1-дәріс

ҚАЗАҚСТАННЫҢ АШЫҚ УНИВЕРСИТЕТІ

МАКРОЭКОНОМИКА

Экономика дегеніміз не?

Майкл Паркин - Батыс Онтариодағы (Канада) университетінің экономика кафедрасының профессоры. Профессор Паркин Браун университетінде, Манчестер университетінде, Эссекс және Бонд Университеттерінде де профессорлық қызмет атқарады. Ол Канада экономика Ассоциациясының бұрынғы президенті және Американдық Экономикалық шолу редакциялық кеңесінде қызмет етті, сондай-ақ Америка Экономикасына шолу журналының редакциялық кеңесінде қызмет етті және Ақша экономикасы журналы және Канада экономикасы журналының редакторы ретінде жұмыс істеді.

Профессор Паркин макроэкономика, монетарлық экономика мен халықаралық экономика тақырыптарында зерттеулер жүргізеді, бүгінге дейін 160-тан астам ғылыми еңбектері жарияланған. Американдық экономикалық шолу журналын қоса алғанда, редакцияланған журналдар Экономикалық зерттеулердің шолуы, Ақша журналы, Экономика және ақша журналы, несие және банк журналдарында мақалалары жарық көрген.

Ол көпшілікке жалақы мен бағаны реттеу бойынша инфляцияның салдары атты жұмысымен танымал. Майкл Паркин еуропалық одақ ақша бірлігі қозғалысын басқараған. Профессор Паркин – экономикаға кіріспе бойынша тәжірибелі және танымал оқытушы.

1-ші тақырып. Экономика дегеніміз не?

Тақырыптың мақсаты:

- экономика терминіне анықтама беріп, микроэкономика мен макроэкономика арасындағы айырмашылықты ажырату;
- экономиканың екі маңызды сұрағы және экономикалық ойлаудың негізгі идеяларын түсіндіру;

Экономика дегенде көздеріңіздің алдына не елестейді? Көбіне ақша деген жауап аламыз. Расымен экономика ақшаға ғана қатысты ма? Адамдар ақшаны қалай табады және қалай жұмсайды? Ақша табу бизнеске, үкіметке, және жұмыс орындарына байланысты ма? Неге бір мемлекеттер бай, ал бір мемлекеттер кедей?

Экономика осы сұрақтардың барлығына жауап беретін ғылым. Ғылым іргелі ғылым және қолданбалы ғылым болып бөлінеді. Экономика ол бірінші кезекте қолданбалы ғылым. Сондықтан экономика ғылымының негізгі қызметі – таңдаулар мен олардың салдарын зерттеу болып табылады.

Сіздің өміріңіз бірнеше баламаның ішінен жасайтын таңдауыңыз бен алдыңыздан шығатын қиындықтардан тұрады. Осы сынақтарға қарсы тұрып, кездескен кедергілер ұсынатын мүмкіндіктерді пайдалану үшін өмірде кезігетін әлеуетті күштерді білу қажет. Сонда сіз оқып үйренейін деп отырған экономика пәні ең сенімді бағыт көрсететін нұсқаушыңызға айналады. Бұл дәрісте экономистер жауап беруге тырысатын сұрақтарды қарастыру мен жауап іздеген кезде экономистер қалай ойлайтынын қарастырамыз.

Барлық экономикалық мәселелердің туындауының негізгі себебі, біздің қалауымыздың ала –алатын мүмкіндігімізден әлде қайда жоғары болуы. Шамамыздан көп алғымыз келеді. Қалаған әр затымызға қол жеткізіп, барлық қалауларымызды қанағаттандыра алмауымыз тапшылықтың болуынан (scarcity). Тапшылық барлық жерде бар. Ол бүкіл тірі жандыға қатысты. Тапшылықпен ұшырасқан кезде біз таңдау жасап шешім қабылдауымыз қажет.

Алғыңыз, қол жеткізгіңіз келген, бірақ тапшылыққа тап болған кездерді еске түсіріңізші. Жақсы мектепте, колледжде немесе университетте оқығыңыз келеді. Жақсы жабдықталған, кең және жайлы үйде тұрғыңыз келеді. Ең соңғы шыққан смартфонды қолданып, ноутбук немесе планшетіңізге ең жылдам интернетті қосқыңыз келеді. Сізге спорттық жабдықтар қажет, жаңа кроссовкам немесе жаңа велосипедім болса дейсіз. Сабаққа баруға, үй жұмысын орындауға, спорттық ойындар ойнауға, көркем әдебиет оқуға, киноға баруға, музыка тыңдауға, саяхаттауға және достармен бірге ойнап-күлуге кеткен уақыттан да көбірек уақыт берілсе деп қалайсыз. Және ұзақ та салауатты мағыналы мәнге толы өмір сүргіңіз келеді.

