

**МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО СПЕЦИАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН**

**ТАШКЕНТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Б.Д. ХАЖИЕВ, К.К. МАМБЕТЖАНОВ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Рекомендовано в качестве учебника для студентов высшего учебного заведения по экономическим направлениям от Координационного совета при Министерстве высшего и среднего специального образования Республики Узбекистан

ТАШКЕНТ

“IQTISODIYOT”

2019

УДК: 330.3(07)

КБК 67.404.1

К 98 Ё-18

Экономическая теория. Учебник. Б.Д.Хажиев, К.К.Мамбетжанов. -Т.: “IQTISODIYOT”, 2019. -стр. 552.

В данном учебнике рассматриваются экономические отношения и закономерности их функционирования, экономические системы и их особенности, рыночные механизмы и способы их эффективного использования, банковско-финансовая система стран мира и их влияние на социально-экономическое развитие страны, методы государственного регулирования экономики, мировая экономика, международная торгово-экономическая интеграция и место роль Узбекистана в этом.

This textbook examines economic relations and the laws of their functioning, economic systems and their features, market mechanisms and methods for their effective use, the banking and financial system of the countries of the world and their impact on the socio-economic development of the country, methods of state regulation of the economy, world economy, international trade and economic integration and the role of Uzbekistan in this.

© Б.Д. Хажиев, К.К. Мамбетжанов 2019

© “ЯНГИ НАШР” 2019

ВВЕДЕНИЕ

Благодаря разумной и последовательной экономической политике, которая велась в последние годы, в стране достигнуты большие успехи и результаты. В частности, за предыдущие годы национальное хозяйство страны было выведено из односторонне развитого кризисного состояния и сформированы основы многоукладной экономики, укреплена макроэкономическая и финансовая стабильность, обеспечен устойчивый рост экономики, достигнуты пропорции в экономике и ее отдельных сферах, сложились составные части рыночного механизма, создана и развита его инфраструктура. Произошли коренные изменения и в духовной сфере, сформировались в сознании членов общества идеи и идеология национальной независимости.

Как отмечает Президент Ш.Мирзиёев, «Сегодня мы живем в стремительно меняющееся время. В мире усиливаются борьба интересов, конкуренция, обостряется международная обстановка. При разработке программы действий на следующий год мы должны определить ясные и конкретные приоритеты нашего развития, учитывая эту сложную ситуацию на международной арене.»¹

В познании экономических законов и получении знаний, необходимых для понимания сущности процессов демократизации страны и реформирования экономики на основе рыночных принципов важную роль играет экономическая теория. Сегодня значение данного предмета все большее увеличивается за счет и таких ее важных функций, как формирование у молодого поколения творческих идей, расширение их научного мировоззрения, повышение экономической культуры, а также формирование национальной идеи независимости в сознании людей.

В то же время из выступлений нашего Президента «Серьезной проблемой остается устаревшая система управления в экономике, неактивное внедрение инновационных идей. Также препятствием на пути экономического развития является отставание в технологическом плане и в использовании альтернативных источников энергии. Более того, развитие экономики тормозят

¹ Послание Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева Олий Мажлису.// Народное слово. 2018 год 29 декабря. www.lex.uz

допущенные серьезные просчеты в определении и реализации перспективных крупных проектов, нерациональное направление иностранных кредитов. Кроме этого, у нас нет тщательно спланированной, долгосрочной единой концепции формирования инвестиционных программ. В ходе каждого из государственных визитов мы заключаем соглашения по привлечению иностранных инвестиций на несколько миллиардов долларов. Но их реализация проходит медленно, так как в этой области у нас нет эффективно действующей системы. В действующих инвестиционных программах не содержатся сведения, касающиеся того или иного конкретного проекта. При формировании программ Министерство экономики, местные хокимияты по-прежнему гонятся за цифрами. В этих целях они занимаются включением в программу не приносящих экономическую выгоду, бесперспективных проектов с неясными источниками финансирования, безосновательным завышением стоимости проектов, одним словом, очковтирательством.»¹

Поиск и нахождение путей решения этих социально-экономических проблем и их ускоренная реализация, осмысление содержания и особенностей национальной идеи независимости во многом зависят от глубины познаний людьми принципов экономики, сущности отношений в рыночной экономике, их требований и особенностей, правил и законов, целей и сущности дальнейшего углубления осуществляемых экономических реформ, либерализации, структурного преобразования, модернизации и диверсификации экономики. Экономическая теория способствует изучению понятий экономики, ее правил и законов, познанию способов рационального ведения хозяйства, нахождению путей и форм производительного труда при взаимовыгодных экономических связях между разными людьми и хозяйствами. Она учит и тому, что доходы всех людей, живущих в нашей стране, уровень их жизни зависят от развития национальной экономики, увеличения национального продукта, созданного созидательным трудом граждан этой

¹ Послание Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева Олий Мажлису. // Народное слово. 2017 год 28 декабря. www.lex.uz

страны, его правильного распределения и использования, от устойчивости национальной валюты.

Базисом, то есть «фундаментом» всякого общества являются экономические отношения. Правильное и наиболее соответствующее формирование этого «фундамента» относительно производительных сил в данный период, способствует и стимулирует социально-экономическое развитие общества.

Духовность человека является самым основным критерием, определяющим его потребности и интересы, выражающим сущность и содержание его деятельности, направленной на реализацию интересов или удовлетворение потребностей. Именно поэтому в формировании гармонично развитой личности крайне необходимо правильно оценить важность пропорции между духовностью, потребностями и интересами, а также осмыслить материальные потребности и интересы личности.

Среди признаков и достоинств высоко духовной личности отдельное место занимают качества, определяющие его экономические знания и культуру. Социально-экономическое развитие страны, благосостояние и уровень жизни членов общества, сопряженность различных экономических интересов непосредственно зависят, прежде всего, от познания экономических отношений и законов, а также сознательного отношения к их функционированию. В связи с этим «Экономическая теория» формирует в личности экономическую эрудированность, наблюдательность и сознательность путем изучения понятий, правил и законов, присущих экономической системе. Умение предчувствовать и предвидеть действия и процессы экономической деятельности, которые необходимо осуществить, наблюдая за постоянно меняющейся внутренней и внешней экономической средой и усиливающимся его воздействием на людей, предприятия, страны и весь мир, коротко говоря, экономическая бдительность является одним из качеств высоко духовной личности, которое невозможно представить без глубоких экономических знаний и навыков. Кроме того, экономическая теория ведущее место занимает в осознании людьми

экономической ответственности перед обществом и государством в ходе активного участия в процессах формирования и дальнейшего развития экономической жизни общества. Достичь построения демократического, гражданского общества, основанного на свободной, социально ориентированной рыночной экономике, можно путем формирования и развития экономической культуры у всех членов общества. А это требует обладания знаниями и навыками о действующих законах и правилах, и на их основе, умения организовать труд и производственную деятельность, которые можно обеспечить только заслугами данной науки.

Экономическая теория занимается не только познанием, но и практическим внедрением экономических знаний и навыков. Она принимает активное участие в определении направлений экономической политики государства, в разработке теоретических правил и практических рекомендаций, необходимых для эффективного осуществления экономических реформ.

Значение экономической теория проявляется также в выполнении ею методологической функции, которая состоит в том, что сама наука, ее анализ и принципы, умозаключения, исследуемые экономические законы служат методической основой для других общественных и функциональных наук. Глубокое изучение экономической теории, познание ее правил и понятий является необходимым условием для усвоения и дальнейшего развития других экономических наук.

Как сказал Президент Ш.Мирзиёев – «В-третьих, продолжить совершенствование системы развития науки и непрерывного образования, отвечающего требованиям времени. В развитых странах большое внимание уделяется инвестированию в полный цикл образования, то есть выделяются средства на обучение ребенка с трехлетнего возраста до 22 лет. Такие инвестиции в будущее окупаются в 15-17-кратном размере. У нас в стране – пока лишь в 4-кратном. Следовательно, мы должны усилить внимание к человеческому капиталу, задействовать все возможности для реализации потенциала нашей молодежи. Нам нужно усилить меры по обеспечению

равного доступа к высшему образованию для всех. В недавнем прошлом в Узбекистане уровень охвата выпускников средних и средних специальных учебных заведений высшим образованием составлял всего 9-10 процентов. Благодаря принятым в последние два года мерам этот показатель превысил 15 процентов. Однако этого недостаточно. Ведь в развитых странах он составляет 60-70 процентов. Поэтому доведение данного показателя до 20 процентов в 2019 году и последовательный рост в дальнейшем – актуальная задача. Для нас важно повысить престиж наших вузов, увеличить количество негосударственных образовательных учреждений, привлечь в сферу квалифицированные кадры и усилить конкуренцию. Предоставление нашей молодежи возможности сдавать документы одновременно в несколько вузов, думаю, позволит расширить реализацию ее права на образование.

Важнейший вопрос – дальнейшее повышение научного потенциала высших учебных заведений, расширение подготовки научных и научно-педагогических кадров. В каждой производственной сфере должны быть собственные отраслевые научно-исследовательские учреждения, конструкторские бюро, опытно-производственные и инновационные центры. Нам нужно добиться привлечения инвестиций в нашу страну не только в отрасли экономики, но и в науку, сферу ноу-хау.»¹

Кроме того, в «Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан на 2017-2021 годы» определено «...повышение качества и эффективности деятельности высших образовательных учреждений на основе внедрения международных стандартов обучения и оценки качества преподавания, поэтапное увеличение квоты приема в высшие образовательные учреждения, стимулирование научно-исследовательской и инновационной деятельности, создание эффективных механизмов внедрения научных и инновационных достижений в практику,

¹ Послание Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева Олий Мажлису. // Народное слово. 2017 год 28 декабря. www.lex.uz

создание при вузах и НИИ научно-экспериментальных специализированных лабораторий, центров высоких технологий, технопарков»¹.

Исходя из приоритетных задач, поставленных нашим Президентом республики и государством, нами были подготовлены данный учебник по экономической теории.

Сложность подготовки данного учебника заключается в невозможности разъяснить переходный период к рыночной экономике посредством существующих западных, большей частью устаревших и спорных теорий, значительно отдаленных от нашей жизни. Кроме того, нельзя также объяснить рыночное хозяйство и некоторые явления в современной экономике, основываясь на господствовавших длительное время в нашей истории экономического мышления, старых догмах и правилах марксистского направления, рассматривавших экономические явления, в основном, с точки зрения классов и классовой борьбы.

Мы старались критически подходить к изучению основных идей классических и современных экономических теорий, брать из них наиболее полезное и рациональное зерно. Вместе с тем, в учебнике воспроизведено основное содержание экономических идей и суждений, правил, выдвинутых нашими соотечественниками, завоевавших известность в мире в качестве великих мыслителей, государственных деятелей. При этом за основу взяты не интересы той или иной группы или класса, а, прежде всего, общечеловеческие, общегосударственные интересы и ценности, интересы экономического развития нашей Родины, которым придаётся некоторая приоритетность. Ведь, чем больше мы обеспечим свой народ, особенно молодежь этим бесценным наследием, тем сильнее будет наше просветительское оружие в повышении национальной духовности, развитии добрых человеческих качеств в обществе.

Исходя из условий перехода нашей независимой экономики к рыночной системе в учебнике всесторонне освещены проблемы рыночной экономики, ее

¹ “Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан на 2017-2021 годы”. http://strategy.gov.uz/uz/pages/action_strategy

предпосылки, правила и законы, понятия, формы и степень их воздействия на нашу экономическую жизнь. При этом отдельное внимание уделяется не только поверхностным, видимым сторонам экономических процессов, но и их внутренней сущности, противоречиям и связям, причинам и следствиям. А также охвачены проблемы экономического развития республики в переходный период к рыночной экономике, в особенности, принципы и характерные черты, изложенные в книгах, докладах и выступлениях нашего Президента, отмеченные в принятых законах и постановлениях. Многие общие законы и правила рыночной экономики освещены непосредственно на примере жизни Узбекистана в целях приближения теории к практике.

При подготовке учебника, в основном, использованы такие методы, как диалектика, научная абстракция, анализ и синтез, исторический и логический методы. Широко использован метод двустороннего анализа, при котором каждое экономическое явление, процесс и понятие рассматривались как единство двух противоречивых сторон, и который намного облегчил понимание сущности освещаемого вопроса. Основные экономические понятия мы старались излагать упрощенно, на легкодоступном языке с помощью примеров, таблиц, графиков.

Исходя из требований и особенностей новых педагогических и информационных технологий, после каждой главы даются выводы, основные ключевые понятия и термины, а также вопросы для повторения и дискуссий.

Данный учебник по экономической теории предназначен, в основном, для студентов и магистрантов высших учебных заведений, но ими могут пользоваться и учащиеся академических лицеев и профессиональных колледжей, докторанты и все читатели, интересующиеся знаниями в сфере экономической теории.

Авторы с благодарностью примут любые предложения и мнения по поводу структуры и содержания учебника, а также порядка и методики изложения проблем и учтут их в подготовке последующих научных работах.

ГЛАВА I. ОБЩИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.

ТЕМА 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОДЫ ПОЗНАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ.

Изучение экономической теории, всестороннее и глубокое понимание сущности экономических процессов во многом зависят от овладения определенными теоретическими и методологическими знаниями. Поэтому данная глава начинается с краткой характеристики понятия экономики, являющейся основой прогресса человеческого общества, стоящих перед ней задач, формирования экономических знаний в течение длительного периода и возникновения экономической теории как науки. Коротко излагаются сущность и содержание основных экономических течений и теорий. Отдельно рассматриваются такие вопросы как: экономика и ее главная проблема, предмет, задачи экономической теории и ее место среди других экономических наук, а также вопросы освещения экономических законов и категорий и механизма их действий.

Кроме того, в теме особое внимание уделяется раскрытию содержания методов познания экономических процессов.

1.1. Экономика и ее главная проблема.

Для познания предмета экономической теории, ее законов, прежде всего, нужно ответить на вопрос о том, что такое экономика, что является ее основной задачей. Жизнь человечества и ее развитие богаты очень сложными, многогранными, запутанными проблемами. Эти проблемы возникают в результате все большего роста количества людей, развития и изменения их деятельности в сфере производства материальных благ, оказания услуг, в сфере науки, культуры, политики, идеологии, морали, управления государством и, наконец-то, в семье и других видах жизнедеятельности. Некоторые вопросы, занимавшие долгое время разум человечества, на сегодняшний день превращаются в простые истины, понять и осознать которые кажется легко.

