения, совокупность отношений товарного обмена. Рынок— это сфера обмена внутри страны и между странами, связывающая между собой производителей и потребителей продукции. Эта система включает в себя четыре сферы экономической деятельности: производство, распределение, обмен, потребления. Хотя конечно, естественной целью экономической жизни является потребление. Важнейшей сферой экономики является, производство. Без его развития не может быть никакого рынка именно производство рождает товарную массу. Если начать с реформации обращения и не добиться с начала крупных производственных результатов, то никакого рынка не возникает. Рынок начинается с возможности приобретения рабочей силы (трудовых ресурсов) и средств производства (инвестиционных ресурсов). Без этих элементов производственных или, без их соединения с помощью капитала не может функционировать производство. Несомненно, что каждый элемент рынка имеет свое самостоятельное значение, но только темное взаимодействия между ними приводит к плодотворной функции пированию всего рыночного хозяйства.

20. Взаимодействие спроса и предложения. Рыночное равновесие. Равновесная цена. Равновесие—закон для каждого конкурентного рынка, который позволяет сохранять равновесие своей экономической системы в целом. Установление равновесной цены происходит на конкурентном рынке под влиянием общих тенденций и специфических особенностей как спроса, так и предложений. Равновесная рыночная цена—это цена, при которой по каждому данному товару нет ни излишка, ни дефицита. Она устанавливается в результате уравнивания спроса и предложения как денежный эквивалент строго определенного

количества товаров. Спрос и предложения уравниваются под влиянием конкурентной среды рынка, вследствие чего цена и количество товара, продаваемого по этой цене; выступают как результат равновесия спроса и предложения. При прочих равных условиях цена соответствует тому количеству, которое покупатели хотят купить, а продавцы продать.

21. Понятие общего экономического равновесия, целевые достижения равновесного состояния рыночной экономики. Экономического равновесие—это такое состояние экономики, при котором произведенная продукция реализована, а спрос удовлетрен. Экономическое равновесие—это согласное, равновесное развитие всех рынков—рынок товаров и услуг, рынков рабочей силы, капиталов. Она достигается в ходе взаимодействия и взаимно приспособления всех сфер, элементов, факторов производства. Теорию общего экономического равновесия разработал экономист и математик Л.Вальрас. Утверждавший, что всякое рыночное хозяйство стремится к равновесию в виде тенденции. Основным инструментом реализации взаимосвязности и достижения пропорций является обмен. Л.Вальрас, и другие авторы сформулировали условия равновесия, определили методы достижения равновесия в экономике. Равновесие и эффективность будут достигнуты в результате социально-экономических, структурных, институциональных преобразований. Важнейшим регулятором равновесности становятся цены, функции работающие в условиях конкуренции и наличие необходимых элементов рыночного механизма.

22. Накопления. Понятие валюты. Валютный курс и паритет покупательной способности. Динамика валютных курсов. Валюта—любые платежные документы либо денежные обязательства, выраженные в той или иной национальной денежной единице и используемые в международных расчетах. Валютные курсы—соотношение обмена двух денежных единиц или цена одной денежной единицы, выраженная в денежной единице другой страны. Валютные курсы различаются и по видам платежных документов, которые являются объектом обмена. Различают курс «телеграфного перевода», «курс чеков», «курс банкнотов», «курс меняльных контор». Паритет покупательной способности. Существует гипотеза, что основной соотношения обмена двух валют является паритет покупательной способности (ППС). Разработанная на базе этой гипотезы теория ППС связывает динамику валютного курса с изменением соотношения цен в соответствующих странах: $P_1 = P_2 \cdot \text{Грипи} \cdot \text{Г} = P_1/P_2$ где Г — валютный курс; P_1 и P_2 —уровни цен в рассматриваемых странах ППС имеет эмпирическое подтверждения. Во-первых, она в целом «работает» и оказывается полезной при анализе цен и валютных курсов в странах с высокими темпами инфляции. Во-вторых, корреляция между соотношением уровней инфляции в различных странах и динамикой валютных курсов существует в долгосрочном плане (на временных отрезках свыше 10 лет). Динамика валютных курсов ряд значений курса одной валюты по отношению к другой за определенный промежуток времени дает представления о динамике обеих валют относительно друг друга. Например, если курс доллара к марке за определенный промежуток времени упал с 1,6500 до 1,5000 долл марок за доллар, то совершенно справедливо будет сказать, что курс немецкой марки по отношению к доллару повысился с 1,6500 до 1,5000; при обратной котировке курса немецкой марки повысился 10,6661 до 0,66675 за марку. Динамика обменного курса двух валют, естественно, не дает полного представления об их реальном движении.

23. Предпринимательские фирмы и их типы: индивидуальные, партнерства, корпорации. Основными хозяйствующими субъектами на рынке являются фирмы. Фирма — организационная основа функционирования любой экономики. Она олицетворяет бизнес. На уровне фирмы совершаются все основные микроэкономические процессы рыночного хозяйства. Она наглядно и зримо отражает все закономерности и основные проблемы микроэкономики. Фирма — чуткая экономическая структура. Балансы и другие показатели деятельности средней компании четко фиксируют подъемы, спады и кризисы в экономике. Фирмы — крупнейшие, крупные, малые и мелкие — основные производители товаров и услуг. Свободное предпринимательство — их удел. Конкуренция — их единственное состояние. Экономические интересы (получение прибыли) — двигатель их деятельности. Фирма и предприятие не одно и то же. Предприятие — это производственная единица, функционирующая в различных сферах народного хозяйства. Как правило, подавляющее большинство современных предприятий входит в состав в тех или иных фирм. Фирма (компания) — юридически самостоятельная предпринимательская единица. Ею может быть как крупная монополия, так и небольшая компания. Как правило, фирма, а не предприятие, выступает как хозяйственный субъект на рынке, осуществляет ценовую политику, ведет конкурентную борьбу, участвует в распределении прибылей, задает темпы и направления научно-технического развития. Фирма собственности, специфика деятельности, конкурентные позиции и другие факторы и обстоятельства определяют ее статус, который может быть различным: семейная фирма, находящаяся в индивидуальной собственности; различные виды товариществ; акционерное общество или корпорация. В развитой рыночной экономике существует огромное многообразие фирм, специализирующихся не только на производстве товаров, но и на их реализации, оказании сопутствующих и других самых различных услуг, в том числе посреднического, финансового, консультативного, научно-исследовательского характера. Правовое положение фирмы определяет в чем ведении находится решение тех или иных вопросов, касающихся хозяйственной деятельности. Значительная доля численности их в развитых странах приходится на индивидуальные, или индивидуальные фирмы, в которых, как правило, собственник и предприниматель представлены одним и тем же лицом. Индивидуальными предпринимателями признаются физические лица, осуществляющие хозяйственные операции в различных сферах деятельности и несущие при этом полную имущественную ответственность по обязательствам своей фирмы. Однако большим экономическим могуществом по сравнению с индивидуальной фирмой обладает предпринимательская единица, которая основывается на объединении капиталов групп лиц. Такая

фирма может быть представлена обществом (компанией) или товариществом (партнерством), важнейшими правовыми формами которых являются акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью, полное (неограниченное) товарищество с ограниченной ответственностью, командитное товарищество. Акционерное общество представляет собой объединение капиталов, образуемое путем выпуска акций, которые являются документом на предъявления, котированы на фондовой бирже и могут свободно переходить от одного лица к другому. Ответственность вкладчиков-акционеров по обязательствам общества ограничивается только суммой, уплаченной за акции. Это означает, что лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность, отвечает за нее не всем своим имуществом, а только той суммой, которая была уплачена за приобретенные акции. По обязательствам АО своим имуществом отвечает только само общество. Общество с ограниченной ответственностью — это форма объединения капиталов. Участники общества несут ответственность по обязательствам общества только своим вкладом. Капитал общества с ограниченной ответственностью подразделяется на доли участия — пай, которые распределяются между учредителями без применения публичной подписки и должны быть обязательно именными. Участники такого общества обычно бывают небольшой группой людей, знающих друг друга или состоящих в родственных отношениях. Полное товарищество — это объединение двух и более лиц для осуществления предпринимательской деятельности с целью извлечения прибыли, представители которого лично участвуют в делах товарищества и каждый несет полную ответственность по обязательствам не только вложенным капиталом, но и всем своим имуществом. Убытки и прибыли товарищества распределяются между участниками пропорционально доле каждого из них в общем объеме имущества. Промежуточной формой между полным товариществом и обществом является командитное товарищество. Для его создания необходимо не менее двух участников, один из которых отвечает всем своим имуществом и называется компаньентом, а другой отвечает ограничено и называется командитистом. Компаньентер — главное лицо в командитном товариществе и ведет всю коммерческую деятельность от имени фирмы. Выход компаньентера из товарищества не освобождает его от ответственности по сделкам, заключенным до момента выхода

24. Международная торговля и эффективность экономики. Классическая теория. А. Смит обосновал тезис, в соответствии с которым основой развития международной торговли служат различие абсолютных издержек. Он отмечал, что следует импортировать товары из страны, где издержки абсолютно меньше, а экспортировать те товары, издержки которых ниже у экспортеров. Взгляды А. Смита были дополнены и развиты Д. Рикардо, который сформулировал теорию сравнительных издержек. Он считал возможной взаимовыгодную торговлю и при наличии абсолютных преимуществ одной стороны перед другой при производстве всех товаров. Т.о. необходимым условием существования международной торговли является производство в различных странах одних и тех же товаров с различными издержками. Каждой стране целесообразно, согласно взглядам Д. Рикардо, специализироваться на производстве таких товаров, по которым она имеет сравнительно более низкие затраты труда и капитала. Д. Рикардо исходил из того, что при полной свободе торговли принцип сравнительных издержек действует автоматически и сам по себе приводит к оптимальной специализации. Следовательно, при свободной торговле специализация стран должна идти в соответствии с критерием экономии трудовых затрат и затрат капитала. Неоклассическая теория. Современные западные экономисты развили и модифицировали модель развития международной торговли, обоснованную Д. Рикардо. Ведущее место в современной трактовке его взглядов занимает модель альтернативных издержек, автором которых является Т. Каберлер. Суть ее сводится к следующему. Рассматривается модель экономических 2-х стран, в которых производится 2 товара. По сравнению с моделью Д. Рикардо, вводится новый момент: для каждой страны предполагаются кривые производственных возможностей, показывающие в каком соответствии каждая страна может производить 2 товара при использовании всех ресурсов и наилучшей технологии. Причем при определении сравнительных преимуществ каждой страны при производстве аналогичных товаров за основу берется объем производства одного товара, который приходится сокращать для увеличения производства другого. Неотехнологические теории. В последние десятилетия существенное влияние на развитие международной торговли оказывает НТР. Возникла необходимость учесть это влияние в моделях развития международного разделения труда и международной торговли. Сторонники неотехнологического направления структуру международного разделения труда, его характер пытаются объяснить технологическими факторами. Если основными переменными неоклассических являются наделенность факторами и интенсивность затрат факторов, то основные переменные при неотехнологическом подходе — это затраты на исследование и разработку, заработная плата на 1 занятого и процент квалифицированной рабочей силы. Неотехнологическая школа связывает основные преимущества с монопольной позицией фирмы-новатора. Отсюда и новая оптимистическая стратегия для отдельных фирм: выпускать те то, что относительно дешевле, а то, что необходимо всем или многим, но что больше пока никто выпускать не может. Как только эту технологию смогут освоить другие — производить что-то новое, не освоенное другими. Экономисты неотехнологического направления считают, что человечество может и дальше поддерживать производство высокотехнологических экспортных товаров и не мешать свертыванию устаревших товаров. Выводы. Развитие и усложнение международной торговли нашло отражение в эволюции теорий, объясняющих движущие силы этого процесса. В современных условиях различия в международной специализации можно проанализировать лишь на основе совокупности всех ключевых моделей международного разделения труда. 2. Теория Д. Рикардо о сравнительных преимуществах и ее современные модификации позволяют объяснить направленность той части международного товарного обмена, которая связана с различиями отдельных стран в наделенности природно-

климатическими и минеральными ресурсами. Модель Хекшера-Олина-Самуэльсона — те направления специализации, преимущественно межотраслевой, которые связаны с использованием квалифицированной и неквалифицированной рабочей силы, капитала и сельскохозяйственных угодий. Неотехнологические теории наиболее приемлемы для анализа международной торговли наукоемкими товарами. 3. Обмен исходными, близким по своим характеристикам, но не идентичными товарами связан прежде всего с необходимостью более полно удовлетворять дифференциальные потребности, с учетом различий в спросе и вкусах отдельных категорий потребителей. 4. Фирмы и корпорации активно использующие технологические нововведения, создают новые источники специализации, а страны, в экономике которых существенные позиции занимают такие предприятия, могут подорвать сравнительные преимущества, некогда приобретенные другими развитыми странами. Международная торговля — это обмен товарами и услугами между государственно-национальными хозяйствами. Мировая торговля выступает в современных условиях как результат глубокого международного разделения труда, специализации различных стран на производстве отдельных видов товаров в соответствии с уровнем техноэкономического развития каждой страны и ее природно-географическими условиями. Экспорт товаров означает, что возмещение их стоимости происходит на внешнем рынке. Экономическая эффективность экспорта определяется тем, что данная страна вывозит ту продукцию, издержки производства, которых ниже мировых. При импорте товаров страна приобретает товары, производство которых в настоящее время экономически невыгодно. Общая сумма экспорта и импорта составляет внешне торговый товарооборот с зарубежными странами.