Сіздің қалаған дүниеңіз сіздің табысыңызбен ол үшін төлеуіңізге тиіс бағамен шектеулі. Уақытыңыз бір тәуліктегі 24 сағатпен шектеулі.

Жүз долларда суреті бейнеленген американдық саяси қайраткер Бенжамин Франклин: «Өмірдегі ең қымбат валюта ол- уақыт»,- деген екен. Осы орайда бабаларымыздың: «Уақыт алтын, өтіп кеткен уақытты қайтара алмайсың»,- деген өсиеті еріксіз ойға оралады. Расында да дүниедегі бар байлықты алып келсек те, біз өткен бір минутымызды да қайтара алмаймыз. Бұл бәрін өлшеп, жоспарлап, теңшеп қана біз жоғары пайдалылыққа қол жеткізе аламыз деген сөз.

Сіз тек үкімет тарапынан берілетін заттардан басқа да нәрселерге қол жеткізгіңіз келеді. Қауіпсіз

ауданда, бейбіт және тыныш әлемде өмір сүргіңіз келеді.Таза ауа, өзен-көл мен мұхиттардың игіліктерін пайдалануды қалайсыз.

Үкімет ұсынатын игілік жиналатын салықпен шектеледі. Салық адам табысын төмендетеді. Адам сатып алғысы келетін кейбір заттарды алуға мүмкіндік бермейді.

Адам мен қоғамның қол жеткізуі мүмкіндіктері қолда бар өндірістік ресурстармен шектеулі. Ол ресурстар табиғаттың берген сыйы, адам еңбегі мен өнертапқыштардың, сондай-ақ бұрын өндірілген барлық құралдар мен жабдықтардың арқасында пайда болды.

Адамның қалауы бәрі бірдей орындала бермейтіндіктен, біз таңдау жасауымыз керек. Ноутбукпен iPhone-ды бір уақытта сатып алуға жағдайыңыз келмейтіндіктен, осы екеуінің қайсын алу керек жөнінде таңдау жасау керек. Бүгін кешке бір мезгілде тестке де дайындалып, киноға да бара алмайсыз, сондықтан не істеу керек екенін таңдау керек. Үкімет салықтан түскен ақшаны ұлттық қорғанысқа да, қоршаған ортаны қорғауға да бірдей жұмсай алмайды, сондықтан ол маңызды саланы анықтап, таңдау жасауы керек.

Осыған байланысты қоғамның тауарлар мен қызметтерге деген барлық қажеттіліктерін толық қанағаттандыру мүмкін емес, азаматтар таңдау жасаулары қажет. Азаматтардың шешімдері қандай да бір жолмен өзара келісілген болуы қажет. Сіз ноутбук сатып алуды ұйғарсаңыз, басқа біреу ноутбугын сатуды таңдау керек.

Ынта (мотивация) – бұл адамдарды экономикалық қызметке араласуға итермелейтін немесе бас тартқызатын қозғаушы күш. Әдетте тауар бағасы – бұл ынта. Ноутбук бағасы тым жоғары болса, онда оның сатуға шығарған адамның саны оны сатып алғысы келетін адамдардан көп болады. Ал баға тым төмен болса, онда сатуға шығарған адам саны оны сатып алуды қалайтын адамдардан аз болады. Бірақ сатып алу және сату таңдауы келісілген бағада болады.

Экономика - бұл жеке тұлғалар, компаниялар, мемлекет және тәуелсіз қауымдастықтардың тапшылық пен ықыластарымен ұшырасқандағы қабылдаған шешімдерін зерттейтін қоғамдық ғылым.

Экономика екі негізгі бөліктен тұрады:

1. Микроэкономика
2. Макроэкономика

Микроэкономика – жеке тұлғалардың және компаниялардың шешімдерін зерттеу, нарықтағы олардың өзара қарым-қатынасының әдістерін, сондай-ақ мемлекеттің оларға тигізетін әсерін зерттейді. Микроэкономика келесідей мәселелерді қарастырады: Неге адамдар көп фильм жүктейді? Электрондық саудаға салық салу eBay-ге қалай әсер етеді?