К примеру, сегодня всем известно, что люди для того, чтобы жить, заниматься политикой, искусством, литературой, наукой, просвещением, культурой, образованием должны потреблять жизненные блага, одеваться. А для этого необходимы жизненные средства такие, как пища, одежда, жилье. Каждый человек в своей повседневной жизни сталкивается с проблемами получения денежного дохода, необходимого для таких жизненных потребностей, как приобретение одежды, продуктов, предметов обихода, получение знаний.

В целях решения этих проблем и удовлетворения своих потребностей, люди ведут деятельность в различных направлениях и сферах. Следовательно, среди различных видов деятельности человека самой основной, обеспечивающей жизнедеятельность, является экономическая деятельность, заключающаяся в производстве материальных и духовных благ, а также оказании услуг.

Различные виды деятельности, функционирующие во взаимодействии и направленные на производство и доведение до потребителей жизненных средств, необходимых для существования и развития человека, при эффективном использовании ограниченных экономических ресурсов, одним словом называют экономической деятельностью.

Основная форма экономической деятельности в древности проявлялась в рамках домашнего хозяйства. Поэтому в трудах древнегреческих ученых (Ксенофонта, Платона, Аристотеля) экономика объясняется с точки зрения домашнего хозяйства и законов его ведения. В арабском лексиконе «экономика» понималась как экономия. Подтверждением этому служат литературные источники исламской религии, где особое внимание уделяется вопросам экономии. Но на современном этапе экономика стала понятием намного шире и означает не только ведение домашнего или индивидуального хозяйства. **Скорее всего, экономика – это сложнейшая общественная система, состоящая из хозяйств с различными формами собственности, межхозяйственных и межгосударственных объединений, корпораций, концернов, совместных предприятий, финансовой и банковской системы, всевозможных экономических отношений между государствами.**

К тому же все наши ресурсы - природные богатства, квалифицированная рабочая сила, средства производства, потребительские товары, денежные средства и все другие ресурсы имеются в ограниченном количестве. Можно даже спрогнозировать, на сколько хватит различных природных богатств, которыми располагает человечество при нынешнем уровне производства. К примеру, предсказывается, что к 2500 году человечество израсходует все запасы металлов, при этом предполагается, что железной руды хватит на 250 лет, алюминия – на 570, меди – на 29, цинка – на 23, олова – на 35, свинца - на 19 лет. В реальной действительности современное поколение уже сталкивается с проблемой использования в производстве свинца, олова, цинка, золота, серебра, платины, никеля, вольфрама, меди. Не исключено, что в ближайшие 100 лет отдельной проблемой станет и проблема обеспечения производства энергоресурсами: нефтью, газом, углем¹.

Рациональное использование этих ограниченных ресурсов в целях достижения наиболее полного удовлетворения непрерывно растущих потребностей населения, нахождение путей правильного распределения ресурсов и продуктов составляют основное содержание экономики.

Воспроизводство с точки зрения непрерывного движения созданных человеком товаров, услуг и ресурсов состоит из единства различных фаз:

- 1) процесс производства;
- 2) процесс обмена;
- 3) процесс распределения;
- 4) процесс потребления.

Производство – процесс создания жизненных благ, необходимых для существования и развития человеческого общества. В воспроизводстве он является самой основной и первичной фазой, так как именно здесь создаются все товары и услуги. Если не производить, то и нечего будет распределять, обменивать и, наконец, потреблять.

¹ Зубко Н.М. Экономическая теория. - Минск: НТЦ АПИ, 1998. с. 61.

Распределение – процесс распределения факторов и результатов производства между различными частями и субъектами экономики. На этой стадии, прежде всего, распределяются средства производства, капитал, рабочая сила и другие ресурсы среди производящих отраслей, сфер, районов и, наконец, предприятий. Кроме того, распределяются также товары и услуги, являющиеся результатами производства и доходы, являющиеся их денежным выражением.

Справедливое и правильное распределение положительно воздействует на развитие производства и стимулирует его.

Обмен – процесс взаимного обмена между членами общества различными видами экономической деятельности или результатами производства на основе определенной величины (например, величины стоимости). В результате разделения труда отдельные группы людей специализируются на производстве и поставке одних видов товаров и услуг, а другие группы - на производстве и поставке других видов товаров и услуг. Производитель каждого вида товара продаёт свой товар и покупает необходимый ему другой товар или услугу.

Потребление – процесс употребления, использования продуктов и услуг в целях удовлетворения потребностей. Последняя фаза воспроизводства в экономике есть процесс потребления. В данном процессе товары и услуги потребляются различными людьми или группами людей с целью удовлетворения своих потребностей. Потребление бывает двух видов: производственное (производительное) потребление и личное потребление. Использование в процессе производства средств производства и рабочей силы называется **производственным потреблением**. Конечное использование по назначению предметов потребления в целях удовлетворения потребностей называется **личным потреблением**. Покупка и потребление людьми испеченного пекарем хлеба относится к личному потреблению. После личного потребления продуктов и услуг появляется необходимость производства новых взамен им.

Итак, движение товаров, услуг и ресурсов есть непрерывный, постоянно повторяющийся процесс. Данный процесс легче понять с помощью следующей схемы (рис. 1.1).

Вечной и основной проблемой экономики является неограниченность потребностей и ограниченность экономических ресурсов.

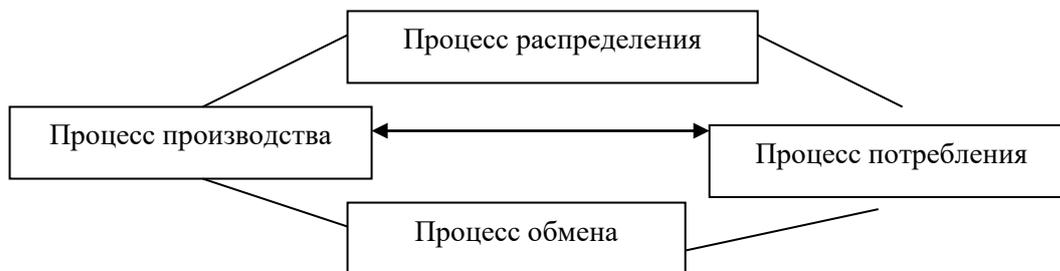


Рисунок 1.1. Движение товаров, услуг и ресурсов в фазах воспроизводства

Чтобы правильно понять эту проблему, прежде всего, необходимо знать, что такое потребность и каковы её виды.

Нужда, надобность в жизненных средствах, необходимых для жизни и развития человека, и в целом всего человечества в экономической теории называется потребностью.

Среди всех жизненных потребностей (экономических, социальных, культурных, духовных, политических) особое место занимают социально-экономические потребности. Эти потребности состоят из потребностей в материальных благах и услугах, необходимых для жизнедеятельности людей. С этой точки зрения социально-экономические потребности включают в себя материальные и духовные потребности.

Материальные потребности – это необходимость, которую можно удовлетворить посредством материальных благ. К ним относятся множество жизненных предметов, необходимых для потребления (питание, одежда, жилье, средства производства и транспорта и т.д.) и предметы роскоши (парфюмерия, различные украшения и другие).

Духовные потребности – необходимость в нематериальных благах и услугах, требующихся для развития человека как личности, формирования его мировоззрения и духовности. К ним относятся такие потребности людей,

как получение знаний, отдых, повышение культурного уровня, овладение квалификацией, пользование различными услугами, которые не имеют материальной формы.

Первичная потребность – это потребность, уровень необходимости которой в жизнедеятельности человека сравнительно выше и по этой причине подлежит удовлетворению в первую очередь. Человек, прежде чем получить знания, заниматься искусством, отдыхать должен удовлетворить потребности в еде, одежде, жилье.

Вторичная потребность – это потребность, которая проявляется и удовлетворяется после удовлетворения первичных потребностей. Потребности данного вида обычно носят общественный характер, к ним можно отнести получение знаний, повышение квалификации, занятие искусством, отдых и т.д.

Невозможно полностью удовлетворить социально-экономические, в том числе материальные потребности. В обществе в каждый данный момент имеется множество неудовлетворенных потребностей. С течением времени потребности изменяются и умножаются в результате появления новых предметов, под воздействием широкой рекламы и стимулирования сбыта. Таким образом, безграничность, непрерывное обновление и рост потребностей общества и его членов, а также учреждений и предприятий, являясь объективной закономерностью, находят свое отражение в экономическом законе. **Количественный рост потребностей относительно производства и доставки, качественное и структурное их совершенствование называется законом возвышения потребностей.** Закон возвышения потребностей выражает взаимную прямую зависимость между производством и потребностями.

Он направляется на удовлетворение потребностей производства и его развитие порождает новые потребности. С интернационализацией производства зависимость между производством и потребностями отражается в международных масштабах. Потребность, возникшая в определенной стране, распространяется в другие и приобретает международный характер. К примеру,

компьютер появился в одной стране и очень скоро потребность в нем распространилась по всему миру. С развитием международных связей, наряду с национальными особенностями потребностей, развиваются ее межнациональные, интернациональные признаки.

Под экономическими ресурсами понимается совокупность всех средств и возможностей, которые можно использовать в процессах производства товара и оказания услуг.

Экономические ресурсы можно разделить на следующие группы:

1) природные ресурсы (земля, вода, леса, подземные богатства, биологические ресурсы);

2) ресурсы рабочей силы (умственные и физические способности человека);

3) капитал (используемые в целях получения прибыли здания, сооружения, станки, машины, оборудование, устройства, готовые к реализации товары, их запасы, денежные средства и др.);

4) предпринимательские способности (способность людей к организации и управлению процессов производства и оказания услуг).

Экономические ресурсы отличаются от факторов производства тем, что к ним, кроме рабочей силы, природных ресурсов и средств производства, непосредственно участвующих в процессе производства, относятся и все материальные, товарные и денежные ресурсы.

Ограниченность ресурсов ограничивает не только потребление, но и само производство, которое считается важным путем, ведущим к удовлетворению потребностей. Уровень этих возможностей не бывает постоянно одинаковым, и именно создание новой техники и технологий, их внедрение в производство дают возможность расширять производственные возможности и их границу. Постоянную и устойчивую взаимосвязь между экономическими ресурсами, производством и уровнем удовлетворения потребностей можно выразить следующим образом (рис. 1.2):

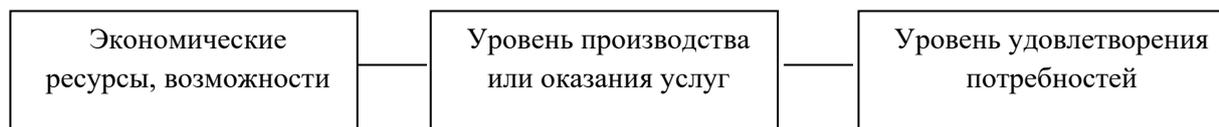


Рисунок 1.2. Взаимосвязь между экономическими ресурсами и уровнем удовлетворения потребностей

Необходимость расширения производственных возможностей с эффективным использованием ограниченных экономических ресурсов, наряду с повышением уровня удовлетворения потребностей, ставит перед экономикой следующие проблемы:

1) выбор оптимальных вариантов производства и оказания услуг (наиболее потребных и экономичных), и вовлечение ресурсов преимущественно в производство;

2) эффективное, экономное использование каждой единицы имеющихся ресурсов;

3) нахождение новых видов энергии, материалов, сырья и их источников, вовлечение их в производство, повышение производительности ресурсов на основе внедрения новых достижений науки, техники и технологий.

Необходимость решения данных проблем требует овладения людьми глубоких экономических знаний.

1.2. Формирование экономической теории как науки.

Стремление к познанию тайн экономической жизни и определению основных направлений деятельности в данной сфере существуют с древних времен. Стремление это исходит из необходимости регулирования экономической деятельности, положительного воздействия на направление в нужную для людей сторону.

Экономические знания рассматривались в трудах известных ученых античного мира Ксенофонта, Платона, Аристотеля, а также ученых Древнего Египта, Китая, Индии и Центральной Азии.

Читая Благородный Коран, хадисы, Кобуснаме, произведения Ибн Халдуна, наших предков Ибн Сины, Фараби, Беруни, Алишера Навои, Мирзо

Улугбека, дошедшие до нас через тысячелетия, мы еще раз убеждаемся в том, что в них указывается на недостаточность даров природы для жизнедеятельности человека, что нужно творчески трудиться. В частности, большой вклад внес в развитие экономических знаний арабский мыслитель Ибн Халдун Абдурахмон Абу Зайд (1332 – 1406). В книге «Китоб-ул-ибар» («Книга образцовых примеров»), написанной в 1370 году, он первым выделил два свойства товара – понятия потребительной стоимости и стоимости, разделил понятия простого и сложного труда, а также необходимого и прибавочного продукта. Он подчеркивает то, что в процессе обмена товаров, когда они сравниваются друг с другом, стоимость проявляется в форме приравнивания труда, т.е. учитываются труд, воплощенный в товаре и его полезность.¹

Самые ранние истоки подходов к категории “капитал” можно обнаружить в трудах Ибн Сина (Авиценны 980-1037). Он сформулировал девять факторов жизни: земля, воздух, огонь, нервы, соки жизни, части тела, душа, сила, умственная деятельность. Здесь причудливо переплетены и экономические, и физические, и психологические, и нравственные характеристики².

Идеи Алишера Навои по поводу экономических вопросов изложены в книгах «Вахфийя», написанной в 1482 году и «Махбуб-ул-кулуб», написанной в 1500 году. Он разделяет продукцию людей на три части, первая часть из которых окупает затраты, вторая часть тратится на собственные и семейные потребности, а третью часть он призывает расходовать на общественные интересы населения. Кроме того, уделяет особое внимание роли труда в производстве продукции и участию в нем средств производства. Вместе с тем он подчеркивает необходимость добывания, накопления и использования богатства честным трудом.³

Хотя многие ученые всего мира, начиная с Аристотеля, в том числе и ученые Средней Азии на основе последовательного изучения экономики

¹ А.Раззоков, Ш.Тошматов, Н.Урмонов. Иктисодий таълимотлар тарихи. Т.: «Молия». 2002, стр.42.

² Богачева Г.Н., Денисов Б.А. О многообразной трактовке категории "капитал" // Менеджмент в России и за рубежом, №1, 2000. - <http://www.dis.ru>.

³ А.Раззоков, Ш.Тошматов, Н.Урмонов. Иктисодий таълимотлар тарихи. Т.: «Молия». 2002, стр.89-90.

раскрыли множество ее понятий, законов и правил, экономическая теория еще не была сформирована как наука.