25. Эффективность производства: ее критерии и показатели. Важнейшая характеристика производства — эффективность. В самом общем виде эффективность можно определить как отношение между результатом и затратами на этот результат. Если предприятие осуществляет свою деятельность с минимальными затратами всех факторов производства, то принято говорить об эффективности производства данного хозяйственного субъекта. Другими словами, чем меньше объем затрат и чем больше величина, в которой воплощен результат хозяйствования, тем выше эффективность. Эффективность производства в большей степени зависит от технологического выбора производства. Технология выражает взаимодействие между основными факторами производства, а также открываемые наукой и практикой способы воздействия человека на предметы труда, основанные на механических, физических и химических свойствах средств производства. Постигаемые все неизвестные ранее свойства вещей, люди овладевают секретами изготовления новых видов продукции, применяют новые прогрессивные технологии, используют качественно новые материалы. Это в свою очередь предъявляет новые требования и к рабочей силе, квалификации работников. Одновременно изменяется организация производства, обеспечивающая единство, слаженность, функционирование всех его факторов, взаимодействие участвующих в нем людей. Углубляется разделение труда, отраслевая дифференциация общественного производства, усложняется его структура, получают развитие такие формы организации, как специализация и кооперация, происходит концентрация производства. Находящиеся более гибкой и сложной системы организации отношения становится все более важным фактором развития производства. Продукт в определенной форме характеризует результат производства, его эффект. Соизмерение результатов производства с затратами общественного труда на их получение характеризует эффективность производства: она показывает отношение массы созданных и признанных обществом потребительских благ к совокупным затратам живого и общественного труда или факторов, израсходованных в процессе производства. Эффективность = Результаты производств (продукт) / Затраты факторов производства. Эффективность — важнейшая характеристика производства. Именно рост эффективности, получение большего результата при меньших затратах характеризует экономический прогресс общества в условиях ограниченности ресурсов.

26. Сущность и основные концепции маркетинга. Теория маркетинга зародилась в США как реакция на обострение проблемы реализации и охватывала только сферу сбытовой деятельности. Сфера производства не входила в предмет маркетинга. В 40-50 г. маркетинг сомкнулся с теорией управления и стал составной частью менеджмента. Ведущий специалист в области маркетинга Ф. Котлер определяет его как вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена. Процесс управления маркетингом предполагает: 1. Анализ рыночных возможностей, который проводится с целью сбора информации о рынке. 2. Отбор целевых рынков предполагает ориентацию на конкурентные товары и конкурентных покупателей. Он включает 4 этапа: измерение; прогнозирование спроса; отбор сегментов рынка; определение товара на рынке. 3. Разработка комплекса маркетинга предполагает анализ 4 основных групп факторов маркетинга: товара, цены, методов распространения товаров, методов стимулирования сбыта товаров. 4. Претворение в жизнь маркетинговых мероприятий предполагает наличие налаженной системы планирования, организации и контроля маркетинга. Внутри фирменное планирование маркетинга имеет 2 уровня: стратегия планирования фирмы и планирование маркетинга. Первое предполагает поддержание стратегического соответствия между целями фирмы и ее шанса в сфере маркетинга. Второе содержит планы в отношении каждого отдельного производства, товара или товарной марки фирмы. Организация маркетинга зависит от масштабов фирмы: в небольшой фирме работает 1 человек, в крупной — отдел маркетинга. Функции работников соответствуют содержанию функций маркетинга: ответственный за товар, группу, за сегмент рынка и т.д. Контроль имеет целью убедиться в достижении намеченных результатов. В процессе контроля нужно получить ответы на 4 вопроса: Чего мы хотим достичь? Что происходит? Почему так происходит? Что надо сделать для исправления положения? В период становления рыночных отношений использование фирмами маркетинга приобретает весьма важное значение. Маркетинг — 1) это система

организации деятельности предприятия, основанная на всестороннем изучении рынка, соответствующего потребностям рынка производства товаров, их продвижению на рынок сбыта; 2) это раздел экономической теории, исследующий проблемы реализации товаров.

27. Виды налогов и методы налогообложения. Налог – обязательный взнос в бюджет соответствующего уровня или во внебюджетный фонд, осуществляемый плательщиками в порядке и на условиях, определяемых законодательными актами. Совокупность взимаемых в государстве налогов, а также форм и методов их построения образуют налоговую сумму. Налоги бывают 2 видов. Первый вид – налоги на доходы и имущество: подоходный налог с граждан и налог на прибыль корпораций (фирм); на социальное страхование и на фонд зарплат и рабочую силу (социальные налоги); поимущественные налоги; налоги на перевод прибыли и капиталов за рубеж и др. Они взимаются с конкретного физического или юридического лица, из называются прямыми налогами. Второй вид – налоги на товары и услуги: налог с оборота – во многих странах заменен налогом на добавленную стоимость (НДС); акцизы (налоги, прямо включаемые в цену товара или услуги); на наследство; на сделки с недвижимостью и ценными бумагами и др. Это налоги косвенные. Они частично или полностью переносятся на цену товара или услуги. Косвенные налоги переносятся на конечного потребителя в зависимости от степени эластичности спроса на товары и услуги, облагаемые этими налогами. Чем менее эластичен спрос, тем большая часть налога перекладывается на потребителя. Чем менее эластично предложение, тем меньшая часть налога перекладывается на потребителя, а большая уплачивается за счет прибыли. В долгосрочном плане эластичность предложения растет и на потребителя перекладывается все большая часть косвенных налогов. В случае высокой эластичности спроса увеличение косвенных налогов может привести к сокращению потребления, а при высокой эластичности предложения к сокращению чистой прибыли, что вызовет сокращение капиталовложений или перелив капитала в другие сферы деятельности. Прямые налоги трудно перенести на потребителя. Из них легче всего дело обстоит с налогами на землю и на другую недвижимость: они включаются в арендную и квартирную плату, цену с/х-й продукции. Принципы налогообложения. 1. Уровень налоговой ставки должен устанавливаться с учетом возможностей налогоплательщика, т.е. уровня доходов. Так как возможности разных физических и юридических лиц неодинаковы, для них должны быть установлены дифференциальные налоговые ставки, т.е. налог с дохода должен быть прогрессивным. 2. Налогообложение доходов должно носить однократный характер. 3. Обязательность уплаты налогов. Налоговая система не должна оставлять сомнений в неизбежности платежа. Системы штрафов и санкций должны быть такими, чтобы неуплата или несвоевременная уплата налогов будет менее выгодными, чем своевременное и честное выполнение обязательств перед налоговыми органами. 4. Система и процедура выплаты налогов должны быть простыми, понятными и удобными для налогоплательщиков и экономичными для учреждений, собирающих налоги. 5. Налоговая система должна быть гибкой и легко адаптируемой к меняющимся общественно-политическим потребностям. 6. Налоговая система должна обеспечивать перераспределение создаваемого ВВП и быть эффективным инструментом ГЭП – этот принцип относится к регулирующей функции налогообложения.

28. Сущность и социально-экономические последствия инфляции. Инфляция – переполнение каналов обращения денежной массой сверх потребностей товарооборота, что вызывает обесценение денежной единицы и соответственно рост товарных цен. Однако данную трактовку нельзя считать полной. Инфляция не может быть сведена лишь к росту денежного феномена. Это сложное социально-экономическое явление, порождаемое диспропорциями воспроизводства в различных сферах рыночного хозяйства. Инфляция представляет собой один из наиболее острых проблем современного развития экономике во многих странах. Причины инфляции. Повышение цен и появление излишнего количества денег – это лишь внешнее проявление инфляции; ее глубинной причиной является нарушение пропорций национального хозяйства, т.е. нарушение общего равновесия. Основные силы инфляции. Государственная монополия на эмиссию бумажных денег, на внешнюю торговлю, на непроизводственные расходы; связаны с функциями современного государства. Профсоюзная монополия, задающая размер и продолжительность того или иного уровня зарплат. Монополизм крупнейших фирм на определение цен и собственных издержек. Инфляция не может быть оценена однозначно. И. имеет как негативные, так и позитивные последствия. Она является инструментом, который может быть использован государством для блага общества и его экономического развития. Инфляция, способствуя повышению цен и норм прибыли, вначале выступает как фактор оживления конъюнктуры, но по мере углубления она превращается из двигателя в тормоз, усиливая социально-экономическую неустойчивость в стране. Последствия инфляции. Инфляция ведет к нарушению процесса воспроизводства во всех звеньях – как в сфере производства, так и в сфере обращения. Вместе с тем инфляция не только подрывает экономический рост внутри страны, но и отрицательно воздействует на международные валютные отношения. Рост цен означает внутреннее обесценение валют, падение их покупательной способности. Обесценение валют порождает валютный демпинг, бросовый экспорт по ценам ниже мировых. Инфляция повышает уровень мировых цен. Рост цен ослабляет конкурентоспособность экспортной продукции. Подрывая конкурентоспособность национального производства, инфляция тем самым усиливает рост внешне торгового дефицита, затрудняет уравнивание платежных балансов. Не равномерность падения покупательной способности валют усиливает неэквивалентность валютных курсов, вызывает несоответствие между официальными и рыночными курсами валют. Таким образом инфляция стала не только внутренней проблемой, но и основной разрушительной силой в международных валютных отношениях. Виды инфляции. 1. Открытая – характерна для стран рыночной экономики, где взаимодействие спроса и предложения способствует открытому

неограниченному росту цен; сохраняет за ценами роль сигналов, показывающих производителям и покупателям сферы выгодного приложения капиталов. 2. Подавленная – это скрытая инфляция, присущая экономике с командно-административным контролем над ценами и доходами. Жесткий контроль над ценами не позволяет открыто появиться инфляции в росте цен. Внешне цены остаются стабильными, но т.к. масса денег возрастает, то их избыток вызывает товарный дефицит. 3. Умеренная – когда цены растут менее, чем на 10% в год, стоимость денег сохраняется, отсутствует риск подписания контрактов в номинальных ценах. 4. Галопирующая – рост цен измеряется двузначными и более цифрами в год, деньги ускоренно материализуются; особенно опасна для народного хозяйства. 5. Гиперинфляция – цены растут астрономическими темпами, расхождение цен и заработной платы становится катастрофическим, разрушается благосостояние даже наиболее обеспеченных слоев общества, парализует хозяйственный механизм; разрушаются экономические связи, осуществляется переход к бартерному обмену. 6. Сбалансированная – цены различных товарных групп относительно друг друга остаются неизменными. 7. Несбалансированная – цены различных товаров постоянно изменяются по отношению друг к другу в различных пропорциях. 8. Ожидаемая и неожиданная. Под ожидаемой понимается инфляция, которая предсказывается и прогнозируется заранее, неожиданная – наоборот. Комбинация сбалансированной и ожидаемой инфляции не наносит особого вреда экономике, а несбалансированная и неожиданная особа опасна, чревата большими издержками адаптационного плана. 9. Инфляция спроса возможна, если растет совокупный спрос при постоянном совокупном предложении, или же рост совокупного спроса превышает расширение предприятия. Условия инфляции спроса: - рост спроса со стороны населения; - увеличение инвестиций и рост спроса на капитальные товары во время экономического подъема; - рост государственных расходов. Инфляция предложения означает рост цен, спровоцированный увеличением издержек производства в условиях недоиспользования производственных ресурсов. Основными источниками является рост зарплат и цен за счет удорожания сырья и энергоносителей.