Макроэкономика – бұл ұлттық және ғаламдық экономикалардың дамуын зерттейді. Макроэкономика келесідей мәселелерді қарастырады: АҚШ-та жұмыссыздық деңгейі не себепті ауытқиды? Федералдық қор жүйесі төмен пайыздық мөлшерлемені ұстап тұру арқылы жұмыссыздық деңгейін төмендете ала ма? Яғни макроэкономикалық мәселелер елдегі жұмыссыздық деңгейі, инфляция бағаның өсуі, тұтастай ел экономикасының өсу мәселелері болып табылады.

Экономиканың екі негізгі сұрағы бар, біз ол сұрақтарды микроэкономика курсында қарастырған болатынбыз:

- Нені, қалай, кім үшін өндіру керек?
- Жеке қызығушылықтарды қанағаттандыру, қоғамдық қызығушылықты қанағаттандыра ала ма?

Нені, қалай, кім үшін өндіру керек? Бұл бір сұрақтан келесідей үш сұрақ туындайды:

- Өнімдер мен қызметтердің қандай түрін өндіру керек?
- Қалай ол өнімдер мен қызметтерді өндіру керек?
- Ол өнімдер мен қызметтерді кім тұтынады?

Тауарлар мен қызметтер – бұл адамдар бағалайтын және адамдардың қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін өндірілетін игіліктер.

Не өндіру?

Экономикалық игілік – қажеттіліктерді қанағаттандырушы ресурстар (тауарлар мен қызметтер). Өндірілетін тауар түрі елге байланысты және ол уақыт өткен сайын өзгеріп отырады. Әр мемлекет өз

қажеттіліктеріне байланысты өндіріс үрдісін ұйымдастырады.

Қалай өндіру керек?

Қалай өндіретініміз біз пайдаланатын технологиялар мен ресурстармен сипатталады.Тауарларды өндіру үшін пайдаланылатын ресурстар өндіріс факторлары деп аталады.

Өндіріс факторының 4-ке бөлінеді:

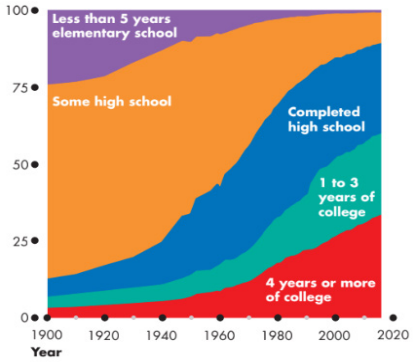
- Жер
- Капитал
- Еңбек
- Кәсіпкерлік қабілет

Жер бұл табиғаттың берген сыйы, егер жер болмаса біз ешқандай өндіріс үрдісін ұйымдастырып тауарлар мен қызметтер өндірісін жүзеге асыра алмас едік. Бұл сөз тұрмыстық мағынада минералдар, мұнай, газ, көмір, су, ауа, орман және балықтар деген ұғымды қамтиды.

Капитал – бұл техникалық құрылғылар, инструменттер, компьютерлер, машиналар мен қондырғылар, ғимараттар мен басқа да құрылымдар болып табылады. Тұрмыстық тілде ақша, акция мен облигацияларды «капитал» деп атаймыз. Бұлар қаржылық капиталға жатады.

Еңбек – адамдар тауарлар мен қызметтерді өндіруге жұмсайтын жұмыс уақыты мен еңбек күші. Еңбек сапасы адамдардың білім алу арқылы, еңбек барысындағы оқыту арқылы және кәсіби тәжірибесі арқылы келетін білім мен кәсіби қабілеттер басқаша айтқанда адами капиталға байланысты. Сіз қазір экономика пәнін оқып-үйрену арқылы өз адами капиталыңызды қалыптастырып жатырсыз.

Экрандағы суретке назар аударсаңыз АҚШ-та уақыт өте келе адами капиталдың қалай ұлғайғанын көруге болады. Бүгінде АҚШ-тың ересек халқының 88%-ы орта мектеп аяқтаған, ал 33%-ы колледж немесе университет бітірген. Суретте АҚШ-тағы адам капиталының өлшемі және оның 1900 жылдан бергі өсімі көрсетілген.



Өндірістің басқа да факторларын: жерді, еңбек пен капиталды ұйымдастыратын (біріктіретін) адам ресурсы - кәсіпкерлік деп аталады.

Өндірістің негізгі үш факторы қарастырылатын жер еңбек пен капитал, бұл үшеуімен өндірісті жүзеге асыруға болады, бірақ өндірістің нәтижелі болуы ол кейін маржиналистік мектеп өкілдері ұсынған кәсіпкерлік қабілетпен тікелей байланысты.