Экономическая теория как самостоятельная наука во многих странах начала формироваться под названием «политическая экономия» в период формирования национального рынка и возникновения мирового рынка.

Политическая экономия произошла от греческих слов «politico» - общественное, «oikos» - дом, хозяйство, «nomos» - правило, закон. То есть политическая экономия рассматривалась как сосредоточие правил хозяйственной деятельности. Французский экономист Антуан Монкретьен (1575-1621) впервые в 1615 году написал небольшое научное произведение под названием «Трактат политической экономии», где обосновал эту науку как науку управления экономикой в масштабе страны. В дальнейшем классические экономисты, подтверждая эту мысль, писали, что политическая экономия в широком смысле есть наука о законах управления производством материальных жизненных средств и их обменом.

В процессе формирования науки экономической теории возникли несколько идейных течений, школ. Они пытались найти ответы на вопросы «что является источником богатства общества, где и как оно увеличивается». Первая школа получила название **меркантилизм**. Сторонники этого течения отождествляли богатство людей, общества с деньгами, а деньги с благородными металлами, они считали, что богатство возникает и увеличивается в торговле, в основном во внешней торговле – сфере обращения, труд же в сферах торговли считался производительным трудом, а труды в других сферах - непроизводительными. В дальнейшем стало известно, что в процессе обмена, т.е. торговли никакого богатства не создается, стоимость не увеличивается. Только, когда нарушается порядок эквивалентности обмена, т.е. в результате нарушения равновесия равного труда и равного богатства в чью-то пользу, кто-то богатеет, а кто-то разоряется. Меркантилисты утверждали, что основная задача экономической теории состоит в разработке практических рекомендаций для экономической политики государства. По их мнению, для достижения положительного

торгового баланса в экономике государство должно активно вмешиваться в экономику, т.е. взять под свою опеку национальное производство и торговлю.

Следующее течение называется экономическая школа **физиократов**. В отличие от меркантилистов они выдвинули идею о том, что богатство создается и увеличивается в сельском хозяйстве. Их представитель Ф.Кенэ написал известное произведение «Экономическая таблица» (1758), в которой содержатся теоретические основы школы физиократов. Он описал теоретическую и политическую программы данного направления. В своем произведении Ф.Кенэ выдвинул учение об эквивалентности обмена. По его мнению, обмен или торговля не создают богатства, в процессе обмена происходит обмен равноценных стоимостей, стоимость товаров существует до вхождения их на рынок. Центральное место в учении Ф.Кенэ занимает теория чистого продукта. Как он утверждал, разность между валовым общественным продуктом и производственными затратами считалась чистой продукцией. В его учении чистый продукт спутан с добавленной стоимостью, т.е. он их понимает как одно и то же. Он объясняет, что добавленная стоимость возникает в качестве результата дополнительного труда крестьян, а в некоторых местах добавленную стоимость рассматривает как чистый дар природы, «в создании которого принимает участие и природа»¹. Этим он сам не подозревая, показал, что не смог различить стоимость и полезность (потребительскую стоимость). Учение Ф.Кенэ продолжили А.Тюрго, Дюпон де Немур и другие. По учению физиократов одним единственным производительным трудом является труд, занятый в сельском хозяйстве, а труд в других отраслях считался непроизводительным.

В дальнейшем, такие именитые ученые экономисты как А.Смит, У.Петти, Д.Рикардо будучи представителями **классической школы** экономической науки, доказали, что богатство создается не только в сельском хозяйстве, но и в промышленности, транспорте, строительстве и других сферах оказания услуг. И пришли к твердому научному заключению, что мать богатства – земля, а отец – труд. Надо также отметить, что на сегодняшний день очень часто упоминается

¹ А.Раззоков, Ш.Тошматов, Н.Урмонов. Иктисодий таълимотлар тарихи. Т.: «Молия». 2002, стр. 147-149.

принцип «невидимой руки» А.Смита. В своем произведении «Исследования о природе и причинах богатства народов» (1776) он указывает, что основным стимулом экономической активности человека, является частный интерес. Как он объясняет, человек, преследуя свои собственные интересы, т.е. стремясь получить прибыль в условиях разделения труда, создает какой-либо товар или услугу, доставляет его другим, приумножает при этом свой капитал и в своем устремлении, сам того не подозревая, вносит вклад в развитие общества. Он выдвигает принцип обеспечения свободного передвижения капитала, труда, товара, рабочей силы и других ресурсов. Эта школа получила название «классической», исходя из следующих их достижений:

Во-первых, А.Смит и Д.Рикардо разработали и успешно применили методы исследования, дающие научный подход к изучению экономики. С помощью именно этих методов они доказали необоснованность идеи меркантилистов о том, что источником богатства является торговля.

После классической школы политической экономии возникло направление, называемое **марксизмом**, представители которой в своей теории развитие общества рассматривали как естественный исторический процесс. Они создали учение об общественно-экономических формациях, их экономическом строе, составляющих элементах, о причинах их возникновения, развития и смены, кроме того была создана теория о прибавочной стоимости.

Новая трактовка предмета экономической теории привела к целому учению о рыночной системе хозяйствования, называемому **маржинализмом**. Оно взято из английского слова, которое означает предельное, добавленное. Его основателями являются представители австрийской экономической школы (Карл Менгер, Фридрих фон Визер, Бем-Баверк и другие), которые сформулировали теорию о законах убывающей предельной полезности товара, предельной производительности труда или ресурса.

Новое направление экономической теории получило название **неоклассическое**, т.е. новое классическое. Крупнейшим представителем этого направления был А.Маршалл, который стремился разработать функциональную

зависимость и функциональное соотношение экономического процесса, рассматривая спрос и предложение как факторы, определяющие равновесие рынка и цену. Еще одним представителем данного направления является швейцарский экономист Леон Вальрас, который разработал образец модели общего экономического равновесия.

Одним из современных направлений экономической теории является **кейнсианская школа**. В 1936 году английский экономист Джон Мейнард Кейнс в своей книге «Общая теория занятости, процента и денег» проанализировал взаимообусловленность макроэкономических показателей: национального дохода, инвестиций, потребления, сбережений. Он констатировал, что важным фактором экономического роста является оптимальное сопоставление инвестиций и потребления. Под воздействием учения Кейнса, т.е. кейнсианской школы сформулирован макроэкономический подход при анализе экономики. Он доказал необходимость активного вмешательства государства в экономику.

Важнейшим направлением современной экономической теории считается **монетаризм**. Если в разработке теории Кейнса центральной проблемой была безработица, то основной проблемой монетаризма является возникновение инфляции в условиях понижения объема производства. Данное состояние получило название «стагфляции». Основателем школы монетаризма является Милтон Фридман. Вклад, внесенный им в экономическую теорию, заключается в том, что он обогатил теорию денег новым содержанием.

Путь, пройденный до формирования «экономической теории» как науки и, возникшие в ней идеи, течения, очень сложен, часто противоречив. Вместе с тем, надо отметить, что теории ни одной из экономических школ не могут быть абсолютной и неизменной истиной.

Каждая школа выделяется односторонним подходом в определенной степени к проблемам, или же допущением недоразумений в освещении некоторых вопросов, причина которого в том, что все теоретические течения исходили из точки зрения интересов определенной социальной группы и реальных обстоятельств рассматриваемого периода. Несмотря на это, они

дополняют друг друга, в известной степени обобщая внутренние противоречия и законы экономических процессов и явлений. Значит, общество не должно становиться пленником отдельной теории, его развитие должно быть выражено общенациональными интересами.

1.3. Предмет и задачи экономической теории.

Ответ на вопрос, что же исследует экономическая теория, является очень сложной задачей, и разные ученые прошлого и настоящего об этом выражают различные мнения.

К примеру, если Аристотель рассматривал ее как науку о законах ведения домашнего хозяйства, то меркантилисты, физиократы и представители английской классической экономической школы рассматривали ее как науку о богатстве, его источниках и путях его накопления, о производстве, распределении, обмене и потреблении богатства. В последнее время данную науку считают наукой о народном хозяйстве, общественном хозяйстве. Некоторые ученые указывают на экономическую теорию как на науку о законах управления производством и обменом материальных жизненных средств. А.Маршалл писал, что предметом экономической теории (политической экономии) является исследование нормальной жизнедеятельности человеческого общества.

В период, когда экономическая теория называлась политической экономией, в ряде учебников и других научных произведений указывалось, что ее предметом является изучение отношений, возникающих между людьми в процессе производства материальных благ.

В учебниках «Экономикс», пришедших из США и некоторых других стран (в учебниках, где экономическая теория называется «Экономикс»), предметом этой науки указываются анализ проблем эффективного использования ограниченных ресурсов в целях наиболее полного удовлетворения материальных потребностей людей, изучение экономического поведения людей.

В настоящий период перехода к рыночной экономике, в издаваемых в Российской Федерации учебниках по экономической теории, даются близкие по значению определения предмета данной науки (таблица 1.1).

Таблица 1.1

Представления о предмете науки «Экономическая теория», приведенные в различных учебниках

Авторы	Определение	Источник
М.Н.Чепурин, Е.А.Киселева	Экономическая теория изучает экономическое поведение людей, т.е. такие их действия, которые тесно связаны с производством, распределением, обменом и потреблением материальных и нематериальных благ.	Курс экономической теории: учебник / Под общ. ред. проф. Чепурина М.Н., проф. Киселевой Е.А. – 6- исправленное, дополненное и переработанное издание. – Киров: «АСА», 2007, с.28.
С.С.Носова	Совокупность производственных отношений, возникающих между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг на основе достигнутого уровня производительных сил.	Носова С.С. Экономическая теория. Элементарный курс: учебное пособие / С.С.Носова. – М.: КНОРУС, 2008, с.16.
Г.П.Журавлева, В.И. Видяпин	Общая экономическая теория – это общественная наука, которая изучает поведение людей и групп в производстве, распределении и потреблении материальных благ в целях удовлетворения потребностей при ограниченных ресурсах.	Экономическая теория (политэкономия): Учебник/ Под общ. ред. акад. В.И.Видяпина, акад. Г.П.Журавлевой. – 4-е изд. - М.: ИНФРА-М, 2004, с.31.
В.Д.Камаев	Изучает систему производственных отношений в единстве с ограниченностью богатств и ресурсов, эффективным их использованием, поведение человека в качестве производителя и потребителя.	Камаев В.Д. Экономическая теория: Краткий курс: учебник / В.Д.Камаев, М.З.Ильчиков, Т.А.Борисов-ская. - 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2007, с.21.
Д.Д.Москвин	Изучает производственные отношения во взаимосвязи с производительными силами.	Основы экономической теории. Политэкономия: Учебник /Под ред. д-ра экон. наук, проф. Д.Д.Москвина. Изд. 3-е, исправл. – М.: Едиториал УРСС, 2003, с.24.
Е.Ф.Борисов	Изучает отношения между людьми, возникающие в производстве, распределении, обмене и потреблении благ и услуг.	Борисов Е.Ф. Экономическая теория: вопросы – ответы: Учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2008, с.16.

Из всех этих мнений о предмете экономической теории видно, что, если в учебниках и других книгах по политической экономии особое внимание уделяется изучению отношений, возникающих между людьми в процессе производства, то в «Экономиксе» и многих российских учебниках по рыночной экономике большое внимание уделяется, в основном, изучению отношений людей к ресурсам, материальным вещам и предметам, их поведению по эффективному использованию ограниченных экономических ресурсов.

По нашему мнению, экономическая теория не должна допускать одностороннего подхода к вопросу, оставляя без внимания ту или иную сторону экономических процессов. Так как всякий труд, всякое производство, оказание услуги, прежде всего, осуществляются с помощью использования природных ресурсов, материальных и денежных средств. Поэтому отношение к существующим ресурсам и их эффективному использованию, созданным товарам и услугам должно изучаться во взаимосвязи и взаимодействии факторов производства. С другой стороны, никакой труд или производство не могут осуществляться отдельными лицами или группой людей без каких-либо связей, отношений между собой. В процессе производства и оказания услуг они обязательно вступают во взаимоотношения друг с другом и действуют в зависимости от этих отношений, определяют свое поведение, поступки.

Учитывая все это, можно сказать, что предметом экономической теории является изучение экономических отношений, возникающих в процессе производства, распределения, обмена и потребления жизненных благ (и услуг) в целях удовлетворения неограниченных потребностей общества в условиях ограниченности экономических ресурсов, правил и законов эффективного ведения общественного хозяйства.

Цель и задачи экономической теории можно объяснить с двух сторон, т.е. с практической и теоретической сторон. Конкретизация форм связи практики и теоретического знания проявляется в функциях экономической теории.

В большинстве современной экономической литературы выделяют четыре основных функций экономической теории:

1) **познавательная функция** – как и все науки, экономическая теория имеет фундаментальное значение: изучая возникающие в обществе экономические взаимоотношения между людьми, природными и другими материальными ресурсами, расширяет научное мировоззрение людей. В то же время, обогащает знаниями, необходимыми для понимания и анализа содержания и сущности осуществляемых в стране социально-экономических реформ, для оценки достижений и успехов в различных сферах экономики, повышает уровень экономического мышления.

2) **практическая функция** – основной целью практической экономики является обеспечение экономического роста при эффективном использовании ограниченных ресурсов и на этой основе удовлетворение растущих потребностей. Исходя из этой цели, практической задачей науки является обеспечение производства большего количества товаров и услуг на каждую единицу различных ограниченных ресурсов, сопоставление количества расходов и достигнутых результатов, т.е. количества товаров и услуг по каждому виду деятельности, нахождение путей наиболее производительного использования ресурсов;

3) **методологическая функция** – экономическая теория с ее анализами и принципами, полученными выводами, исследуемыми экономическими законами служит методологической основой для других общественных и отраслевых наук;

4) **идейно-воспитательная функция** – она формирует научное мировоззрение студентов, специалистов и изучающих экономическую науку, содействует глубокому осознанию студенческой молодежью идей национальной независимости, повышает их интересы в развитии экономики, увеличении национального продукта, укреплении национальной валюты, обеспечении конкурентоспособности национальных товаров на мировом рынке, повышении уровня жизни населения страны. Экономическая теория поясняет студенческой молодежи, что материальные блага являются продуктом

человеческого труда и воспитывает их в духе труда и экономии ограниченных ресурсов.

1.4. Экономические законы и категории.

Экономическая теория изучает также экономические законы, действующие в экономических отношениях.

Экономические законы выражают постоянные, повторяющиеся, устойчивые, причинно-следственные связи и взаимозависимости между различными сторонами экономической жизни, экономическими явлениями и процессами.