29. Виды рынка, его структура и функции. Рынок – это многогранная сфера взаимодействия покупателей и продавцов, производителей и потребителей, осуществляемого через движение цен при регулирующем воздействии институциональных норм и правил. Предпосылками возникновения рынка служат общественное разделение труда, экономическая самостоятельность товаропроизводителей, свобода предпринимательства. Виды рынка и его структура. Рынок как развитая система отношений товарного обмена представляет собой совокупность отдельных рынков. Рынки квалифицируются в зависимости от объектов обмена, характера обмениваемых товаров, условий функционирования. 1. Рынок рабочей силы. 2. Финансовый рынок обеспечивает подвижность капиталов, их перелив в наиболее прибыльные, перспективные отрасли производства. Развивается на: денежный рынок – рынок краткосрочных кредитных операций, краткосрочных ценных бумаг; рынок капиталов – рынок средне- и долгосрочных ценных бумаг (акций и облигаций). 3. Рынок средств производства. 4. Потребительский рынок. 5. Рынок услуг существует в тех условиях, когда установлена плата за самые различные услуги. Степень его развития определяет обеспеченность населения и предприятий услугами, их качество и своевременность. 6. Рынок технологий. 7. Рынок духовных благ превращает в объект купли-продажи технологию и духовные идеи и стимулирует материально их рождение, распространение, использование. Каждый элемент рынка имеет свое самостоятельное значение, но только тесное взаимодействие между ними приводит к плодотворному функционированию всего рыночного хозяйства. Функции рынка. 1. Информационная. Через постоянно меняющиеся цены, процентные ставки на кредит рынок дает участникам производства объективную информацию об общественно необходимом количестве, ассортименте и качестве тех товаров и услуг, которые поставляются на рынок. 2. Посредническая. Без рынка невозможно определить, насколько взаимовыгодной является та или иная технологическая и экономическая связь между участниками общественного производства. Потребитель имеет возможность выбора оптимального поставщика, а продавец – подходящего покупателя. 3. Ценообразующая. На рынке формируется отражение общественной стоимости. Благодаря этому устанавливается подвижная связь между стоимостью и ценой. 4. Регулирующая – самая важная. Она связана с воздействием рынка на все сферы экономики и производства. 5. Санционирующая. С помощью конкуренции рынок очищает общественное производство от экономически неустойчивых хозяйственных единиц.

30. Натуральное хозяйство и товарное производство, его сущностные черты и виды. Самой элементарной формой организации экономики является натуральное хозяйство. Натуральное производство – такой его тип, при котором люди создают продукты для удовлетворения собственных потребностей. Естественной формой богатства является натуральный продукт – материальное благо, имеющее определенную потребительскую стоимость – полезность или способность вещи удовлетворять какую-то потребность человека. Натуральному хозяйству присущи черты, выражающие сущность организации экономики. Прежде всего натуральное производство – это замкнутая система организационно-экономических отношений. Общество, в котором оно господствует, состоит из массы разобщенных хозяйств. Для натурального производства характерен ручной универсальный труд. Натуральному хозяйству свойственны прямые экономические связи между производством и потреблением, т.е. они развиваются по формуле: «производство – распределение – потребление». В силу застойного состояния производственных сил и примитивной их организации законом развития натурального хозяйства является повторение производства в прежних размерах, т.е. медленное его развитие. Натуральное хозяйство является исторически первым типом экономической организации производства. Оно перестало быть господствующей формой производства организации при переходе к капиталистической экономике. Товарное производство – такой тип организации хозяйства, при котором полезные продукты создаются для их

продажи на рынке. Оно появилось в результате общественного разделения труда, что привело к улучшению профессиональной подготовки работников и техническим новшествам. Другой причиной возникновения является хозяйственное обособление людей на изготовление какого-то продукта. Товарному хозяйству присущи характерные черты, которые противоположны натуральному производству. Товарное хозяйство является открытой системой организационно-экономических отношений. Здесь работники создают полезные продукты не для собственного потребления, а для продажи их другим людям. Далее, производство товаров основано на общественном разделении труда – одно из его преимуществ по сравнению с натуральным хозяйством. Наконец, товарному хозяйству присущи косвенные, опосредованные связи между производством и потреблением. Они развиваются по формуле: «производство – обмен – потребление». Рыночный обмен подтверждает или не подтверждает необходимость изготавливать данную продукцию для продажи. Потребитель обладает свободой выбора полезных вещей – одной из форм экономической свободы. Товарное хозяйство – это также организационно-экономические отношения, при котором полезные продукты создаются для их купли-продажи на рынке. В условиях товарного производства продукты труда принимают экономическую форму товаров.

31. Место Республики Казахстан в мировой экономике. Зарубежные экономические связи РК по книге Н. Назарбаева «На пороге XXI века». История так распорядилась, что Казахстан в период распада bipolarного мира оказался в эпицентре мировой политики. На месте сверх держав появились новые государства, и в их ряду особое внимание уделялось именно нашей стране. По капризу судьбы это внимание было вызвано не только нашей огромной территорией, имеющей колоссальные природные богатства, но только пестрым этническим составом населения, но в первую очередь это было связано с тем, что именно здесь оказалась немалая доля ядерного потенциала бывшего СССР. Это обстоятельство привело к тому, что название нашей республики замелькало в мировых средствах массовой информации. Незнание наших реалий поначалу вызвало формирование негативного образа К-на как исламского государства, обладающего ядерным оружием и угрожающего всему мировому сообществу. Этот негативный образ действовал и мешал не только нам, но и нашим будущим партнерам. 90-е годы – период коренной ломки прежних отношений в международных делах, период крайней нестабильности и появления новых «демонов» - региональных и внутренних войн, роста масштабов терроризма. Перед нами стояла не только задача налаживания международных связей, но и преодоления мощного негативного барьера, созданного некоторыми политиками и средствами массовой информации. Во-первых, показать, что на самом деле представляет собой наше государство. Во-вторых, обеспечить не только международное признание К-на, но и его безопасность, территориальную целостность. В-третьих, включиться в мирохозяйственные экономические связи. Тогда же началось становление нашей внешней политики. В тот период только личные контакты, переговоры с руководителями государств мира, ведущих экономических гигантов, международных организаций могли переломить ситуацию. Именно поэтому мне пришлось в особо напряженном ритме провести серию зарубежных поездок. В ходе этих визитов решались не только дипломатические проблемы. Нужно было заново создавать всю договорную базу межгосударственных отношений. А это – огромная и напряженная работа. Без подписания соглашений о дружбе и сотрудничестве, договоров об основах взаимоотношений не могли быть установлены деловые контакты. Мы добились того, что с первых дней нашей независимости многие развитые страны заключили с нами полномасштабные экономические соглашения, установили режим благоприятствования в торговле. Кроме того для многих К-н был землей неизданной. Надо было представить его возможности, его народ, его потенциал, поэтому в состав наших государственных делегаций всегда входили депутаты, представители интеллигенции, ученые. Все они были свидетелями непростой работы при официальных визитах. Режим нашей работы за рубежом был почти круглосуточным. Мы присматривались к различным моделям экономического и политического развития. Необходимо было на месте разобраться в достоинствах и недостатках различных моделей модернизации, изучить возможности перенесения зарубежного опыта на казахскую почву. Вспомнив те годы, четко прослеживается, как на смену закрытости советского периода хлынула масса информации, порой необъективной, приукрашивающей различные модели положительного опыта с призывами внедрить его на нашей почве. Сегодня на лицо существенные достижения нашей дипломатии. К-н признан почти всеми странами мира как независимое государство, укрепляется его суверенитет, отсутствует реальная угроза вооруженного вмешательства во внутренние дела. Ядерный клуб дал нам гарантии безопасности и нерушимости государственных границ. Подписано соглашение и юридически оформлена государственная граница между КНР и Казахстаном – это произошло впервые в нашей истории. Сегодня К-н широко известен в мире. Нам доверяют, к нам прислушиваются, нас приглашают посредничать в урегулировании конфликтов. К нам смело и мощно пошел мировой бизнес. Крупнейшие компании мира вкладывают свои средства в будущее нашей страны. Республике удалось избежать вовлечения в международные конфликты. Мы всегда расширялись с ядерным оружием, первыми в мире закрыв ядерный полигон, и стремимся к миру и добрососедству со всеми государствами. В выступлении перед представителями нашего дипломатического корпуса 15.02.95. я еще раз выделил основные направления нашей внешней политики. Это - укрепление государственности и независимости К-на; курс на модернизацию политики, создание рыночной экономики; обеспечение общественно-политической стабильности, без которой не может быть развития; гражданский мир; межнациональное согласие; интеграция со странами СНГ и мировым обществом.

32. Механизм, источники и типы экономического роста. Экономическое развитие общества – многоплановый процесс, охватывающий все сферы экономической деятельности. Показатели динамики экономического развития многочисленны, основным из них является ВВП на душу населения. В связи с

трудностями измерения процесса экономического развития в макроэкономике чаще всего анализируют экономический рост, т. е. изменение объема производимых в стране товаров и услуг, хотя это лишь один из критериев экономического развития. Экономический рост выражается непосредственно в количественном увеличении ВВП и его составляющих. На макроэкономическом уровне ведущими показателями количественной динамики экономического роста являются: - годовой прирост объема ВВП, - годовые темпы роста ВВП в расчете на душу населения, - годовые темпы роста производства основных отраслей экономики.

Экономический рост может измеряться как в физическом выражении (физический рост), так и в стоимостном (стоимостный рост). Первый способ более надежен, т.к. позволяет исключить воздействие инфляции, но не универсален (при расчете темпов экономического роста трудно вывести общий показатель для производства разных изделий). Второй способ употребляется чаще, однако не всегда возможно до конца очистить его от инфляции. Правда, в статистике ряда стран измеряют макроэкономический рост на базе роста производства наиболее важных для экономики товаров, используя при этом их доли в общем объеме производства. Ведущим фактором экономического роста в настоящее время является научно-технический прогресс. С развитием и освоением достижений НТП интенсивные факторы становятся преобладающими. На экономический рост большое влияние оказывает экономическая политика государства, стимулирующая его или фактически мешающая ему. Немаловажное значение имеют внешне аспекты, в том числе участие в международном разделении труда и экономической интеграции, степень открытости экономики мировому хозяйству. Современные теории экономического роста развиваются в рамках неоклассического, кейнсианского, неокейнсианского и посткейнсианского направлений, что находит отражение в государственной стратегии экономического развития общества, методах и формах государственного регулирования экономического роста. Существуют направления воздействия государства на экономический рост: - стимулирование НТП и развитие научных исследований, - увеличение расходов на образование, подготовку и переподготовку квалифицированных кадров в государственном масштабе, - глубокая перестройка налоговой системы. Главной целью этой политики стали высокие темпы роста производства, решение социальных проблем: занятости, безработицы, бедности, повышение уровня доходов. Другое направление государственной политики, стимулирующее экономический рост, - поддержание конкурентоспособности и оптимальной структуры производства путем законодательного регулирования налоговых и иных преференций, прямого или косвенного субсидирования отдельных отраслей и регионов из государственного бюджета. Экономическое развитие общества происходит неравномерно, включает периоды роста и спада, отражает положительные и отрицательные тенденции. Экономическая теория выделяет ряд циклов экономического развития, среди которых длинноволновые циклы, охватывающие период от 45 до 60 лет, и промышленные экономические циклы с периодом от 8 до 12 лет.

Типы экономического роста (теории): Неоклассическое направление: В центре данного направления стоит идея оптимальности рыночной системы, рассматриваемой как совершенный саморегулирующийся механизм, позволяющий наилучшим образом использовать все производственные факторы не только отдельному экономическому субъекту, но и экономике в целом. Кейнсианство: Центральная проблема макроэкономики для кейнсианской теории - факторы, определяющие уровень и динамику национального дохода, его распределение. Неокейнсианство: Данная экономическая теория анализирует не момент нарушения равновесия в экономике и восстановления его, а длительный период устойчивого экономического роста, теоретически обосновывая устойчивые темпы роста рыночной экономики.