Кәсіпкерлік қабілет – өндірістің барлық басқа факторларын неғұрлым тиімді пайдалану қабілетіне негізделген адам ресурсының ерекше түрі. Кәсіпкерлік қабілет факторы іскерлік қызметтің нәтижелі болуына сондай-ақ өміршеңдігіне де әсерін тигізеді.

Кім үшін өндіру?

Өндірілген тауарлар мен қызметтерді кім тұтынатыны адам табатын табысқа байланысты. Табысы көп адам тауар мен қызметтің көп түрін сатып ала алады Табысы аз адамның мүмкіндігі аз. Ол тауар мен қызметтің аз ассортиментін тұтынады. Адамдар өздеріне тиесілі активтерден қызмет көрсету арқылы өз табысын алады:

Жер ренталық табыс алып келеді.

Еңбек жалақы алып келеді.

Капитал пайыздық табыс алып келеді.

Кәсіпкерлік пайдаға қол жеткізеді.

Өндірістің қай факторы ең көп табыс әкеледі? Жауабы: еңбек. 2016 жылы жалпы табыстың 54%-ын жалақы құрады, ал жерден, капитал мен кәсіпкерліктен түскен табыс 46%-ды құрады. Соңғы 20 жылда жұмыс күшінің үлесі біршама төмендеді.

Экономика ғылымы тауарлар мен қызметтердің кім, қалай және кім үшін өндірілетіні туралы осындай сұрақтардың барлығына жауап береді, ал осы Майкл Паркиннің макроэкономика кітабы сол жауаптарды түсінуге көмектеседі.

Енді экономиканың екінші маңызды сұрағын қарастырайық: Жеке қызығушылықтарды қанағаттандыру, қоғамдық қызығушылықты қанағаттандыра ала ма?

Сіз және 18,3 млн қазақстандық өзге елдердегі 7,4 млрд адаммен бірге күн сайын экономикалық таңдау жасайсыздар, ол тауар мен қызметтің қай түрі, қалай және кім үшін өндірілетініне әсер етеді. Бұл таңдауды өз мүддесін көздейтін адамдар жасайды.

Жеке қызығушылықтар

Өз мүддеңіз үшін таңдау жасау, бұл сіздің ұйғарымыңыз бойынша сіз үшін ең қолайлы нұсқаны таңдау. Адам өз уақытын және басқа да ресурстарды пайдалану туралы жасайтын барлық таңдау жеке бастың мүддесі үшін жасалады. Сіз өзіңіз үшін ең маңызды нәрсеге уақытыңызды бөлесіз немесе қаражатыңызды жұмсайсыз. Сіз таңдауыңыз басқа адамдарға қалай әсер етеді деп ойлауыңыз мүмкін, одан өзіңізді қалай сезінетініңізге назар аударуыңыз мүмкін.Бірақ сіздің таңдауыңызға тек өзіңізді қалай сезінетініңіз ғана ықпал етеді. Сіз үйге жеткізілетін пиццаға тапсырысты жеткізушіге жұмыс қажет болғандықтан емес, өзіңіз аш болғандықтан бересіз. Ал пицца жеткізуші сіздің үйіңізге сізге жәрдем беру үшін келмейді. Ол өз мүддесін көздейді, сізден шайпұл дәметеді және келесі аптада тағы тапсырыс бере ме екен деп үміттенеді.

Осы орайда үлкен сұрақ туындайды: Әркім өз мүддесін көздейтін барлық таңдау ақырында бәріне пайдалы игі нәтиже беруі мүмкін бе?

Қоғамдық қызығушылықтар

Жалпы қоғам үшін тиімді таңдаулар қоғамдық қызығушылықтар болып табылады. Ол тұтастай қоғамға ең пайдалы нәтиже алып келуі тиіс. Өз мүддеңіздің бар-жоғын көру оңай. Бірақ қоғам мүддесін көздейтін мәселені қалай көреміз?

Кәсіпкер Асқар жаңа бизнес ашты. Ол бір мың жұмысшы жалдап, оларға сағатына 1 000 тг төлейді, ол жұмысшылардың бұрынғы жұмыс орнында табатын жалақысынан 100 тг көп. Асқардың бизнесі өте табысты, ол аптасына 100 млн тг-ге дейін табады.