Обладая объективным характером, экономические законы, их возникновение, действие, развитие и исчезновение не зависят от воли и желания отдельных людей.

Экономическая теория систематизирует экономические законы в следующие группы:

1. Общие экономические законы – действуют на всех этапах развития человеческого общества. Например, закон экономии времени, закон возвышения потребностей, закон воспроизводства, закон соответствия производственных отношений особенностям и уровню развития производительных сил и другие.

2. Частные или периодические экономические законы – действуют на определенных этапах развития человеческого общества. Например, закон спроса, закон предложения, закон стоимости.

3. Специальные или специфические экономические законы – действуют в условиях отдельно взятой экономической системы. Например, закон прибавочной стоимости.

Для того, чтобы уяснить разницу между вышеназванными группами экономических законов воспользуемся следующим условным рисунком (рисунок 1.3)

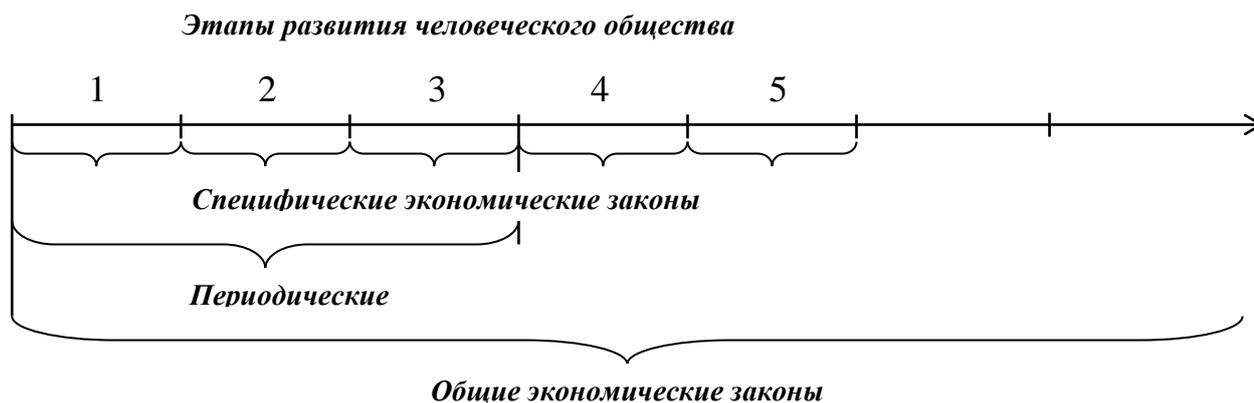


Рисунок 1.3. Классификация экономических законов

Из рисунка видно, что развитие человеческого общества проходит несколько этапов, которые определены в порядке 1,2,3, и т.д. Как было отмечено, специфические экономические законы, действуя отдельно на каждом из этих этапов, отличаются по содержанию. Периодические экономические законы действуют только на нескольких этапах (на рисунке – 3 этапа). Общие экономические законы, охватывая все этапы развития человеческого общества, действуют в каждом из них.

Наряду с экономическими законами экономическая теория определяет и экономические категории (научные понятия), которые характеризуют отдельные стороны экономических процессов, раскрывают их содержание.

Экономические категории есть научно-теоретические понятия, выражающие отдельные стороны постоянно повторяющихся экономических процессов и реальных явлений.

Экономические категории (научные понятия) будучи научными понятиями, отражающими реальные экономические явления являются результатом научного мышления людей. Например, такие логические понятия как рынок, капитал, рабочая сила, экономическое равновесие, финансы, кредит и другие из их числа. Разница между экономическими законами и экономическими категориями состоит в том, что законы показывают зависимость между различными звеньями, сферами, частями экономики, что, стоит измениться одному из них, как обязательно изменится и второе. А экономические категории (научные понятия) выражают одну сторону

экономических явлений, их содержание. Например, через понятия цена, спрос, мы, прежде всего, поймем экономическое содержание этих понятий. А через закон спроса постигаем взаимосвязь между спросом и ценой.

В целом, экономические законы и категории взаимосвязаны между собой и дополняют друг друга. Вместе они отражают процессы экономического развития.

1.5. Методы научного познания экономических процессов.

Экономическая действительность, в целом вся система хозяйственной практики связана не только с формированием предмета исследования, но и установлением и совершенствованием ее методов познания. Здесь уместно привести следующие слова из выступления Президента И.А.Каримова на заседании, посвященном 16-й годовщине независимости Узбекистана: «... приходится говорить с сожалением о том, что до сих пор отсутствует серьезный анализ, исследование, которое смогло бы всецело единым и объективным взглядом оценить то, как шел период достижения независимости страны, как все более обострялась политическая, социальная и экономическая ситуация в стране во время распада и хаоса бывшего Союза, как усиливалось стремление к самосознанию и восстановлению затоптанной национальной гордости»¹.

Осуществление подобных исследований и анализа, оценка усилий Узбекистана на пути социально-экономического развития в годы независимости и их результатов требует познания методов и методики научного исследования экономической теории, обладания возможностями экономического мышления.

Методология – это система принципов, приёмов, правил и определенных навыков научного познания. Это целостное учение, включающее в себя диалектику, логику и теорию познания объективной реальности. Методология имеет общенаучную характеристику, но каждая наука, исходя из своего

¹ Узбекистан: 16 лет независимого развития. Доклад Президента Ислама Каримова на совместном заседании Олий Мажлиса, Кабинета Министров, Аппарата Президента Республики Узбекистан, посвященном 16-й годовщине Независимости Узбекистана // Народное слово, 31 августа 2007 г.

предмета, имеет свои методы научного познания. Поэтому методология может быть как общенаучной, так иногда и частной.

Правила диалектического метода служат обобщенным выражением методологии. В экономической теории применяются следующие правила данного метода:

1. Экономика есть целостный процесс, состоящий из различных звеньев и частей, находящихся в тесной взаимосвязи, противоречии и взаимодействии друг с другом, она бывает связана с внутренними и внешними явлениями, находящимися в постоянном движении, развитии и изменении по содержанию и форме.

2. Изучение экономического процесса во времени и пространстве с выделением каждой ее части, особенностей, причин и последствий возникновения и исчезновения, выделением его положительных и отрицательных сторон, внутренних и внешних взаимосвязей и взаимозависимостей.

3. Рассмотрение экономических процессов в аспекте развития от простого к сложному, от низшего к высшему. Здесь необходимо учитывать то, что количественные изменения, накапливаясь, приводят к качественным изменениям.

4. Подход к единству противоречий и их взаимной борьбе как к источнику развития.

Экономические явления и процессы происходят, опираясь на такие факторы, как природные, материальные, личностные и денежные средства. Эти факторы находятся в тесной взаимосвязи, противоречии и взаимодействии, они постоянно подвергаются качественным и количественным изменениям, в разные периоды имеют различную социальную форму, взамен старых экономических законов и понятий появляются новые.

Вместе с тем, существуют и своеобразные методы исследования экономической теории и, важнейшей из них является метод научной абстракции. При изучении сущности экономических процессов невозможно

использование микроскопов, химических лабораторий, поэтому применяется метод абстракции.

Метод научной абстракции – отвлечение от внимания второстепенных явлений, мешающих при анализе и обращение мысли на сущность основного изучаемого явления. С помощью данного метода познается внутренняя, невидимая сущность изучаемого явления.

В целом каждый экономический процесс или явление происходит под воздействием десятка факторов. Изучение каждого фактора с целью глубокого раскрытия содержания данного процесса или явления, с одной стороны, считается крайне сложной и трудоемкой задачей, а с другой стороны, сбивает исследователя от сущности явления, выявляя не очень важные аспекты. В связи с этим, при анализе процессов и явлений считается важным для исследователя выделение и акцентирование внимания на первостепенных, значимых и основных факторах. На практике эти действия происходят в сознании исследователя, мысленно и постоянно. Именно этот процесс и есть научное абстрагирование.

В результате научного абстрагирования вырабатываются категории - научные понятия, отражающие самые общие особенности и связи явлений и процессов.

Метод анализа и синтеза. Анализ – это мысленное расчленение изучаемого одного целого на отдельные части и последовательное их изучение. Исследователь, чтобы глубоко понять сущность явления, иметь полное представление о нем, должен вникнуть в его внутренние составные части. Это осуществляется через расчленение объекта исследования на отдельные составные части и последовательное их изучение. Например, мы знаем, что темп экономического роста в Узбекистане в 2009 году составил 8,1 % по сравнению с предыдущим годом.

Синтез – это рассмотрение полученных заключений и результатов от изученных частей как единое целое и сделанный общий вывод. С помощью данного метода изучаются сложные экономические системы в целостности.

В экономических науках синтез часто используется в процессе целостного умозаключения через обобщение определенных экономических показателей. Например, через обобщение результатов экономической деятельности предприятий можно дать оценку отраслям и сферам, а обобщая результаты экономической деятельности отраслей и сфер, можно оценить национальную экономику, определить ее общие результаты.

Метод единства логического и исторического. В экономической теории аргумент историчности обуславливает необходимость исследований с точки зрения исторического развития. Так как экономические процессы развиваются в качестве исторического процесса. В логическом методе процессы исследуются не только с исторической точки зрения, но и вместе с тем путем анализа основных внутренних необходимых закономерностей. Например, при изучении экономической природы денег мы рассматриваем их исторические аспекты, в частности, развитие форм собственности.

Среди используемых методов определенное место занимает **эксперимент**. На этапах резкого изменения экономического роста, в том числе в период кризиса и нестабильности экономики широко применяется данный метод. Во время осуществления экономических реформ эксперимент приобретает особую значимость. Для осуществления экономических реформ требуется прочная подготовка, а именно проведение научного опыта, эксперимента, основанность на средствах расчета, разработка научных направлений. В качестве примера экспериментов, проводимых в сфере экономики, можно привести образование свободных экономических зон, испытание определенных экономических мероприятий на отдельном предприятии или территории.

Макро и микроэкономический анализ. При микроэкономическом анализе исследуются внутренние процессы предприятий и фирм, которые являются первичным звеном экономики; действия, поведение отдельных экономических субъектов. В этом анализе центральное место занимает изучение форм и механизмов затрат на отдельные товары, использования

капитала и других ресурсов, ценообразования, оплаты труда, образования спроса и предложения.

Макроэкономический анализ занимается исследованием деятельности всей национальной экономики в целом на основе обеспечения макроэкономической сбалансированности. Объектом данного анализа считаются вопросы национального продукта, общего уровня цен, инфляции, занятости рабочей силы. Микроэкономика и макроэкономика взаимосвязаны и взаимодействуют между собой.

Индукция и дедукция – это противостоящие, но взаимосвязанные методы мышления. **Движение мысли от частных фактов к общим называется индукцией, и наоборот, от общих фактов к частным называется дедукцией.** Предположим, что мы стали свидетелями того, как повышение зарплаты рабочих на предприятии «А» при неизменности других условий, привело к повышению производительности труда. Сделанный из этого вывод относительно всей экономической системы о том, что «повышение зарплаты рабочих при неизменности других условий приводит к повышению производительности труда» и есть индукция. И наоборот, зная заранее это теоретическое правило, мы определяем и оцениваем ее воздействие в различных отраслях, на отдельных предприятиях, и такой метод умозаключения означает дедукцию.

Метод двустороннего подхода при изучении и анализе экономических процессов. При данном методе экономические процессы анализируются с точки зрения стоимости и полезности и делаются выводы. В противном случае допущение односторонности может привести к ошибочному представлению и неправильности выводов.¹

При количественном анализе экономических процессов широко применяются **методы сравнения, статистические, математические и графические методы.** В настоящее время особенно необходимо широкое

¹ Теоретическое и практическое значение данного метода подробно изложены в книге «Инновационные методы в преподавании экономической теории», написанной проф. Ш.Шодмоновым, доц. З.Баубековой

освоение и применение графического метода. Посредством графиков отображаются модели теорий. Говоря точнее, графический метод наглядно изображает зависимость между переменными величинами.

С помощью вышеперечисленных методов можно постичь содержание экономических процессов и явлений, изменения и причины их возникновения.

Выводы:

1. Главная проблема экономики заключается в поиске путей для решения противоречия между неограниченным ростом потребностей и ограниченностью экономических ресурсов. Необходимость решения этого противоречивого обстоятельства ставит перед людьми следующие задачи:

а) Выбор оптимальных вариантов производства и оказания услуг (самых необходимых и экономных);

б) Экономное и эффективное использование каждой единицы имеющихся ресурсов;

в) Внедрение научно-технических достижений и новых технологий, нахождение новых видов энергии, материалов, сырья и их источников, повышение производительности ресурсов;

г) Овладение людей глубокими экономическими знаниями.

2. Путь, пройденный до формирования экономической теории как науки и возникшие при этом идеи, течения очень сложны, часто противоречивы. Несмотря на это, они дополняют друг друга. Вместе с тем, надо отметить, что теории ни одной из экономических школ не имеют абсолютной и вечной истины.

3. Экономическая теория является теоретической методологической основой всех экономических дисциплин. Являясь фундаментальной наукой, она направляет людей к научным исследованиям экономических основ общества, вооружает их теоретическими и методологическими знаниями.

4. Экономическая теория является общественной наукой о развитии общества и тесно связана с другими общественно-гуманитарными науками.

5. Экономическая теория не только теоретическая наука, она имеет также непосредственное практическое значение. Не зная экономическую теорию, невозможно правильно решать сложные экономические задачи.

6. В рамках экономической теории можно исследовать социальные, моральные, национальные, исторические стороны жизнедеятельности человека и общества.

7. Существуют познавательная, практическая, методологическая и идейно-воспитательная функции экономической теории. После достижения страной независимости, все больше растет значение идейно-воспитательной функции экономической теории в воспитании подрастающего поколения в духе национального патриотизма.

Основные ключевые понятия:

Экономическая деятельность – совокупность различных видов деятельности, функционирующих во взаимодействии и направленных на производство и доведение до потребителя жизненных средств, необходимых для существования и развития человека, при эффективном использовании ограниченных экономических ресурсов.

Экономика – это сложнейшая общественная система, состоящая из хозяйств с различными формами собственности, межхозяйственных и межгосударственных объединений, корпораций, концернов, совместных предприятий, финансовой и банковской системы, всевозможных экономических отношений между государствами.

Производство – процесс создания жизненных благ, необходимых для существования и развития человеческого общества.

Распределение – процесс распределения факторов и результатов производства между различными частями и субъектами экономики.