33. Доходы и уровень жизни. Прожиточный минимум. Потребительская корзина. Доходы участников рыночной экономики распределяются по факторам производства (земля, труд, капитал, предпринимательские способности, знания). Рыночная система влечет за собой значительное неравенство в распределении доходов между различными слоями населения. С целью смягчения этого неравенства государство проводит социальную политику, главным содержанием которой является перераспределение доходов между отдельными категориями населения. Под доходами населения понимается сумма денежных средств и материальных благ, полученных или произведенных домашними хозяйствами за определенный промежуток времени. Роль доходов определяется тем, что уровень потребления населения прямо зависит от уровня доходов. Денежные доходы населения включают все поступления денег в виде оплаты труда работающих лиц, доходов от предпринимательских деятельности, пенсий, стипендий, различных пособий, доходов от собственности в виде процентов, дивидендов, ренты от продажи продукции с/х и различных изделий, доходов от оказанных на сторону различных услуг, а также страховые возмещения, суды, доходы от продажи иностранной валюты. Натуральные доходы включают прежде всего продукцию, произведенную домашними хозяйствами для собственного потребления. Совокупные доходы представляют собой общую сумму денежных и натуральных доходов по всем источникам их поступления с учетом стоимости бесплатных или льготных услуг, оказываемых за счет социальных фондов. Номинальные доходы характеризуют уровень денежных доходов независимо от налогообложения и изменения цен. Реальные доходы - это номинальные доходы за вычетом налогов и других обязательных платежей. Реальные доходы характеризуют номинальные доходы с учетом изменения розничных цен. Заработная плата - это цена трудовых услуг, предоставляемых наемными работниками разных профессий при реализации их деловой активности. Номинальная заработная плата - это сумма денег, полученная работником за определенный промежуток времени. Реальная заработная плата - это номинальная зарплата с учетом движения розничных цен. Государственная политика доходов заключается в перераспределении их через госбюджет путем дифференцированного налогообложения различных групп получателей дохода и социальных выплат. Наиболее эффективным средством государственного регулирования

заработной платы является установление гарантированного минимума. Бедность можно рассматривать как экономическое состояние части общества, при котором определенные слои населения не имеют минимальных по нормам данного общества средств к существованию. Абсолютная черта бедности - это минимальный уровень жизни, определяемый на основе физиологических потребностей человека в продуктах питания, одежде и жилье, т.е. на основе набора (корзины) товаров и услуг, достаточных для удовлетворения основных потребностей человека.

Прожиточный минимум представляет собой натуральный набор продуктов питания, обеспечивающих минимально необходимое количество калорий, а также расходы на непродовольственные товары и услуги, налоги и обязательные платежи. Часто прожиточный минимум называют чертой бедности.

Минимальный потребительский бюджет представляет собой социальный минимум товаров и услуг в объеме, необходимом для обеспечения нормальной жизнедеятельности человека. Дифференциация населения по уровню доходов на основе прожиточного минимума и минимального потребительского бюджета позволяет выделить следующие группы с разным уровнем материальной обеспеченности: 1.«бедные» семьи, душевой доход которых ниже или соответствует прожиточному минимуму. 2.«малообеспеченные», душевой доход в интервале между прожиточным минимумом и минимальным потребительским бюджетом. 3.«обеспеченные семьи», душевой доход в интервале между минимальным потребительским бюджетом и рациональным потребительским бюджетом. 4.«богатые» семьи, уровень душевого дохода выше рационального потребительского бюджета. Рациональный потребительский бюджет отражает потребление товаров и услуг, обеспеченность домашних хозяйств предметами культурно-бытового и хозяйственного назначения в соответствии с научно обоснованными нормами удовлетворения рациональных потребностей человека. Потребительская корзина - набор продуктов питания, общее количество которых в расчете на год обеспечивает минимально достаточную калорийность.

34. Система цен в рыночной экономике. Виды цен и их экономическая характеристика. Ценой называется количество денег, за которое продается и покупается экономическое благо. Цена определяется на рынке в результате взаимодействия покупателей и продавцов, в ходе которого они сравнивают предложение и спрос на товар и устанавливают цену. Т.к. цена устанавливается на уровне, когда предложение товара равно спросу на него, то рыночная цена обычно является равновесной ценой. Классическая экономическая теория полагала, что в основе цены, которая устанавливается в ходе обмена товара на другие ценности, лежат затраты на производство этого товара. Таким образом цена товара определяется прежде всего издержками на его производство, т.е. платой за использованные экономические ресурсы. Маржиналистская концепция полагает, что в основе ценности товара лежит его полезность для потребителя. Итак, соотношение предельных полезностей обмениваемых товаров и обуславливает пропорции их обмена, т.е. цены. Цена товара определяется двумя принципами: предельной полезностью и издержками производства. Цена, которую покупатель согласен уплатить за товар, обуславливается степенью полезности товара. Цена, которую назначает продавец, имеет в своей основе издержки производства товара. Цены формируются не посредством «их усреднения», а в ходе своеобразного компромисса между покупателями и продавцами как предельно допустимые со стороны спроса и со стороны предложения. На рынке действует закон рыночного ценообразования, который состоит в следующем: 1.Цена на рынке стремится к такому уровню, при котором спрос равен предложению.2.Если под воздействием неценовых факторов произойдет изменение в спросе или предложении, то установится новая равновесная цена, соответствующая новому состоянию спроса и предложения. Рыночный механизм действует таким образом, что любое нарушение равновесия влечет за собой его автоматическое восстановление. Однако иногда равновесие нарушается искусственно либо в результате вмешательства государства, либо вследствие деятельности монополий, заинтересованных в поддержании монопольно высоких цен. «Цена пола» - установленная минимальная цена, ограничивающая дальнейшее ее снижение. «Цена потолка» - ограничивает повышение цены.

35. Государственная собственность в рыночной экономике. Проблемы разгосударствления и приватизации. Преобразование отношений собственности - магистральное направление экономической трансформации в странах с переходной экономикой. Оно идет различными путями в 3-х группах стран. В первой и второй группах стран (бывшие советские республики и социалистические страны Восточной Европы), осуществляющих более или менее быстрый переход от планового хозяйства и авторитаризма к рыночной экономике и политической демократии, главным направлением является приватизация государственной собственности. Различают малую и большую приватизацию. Различия состоят в том, что в первом случае создаются индивидуальные частные предприятия, мелкие кооперативы или небольшие хозяйственные товарищества и общества с ограниченной ответственностью, во втором - акционерные общества, акции которых чаще всего имеют хождение на фондовой бирже. В странах третьей группы (КНР и Вьетнам), взявших курс на длительный, постепенный переход к рыночному хозяйству через «социалистическое смешанное хозяйство» при сохранении политической диктатуры коммунистической партии, преобразование отношений собственности идет главным образом по пути создания частного сектора при активном привлечении иностранного капитала, без приватизации государственной собственности. При этом государственные предприятия все более широко используют рыночные методы хозяйствования (659). В ходе приватизации во всех странах с переходной экономикой проявились примерно одинаковые важнейшие тенденции, проблемы и противоречия. Среди них выделим следующие. 1. Приватизация в первую очередь охватила промышленность и сферу услуг, торговлю и общественное питание. При этом использовались схожие методы приватизации. Мелкие предприятия переходили в частные руки путем их продажи на аукционах или по конкурсу. Крупные предприятия передавались приватизационным ведомствам,

которые осуществляли их разгосударствление путем акционирования. 2. В большинстве странах полагали, что путем быстрой ликвидации государственности и передачи в частные руки можно быстро решить важнейшие экономические и социальные проблемы. Но такой подход оказался ошибочным. Вследствие этого, решили, что дальнейшая приватизация должна быть проведена поэтапно, в течение 5-10 лет и более. При этом должны быть решены следующие проблемы: привлечение «эффективных инвесторов» и реальное накопление капитала, коренное улучшение менеджмента, формирование конкурентной среды и благоприятных для частных фирм общих условий хозяйствования. 3. Практически все страны считали, что к приватизации удастся быстро привлечь большие объемы иностранного капитала в форме прямых инвестиций. Но оказалось что это не так. Поэтому они перешли к разработке стратегических долгосрочных программ по привлечению иностранных прямых инвестиций. 4. Единственной проблемой малой приватизации, значительно ее осложнившей, была реституция, т.е. возвращение хозяйственных объектов лицам, которые ими владели ранее, или их наследникам. 5. Гораздо более сложной и медленной оказалась большая приватизация. Ни в одной стране не удалось гармонично увязать экономическую рациональность и эффективность приватизации с ее социальной справедливостью.

36. Глобальные экономические проблемы современного развития. Под глобальными проблемами понимается ряд общемировых явлений, которые затрагивают жизненные интересы всего сообщества и своими отрицательными последствиями представляют угрозу развитию всей цивилизации. Среди таких проблем выделяем те, которые имеют прямое отношение к развитию всемирного хозяйства. Демографическая проблема порождена тем, что во второй половине 20 века начался демографический взрыв - стремительный рост населения земли. Быстрый рост населения в странах третьего мира вызывает ряд серьезных социальных осложнений. Здесь в национальных границах некоторых государств так быстро увеличивается численность населения, что обнаруживаются признаки абсолютного перенаселения, препятствующего рациональному хозяйствованию. Непосредственно затрагивает условия существования значительной части населения всех континентов продовольственная проблема. Ее основное проявление - голод, болезни, смерти людей, препятствующие нормальному развитию человека. Глобальный характер продовольственной проблемы состоит в том, что от не полноценного питания страдают люди на всех континентах. Голод и недоедание людей представляется противостественным явлением потому что в мире в целом производится достаточно продуктов питания для полного обеспечения ими всего населения планеты. Основным путем решения продовольственной проблемы является продовольственное обеспечение стран третьего мира, по крайней мере относительно наиболее важным продуктами питания для основной массы людей и улучшения распределения этих продуктов среди населения. Достижение этих целей связано с решением проблемы преодоления экономической отсталости стран третьего мира. В современном всемирном хозяйстве прослеживается тенденция: увеличивается уровень богатств м/у развитыми и развивающимися странами, усиливается концентрация мирового богатства в немногих странах. Чтобы преодолеть экономическую отсталость требуется проводить в странах прогрессивные преобразования социально-экономических отношений и хозяйственного механизма. Необходимо перестраивать международные экономические отношения, чтобы гарантировать развивающимся странам участия в международной торговле, справедливое замещение затрат труда и природных ресурсов, поступающих из этих стран распоряжения развитых участников всемирного хозяйства. Уменьшения отставания развивающихся стран и повышения уровня жизни их населения может способствовать оживлению экономической активности в развитых государствах, даст возможность в полной мере использовать их производственные возможности. Важнейшим условием дальнейшего социально-экономического прогресса всех государств является преодоление угрозы экономической катастрофы. Для решения этой проблемы необходимы объединенные усилия всех стран и народов мира.

37. Собственность как экономическая категория. Формы собственности. Собственность можно определить как отношения между экономическими агентами по поводу присвоения экономических ресурсов и потребительских благ. Отношения собственности в любом обществе юридически регулируются конституцией и различными законами. Любая национальная экономика включает три типа экономических отношений: 1.технично-экономические отношения, детерминируемые уровнем развития производительных сил, состоянием техники и технологий, но не определяемые отношениями собственности, соотношением спроса и предложения товаров на тех или иных рынках. 2.социально-экономические отношения, или отношения собственности как отношения присвоения экономических ресурсов и потребительских благ в сферах производства, обмена, распределения и потребления. 3.организационно-экономические, или организационно-управленческие отношения. Они детерминируются отношениями собственности и выражаются в формах и характере организации производства на микро- и макроэкономических уровнях. В рыночной экономике прежде всего выделяются две основные формы собственности: частная и государственная, которые, в свою очередь, имеют много разновидностей. В большинстве стран сегодня преобладает частная собственность. Она делится на индивидуальную и корпоративную. Индивидуальные частные фирмы, образующие юридическое лицо, невелики по размерам и предоставлены в небольшом числе отраслей. Их собственниками являются или одно лицо, или небольшое число лиц; преобладает собственный труд, может применяться и наемный. Для таких хозяйств характерна огромная ротация. Корпорированные предприятия существуют везде, где технологическая база предполагает формирование среднего или крупного производства, для чего необходимы большие капиталы. Эти предприятия существуют в виде обществ, товариществ, кооперативов. Государственная собственность сосредоточена сегодня в крайне ограниченном спектре отраслей, которые по тем или иным причинам

малорентабельны или даже убыточны. Предприятия, именуемые государственными, либо целиком принадлежат государству, либо оно владеет контрольным пакетом акций. Фирмы и учреждения, в которых государство участвует на уровне ниже блокирующего меньшинства, можно называть смешанными. К государственной собственности примыкает муниципальная собственность. Разница между ними состоит лишь в том, что муниципальная собственность связана с бюджетом более низкого уровня и функционирует в территориально ограниченной области национального хозяйства. О том, какая форма собственности лучше, можно судить по следующему критерию: какая из форм обеспечивает в данный исторический момент и в отдаленной перспективе более высокую эффективность общественного производства, более высокий уровень жизни и удовлетворения потребностей населения, но обязательно с учетом социально-экономических и экономических индикаторов качества жизни. В настоящее время по совокупности данных показателей предпочтение следует отдать частной собственности.