Сіз Асқардың жеке басының мүддесі үшін бизнеспен айналысып, аптасына 100 млн тг табатынын көріп отырсыз. Сіз сондай-ақ бір топ адам Асқарға қызмет ете жүріп, өз жеке басының мүддесін көздегенін көресіз.Олар сағатына 1000 (айталық, аптасына 40000) көбірек табады. Асқардың клиенттері де өз мүддесін ойлап, шешім қабылдайды, әйтпеген күнде олар Асқардан ештеңе сатып алмас еді. Бірақ осының бәрі қоғам мүддесі үшін істеліп жатыр ма?

Экономист «иә” деп жауап береді. Асқардың бизнесі қоғамдық мүддеге қызмет етеді, өйткені ол оған қатысы бар адамдардың бәріне пайда тигізеді. Бұл жерде пайда көрмей қалғандар жоқ.

Қоғамдық қызығушылықтарды өлшеудің екі көрсеткіші бар:

- Тиімділік;
- Әділеттілік.

Тиімділік ресурстарды толығымен пайдалану керек дегенді білдіреді. Экономистер жақсартылмайтын жағдайды сипаттау үшін «тиімді» сөзін пайдаланады. Біреуге жамандық жасамай, біреуге жақсылық жасау мүмкін болмаса, ресурстарды пайдалану тиімді болғаны. Біреуге жамандық жасамай, біреуге жақсылық жасау мүмкін болса, ол қоғамға игі әсерін тигізуі мүмкін, ал жағдай тиімді болмағаны.

Асқардың жағдайында барлығына пайда тиіп жатыр, сондықтан тиімділік артып, қоғамдық мүдде игі нәтиже беруде. Бірақ жұмысшылар мен клиенттер еш пайда көрмей, ал Асқар аптасына 100 млн тг алса да, бәрібір тиімді болатынына назар аударыңыз. Бірақ мұндай тиімді нәтиже қоғамдық мүддеге қызмет ете ме?

Көптеген адам жалғыз Асқар ғана пайда көретін нәтиже қоғамдық мүддеге игі әсер етеді деп ойламайды. Олар Асқар қоғамдық мүдде үшін өз пайдасының бір бөлігін жұмысшылардың жалақысын жоғарырақ етуге немесе тауар бағасын төмендетуге жұмсап, клиенттерге жеңілдік жасау керек немесе екі топтармен

де бөлісуі керек деп ойлайды.

Әділдік - бұл адам күткен ең бірінші құндылық. Қоғам үшін ең маңызды нұсқаны таңдау, экономикалық ресурстарды тиімді әрі әділетті пайдаланды деген сөз.

Қоғамдық мүдде «әділ үлестіруді» талап етеді деген идея терең орнаған. «Әділ үлес» деген ұғым төңірегінде ой қозғаңыз. Мына ойынды елестетіп көріңіз.

Мен үстелге 100 доллар қойып, сіз оны танымайтын, ол сізді танымайтын біреуге екеуіңіздің үлесіңізді бөліп беруді өтіндім. Сіз ұсынылған үлесті қабылдасаңыз, екеуіңіз де өз үлесіңізге қанағаттанған болғаныңыз. Ал қабылдамасаңыз, екеуіңіз де ештеңе алмайсыз.

Егер үміткер өзі 99 доллар алып, сізге 1 доллар қалдыруды ұсынса, ал сіз бұл ұсынысты қабылдасаңыз, екеуіңізге де жақсы болып, тиімді болар еді.

Бірақ сіз $1-ға келісесіз бе? Егер сіз адамдардың көпшілігі сияқты болсаңыз, біреудің сізден 99 есе көп алатыны шектен шыққан басынғандық болып көрінеді. «Келіспеймін»,—дейсіз сіз, $100 да жоқ болады. Бұл тиімсіз нәтиже Екеуіңіз де бар нәрседен бас тарттыңыз.

Майкл Паркин осы ойынды сабақта эксперимент ретінде өткізгенде, ойыншылардың жартысына жуығы $30-дан аз ұсынысқа келіспеген екен.

Демек, үлесті әділ бөлмей болмайды екен. Бірақ әділдік деген не? Тиімділікке сәйкес келетін әділдіктің нақты анықтамасы жоқ. Ақылды адамдар ол туралы әртүрлі пікірде. Барлығы дерлік тым үлкен теңсіздік әділетсіздік деп есептейді. Бірақ тым үлкен дегеніміз қаншалықты үлкен? Және ненің теңсіздігі: табыс, байлық немесе жұмыс істеу мүмкіндігіндегі теңсіздік пе әлде табыс табу және байлық жинаудағы теңсіздік пе ?