Обмен – процесс взаимного обмена между членами общества различными видами экономической деятельности или результатами производства.

Потребление – процесс употребления, использования продуктов и услуг в целях удовлетворения потребностей.

Потребность - нужда, надобность в жизненных средствах, необходимых для жизни и развития человека и, в целом, всего человечества.

Материальные потребности – это необходимость, которую можно удовлетворить посредством материальных благ.

Духовные потребности – необходимость в нематериальных благах и услугах, требующихся для развития человека как личности, формирования его мировоззрения и духовности.

Закон возвышения потребностей – количественный рост потребностей, качественное и структурное их совершенствование.

Экономические ресурсы – совокупность всех средств и возможностей, которые можно использовать в процессах производства товара и оказания услуг.

Предмет экономической теории - изучение экономических отношений, возникающих в процессе производства, распределения, обмена и потребления жизненных благ (и услуг) в целях удовлетворения неограниченных потребностей общества в условиях ограниченности экономических ресурсов, правил и законов эффективного ведения общественного хозяйства.

Экономические законы – постоянные, повторяющиеся, устойчивые, причинно-следственные связи и взаимозависимости между различными сторонами экономической жизни, экономическими явлениями и процессами.

Экономические категории – научно-теоретические понятия, выражающие отдельные стороны постоянно повторяющихся экономических процессов и реальных явлений.

Методология – это система принципов, приёмов, правил и определенных навыков научного познания.

Метод научной абстракции – отвлечение от внимания второстепенных явлений, мешающих при анализе и обращение мысли на сущность основного изучаемого явления.

Вопросы и задания для повторения:

1. Что такое экономика и в чем ее главная проблема?
2. Что такое потребность? Какие ее виды вы знаете?
3. Дайте определение понятию экономический ресурс и его видам.
4. Почему производство и доставление жизненных средств считается основным среди других видов деятельности человека?
5. Что является предметом экономической теории? Какое место она занимает среди других экономических наук?
6. Какие научные школы и направления возникли в процессе становления экономической теории как науки?
7. Какие функции выполняет экономическая теория? В чем значение этих функций на сегодняшний день?
8. Что такое экономические законы и какие их виды существуют? В чем отличие экономических законов от экономических категорий?
9. Какие методы используются при изучении экономической теории?
10. В чем заключается различие между макроэкономическим и микроэкономическим анализом?

ТЕМА 2. ПРОЦЕСС ПРОИЗВОДСТВА И ЕГО РЕЗУЛЬТАТЫ

На всех этапах социально-экономического развития основу человеческой жизни составляет производство материальных благ и оказание услуг. Так как без процессов производства и оказания услуг не будет тех самых благ, которые обмениваются, распределяются и потребляют. Человечество не может жить без потребления, также как и без производства.

В этой теме будут освещены факторы производства, которые тесно взаимосвязаны друг с другом, а также проблемы, возникающие в процессе производства. Первоначально даётся характеристика факторам производства, раскрываются цель и содержание производства, затем излагаются вопросы, связанные с его результатами и эффективностью. В анализе также отводится место понятию «производственные возможности». В конце темы идет ознакомление с маржиналистскими идеями о предельном продукте и его убывании, предельном труде и идеями, относящимися к содержанию закона убывания производительности капитала.

Здесь процесс производства, его сбалансированное и пропорциональное развитие рассматривается в качестве важнейшего пути по предотвращению и преодолению экономического кризиса.

2.1. Факторы производства и их классификация.

Для глубокого понимания сущности процесса производства необходимо, в первую очередь, ознакомиться с факторами производства и их составными частями.

Все ресурсы, непосредственно используемые в процессе производства, называются факторами производства. Независимо от системы и формы экономических отношений для производства необходимо наличие трех факторов, являющиеся общими для всех сфер производства или оказания услуг: рабочая сила, орудия труда и предметы труда.

Из этого следует, что в отличие от экономических ресурсов к факторам производства относятся только те средства, которые непосредственно

участвуют в процессе производства и оказания услуг. К примеру, денежные ресурсы, считающиеся важнейшей составной частью экономических ресурсов, вследствие того, что не используются непосредственно в самом процессе производства, не могут относиться к факторам производства. Для более полного понимания сущности факторов производства рассмотрим каждый из них в отдельности.

Рабочая сила – это совокупность умственных и физических способностей человека трудиться. Рабочая сила свойственна людям, имеющим способность к труду. Однако рабочей силой является не сам человек, и даже не его труд, а его способность.

Орудиями труда называются средства, с помощью которых человек воздействует на природу, предметы труда. К ним относятся машины, станки, тракторы, устройства, инструменты и др.

Предметы труда – это вещи, на которые непосредственно воздействует труд, т.е. то, из чего изготавливается продукция. Земля, вода, сырье и другие материалы составляют основные виды предметов труда. Предметы труда могут быть созданы самой природой или могут быть продуктом предыдущего труда, т.е. сырьем.

Орудия труда и предметы труда в совокупности называются средствами производства. Это исходит из самой природы процесса труда, поэтому средства производства присущи всем социально-экономическим системам, всем этапам развития человечества.

Несмотря на то, что факторы производства являются общими для всех этапов развития человечества, в разной литературе им даются различные определения и объяснения. К примеру, в учебниках «Политической экономии» признаются существование двух факторов производства: вещественные и личные факторы. При этом орудия труда и предметы труда (такие природные богатства как земля, вода, а также подземные богатства) называются средствами производства и составляют вещественный фактор производства, а рабочая сила называется его личным фактором. А во многих книгах по

современной рыночной экономике признаются четыре фактора производства: труд, капитал, земля-вода, предпринимательская способность.

Здесь очень важно понять разницу между рабочей силой и трудом. **Труд в отличие от рабочей силы представляет собой процесс целенаправленной деятельности человека, точнее, процесс участия в производстве рабочей силы. Иначе говоря, труд – это процесс реализации способности человека трудиться.** Поэтому мы считаем, что не труд, а рабочая сила является фактором производства (рис. 2.1).

Рабочая сила, так же как и другие товары, обладает стоимостью и полезностью, а также имеет свой рынок. Вследствие этого, было бы правильно применять понятия «рынок рабочей силы» и «ресурсы рабочей силы» вместо широко применяемых сейчас понятий «рынок труда» и «трудовые ресурсы».



Рисунок 2.1. Классификация факторов производства

В экономической литературе существуют различные взгляды также на понятие «капитал». Многие рассматривают капитал как историческое понятие и доказывают его присущность к капитализму и считают его стоимостью, приносящей своему владельцу прибавочную стоимость; стоимостью, обладающей свойством самовозрастания. Некоторые западные экономисты, например Дж. Кларк, Л. Вальрас, И. Фишер, также рассматривают капитал как стоимость, приносящую доход, прибыль, проценты.

Проф. В.Д. Камаев в учебнике, выпущенным под его руководством, приводит суждения ряда западных экономистов, в том числе Д. Хаймана, П. Хейне, Э. Доллона, Дж. Робинсона, Р. Дорнбуша и других и, обобщая их точки зрения, пишет, что «капитал действительно есть самоувеличивающаяся

стоимость»¹. Такое же мнение высказывается в ряде книг по экономической теории, изданных под руководством Д.Д. Москвина, В.Я. Лохина, А.Г. Грязновой, Е.Ф. Борисова и др. Однако, в учебниках «Экономикс» и других некоторых книгах, пришедших к нам из Америки и Европейских стран, указывается, что капиталом являются применяемые во всех сферах производства и оказания услуг материальные средства, т.е. все виды машин, инструменты, сооружения, заводы и фабрики, склады, транспортные средства и т. п., не включая деньги и товары. Из этого видно, что некоторые экономисты для раскрытия социальной сущности капиталистического экономического строя рассматривали вопрос в одностороннем порядке, усиливая внимание при этом на вопросах стоимости факторов производства. Некоторые наши западные коллеги тоже рассматривали капитал однобоко, т.е. ограничивались только ее стоимостной стороной, а некоторые другие ученые оставляли без внимания историчность экономических понятий, указывая материальный объект, вещественную сторону предметов и явлений. В связи с этим, они считают капитал постоянным, неизменным понятием, а средства производства называют капиталом. Мы принимаем во внимание эти два разных понятия как две стороны одной монеты, т.е. две стороны понятия капитал: одна сторона его имеет материальный, вещественный вид, а вторая сторона – стоимостной вид, и в условиях рыночной экономики используем термин капитал. Под капиталом мы понимаем средства производства, приносящие своим владельцам доход и используемые во всех сферах производства и оказания услуг, а также готовые к реализации товары, денежные средства, предназначенные для приобретения новых средств и рабочей силы, единство их вещественной стороны и стоимости. Иначе говоря, **«капитал» - это используемые в процессе производства и оказания услуг средства, которые обладают как стоимостью, так и полезностью, и приводятся в действие с помощью наемного труда (рабочей силы).**

¹ Экономическая теория: Учебник для студ. высш. уч. заведений. /Под ред. проф. В.Д.Камаева. – 10-е изд., перераб. и доп. – М.:Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2004, стр. 217.

Во всех экономических книгах земле даются почти одинаковые определения, т.е. под земельными ресурсами понимаются плодородие земли, луга, пастбища, вода, воздух, леса, подземные богатства, одним словом все природные ресурсы.

Одним из факторов, которому уделяется большое внимание в условиях рыночной экономики, является предпринимательская способность. **Предпринимателями называют людей, обеспечивающих сочетание экономических ресурсов, т.е. средств производства, ресурсов рабочей силы и природных ресурсов; людей с организаторскими способностями, инициативных, стремящихся к новшествам, не боящихся экономической и других опасностей, ответственности. А совокупность данных качеств называется предпринимательской способностью.** В настоящее время в некоторых книгах как отдельный фактор выделяют информацию и ее средства, а также экологию. По нашему мнению, они находят свое выражение в земле и капитале. Поэтому не стоит их рассматривать в качестве отдельных факторов.

2.2. Содержание процесса производства.

Для того, чтобы познать экономическую основу общества, источник жизненной деятельности людей необходимо рассмотреть содержание процесса производства.

Процесс производства – это целесообразная деятельность, направленная на создание материальных и духовных благ, необходимых для существования и развития человеческого общества.

Как известно, всякое производство, в первую очередь, есть процесс труда, или другими словами, это трудовая деятельность, направленная на преобразование существующих в природе вещей в виды, пригодные для своего потребления. Например, используя данную природой землю, люди выращивают различные продукты земледелия и животноводства. Используя деревья в лесу, преобразуя их форму, изготавливают разнообразные деревянные изделия, строят дома. При помощи различных видов руды (железо, медь, олово, свинец и

т.д.), находящихся под землей (в рудниках), создаются необходимые предметы потребления и средства производства. В этом процессе труда люди вступают в определенные отношения, прежде всего, с природой, ее силами и объектами, а также друг с другом.

Люди своим сознательным целенаправленным производительным трудом изменяют формы природных веществ и создают необходимый для своего потребления продукт. В процессе труда между людьми и природой происходит обмен веществ, в процессе которого всесторонне развивается и сам человек, т.е. увеличиваются его способность к труду, знания и расширяются возможности применения их на практике.

Таким образом, процесс производства означает целесообразную деятельность, направленную на создание потребительных стоимостей, освоение природных вещей для потребления человека, общее условие обмена веществ между человеком и природой, вечное естественное условие жизни человека.

Существенное значение имеет и **структурное строение** производства, которое отражает различные сферы, подразделения, виды создаваемых продуктов и оказываемых услуг. Различают две сферы производства: **материальное производство и нематериальное производство** (рис. 2.2).

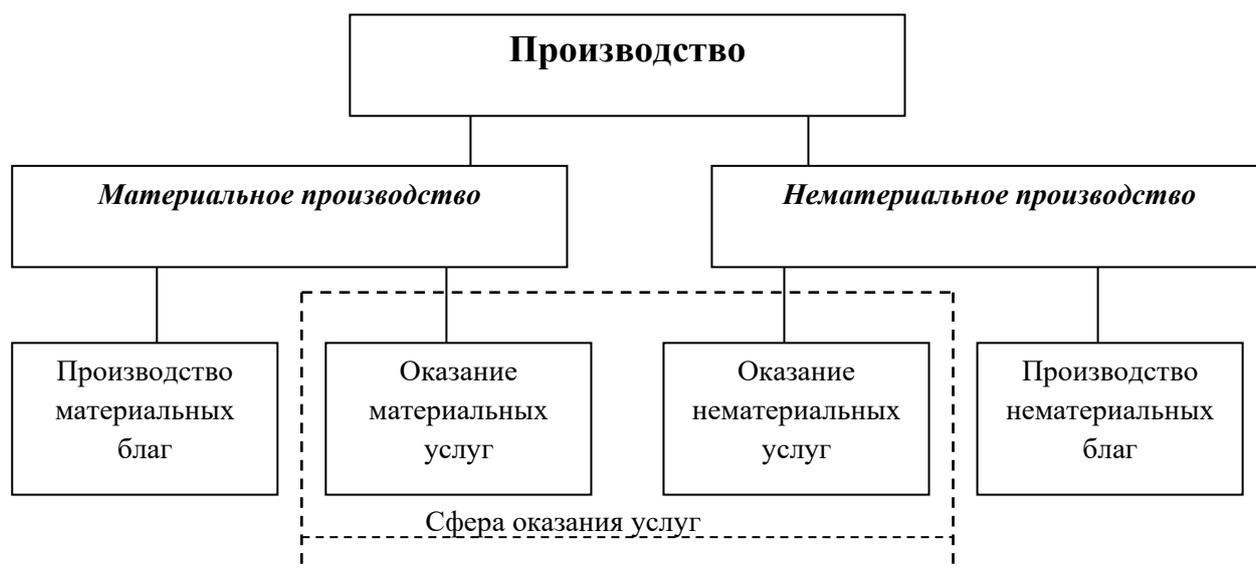


Рисунок 2.2. Структурное строение производства

В свою очередь, сфера материального производства состоит из **производства материальных благ** (например, автомобиль, продукты питания, одежда и т.п.) и **оказания материальных услуг** (транспорт, связь, торговля, бытовые услуги и другие).

Сфера нематериального производства также подразделяется на **производство нематериальных благ** (например, музыкальные творения, художественные и научные произведения, открытия и изобретения) и **оказание нематериальных услуг** (юридические консультации, обучение, повышение квалификации и другие). Эти сферы действуют и развиваются в тесной взаимосвязи и взаимозависимости.