38. Виды инфляций. Пути преодоления инфляции. 1. Инфляция-это обесценение денег, снижение их покупательской способности. Инфляция проявляется не только в повышении цен. Наряду с открытой, ценовой имеет место скрытая, или подавленная, инфляция, проявляющаяся, прежде всего, в дефиците товаров и услуг при неизменных ценах или невыплате заработной платы в срок, что означает её последующую выплату обесцененными деньгами. Не всякое повышение цен служит показателем инфляции. Цены могут повышаться в силу улучшения качества продукции, ухудшения условий добычи топливно-сырьевых ресурсов, изменения общественных потребностей. Получая инфляция характеризуется повышением цен не более чем на 3-5% в год; не сопровождается кризисными потрясениями (страны Запада). Галопирующая инф. в отличие от ползучей трудно управляема. Среднегодовой рост цен от 10 до 50%. Подобная инф. характерна для стран с переходной экономикой. Гиперинф. - ежемесечный рост цен свыше 50%, а годовой темп порой выражается 4-х значными цифрами; гиперинф. практически неуправляема. 2. Для антиинф. регулирования используются два типа экономической политики: -политика, направленная на сокращение бюджетного дефицита, ограничение кредитной экспансии, сдерживание денежной эмиссии. В соответствии с монетаристскими рецептами применяется таргетирование - регулирование темпа прироста денежной массы в определенных пределах (в соответствии с темпом роста ВВП); -политика регулирования цен и доходов, имеющая целью увязать рост зарплаток с ростом цен. Одним из средств служит индексация доходов, определяемая уровнем прожиточного минимума или стандартной потребительской корзины и согласуемая с динамикой индекса цен. Для сдерживания нежелательных явлений могут устанавливаться пределы повышения или замораживание заработной платы, ограничиваться выдача кредитов и т.д.

39. Финансы: сущность, функции и структура. Государственный бюджет. 1. Гос. бюджет-это форма образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления. Гос. бюджет всегда представляет собой компромисс между основными соц.-эконом. группами в стране. Это компромисс между общегосударственными и частными интересами граждан по поводу налогообложения доходов и собственности, между центром и регионами - по поводу распределения налогов и субсидий, между интересами отдельных отраслей и фирм - в отношении гос. заказов. 2. Финансы - синоним бюджета и налогов. Бюджетной системой зад. совокупность бюджетов всех уровней и государственных внебюджетных фондов. Гос. внебюджетные фонды - это денежные средства гос-ва, имеющие целевое назначение и не включенные в государственный бюджет (пенсионный фонд, фонд мед. страхования, фонд соц. поддержки населения). В случае превышения расходов над доходами возникает гос. внутренняя и внешняя задолженность. Некоторые страны-должники прибегают к консолидации международной задолженности и к конверсии долгов в иностранную собственность на своей территории. Под налогом, пошлиной, сбором понимается осуществляемый в порядке, определенном законодательными актами, обязательный взнос в бюджет или во внебюджетный фонд. Налоги бывают прямые и косвенные; они различаются по объекту налогообложения и по механизму расчёта и взимания, по их роли в формировании доходной части бюджета. Основные функции налогов: фискальная, социальная и регулирующая. Большое воздействие налогообложение(НДС, таможенные пошлины, двойное налогообложение) оказывает и на внешнеэкономические связи. В современных условиях налоги стали предметом международных соглашений. Бюджетно-налоговая политика может быть направлена на стимулирование хозяйственной жизни или на её ограничение. Она осуществляется через гос. расходы и сбор налогов.

40. Экономическая интеграция государств и её преимущества. Экономическая миграция представляет собой объективный процесс, основанный на интернационализации хозяйственной жизни и международном разделении труда. При этом взаимодействие осуществляется как на макро-, так и на микроуровне. Основные формы международной экон. интеграции - зона свободной торговли, таможенный союз, экономический и валютный союз. В мировом з-ве выделяются регионы, где процессы экономической интеграции наиболее выражены: Западноевропейский, Североамериканский, Азиатско-Тихоокеанский. Однако механизм и степень интегрирования в каждом из регионов имеют свои особенности. Наиболее зрелой формой экон. интеграции явл. Е.С., сформировавшийся на основе целого ряда договоров и соглашений. В рамках Е.С. не только отменены барьеры на пути движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, но и создается экономический, валютный и политический союз. Реализация принятого в 1987 г. Единого европейского акта предусматривает также создание в Западной Европе единого европейского экономического пространства, в которое войдут и другие европейские страны.

41. Международная миграция капитала и рабочей силы. 1. Международное движение капитала - это помещение и

функциональное капитал за рубеж, прежде всего с целью его самовозрастания. Вывоз и ввоз капитала осуществляется всеми странами, хотя и в разных масштабах. Капитал вывозится, возводится и функционирует за рубежом в частной и государственной, денежной и товарной, краткосрочной и долгосрочной, ссудой и предпринимательской формой. Вывезенный в предпринимательской форме капитал представлен портфельными и прямыми инвестициями. Существуют различные теории международного движения капитала, прежде всего так называемые традиционные: неоклассическая, кейнсианская, марксистская. Особое место занимают концепции ТНК, так как в них много внимания уделено моделям предпринимательских инвестиций. В первую очередь это модели монополистических преимуществ, жизненного цикла продукта, интернализации, марксистская модель прамых инвестиций, эклектическая модель. 2. Международная миграция рабочей силы представляет собой процесс перемещения трудовых ресурсов из одной страны в другую с целью трудоустройства на более выгодных условиях, чем в стране происхождения. Международная миграция рабочей силы представляет собой объективный процесс, отражающий интернационализацию хозяйственной жизни. Трудовые ресурсы, как и прочие экономические ресурсы, ориентированы на максимально эффективное использование, в том числе и в масштабах мировой экономики. Правовая база современных миграционных процессов отражает тенденцию не только к экономическому либерализму и открытой экономике, но и к протекционизму и ограничениям в области международной миграции. Основными мировыми центрами притяжения миграционных потоков являются развитые страны, прежде всего США и Западная Европа. Главными странами-донорами в сфере международной миграции являются развивающиеся страны Азии, Латинской Америки и Африки, а также бывшие социалистические страны.

42. Мировой рынок и этапы развития. Мировой рынок - по широкому определению - это совокупность национальных рынков товаров и услуг, по узкому - это совокупность только тех товаров и услуг, продаются и покупаются на внешнем рынке. Все началось с международной торговли. Жители первого в мире гос-ва - Египта - еще пять тыс. лет назад торговали с соседними племенами. В это же время живущие на территории современной России племена уже обменивались товарами с соседними и даже отдаленными от них регионами мира. Так, медные и бронзовые изделия из Кавказа и Южного Урала и Сибири расходились по всей Евразии, перепродаваясь одним племенем другому. К международной торговле товарами стали подключаться торговцы услугами. Район Средиземного моря вместе с прилегающими странами Западной Азии стал тем регионом мира, где еще в древности зародилось ядро мирового хозяйства. Постепенно к нему присоединились другие хозяйственные регионы мира - в начале Юг.Азия, затем Юго-Вост. и Вост. Азия, Россия, Америка, Австралия и Океания и, наконец, труднодоступные районы тропической Африки. Особо большой вклад в становление мировой торговли товарами и услугами внесло активное распространение в новое время рыночных отношений, великие географ. открытия, появление в 19 в. машинной индустрии и современных средств транспорта и связи. В результате к концу 19 в. сложился мировой(всемирный) рынок товаров и услуг, пройдя через ряд этапов: 1) Период с начала 1 Мировой войны до начала 50-ых гг. характеризуется сворачиванием мирохозяйственных связей в сочетании с частичным восстановлением этих связей в 20-е гг. и после Второй мировой. 2) Период 50-70-ых гг. был временем, когда возникли интеграционные группировки (ЕС, СЗВ), бурно шел процесс транснационализации и на этой основе активно двигались между странами знания(технология), предпринимательские способности и предпринимательский капитал, восстановились мировой рынок ссудного капитала, на свою особую роль в мировом хозяйстве стали претендовать социалистические и развивающиеся страны. 3) Период 80-90-х гг. характеризуется прежде всего тем, что для наиболее развитых стран он стал временем перехода в эру активного преодоления своего экономического отставания, для бывших социалистических - временем возвращения в лоно рыночной экономики, для всех стран - периодом либерализации внутренней и внешней хозяйственной жизни и ее глобализации. Экономической основой современного всемирного хозяйства служит интернационализация производства - развитие таких организационно-экономических связей, которые связывают производство одних стран с потреблением его результатов в других странах. Международные связи национальных экономик становятся постоянными, когда возникает международное разделение труда - обособление отдельных стран на производстве тех или иных товаров и услуг в целях их продажи в их странах. Новый, современный этап интернационализации производства порожден разрыванием научно-технической революции. Происходящие в этой сфере глубокие изменения имеют по ряду признаков глобальный, всемирный характер и требуют международных усилий. Обновление науки, техники и технологии столь масштабно, всесторонне и глубоко, что осуществить его уже невозможно силами одной, даже крупной державы. Скажем, освоить космическое пространство в мирных целях можно только коллективными усилиями многих государств. Современный этап интернационализации производства, обусловленный научно-технической революцией, резко усилил тенденцию к углублению международного разделения труда. В каждом национальном хозяйстве повышается роль элементов, пораженных организационно-техническим взаимодействием разных стран. Все большее количество предприятий, входящих в национальные комплексы, становятся звеньями всемирного хозяйства. В результате независимо от форм собственности и общественного строя разных стран происходит их все более полная экономическая взаимозависимость.

43. Сущность и основные формы заработной платы. 1. Зарплата есть цена труда, ее величина и динамика определяются рыночными факторами - спросом и предложением; 2. Зарплата есть денежное выражение(цена) стоимости товара «рабочая сила», но не труда, поскольку труд не может быть товаром; она определяется как условиями производства (стоимостью рабочей силы), так и рыночными факторами - спросом и предложением, колебания которых вызывают отклонения заработной платы от

стоимости рабочей силы либо вверх, либо вниз. Величина зарплаты зависит от условий производства и воспроизводства рабочей силы - от уровня производительности, интенсивности, сложности труда, влияющих на стоимость рабочей силы. Различают нормальную и реальную зарплату. Под номинальной понимают сумму денег, которую получает работник наемного труда за свой дневной, недельный, месячный труд. По величине номинальной зарплаты можно судить об уровне заработка, дохода, но не об уровне потребления и благосостояния человека. Реальная зарплата - это та масса жизненных благ и услуг, которые можно приобрести за полученные деньги. Она находится в прямой зависимости от номинальной зарплаты и в обратной - от уровня цен на предметы потребления и услуг. Осн. формы зарплаты. 1. Повременная. 2. Почасовая(сдельная). Повременная зарплата определяется в зависимости от продолжительности расходования труда в производстве, и потому она представлена в виде дневной, недельной оплаты труда. Она позволяет предпринимателю маневрировать продолжительностью рабочего дня и интенсивностью труда и добиваться снижения фактического заработка при данной оплате труда. Этим определяется важность законодательного ограничения продолжительности рабочего дня. При почасовой, или сдельной оплате зарплаток рабочего поставлен в зависимость от количества произведенного продукта. Размер почасовой зарплаты определяется путем умножения расценки за одно изделие на кол-во изделий. Особенность почт./платы состоит в том, что кол-во и качество контролируется и измеряется продуктом. Она стимулирует рост производительности и интенсивности труда, усиливает значение индивидуальных различий между рабочими в размерах заработка. Следовательно, сдельная зарплата усиливает конкуренцию между рабочими.