Сфера материального производства, в свою очередь, состоит из двух подразделений: в первом подразделении производятся **средства производства** (станки, машины, инструменты, сырье и различные материалы), во втором подразделении создаются **предметы потребления**.

Созданные в текущем году на производстве первого подразделения товары могут быть использованы в тот же год в качестве средств производства во втором подразделении и в сфере услуг, в свою очередь, созданные в сферах второго подразделения товары и услуги нематериальной сферы необходимы для развития первого подразделения. Вследствие этого между ними постоянно происходят экономические связи и отношения.

В условиях рыночной экономики всякое производство, с одной стороны, это создание потребительной стоимости (полезности), с другой стороны, это затраты материальных средств и труда, создание новой стоимости, или другими словами, процесс увеличения стоимости.

Всякий продукт, в том числе и продукт труда в условиях рынка или переходного периода имеет два свойства: обладая потребительной стоимостью, т.е. определенной полезностью и стоимостью, воплощает в себе определенное количество затрат живого и овеществленного труда. Это две стороны товара, которые всегда взаимосвязаны и обуславливают друг друга (об этом подробнее будет изложено в следующей главе). В связи с этим процесс производства

всегда рассматривается наряду с его конечной целью. Поскольку цель производства заключается в удовлетворении потребностей людей при эффективном использовании ограниченных ресурсов, то его результат будет представлен в виде роста товаров и услуг в натуральном и стоимостном выражении. С этой точки зрения процесс производства считается всегда процессом создания, увеличения полезности, т.е. роста потребительной стоимости и стоимости, а основная цель его состоит в создании потребительной стоимости, т.е. полезного товара.

Исследования показали, что структура ВВП страны имеет тенденцию к изменению в соответствии с современными требованиями. В экономике Узбекистана промышленность (со строительством), сфера услуг и сельское хозяйство занимают свое место в соответствии с мировыми стандартами.

В последние годы, в результате дальнейшего расширения потенциала промышленного сектора и сферы услуг доля промышленности в ВВП увеличилась с 23,1% в 2000 году до 33,5% в 2017 году, а доля услуг - с 42,5% до 47,3% соответственно. Сохранилась тенденция поэтапного сокращения доли сельского хозяйства в структуре ВВП (с 34,4% в 2000 г. до 19,2% в 2017 г.) (см. рисунок 2.3).

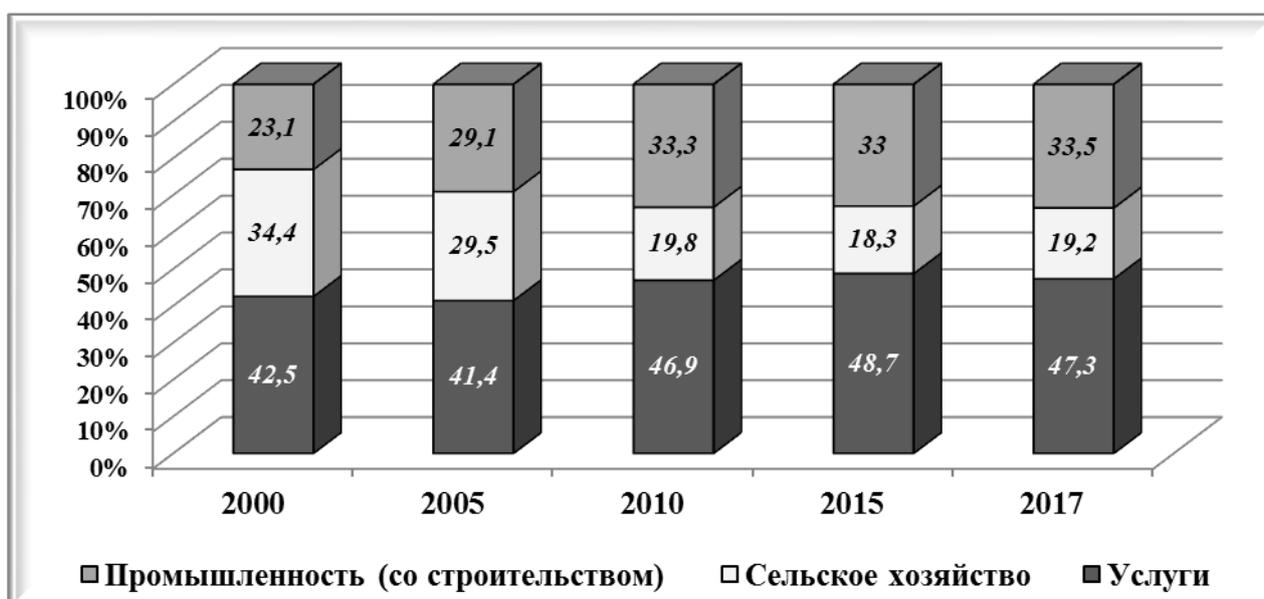


Рисунок 2.3. Динамика изменения отраслевой структуры ВВП в Узбекистане, (%)¹

¹ <http://stat.uz/press-sluzhba/novosti-gks/1451-makroiqtisodiy-ko-rsatkichlari-tahlili>

На сегодняшний день в процессе ускорения экономического развития одними из самых приоритетных задач являются выявление секторов, которые оказывают существенное влияние на рост ВВП и углубление структурных реформ, повышение его конкурентоспособности за счет модернизации и диверсификации ведущих секторов национальной экономики.

В условиях рыночной экономики каждый собственник или предприниматель ставит цель получить в определенном количестве прибыль, обладая высокой стоимостью относительно затраченных средств, денег. Поэтому процесс производства и оказания услуг считается, с одной стороны процессом создания потребительных стоимостей, с другой стороны, процессом роста стоимости. К примеру, предположим предприниматель, чтобы организовать производство, закупил хлопковое волокно на сумму 10 млн. сум. Если при производстве ниток с использованием данного сырья (хлопка-волокна) амортизация использованных основных средств, энергии и другие затраты составят 2 млн. сум, зарплата 3 млн. сум, а полученная прибыль 3 млн. сум, то стоимость всей созданной продукции составит 18 млн. сум, добавленная стоимость - 8 млн. сум.

Если материальные затраты, состоящие из амортизации, энергии и других в сумме 2 млн. сум, входящие в добавленную стоимость 8 млн. сум, мы будем рассматривать как созданную в прошлом стоимость, то стоимость в 6 млн. сум, т.е. зарплата в 3 млн. сум и прибыль в 3 млн. сум будет считаться вновь созданной в процессе производства стоимостью.

Две стороны процесса производства в условиях рыночной экономики можно выразить следующим образом (рис. 2.4).

Изучение процесса производства путем двустороннего анализа дает возможность правильного восприятия его содержания и ограничивает различные противоречия во взглядах и спорах. Необходимо также отметить, что стоимость участвующих в процессе производства средств производства переносится в неизменном размере в стоимость произведенных товаров и услуг, созданных конкретным трудом.

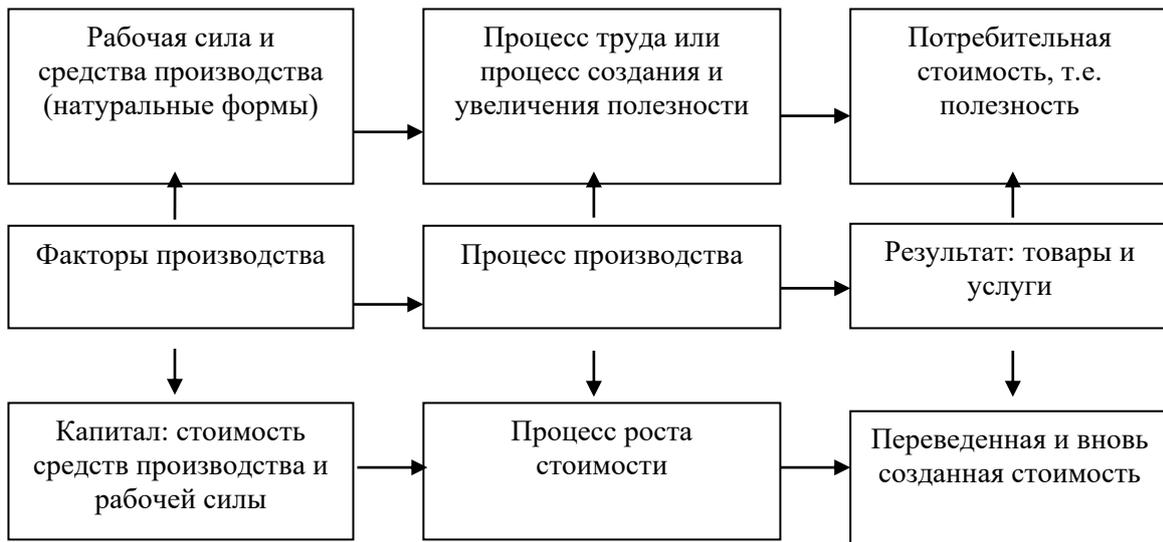


Рисунок 2.3. Две стороны процесса производства

В создании полезности средства производства участвуют полностью, а в формировании стоимости частично, т.е. участвует его изношенная часть. Некоторые природные силы, принимающие участие в процессе производства (например, солнечная энергия при выращивании сельскохозяйственных культур), не обладают стоимостью, поэтому они участвуют в качестве фактора образования потребительной стоимости, но в образовании стоимости, его росте не участвуют.

Таким образом, в создании полезности производимых товаров участвуют все три фактора: земля, капитал, рабочая сила, а в образовании стоимости, участвует только сам труд. Это более наглядно отображено на рисунке 2.5.

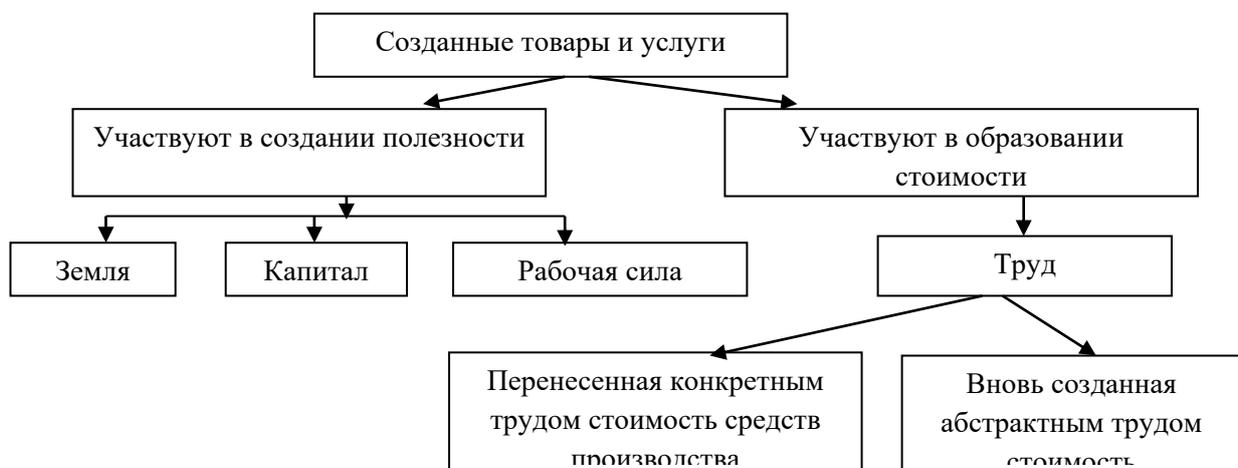


Рисунок 2.5. Роль факторов производства в создании полезности и стоимости товаров и услуг

Двойственная природа процесса производства указывает на существование двух сторон и его результатов.

Соединение различных факторов в процессе производства осуществляется в основном на предприятиях. Увеличение числа таких предприятий в то же время говорит о росте объема и видов товаров и услуг в экономике. Например, если число зарегистрированных хозяйств в начале 2001 года в Узбекистане составляло 203,3 тыс., то к началу 2009 года их количество выросло до 483,7 тысяч, то есть в 2,4 раза, что послужило одной из причин роста ВВП.

При поверхностном рассмотрении индивидуальное производство на каждом предприятии кажется обособленным друг от друга, самостоятельным. Но в непрерывном потоке разнообразных товаров и ресурсов действия индивидуальных средств переплетаются, соединяясь друг с другом. Потому что деятельность отдельно взятых индивидуальных производителей и действия некоторых средств, продуктов взаимосвязаны. Вследствие этого объединение действий индивидуальных трудов означает движение всего общественного производства, всех созданных товаров и услуг. Следовательно, **общественное производство есть совокупность всех взаимозависимых и взаимосвязанных индивидуальных производств.** А каждое индивидуальное производство, его средства, ресурсы и продукция является неотъемлемой частью общественного производства.

В результате общественного производства, т.е. действия различных факторов, образуется национальный продукт, который состоит из массы различных видов товаров и услуг.

Валовой общественный продукт как сумма всех материальных и духовных благ, направленных на удовлетворение потребностей, считается общим результатом производства. Его объем и состав отражают уровень развития общественного разделения труда, движение потока сырья, материалов, топлива, различных видов промежуточного продукта. Как было отмечено, стоимостная оценка валового общественного продукта включает повторный счет. Повторный счет будет расти по мере углубления общественного

разделения труда, увеличения числа стадий, через которые проходит общественный продукт в своем движении.

Анализировать состав созданного продукта можно в натуральном или стоимостном аспектах.

При натуральном подходе, для непрерывного процесса производства необходимо, во-первых, воссоздать потребленные средства производства не только в стоимостном виде, но и в материально-вещественной форме. Для этого в составе созданной продукции определенное количество средств производства должно выступать в натуральной форме. Во-вторых, для возобновления рабочей силы, в составе созданной продукции должны наличествовать необходимые предметы потребления. Вследствие этого материальные продукты существуют в качестве двух видов товарных продуктов, а это в свою очередь, дает возможность обмена товарами между двумя крупными подразделениями. Кроме того, множество предприятий и организаций занимаются оказанием различных услуг населению, и результаты их труда проявляются в услугах.

Изучение и познание произведенных в течение года товаров и услуг, т.е. национального продукта, состоящего из 3-х частей, имеет важное научное и практическое значение. По каждому виду изучается спрос и предложение, и это дает возможность выпускать продукцию согласно спросу.

Созданная продукция **в стоимостном выражении** также состоит из 3-х частей, т.е.:

1) **перенесенная на продукцию часть стоимости средств производства**, потребленных в процессе производства (**s**);

2) **часть вновь созданной продукции**, т.е. часть, принадлежащая рабочим - **стоимость необходимого продукта (v)**;

3) **произведенная для собственников, предпринимателей и общества, часть вновь созданного продукта - стоимость прибавочного продукта (m)** (таблица 2.1).