44. Долгосрочные экономические приоритеты в стратегии Казахстана. Наша стратегия здорового экономического роста основана на сильной рыночной экономике, активной роли государства и привлечении значительных иностранных инвестиций. Она строится на 10 основных принципах: 1. Ограниченное вмешательство государства в экономику при его активном участии. Успех экономических реформ и их торжества на отдельных участках требует переосмысления роли государства. 2. В течении 3-х лет последних лет наша экономическая стратегия сводилась к достижению стабилизации макроэкономики, что означает сокращения дефицита государственного бюджета и последовательное проведение жесткой монетарной и кредитной политики. Мы не сможем реализовать поставленные цели, если информация в стране будет выше критического уровня, курс национальной валюты будет неадекватен общему состоянию экономики к нашему стратегическим устремлениям, а %ные ставки будут высоки и недоступны для реального сектора или отрицательны в реальном выражении. Сводя к приемлемому уровню инфляцию, мы переносим стратегические экономики, а тем более общегосударственная стратегия далеко не синоним монетарной политики, и сегодня мы способны на гораздо более широкий и адекватный охват. В этом отношении центр нашего внимания в ближайшие годы-реальный сектор экономики, его оздоровление, рост и сильная социальная экономика, но в условиях жестких фискальных и монетарных ограничений. Либерализация цен, которую мы завершили, не будет впредь подвергаться сомнениям и изменениям. Институты частной собственности будут укрепляться за счет собственности на землю, а также такой юридической системы которая защищает права собственности. Приватизация предприятий завершена. Построение открытой экономики и свободной торговли диктуется нашим положением связующего звена между многочисленными крупными рынками. Такая политика связывает страны и континенты гораздо быстрее, чем попытки замкнуться и изолировать свои рынки. Будет продолжаться разработка наших энергетических и других природных ресурсов. Её цель - получение доходов от экспорта, которые будут способствовать не только экономическому росту, но и политической стабильности страны, а также обеспечению национальной безопасности. В центре нашего первоественного внимания по-прежнему остается соответствующая защита иностранных инвестиций и возможности репатриации прибыли. Существует несколько секторов экономики: разработка природных ресурсов, инфраструктура, коммуникации и информация,-которые имеют непреодолимое значение для нашей страны. Их развитие окажет воздействие не только на экономический рост, но и на социальную сферу, а также на интеграцию Казахстана в между-народное сообщество. Необходимо формирование индустриальной технологической стратегии для Казахстана продуктова на мировым опытом. Устойчивый рост нам поможет обеспечить диверсификация производства. На первых порах, до 2010 г. , нам необходимо сосредоточиться на трудоемких отраслях, которые перспективны с позиции их возможностей и конкурентноспособности. Это в порядке приоритетов, сельского хозяйства, лесная и лесоперерабатывающая промышленность, легкая и пищевая промышленность, туризм, жилищное строительство и создании инфраструктуры вопросы экономики, но и вопросы занятости и бедности, что в настоящее время особенно важно

45. Планирование, программирование, прогнозирование как формы гос-ного регулирования экономики. Планирование, программирование, прогнозирование основываются на долгосрочном регулировании. Данная форма нацелена на обеспечение модернизации экономики и ее прогресс. Она предполагает использование в соответствии с избранными гос-вом в каждый период приоритетами структурной политики и политики роста взаимовязанных среднесрочных и долгосрочных прогнозов и программ для всей экономики. В теории и практике она получила различные названия: макроэкономическое, рамочное и индикативное планирование, планификация. Что касается «программирования», то под ним на Западе понимают по-разному трактуемые феномены из области информатики и производства программного продукта для ЭВМ. В основе рамочного планирования лежит среднесрочное (на 4-5 лет) и долгосрочное прогнозирование экономического развития. Среднесрочные прогнозы, как правило, разрабатываются по скользящему методу, т.е. ежегодно корректируются и продлеваются на год (скажем, прогноз на 1994 - 1998 гг. преобразуется в прогноз на 1995-1999гг.) Первоочередное

назначение этих прогнозов состоит в том, что они служат отправным пунктом для расчета ожидаемых доходов и расходов госбюджета в прогнозируемый период. Как правило, правительство поручает разработку подобных прогнозов одновременно нескольким авторитетным и постоянно выполняющим его законы научно-исследовательским институтам. Из нескольких прогнозов выбирается один или производятся какой-то симбиоз из них. В результате формируется целевой прогноз, служащий основой среднесрочного планирования финансов. Предпринимаются попытки более или менее взаимосвязанно использовать для реализации установок такого прогноза весь рассмотренный выше инструментальный госрегулирующий.

46. Основной и оборотный капитал. Капитал – определенная сумма благ в виде материальных, денежных и интеллектуальных средств, используемых в качестве ресурсов в дальнейшем производстве. Реальный капитал делится на основной и оборотный. Основным явл. главной составной частью капитала фирм в большинстве отраслей, прежде всего в реальном секторе. Основные фонды представлены прежде всего зданиями и сооружениями, передаточными устройствами, машинами, оборудованием и приборами, транспортными средствами, инструментом, скотом. К оборотному капиталу, если иметь виду его экономическое определение, относят сырье, топливо, энергию, материалы, полуфабрикаты, незавершенное производство, запасы годовой продукции, товары для перепродажи. Если сравнить по величине оборотный капитал с основным, то в большинстве фирм и отраслей первый намного меньше второго. Тем не менее оборотный капитал оборачивается в хоз. жизни намного быстрее основного. Осн. капитал переносит свою стоимость на изготавливаемую продукцию в течение неск. лет частями (через амортизацию), а оборотный капитал – не более года. О.К. – часть производственного капитала, стоимость которого переносится на продукт постепенно и возвращается к собственнику в ден. форме по частям. Об. К. часть произв. капитала, стоимость которого входит в продукт целиком и полностью возвращается пред-лю в ден. форме в каждом кругообороте капитала. О.К. подвергается материальному и моральному износу. Мат. износ – процесс, в результате которого элементы О. К. становятся непригодными к функционированию, происходит утрата потребительной стоимости. (в процессе функционирования к-ла в раб. период; в период бездействия под влиянием сил природы) В мат. износе 2 стороны: технико-производственная – утрата потребительской стоимости; стоимостная – перенос стоимости на готовый продукт. Моральный износ – обесценивание обесценивание Ос. К. в результате снижения стоимости средств труда или появления более дееспособных средств труда. 2 вида: с ростом производительности труда данные средства труда воспроизводятся дешевле, с меньшей стоимостью; производятся машины той же стоимости, но более технически совершенные, производительные рентабельные. В обоих случаях происходит обесценивание Ос. К., т.к. цена средств труда определяется их полезностью в каждый данный период времени.

47. “Циклическое развитие экономики. Механизм циклических колебаний”. Экономический цикл – период времени от одного экономического кризиса до другого. Циклическое – это движение от одного макроэкономического равновесия в масштабах как минимум национальной экономики к другому. Фактически это один из способов саморегулирования рыночной экономики, в том числе и изменения ее отраслевой структуры. Одновременно циклическое весьма чувствительна к государственному воздействию на национальное хозяйство и мировое хозяйство в целом. Известно несколько типов экономических циклов, которые иногда называют волнами. Их трудно выделить из-за множественности их показателей, из-за временной размытости границ между ними. Так называемые длинные волны имеют протяженность в 40-60 лет. Разработка теории длинных волн была начата в 1847 г., когда англичанин Х. Кларк обратил внимание на 54-летний разрыв между кризисами 1793 и 1847 гг. Он предположил, что это не случайно, что разрыв был объективно обусловлен. Значительный вклад в теорию циклического внес К. Маркс. Он все внимание уделил изучению коротких волн, получивших в экономической литературе наименование периодических циклов, или периодических кризисов перепроизводства. Каждый цикл, по Марксу, состоит из четырех фаз: кризис, депрессия, оживление, подъем, – что полностью согласуется с теорией циклического. В заключение отметим, что циклическое развитие – это проявление самой сущности развития производства, его естественное свойство, способ его прогрессивного движения. Тем самым циклическое – свидетельство жизнеспособности данного общественного строя, свидетельство его права на существование. Кризис – начинается тогда, когда возникает перепроизводство товаров (население, потребители не в состоянии купить все предлагаемые товары). Начинается массовое падение цен, производители разоряются, увеличивается число незанятых производственных мощностей, увеличивается безработица, все участники экономики нуждаются в деньгах, а кредитные предложения уменьшаются, при росте % ставок, обесцениваются акции и облигации. Депрессия – товарные запасы постепенно распределяются, а объемы производства и цены сохраняются и очень низком уровне. Оживление – постепенно увеличиваются объемы производства, занимают производственные мощности, уменьшается безработица. Этот этап связан с массовым обновлением основного капитала. Подъем – достигнут и превышен предкризисный объем производства, занятость – полная при естественном уровне безработицы. Особенности современного цикла: цикл становится более коротким; переход от одной фазы к другой более плавный; такая фаза как депрессия может вообще отсутствовать; цикл становится более синхронным для многих стран мира; для современной экономики характерны структурные кризисы, т.е. старые отрасли экономики гораздо сильнее подвержены воздействию экономического спада, и им нужно больше времени для преодоления спада, плюс к этому очень важна государственная поддержка.

48. Сущность денег и их функции. 3-н денежного обращения. Особенности современного денежн.обор. Деньги появились благодаря торговле. Требованиями международной торговли не

соответствуют различные местные эквиваленты. В результате выделения один – признанный всеми народами всеобщий эквивалент – деньги. Деньги – особый товар, который является единственным всеобщим эквивалентом. Для выполнения роли денег наиболее подошло золото (физические и “общественные” свойства – сохранение, делимость, портативность, наличие в достаточных количествах для обмена, большая стоимость). Экономическая сущность и роль денег в их функциях проявляется. Функции: 1.Функция меры стоимости(единого измерителя ценности товар для продавцов и покупателей). Стоимость вещи в деньгах – цена. Цены товаров выражаются в количестве денежных единиц с помощью масштаба цен(весового количества золота, принадлежащее государству за денежные единицы). Масштаб цен постепенно обособляется от весового масштаба, золотое содержание валют отменено вообще. 2.Функция средства обращения – деньги в качестве посредников в обращении. Функция денег выполняется мимолетно, не задерживается в руках покупателей, продавцов. Основа для замены денег на номинальные знаки стоимости – бумажные деньги. 3.Функция средства сбережения или накопления – деньги позволяют сохранить часть доходов на будущее. Деньги – более ликвидны(ликвидность – степень легкости с которой какое-либо имущество может быть превращено владельцами в наличные деньги). 4.Функция средства платежа(при продаже товаров в кредит) – заработная плата, оплата услуг). Развитие кредитных отношений создает новую форму денег – кредитную (векселя, банкноты, чеки).5.На мировом рынке функция денег – функция мировых денег, включает в себя все четыре функции(1-4). Количество денег, обращающихся в стране, не может быть произвольным. Скорость обращения денег – число раз, которое каждая денежная единица участвует в течение года в обеспечении любых сделок. Если количество денег в обращении возрастает в большей мере, чем объём продаваемых товаров, то возникает инфляция – процесс повышения общего уровня цен в стране.