Данные таблицы показывают, что валовой общественный продукт составляет 1515 единиц, а валовой внутренний продукт – 585 единиц. Следовательно, в целях исключения повторного счета в масштабах страны при измерении валового внутреннего продукта не учитываются стоимость купленных сырья, топлива и материалов, а учитывается только добавленная стоимость. Однако проданная для каждого предприятия или отрасли товарная продукция состоит не только из валового внутреннего продукта, но и всего созданного общественного продукта.

Таблица 2.2.

Состав национального продукта (в условных цифрах)

Последовательные отрасли	Сырьё, топливо, материалы	Добавленная стоимость				Валовой внутренний продукт	Валовой общественный продукт
		Амортизация	Зарботная плата	Налоги и платежи	Прибыль		
		Стоимость потребленных средств производства (с)	Необходимый продукт (v)	Прибавочный продукт (m)			
Производство хлопка	40	30	30	20	20	100	140
Переработка хлопка	140	40	50	25	30	145	285
Текстильное производство	285	50	60	30	40	180	465
Швейное производство	465	45	50	35	30	160	625
Итого	930	165	190	110	120	585	1515
	с=1095		v=190	m=230		585	1515

Чтобы избежать многократного учета и наиболее точно оценить стоимость национального продукта, необходимо рассмотреть такие понятия, как промежуточный и конечный продукт. **Промежуточный продукт – товары и услуги незавершенного производства, предназначенные для дальнейшей обработки или переработки либо для перепродажи.** В нашем примере промежуточными продуктами считаются 140 единиц хлопка-сырца, 285 единиц хлопкового волокна и пряжи, 465 единиц ткани. Так как они нуждаются в дальнейшей обработке на следующей стадии последовательного процесса производства швейной продукции (рубашки или костюма). А швейная

продукция стоимостью 625 единиц является конечным продуктом. Таким образом, **конечный продукт – готовый продукт, прошедший все технологические процессы производства и предназначенный для непосредственного конечного потребления.**

Отсюда следует, что членов общества больше интересует не общий результат производства, а его конечный результат.

Конечным результатом производства считается продукт, не включающий в себя повторный счет, предназначенный для удовлетворения потребностей членов общества непосредственно или косвенно, то есть посредством расширения производства. Согласно этому, зачастую в качестве конечного результата общественного производства выступают валовой национальный продукт, валовой внутренний продукт, чистый национальный продукт (национальный доход) и другие.

Часть созданной продукции, оставшаяся после вычета стоимости потребленных средств производства, называется чистым продуктом. Следовательно, чистый продукт состоит из необходимого продукта и прибавочного продукта, созданных вновь затраченным трудом непосредственно занятых на производстве или в сфере услуг менеджеров, рабочих, земледельцев и инженеров, технических сотрудников и других.

Необходимым продуктом называется продукт, созданный необходимым трудом в течение необходимого рабочего времени, являющегося частью рабочего времени рабочих и служащих, и необходимый для поддержания и нормального воспроизводства рабочей силы. В него так же входит продукт, необходимый для подготовки будущего поколения рабочих, т.е. необходимый для семьи и детей рабочих.

Часть чистого продукта сверх необходимого продукта, т.е. часть, созданная в прибавочное время прибавочным трудом сотрудников, называется прибавочным продуктом. Состав вновь созданного чистого продукта точнее можно представить с помощью рисунок 2.6.

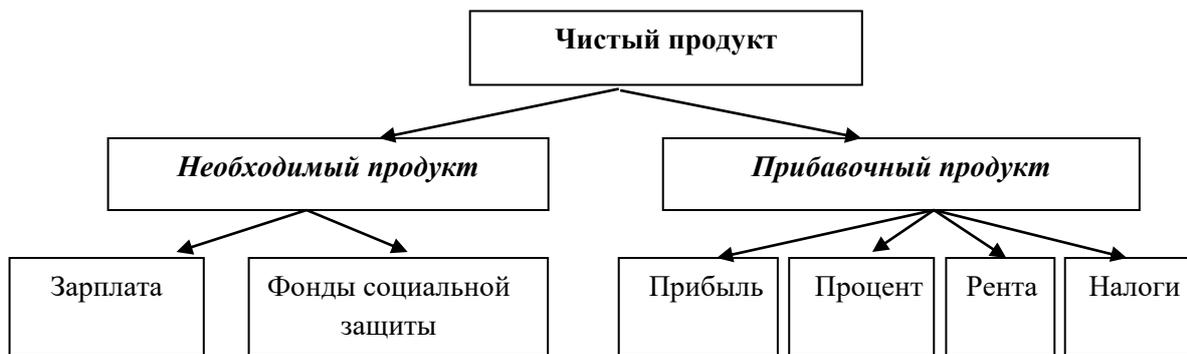


Рисунок 2.6. Измененные формы необходимого и прибавочного продукта после продажи и превращения в деньги.

На каждом предприятии, в каждой отрасли увеличение прибавочного продукта осуществляется в основном тремя путями: увеличение численности работников; увеличение продолжительности рабочего дня; увеличение прибавочного рабочего времени за счет уменьшения необходимого рабочего времени при неизменности продолжительности рабочего дня.

Прибавочный продукт, полученный в результате уменьшения необходимого рабочего времени и увеличения прибавочного рабочего времени при неизменности рабочего дня, называется относительным прибавочным продуктом. Например, при условии неизменности продолжительности рабочего дня в 8 часов, за счет повышения производительности и интенсивности труда, время, необходимое для создания необходимого продукта, сократилось, предположим, до 3 часов. Следовательно, время для создания прибавочного продукта составит 5 часов, то есть количество относительного прибавочного продукта увеличится.

Совокупность полученных в течение года прибавочных продуктов называется массой прибавочного продукта, а ее отношение к необходимому продукту (в процентном выражении) – нормой прибавочного продукта.

Обозначив норму прибавочного продукта – m' , массу – m , необходимый продукт – v , получим формулу, определяющую норму прибавочного продукта:

$$m' = m / v \times 100\% .$$

Для примера, предположим, что масса прибавочного продукта предприятия А в течение года составила 100 млн. сум, а количество необходимого продукта – 250 млн. сум. В этом случае норма прибавочного продукта составит 40%.

Известно, между прибавочным и необходимым продуктом всегда существуют противоречие и взаимосвязь. И тот и другой используется в целях развития всей экономики и повышения благосостояния членов общества.

В современных научных произведениях, касающихся вопросов рыночной экономики, зависимость между факторами производства и его результатами называют **производственной функцией**. Предположим, что результатом использования факторов производства – земля (З), капитал (К) и рабочая сила (Р) является продукция (П), тогда производственная функция будет иметь вид: $P = f(Z, K, R)$.

Данная формула отражает вовлеченные в производство факторы, то есть продукцию, полученную от каждой единицы затрат, и акцентирует внимание на поиск возможностей получения большего количества продукции при минимальных затратах ресурсов. Кроме того, данный показатель дает возможность определить требуемые затраты ресурсов для производства каждой единицы продукции и для производства дополнительного объема продукции.

Объем продукции можно увеличить путем одновременного увеличения всех факторов, используемых в производстве или же за счет увеличения отдельных факторов. Но при прочих равных условиях и при неизменности других факторов за счет увеличения затрат на отдельные факторы, невозможно безмерно увеличить объем производства. Продукцию, полученную за счет использования и увеличения количества факторов производства, измеряют с помощью трех показателей: общий продукт, средний продукт и предельный продукт.

Общий продукт – абсолютный объем продукции, полученный за счет использования всех привлеченных факторов производства. Обычно деятельность предприятия или индивидуального производителя, в первую

очередь, оценивается посредством общего продукта. Оценить деятельность данного предприятия мы сможем, только сопоставив его результаты с результатами деятельности другого предприятия.

При анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятия важную роль играет и средний продукт.

Средний продукт - объем продукции, приходящийся на единицу всех привлеченных факторов производства:

$$СП = П / (P_c, K).$$

При оценке результатов производства важно изучить соответствие затрат последующей единицы факторов производства заданной цели, а именно сопоставить дополнительные затраты каждого фактора с ожидаемым эффектом. Это выражается через показатель предельного продукта.

Предельный продукт – объем продукции, увеличенный за счет предельно добавленного фактора (рабочая сила или капитал).

Дополнительный продукт, полученный за счет каждого дополнительного фактора, называется производительностью предельно добавленного фактора. Производительность предельного фактора, то есть добавленного капитала или добавленной рабочей силы определяется путем деления количества предельно добавленного продукта (прироста) на количество предельно добавленного (прирост) капитала или рабочей силы:

$$ПП = \Delta П / \Delta K \text{ или } ПП = \Delta П / \Delta P_c$$

Как было отмечено выше, предельная производительность фактора с ростом его количества, используемого в производстве, начиная с определенного момента, убывает. При этом необходимо помнить, что объемы остальных используемых факторов остаются неизменными. Данная тенденция была сформулирована маржиналистами как **закон убывающей производительности**. Этот закон был объявлен ими универсальным экономическим законом, суть которого заключается в том, что дополнительно применяемые затраты одного фактора при неизменном количестве других

факторов производства, начиная с определенного момента, дают меньший объем дополнительной продукции.

2.3. Производственная возможность и ее границы.

Основная проблема экономической теории состоит в разрешении противоречия между желанием людей удовлетворить свои неограниченные потребности и ограниченностью ресурсов, находящихся в их распоряжении. При этом, во-первых, предполагается существование различных альтернативных вариантов использования ресурсов, из которых выбирают самый эффективный, то есть тот вариант, который дает возможность производства наибольшего количества товаров и услуг.

Во-вторых, относительная ограниченность экономических ресурсов не дает возможности удовлетворения сразу всех потребностей членов общества. Поэтому обществу необходимо решить вопрос, какие товары нужно производить, а от каких временно отказаться, то есть сделать определенный выбор. Результатом данного выбора будет то максимальное количество товаров и услуг, которое может быть одновременно произведено за данный период, при данных ресурсах и технологиях. Иначе говоря, производственные возможности общества. Для наиболее полного использования производственных возможностей общества необходимо, чтобы экономика работала в условиях полной занятости ресурсов и достижения полного объема производства.

Под полной занятостью подразумевается полное привлечение в производство всех имеющихся ресурсов, т.е. всякий трудоспособный человек, имеющий желание работать, должен быть обеспечен работой, не должны простаивать и такие ресурсы, как пахотные земли, здания и сооружения или капитальное оборудование и т.д.

Кроме того, полный объем производства означает и эффективное распределение ресурсов, т.е. использование ресурсов таким образом, чтобы они могли внести наибольший вклад в общий объем продукции с применением наилучших технологий.

В условиях рыночной экономики существуют определенные границы производственных возможностей. В связи с ограниченностью ресурсов, экономика, даже при полной занятости и полном объеме производства, не может обеспечить производства товаров и услуг в неограниченном количестве.

Границы производственных возможностей можно более наглядно показать, используя данные таблицы (таблица 2.2).

Таблица 2.2

**Производственная возможность при полной занятости ресурсов
(условные цифры)**

Вид продукции	Альтернативные варианты				
	А	В	С	Д	Е
Хлеб (млн. штук)	0	1	2	3	4
Мельницы (тыс. штук)	10	9	7	4	0

Для лучшего представления границ производственных возможностей сделаны следующие допущения:

- экономика производит только два вида продукта – хлеб (как потребительский товар) и мельница (как средство производства);
- неизменное количество и качество экономических ресурсов;
- производительность труда и технологии постоянны.

Ввиду ограниченности существующих ресурсов, возможность одновременного увеличения производства и мельниц и хлеба ограничена. Ограниченность ресурсов означает ограниченность производства. В этих условиях увеличение количества мельниц достигается посредством уменьшения выпуска хлеба. И наоборот, если предпочтительнее будет увеличение производства хлеба, то необходимые для этого ресурсы можно получить только за счет сокращения производства мельниц.

Для более глубокого осмысления понятия производственных возможностей изобразим на графике данные таблицы (рисунок 2.6).

Каждая точка на кривой производственных возможностей показывает какой-то максимальный объем производства двух продуктов. Возможности

выбора обществом различных комбинаций продуктов расположены внутри кривой.

Для осуществления различных комбинаций производства хлеба и мельниц общество должно обеспечить полную занятость имеющихся ресурсов и полный объем производства. Все сочетания производства хлеба и мельниц представляют максимальные их количества, которые могут быть получены лишь в результате наиболее эффективного использования всех имеющихся ресурсов.

Для обеспечения полной занятости ресурсов в экономике и их эффективного использования необходимо, чтобы выбранный объем этих двух ресурсов располагался на кривой ABCDE, которая называется кривой производственных возможностей. Каждая точка, расположенная слева от этой кривой, свидетельствует о не полном использовании ресурсов.

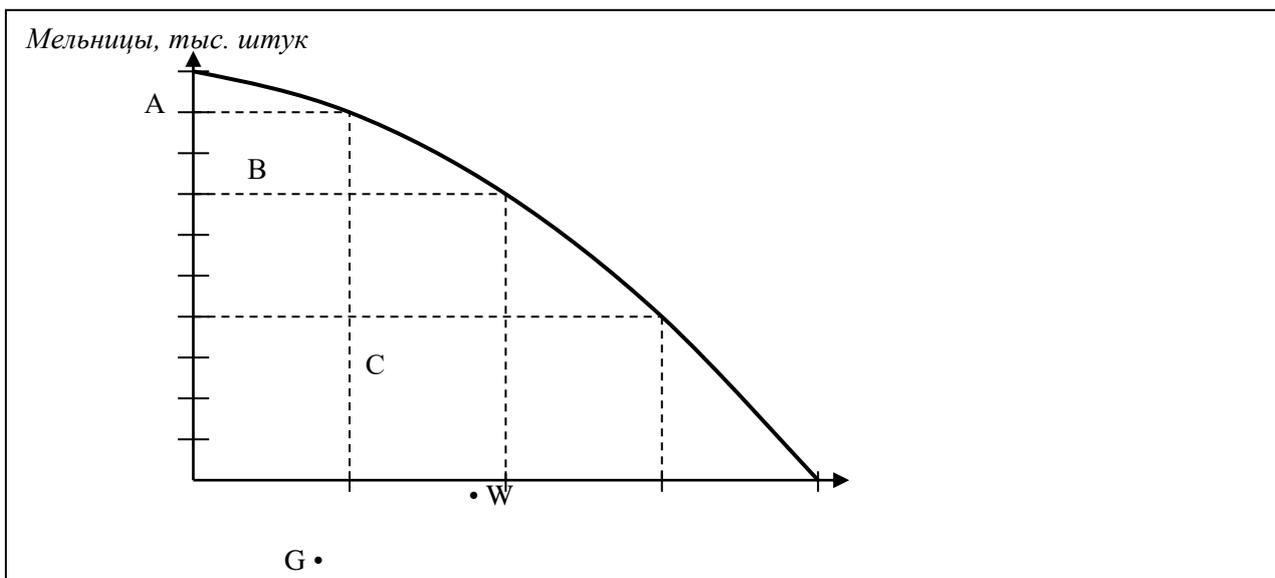


Рисунок 2.6. Кривая производственных возможностей

Общество вынуждено выбрать только одну из комбинаций этих продуктов: производство большего количества мельниц означает уменьшение производства хлеба и наоборот. **Количество других продуктов, от которого пришлось отказаться для получения какого-то количества данного продукта, называется альтернативными издержками данного продукта.**

2.4. Эффективность производства и ее показатели

Проблема эффективности производства и ее повышения была и остается актуальной проблемой экономической теории и всегда находится в центре внимания. Особенно, в настоящее время данная задача ставится еще более жестко. Так как, не повышая эффективность производства, невозможно решить стоящую перед страной важнейшую задачу – задачу ускорения независимого экономического развития. Под экономическим содержанием эффективности всегда понимается соотношение между конечными результатами производства и авансируемыми ресурсами, средствами или затратами.