49 “Налоговая система. Ее структура и функции”. В системе финансовых отношений государства немаловажную роль с точки зрения пополнения доходной части бюджетов различных уровней, и возможности воздействия на национальную экономику в целом и на отдельные ее сферы играют налоги. Налоги – обязательные платежи, взимаемые государством с юридических и физических лиц на основе специального налогового законодательства. Налоги выражают обязанность юридических и физических лиц участвовать в формировании финансовых ресурсов государства. Являясь инструментом перераспределения, налоги призваны также «аситы» возникающие сбои в системе распределения и стимулировать или сдерживать деятельность тех или иных экономических субъектов. В соответствии с этим налогами выполняют следующие функции: регулирующую, стимулирующую, распределительную и фискальную. Налоговая система базируется на соответствующем законодательстве, которое устанавливает конкретные методы построения и взимания налогов, т.е. определяют конкретные элементы налогов. К элементам налогов относятся: – субъект налога – лицо, которое по закону обязано платить налог; – носитель налога – лицо, которое фактически уплачивает налог; – объект налога – доход или имущество, с которого начисляется налог (заработная плата, недвижимое имущество и т.д.); – ставка налога – величина налоговых начислений на единицу объекта налога (денежная единица доходов, единица земельной площади, единица измерения товара и т.п.). Различают твердые ставки (устанавливаются в абсолютной сумме на единицу отложения, независимо от размеров дохода, например, на тонну нефти), пропорциональные (действуют в одинаковом процентном отношении к объекту налога без учета дифференциации его величины), прогрессивные (предполагают возрастание ставки по мере роста дохода), регрессивные (предполагают снижение величины ставки по мере роста дохода). При прогрессивной шкале налогообложения налогоплательщик уплачивает не только большую абсолютную сумму дохода, но и большую его долю. Прогрессивные налоги – это те налоги, которые сильнее всего «давят» на лица с большими доходами. Регрессивный налог может и не приводить к росту абсолютной суммы поступлений в бюджет при увеличении доходов налогоплательщиков. В практике налогообложения используются различные виды налогов. 1. По способу платежа различают прямые и косвенные налоги. Прямые налоги платятся субъектами налога непосредственно и прямо пропорциональны платежеспособности. Это подоходный налог с юридических и физических лиц, налог на операции с ценными бумагами, налог на землю и др. При косвенном налогообложении субъект налога и его носитель обычно не совпадают. Косвенные налоги взимаются через надбавку к цене и являются налогами на потребителей. Так, например, акцизы на табачные и алкогольные товары уплачиваются производителем, который включает их в цену реализации. Соответственно, покупатель этих товаров и становится фактическим плательщиком налога. К косвенным налогам относятся: налог на добавленную стоимость, акцизы, таможенные пошлины, монопольный налог. 2. Налоги по их использованию подразделяются на общие и специальные (целевые). Общие налоги поступают в бюджет государства для финансирования общегосударственных мероприятий. Специальные налоги имеют строго определенное назначение, например, налоги на реализацию горюче-смазочных материалов поступают в дорожные фонды и предназначены для строительства, реконструкции и текущего ремонта дорог. 3. В зависимости от того, в распоряжение какого органа поступает налог, различают федеральные налоги, региональные налоги субъектов Федерации и местные налоги. Федеральные налоги устанавливаются законодательными актами, принимаемыми Федеральным собранием. К ним относятся налог на прибыль предприятий и организаций, налог на добавленную стоимость, подоходный налог с физических лиц, налог на операции с ценными бумагами, таможенные пошлины и др. К республиканским налогам относятся налог на имущество предприятий, налог на добычу природных ресурсов. К местным налогам относятся налог на недвижимое имущество граждан, налог на транспортные средства, регистрационный сбор с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью, другие сборы. Принципы налогообложения. Сколько веков существует государство, столько же веков существуют и налоги, и столько же государство ищет принципы и способы оптимального налогообложения, т.е.

как организовать сбор налогов таким образом, чтобы налогоплательщики платили налоги, а казна получала все больше доходов. Шотландский экономист и философ А. Смит сформулировал четыре основополагающих (ставших классическими) принципа налогообложения, желательных в любой экономической системе: 1. Поданные государства должны участвовать в содержании правительства соответственно доходу, каким они пользуются под покровительством и защитой государства. Соблюдение этого принципа или, наоборот, пренебрежение им приводит к равенству (справедливости) или неравенству в налогообложении. 2. Налог, который обязан уплатить отдельный субъект налога, должен быть точно определен (срок уплаты, способ платежа, сумма платежа). 3. Каждый налог должен взиматься в то время и тем способом, когда и как плательщику удобнее всего оплатить его. 4. Каждый налог должен быть задуман и разработан таким образом, чтобы он брал и удерживал из кармана народа возможно меньше сверх того, что он приносит казначейству государства (в противном случае, сбор налога потребует такой большой армии чиновников, что заработная плата их может поглотить значительную долю того, что приносит налог). Структура налоговой системы 1.Налоговое законодательство 2.Сами налоги. Количество налогов должно (естественно необходимо) быть минимальным 3.Налоговая служба. Такие государственные органы которые занимаются всем циклом взимания, перераспределения и контроля поступления налогов. Этапы становления и развития налоговой системы Казахстана: 1.1991-94 гг. Создание национальной налоговой системы. Решение краткосрочных и стратегических задач. Сжималась налогооблагаемая база.2.1995-98 гг. Принят налоговый кодекс. Достигнута макроэкономическая стабилизация.3.1999-01 гг. Начало экономического роста и увеличения налогооблагаемой базы. Государство переходит к решению долгорочной программы. (Казахстан 2030).4.Начнется с 2002 г. Ориентирован на решение средних и долгорочных задач. Основное направление это регулирование баланса между государством и налогоплательщиками. Также планируется увеличение средств выделяемых из государственного бюджета направленных на социальную сферу. Основные налоги -походный налог с юридических и физических лиц по ставке 30% и далее по прогрессивной шкале -НДС, налог на добавленную стоимость, по ставке 16%-Акцизы: перечень под-акцизных товаров устанавливается государством.-Налог на операции с ценными бумагами. Облагаются те субъекты, которые занимаются эмиссией ценных бумаг (Национальный банк РК).Налог с недропользователя.

50. “Современная валютная система. Международный валютный фонд и его функции”.Формирование мировой валютной системы шло вслед за промышленной революцией и образованием мировой системы хозяйства. Валютная система прошла в своем развитии три этапа, каждому из которых соответствует свой тип организации международных валютных отношений. Первым этапом в развитии мировой валютной системы можно считать период от ее возникновения в XIX в. до начала второй мировой войны. Переход ко второму этапу начался с конца 30-х годов. Свое юридическое оформление мировая валютная система этого этапа получила на Бреттон-Вудской конференции (США) в 1944 г. Третий этап - это существующая в настоящее время мировая валютная система, которая сформировалась в 70-х годах. Организационно она оформилась после совещания 1976 г. в Кингстоне (Ямайка). Современная мировая экономика представляет собой совокупность валютного, финансового, товарного и других рынков с многочисленными внутренними и внешними взаимосвязями. Движение валютных и финансовых ресурсов осуществляется через валютные операции, операции с ценными бумагами, через осуществление инвестиций, проведение расчетов за товары и услуги и т.д. Глобализация мировой экономики, либерализация условий мировой торговли и передвижения капитала, внедрение современных информационных технологий, рост производительности в реальном секторе и накопленный в мире послужили причиной «финансизации» мировой экономики. Финансизацию следует рассматривать как важнейшую составляющую общего процесса перехода к информационному обществу. В состав международных ликвидных средств входят: золото; иностранная валюта; резервная позиция в МВФ; Специальные права заимствования (СДР); ЭКЮ. Для международных валютных отношений современного этапа характерно сочетание нестабильности, высокой степени неопределенности процессов и одновременное углубление координации экономической политики государств в этой области. Координация действий в валютно-финансовой сфере происходит как на уровне правительств, так и в рамках межгосударственных валютно-финансовых организаций. Наиболее значительную роль в сфере валютного регулирования играют ежегодные экономические совещания “семерки” ведущих стран Запада, Международный валютный фонд (МВФ), Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Международная ассоциация развития (МАР), Международный Валютный Фонд – межправительственная организация, предназначенная для регулирования валютно-кредитных отношений между государствами-членами и оказания им финансовой помощи при валютных затруднениях, вызываемых дефицитом платежного баланса, путем предоставления кратко- и среднесрочных кредитов в иностранной валюте. Фонд – специализированное учреждение ООН – практически служит институциональной основой мировой валютной системы.

51 “Кредит, его сущность и принципы организации. Основные инструменты денежно-кредитной политики”. Кредит (лат. creditum – ссуда) – предоставление товаров и денег в долг на условиях возвратности. Эти условия предполагают, что дебитор (должник) возвращает кредитору (заемодателю) эквивалент суммы долга плюс процент, составляющий доход кредитора. Исторически первоначальной формой кредитных отношений было ростовщичество – это предоставление денег в долг без условия уплаты заемщиком высоких процентов при погашении долга. Позже по обычным займам взимались от 62 до 900% годовых. Кредитные связи между людьми первоначально играли не столь заметную роль в развитии экономики. Ростовщики предоставляли ссуды простым людям для того, чтобы те

возвращали старые долги и покупали товары. А зная брала кредит для строительства замков и дворцов, приобретения предметов роскоши, ведения войн и т.п. В рынке ссудных капиталов особо выделяется рынок инвестиций. Соотношение между краткосрочными (до одного года) и долгосрочными (свыше одного года) видами кредита свидетельствует о том, как бизнес заботится о настоящем (текущих хозяйственных нуждах) и будущем (перспективных производственных потребностях). Коммерческим называют такой кредит, который предоставляется товарами с отсрочкой платежа. Он возникает часто, когда покупатель продукции не может немедленно встать за получением ее расплатиться наличными деньгами. В этом случае средством обращения выступает, как правило, вексель — специальное долговое обязательство заемщика уплатить определенную сумму денег в указанный срок. Зачастую предприниматель, получивший вексель, делает на нем передаточную надпись (индоссамент) и использует вместо денег для покупки нужных благ у другого продавца, а этот — у третьего и т.д. Тем самым, попадая в торговый оборот, вексель становится простейшим видом кредитных денег. Универсальный характер имеет банковский кредит. Денежные капиталисты, банки и другие кредитные учреждения выдают его предпринимателям в виде денежных ссуд. В отличие от коммерческого данный кредит может предоставляться в значительно большем объеме, на более длительные сроки каждому бизнесмену и на любые цели. В сфере кредитных отношений распространены и другие их формы: а) потребительский кредит (продажа отдельным лицам товаров через розничные магазины с отсрочкой платежа, предоставление банками ссуды на потребительские цели); б) ипотечный кредит (долгосрочный заем под залог недвижимости — земли, зданий); в) межхозяйственный кредит (выпуск предприятиями и организациями для предоставления друг другу акций, облигаций и других ценных бумаг); г) государственный кредит (выпуск облигаций государственных займов, покупаемых бизнесменами и населением). Среди всех институтов кредитной системы главную роль выполняют банки. Банки — особые экономические институты, являющиеся центрами кредитных отношений. Их основная функция — сосредоточивать у себя денежные средства и предоставлять их в ссуду. Исторически первоначальной функцией банков является посредничество в платежах. Они хранят у себя денежные средства предпринимателей, по поручению которых ведут их расчеты с поставщиками и покупателями, вносят платежи в государственную казну, ведут кассовое обслуживание фирм (выдают им наличные деньги для заработной платы и на другие цели). Банки накапливают у себя также денежные доходы и сбережения населения, средства государственных, общественных и других организаций. Сами по себе эти суммы предназначены для расходования в качестве покупательного или платежного средства. Между тем, когда они попадают в руки бизнесменов, то используются для извлечения прибыли. Банки выпускают также кредитные средства обращения — знаки стоимости, которые выполняют роль денег в товарообороте и платежах (наличные деньги, банкноты).

52. Производство и его структура. Непосредственная и конечная цели производства. Производство — есть процесс воздействия человека на вещество природы в целях создания материальных благ и услуг, необходимых для развития общества. Различают материальное и нематериальное производство. Первое включает отрасли по производству материальных благ (промышленность, сельское хозяйство, строительство, коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание и т.д.). Нематериальное производство связано с производством (оказанием) нематериальных услуг и изготовлением духовных ценностей (здравоохранение, образование и т.д.). Это два взаимосвязанных вида производства, когда оно без другого не может существовать. Учитывая неразрывную связь производства и потребления, можно сказать, что и продукт есть результат динамики и взаимопроникновения двух этих явлений. И так производство это процесс. Как и любой другой процесс он имеет начало и конец. Производство состоит из начала, процесса и результата: начало — подготовительные ресурсы, нереализованная цель — готовый продукт. Процесс — целесообразное использование ресурсов, производства частей готового продукта. Результат — израсходованные ресурсы, готовый продукт (непосредственная цель достигнута). Цель всех стадий — потребление. Потребление производственного продукта также, как и его производство — это тоже процесс, он тоже имеет начало и конец: начало — готовый продукт, как материал для потребления, неудовлетворительная потребность. Процесс — потребление продукта, удовлетворение потребности. Результат — потребленный продукт, удовлетворенная потребность. Цель всех стадий — производство.

53. Процент как доход на капитал. Процент и предпринимательский доход. В основе процента лежит норма прибыли. Обычно норма процента исчисляется за год. Процент это доходные финансовые активы фирм и населения. Население накапливает сбережения, инвестируя их в различные кредитные учреждения и предпринимательские фирмы, получая по инвестициям процент. Процент можно определить и как плату за заем денег в целях их использования. Процент нельзя называть как атрибут денежного обращения. Процент это категория рыночной экономической системы. Без процента невозможна рыночная организация хозяйства. Капитал — это источник процента. Капитал доставляет процент, но то что доставляет конкретное средство производства есть не процент а рента. Предпринимательский доход приходится на предпринимательскую способность или предпринимчивость. Этот доход является вознаграждением предпринимателя за выполнение им следующих функций: соединение капитала, труда и естественных ресурсов в единый процесс производства товара или услуг. Предпринимательский доход — это часть прибыли, остающаяся в распоряжении предпринимателя после уплаты процента за взятый им кредит. Этот доход зависит от того, как хозяйствует предприниматель.

54. Административные и экономические меры гос. регулирования. Административные меры охватывают те регуляторные действия, кот связаны с обеспечением правовой инфраструктуры. Задача предпринимаемых мер при этом — в создании наиболее разумных для частного сектора правовых рамок условий. Их функция — обеспечение стабильной

юридической среды, сохранение правовой собственности и принятие экономических решений. Административные меры, в свою очередь подразделяются на меры: запрета, разрешения, принуждения. В результате обострившегося политического противостояния властных структур эффективность административных мер существенно сократилось. Степень активности применения административных мер может быть различной в зависимости от области экономики. Наиболее настойчиво они проявляются в сфере охраны окружающей среды, и в области слабо обеспеченных слоев населения. К экономическим мерам относятся, те действия гос — ва воздействующие на определенные аспекты рыночного процесса. К числу экономических мер относятся: финансовую и денежнокредитную политику, программирование, прогнозирование. А так же речь может идти о методах влияния на совокупный спрос, совокупное предложение, степень централизации капитала, социальной и структурные аспекты экономики. Финансовая политика: механизм по реализации целей эконом. политики. Денежно — кредитная политика реализуется центральным банком, который имеет самостоятельность от исполнительной и законодательной властей. программы и прогнозы отражают косвенный вариант гос регулирования. Программы носят рекомендательный характер для частного сектора.

55. Сущность доходов и формы распределения. Рыночное распределение доходов без всякого вмешательства государства означает лишь одну «справедливость»: доходы всех владельцев факторов производства формируются на основе закона спроса и предложения, а также предельной производительности факторов. С этой точки зрения например, совершенно справедливым будет низкий доход лиц неквалифицированного труда, спрос на котрый не велик. И также справедливым будет высокий доход брокера, сумевший предугадать динамику цен. Рыночный механизм никоим образом не дает гарантированного уровня благосостояния. Тем не менее, в XX веке в промышленно-развитых странах Запада все более распространяются концепции и доктрины, возлагающие на государство задачу обеспечения таких прав человека, как право на определенный стандарт благосостояния. Особую популярность приобретает теория и практика «социального рыночного хозяйства», означающие широкие социальные мероприятия, проводимые государством. Т.о., в реальной жизни распределение доходов в странах с рыночной экономикой осуществляется только в результате свободной игры рыночных сил, но и на основе государственного регулирования различных потоков доходов путем их перераспределения. Среди факторов оказывающих непосредственное влияние на величину доходов населения, кроме размеров самой заработной платы, выступает динамика розничных цен, степень насыщенности потребительского рынка товарами и др. Для оценки уровня и динамики доходов населения используются показатели: номинальный доход /NI/ — количество денег, полученные отдельными лицами в течении определенного периода. Располагаемый доход /DI/ — доход который может быть использован на личное потребление и личное сбережение, он также меньше номинального дохода на сумму налогов и обязательных платежей. Реальный доход /RI/ — представляет собой количество товаров и услуг, которые можно купить на располагаемый доход течении определенного периода, т.е. с поправкой на изменения уровня цен. Денежные доходы населения, полученные через финансово-кредитную систему, представляются в виде: 1) выплата по государственному стархованию; 2) банковских ссуд на индивидуальное жилищное строительство, хозяйственное обзаведение молодым семьям, член потребительских товариществ; 3) процентов по вкладам эберигательных кассах начисляемых по итам года; 4) доходов от увеличения стоимости акций, облигаций, вытreshен и пгашение по займам; 5) выигрышей по лотереям; 6) временно свободных средств, образовавшихся в результате покупки товаров в кредит; 7) выплата различного рода компенсации (увечья, ущерб и пр.). Прочие денежные поступления включают выручку населения от продажи вещей через комиссионные и скупочные магазины и др. Номинальные доходы населения, как уже отмечалось, включает в себя помимо чистых доходов населения и обязательные платежи. Обязательные платежи населения осуществляет через финансовую систему в виде различного рода налогов и сборов. Экономическая теория выделяет две группы налогов — прямые и косвенные. Прямые налоги — в основном подоходные налоги, что касается косвенных налогов то они выступают как налоги на потребление. Прямые налоги взимаются только с доходов, какими являются заработная плата и другие факторные доходы, и поступают в гос козну. Косвенные налоги (или акцизы) обычно «скрыты» в цене товара, хотя в отдельных станах практикуется их открытая декларация при покупке товара в магазине. Т.о. налогообложение населения выступает в качестве самостоятельного рычага формирования и распределения доходов, как одно из направлений соц-ой пол-ки.

56. Генезис экономической теории. Экономическое мышление является ровесником человеческого общества. Источниками считают папирусы Древнего Египта, законы царя Хаммурапи, древнеиндийский тракт «Архаштра». Интересные и весьма поучительные экономические заповеди содержится в Библии. Происхождение слова «экономика» берет начало от «ойкономия» («ойкос» — дом, хозяйство и «номос» — правило, закон). Впервые термин «политическая экономия» ввел в научный оборот француз Антуан де Монкретьен. Он опубликовал в 1615 г. сочинение «Тракт политической экономии», которое дало название целой науке. Политическая экономика рассматривалась Монкретьеном как сосредоточение правил хозяйственной деятельности. Определяющим направлением экономической мысли 15-17 вв. стал меркантилизм. Сущностью меркантилизма в экономической теории является определение закономерностей в сфере обращения, т. е. в денежном обороте и торговле. Характерными выразителями идей меркантилизма были англичанин Томас Ман и француз Жан Батист Кольбер. Французская экономическая мысль 18-го в. очень интересно представлена школой физиократов. Термин «физиократы» образован от греческих слов и дословно означает «власть природы». Наиболее яркими представителями этой экономической школы являются Франсуа Кенэ и Анн Тюрго. Физиократы перенесли основной акцент исследования (в отличие от меркантилистов) непосредственно на производство. Сам термин «воспроизводство» был впервые использован Кенэ. Блестящим достижением Ф. Кенэ было создание «Экономической

таблицы». В этой таблице автор проводит идею процесса воспроизводства и реализации как непрерывного процесса при условии существования определенных экономических пропорций в рамках сформулированной им классовой сертификации общества. Основоположителем классической школы в экономической науке является А. Смит. Основой экономического учения А. Смита был принцип свободной конкуренции. Только при свободном передвижении капитала, товара, денег и людей ресурсы общества могут использоваться оптимально. К. Маркс и Ф. Энгельс в 19-ом веке создали теоретическую концепцию, получившую название марксизм. В марксистской концепции продолжено исследование трудовой теории стоимости, начало которому было положено Уильямом Петти и Д. Рикардо. Во второй половине 19-го века была сформулирована теория предельной полезности и предельной производительности или маржинализма. Теория маржинализма — это экономический анализ преимущественно с точки зрения психологии отдельного субъекта, вовлеченного в хозяйственные отношения. Данный субъект руководствуется, прежде всего, собственными оценками предельных выгод и предельных потерь от участия или неучастия в экономическом процессе. Новое направление в экономической теории, получившее название неоклассического, в основном было сформулировано в сочинениях английского экономиста А. Маршала. В экономической теории неоклассического направления было сформулировано положение о том, что спрос и предложение являются равнозначными элементами механизма рыночного ценообразования. В 1936 г. выдающийся английский экономист Дж. М. Кейнс основал новое направление в экономической теории — кейнсианство. Кейнс сформулировал макроэкономический, иначе говоря, анализ взаимозависимости совокупных показателей — национального дохода, инвестиций, потребления, сбережений и др. В последние 3 десятилетия получило развитие новая институциональная экономика. Предметом ее исследования стали новые области экономического анализа — теория трансакционных издержек, экономическая теория прав собственности, теория общественного выбора и некоторые другие направления.

57. Рынок ценных бумаг. Важнейшим на финансовом рынке является рынок ценных бумаг. Рынок ценных бумаг, обеспечивающий свободный перелив капитала, аккумуляции и движения свободных денежных средств в соответствие со спросом и предложением. Объектами рынка ценных бумаг являются: акции, облигации, государственные займы, векселя, фьючерсы, страховые полисы, деньги, валюта. Субъектами рынка ценных бумаг являются физические и юридические лица, выступающие либо в роли элемента, либо в роли инвесторов. Профессиональные участники: брокеры, дилеры, маклеры, менеджеры. Эмитент — это физическое или юридическое лицо, имеющее потребность в денежных средствах. Инвестор — физическое или юридическое лицо, обладающее свободными денежными средствами и имеющие потребность выгодно их вложить. Инфраструктурой рынка ценных бумаг являются фондовые биржи, банки, акционерные общества, инвестиционные, пенсионные и страховые компании, фонды и государственные агентства ценных бумаг. Целевой задачей субъектов инфраструктуры рынка ценных бумаг является на конкурентной основе обеспечить и гарантировать инвесторам наиболее выгодное вложение денежных средств в те или иные ценные бумаги, тем самым обеспечить процесс превращения денег в капитал (Д-Д). Инвестирование — это процесс аккумуляции и использования свободных денежных средств на развитие той или иной сферы экономики, того или иного хозяйствующего субъекта, гарантирующих прирост денежных средств. Само содержание процесса инвестирования предъявляет определенные требования к эмитентам, субъектам инфраструктуры и профессиональным участникам рынка ценных бумаг. Общими и важнейшими из них являются: надежность, ответственность и профессионализм. Наиболее приоритетной формой инвестирования, обеспечивающей динамизм и эффективность экономики, является аккумуляция денежных средств в акции тех или иных юридических лиц и тем самым, обеспечивая их динамичность и эффективное развитие. Акционерные общества — это общества, деятельность которых основана на коллективной форме собственности, где доля каждого отражается посредством акций. Существуют два типа акционерных обществ: открытые и закрытые. Субъектами рынка ценных бумаг являются открытые акционерные общества, так как, обладая правом вторичного размещения акций, они тем самым обеспечивают его развитие. Акционерные общества бывают различных видов: государственные, смешанные, коллективные. Не все акционерные общества являются полноправными субъектами рынка ценных бумаг, это зависит от финансового состояния предприятия. Влияние государства на функционирование рынка ценных бумаг: 1. Выступает в качестве административного органа, издающего законы, регулирующие рынок ценных бумаг. 2. Выступает на рынке в качестве субъекта экономических отношений. 3. Воздействует на состояние рынка через кредитно-денежную политику Национального банка.

58. Теория предельной полезности, ее сущность, эволюция. Людями ценятся самые различные материальные и духовные блага и услуги не в результате того, что на их производство затрачен общественно необходимый труд, а потому, что эти блага имеют полезность. Да и сами затраты труда на производство тех или иных товаров осуществляются лишь потому, что люди испытывают потребность в определенных полезностях. По мнению сторонников теории предельной полезности, только полезность товара может придать затратам труда так называемый общественно необходимый характер. Ученые, разработавшие эту теорию, - У. Девриль, А. Маршал, Е. Бем-Баверк, К. Менгер, Ф. Визер, Л. Валрас и В. Парето в основном создавали свои труды в конце 19-го начале 20-го веков. Сторонники теории предельной полезности «стоимости» как объективному воплощению труда в товарах, противопоставляют категории полезности и субъективной ценности, выражающие отношение человека к вещи. При этом субъективную ценность связывают с редкостью блага, т. е. с величиной ее запаса. Ценность предполагает именно ограниченность количества вещей, отсутствие ценности предполагает избыток их. Представители теории предельной полезности, выводя ценность из полезности, считают

необходимо выделить 2 вида полезности: а) абстрактную или родовую полезность, т. е. способность блага удовлетворять какую-либо потребность людей; б) конкретную полезность, которая означает субъективную оценку полезности данного экземпляра этого блага. Эта субъективная оценка зависит от 2-ух факторов: от имеющегося запаса данного блага и от степени насыщения потребности в нем (степени интенсивности полезности). По мере удовлетворения потребностей степень насыщения растет, а величина конкретной полезности (степень настоятельной потребности) падает. Отсюда делается вывод, что ценность блага данного рода определяется полезностью предельного экземпляра, удовлетворяющего наименее настоятельную полезность. Нужно различать общую полезность всего запаса блага и предельную полезность. Общая полезность всего запаса воды, конечно, выше общей полезности алмазов, но ценность этих экономических благ объясняется предельной полезностью, а она выше у алмазов.