Однако, в условиях различных социально экономических систем, исходя из целей данного общества, коренная сущность проблемы эффективности меняется. Поскольку в условиях рыночной экономики основная цель производства направлена на получение прибыли, естественно, что каждый экономический субъект стремится получить больше прибыли. **Поэтому эффективность производства определяется отношением полученной прибыли (P) к стоимости затраченных на производство ресурсов (Ux), то есть:**

$$P' = P / Ux * 100\%, \text{ где}$$

P' - норма прибыли;

Ux – затраты экономических ресурсов.

В экономической литературе существует несколько мнений о главном критерии эффективности. Некоторые ученые считают, что главным критерием эффективности производства является прибыль, другие - валовой национальный продукт, чистый продукт, третьи - национальный доход, а четвертые – прибавочный продукт. Останавливаясь на том, какое из суждений считается верным, мы не будем, но стоит отметить, что многими учеными главным показателем эффективности в условиях рыночной экономики признан уровень рентабельности или прибыльности, который определяется отношением полученной прибыли к затратам. Эффективность производства является многогранным критерием, и выразить ее всецело и всесторонне с помощью

одного вышеуказанного показателя невозможно. В связи с этим, для наиболее полного формулирования эффективности производства используется система показателей, отражающих производительность участвующих в производстве факторов, степень их эффективного использования.

Одним из общих экономических законов, характеризующих источник и способы повышения эффективности производства, считается закон экономии времени. **Закон экономии времени – общий экономический закон, выражающий сокращение времени, затраченного обществом на создание единицы жизненных благ, по мере развития производительных сил.** Экономия времени считается обобщающим уровнем экономических ресурсов общественного развития. Всякая экономия в конце концов сводится к экономии времени.

Содержание закона экономии времени включает в себя экономию живого и овеществленного труда, то есть накопление рабочего времени, потраченного в текущий период и результаты затрат рабочего времени в прошедший период. Конкретными формами проявления закона экономии времени являются следующие:

- 1) рост производительности труда;
- 2) улучшение использования машин и оборудования;
- 3) понижение материалоемкости производства;
- 4) оптимизация хозяйственных пропорций.

Отсюда видно, что одним из показателей, выражающих эффективность производства, является производительность труда. **Производительность труда означает способность рабочей силы создавать определенное количество продукции за единицу рабочего времени, и определяется отношением произведенной продукции (потребительной стоимости) к затраченному количеству труда.** А количество затраченного труда определяется отработанным временем, человеко-днем, человеко-часом и т.д. Обозначив производительность труда как *ПТ*, продукцию - *П*, а рабочее время - *В*, получим следующую формулу:

$$ПТ = П / В.$$

Производительность труда выражает количество произведенной продукции в расчете на каждую единицу затраченного живого труда.

Для повышения эффективности производства, необходимо также выявить факторы, влияющие на нее. Как известно, на повышение эффективности производства воздействуют несколько факторов, таких как:

1. Ускорение научно – технического прогресса и оперативное применение его результатов в производстве;
2. Рациональное размещение, специализация и кооперация производства;
3. Изменение структуры экономики и ее организационных звеньев;
4. Стимулирование производителей и повышение их активности;
5. Оптимальное, экономное использование имеющихся природных, материальных и трудовых ресурсов. Нахождение и внедрение в производство новых, дешевых, качественных видов сырья и энергии, высокоурожайных сортов посевов, продуктивных пород скота;
6. Повышение уровня знаний и квалификации людей, подготовка полноценных рабочих и специалистов.

Выводы:

1. Экономические отношения, возникающие между людьми в процессе производства, составляют основу общих производственных отношений и определяют характер отношений в процессах обмена, распределения и потребления. В связи с чем их изучение считается крайне необходимым.

2. Как человечество не может прожить без потребления необходимых благ, так оно не может и не производить эти блага. В процессе производства и оказания услуг создаются все необходимые для жизнедеятельности человека жизненные средства.

3. В условиях рыночной экономики факторами производства выступают земля, капитал, рабочая сила и предпринимательская способность, которые находятся во взаимодействии и взаимовлиянии.

4. В процессе производства все факторы находятся в движении, но наиболее деятельным считается живой труд, то есть рабочая сила, которая приводит в действие средства производства, «оживляет» их, препятствует исчезновению стоимости основного капитала и переносит эту стоимость во вновь созданные товары и услуги. И наконец, в процессе труда возникают новые товары и услуги.

5. Вновь созданные товары и услуги имеют два свойства – полезность и стоимость и учитываются в натурально – вещественном выражении (полезность) и стоимостном. В натурально - вещественной форме они подразделяются на три части: средства производства, предметы потребления и различные услуги. Созданная продукция в стоимостном выражении тоже состоит из 3-х частей: стоимость потребленных средств производства (s); стоимость необходимого продукта (v) и стоимость прибавочного продукта (m).

6. Выявленный маржиналистами 100 лет назад и названный универсальным законом экономики «закон убывающей производительности предельных факторов (добавленного капитала, добавленного труда)» в современных условиях научно – технического прогресса действовать не будет, если не допустить слепого бесхозяйственного расточительства ресурсов.

7. Процесс производства изменчив, он постоянно совершенствуется и расширяется. В его развитии важную роль играют модернизация, диверсификация и структурные преобразования производства.

Основные ключевые понятия:

Факторы производства – все ресурсы, непосредственно используемые в процессе производства.

Рабочая сила - это совокупность умственных и физических способностей человека к труду.

Орудия труда - средства, с помощью которых человек воздействует на природу, предметы труда.

Предметы труда – это вещи, на которые непосредственно воздействует труд, то есть то, из чего изготавливается продукция.

Процесс производства – это целесообразная деятельность, направленная на создание материальных и духовных благ, необходимых для существования и развития человеческого общества.

Общественное воспроизводство – постоянное возобновление и непрерывное осуществление процессов производства в масштабах общества.

Простое воспроизводство – возобновление процесса производства в неизменных масштабах.

Расширенное воспроизводство – возобновление процесса производства во всевозрастающих масштабах.

Общий результат производства – сумма национального продукта, созданного в стране в течение года.

Конечный результат производства – готовый продукт, завершивший свое движение и предназначенный для удовлетворения потребностей членов общества непосредственно (через фонд потребления) или косвенно, то есть посредством расширения производства (фонд накопления).

Чистый продукт - часть созданной продукции, оставшаяся после вычета стоимости потребленных средств производства.

Необходимый продукт - продукт, созданный необходимым трудом в течение необходимого рабочего времени, являющегося частью рабочего времени рабочих и служащих, и необходимый для поддержания и нормального воспроизводства рабочей силы.

Прибавочный продукт - часть чистого продукта сверх необходимого продукта, т.е. часть, созданная в прибавочное время прибавочным трудом сотрудников.

Норма прибавочного продукта – отношение массы прибавочного продукта к необходимому продукту.

Производственная функция – зависимость между факторами производства и его результатами.

Общий продукт – абсолютный объем продукции, полученный за счет использования всех привлеченных факторов производства.

Средний продукт - объем продукции, приходящийся на единицу всех привлеченных факторов производства.

Предельный продукт – объем продукции, увеличенный за счет предельно добавленного фактора (рабочая сила или капитал).

Производительность труда – способность рабочей силы создавать продукт в единицу времени.

Вопросы и задания для повторения:

1. Из чего состоят факторы производства?
2. Что такое рабочая сила и чем она отличается от понятия «труд»?
3. Дайте определение понятию капитал и поясните что входит в его состав.
4. Раскройте содержание и две стороны процесса производства.
5. В чем сущность простого и расширенного воспроизводства?
6. Объясните общие и конечные результаты производства
7. Что входит в натуральный и стоимостный состав созданного продукта?
8. Что такое необходимый и прибавочный продукт? Напишите и разъясните формулы, нормы и массы прибавочного продукта.
9. Раскройте понятия предельный труд, предельный капитал и предельный продукт.
10. В чем сущность закона убывающей производительности предельного труда и капитала, действует ли данный закон в настоящее время?

ТЕМА 3. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ И ОТНОШЕНИЯ СОБСТВЕННОСТИ

Возникновение и развитие экономических отношений на различных этапах развития общества имеют своеобразные особенности. Экономические отношения находятся в постоянном изменении. В этой связи в данной теме подробно рассматриваются различные подходы к их познанию, общественные и технологические способы производства, а также понятие экономической системы. Во время анализа раскрываются модели экономической системы и их особенности.

Производство всегда осуществляется в рамках определенной формы собственности. Ввиду этого в теме отдельное место отводится таким вопросам, как сущность отношений собственности, экономическое содержание форм собственности, пути и способы их изменения в процессе формирования рыночной экономики.

3.1. Этапы социально-экономического развития и различные подходы к их познанию.

Человеческое общество развивается в единстве и противоречии производственных отношений и производительных сил, в связи с чем, различным этапам его развития соответствуют специфические экономические системы. Изучение этапов развития человечества и присущих для каждого этапа экономических систем имеет важное значение в познании экономических процессов и их изменчивости.

Существуют различные подходы к познанию этапов развития, основными из которых являются следующие:

- формационный подход;
- цивилизационный подход;
- технологический подход;
- подход с точки зрения изменения экономических систем.

При **формационном подходе** познания этапов общественного развития внимание акцентируется на анализе общественных способов производства и его составных частей.

Способ производства состоит из диалектического единства производительных сил и производственных (экономических) отношений. Личный и вещественный факторы, т.е. рабочая сила в совокупности со средствами производства, составляют **производительные силы общества**. Другими словами, **производительные силы – это система личностных и материально-вещественных элементов, осуществляющих взаимосвязь между людьми и природой в процессе общественного производства**. Уровень развития производительных сил является важнейшим критерием и общим показателем общественного развития.

Люди в процессе производства вступают в отношения не только с природными вещами и другими материальными предметами, но и друг с другом, т.е. вступают в производственные взаимоотношения. При этом различают организационно-экономические и социально-экономические взаимосвязи, возникающие в производстве. Организационно-экономические отношения возникают в процессе организации производства. Данные отношения проявляются как отношения между людьми и непосредственно характеризуют состояние производства, кроме того они отражают особенности определенных этапов развития производительных сил и их общественное сочетание.

Определённый уровень производительных сил обуславливает объективную необходимость соответствующих производственных отношений. **Единство и взаимодействие производительных сил определённого уровня развития и определённого вида производственных отношений составляют способ производства**.

Производственные отношения взаимосвязаны не только с производительными силами. Они в то же время считаются базисом, над которым воздвигаются свойственные данной системе производственных

отношений отдельные виды политических, правовых, идеологических, национальных, семейных и других социальных отношений и порядков. Их совокупность составляет надстройку общества. Политика, право, мораль и другие элементы надстройки тоже играют активную роль, оказывают обратное воздействие на производственные отношения, а через них и на производительные силы общества.

Определенный способ производства во взаимодействии с надстройкой общества образует общественно – экономическую формацию.

Составные части общественно – экономической формации можно представить в виде рисунок 3.1.



Рисунок 3.1. Структурное строение общественно–экономической формации

Здесь важно обратить внимание на два обстоятельства. Во-первых, производственные отношения не составляют самостоятельную отдельную систему. Они всегда находятся во взаимосвязи с производительными силами, а также с надстройкой. Во-вторых, при различных формациях действуют своеобразные особые производственные отношения, которые определяют способ производства, соответствующий каждой формации.

В истории человеческого общества выделяется ряд способов производства и соответствующие им общественно-экономические формации, последовательно сменяющие друг друга.

Кроме того, для экономической науки важное значение имеет анализ **этапов исторического развития мировой экономической цивилизации.**

При изучении развития общества важное место занимает теория смены цивилизаций. Сторонники данной теории выделяют семь цивилизаций:

1. Неолитический период, продолжительность которого составляла 30-35 веков;
2. Период восточного рабовладения (бронзовый век) с продолжительностью 20-23 столетия;
3. Античный период (железный век) с продолжительностью 12-13 веков;
4. Период раннего феодализма с продолжительностью 7 столетий;
5. Доиндустриальный период с продолжительностью 4,5 столетия;
6. Индустриальный период с продолжительностью 2,5 столетия;
7. Постиндустриальный период с продолжительностью 1,3 столетия.¹

Как видно, в данной теории допущено смешивание различных взглядов и подходов и отсутствует определенный критерий или признак выделения этапов развития общества.

Технологический подход к этапам развития общества также считается определённым течением. Представители данного направления считают, что для того, чтобы лучше понять масштабы и характер преобразований, происходящих в ходе исторического развития общества, необходимо проанализировать различные технологические способы производства, обратиться к истории возникновения и развития машинного производства.

Совокупность средств труда, материалов, технологии, энергии, информации и организации производства составляет технологический способ производства.

¹ Экономическая теория. Учебник. /Под общ. ред. акад. В.И.Видяпина, А.И.Добрынина, Г.П.Журавлевой, Л.С.Тарасевича. – М.:ИНФРА-М, 2005, стр. 55.

Границы между ними разделяют большие исторические этапы развития общества. Переход от одного технологического способа к другому определяется в основном изменениями в характере средств труда, научно – техническим прогрессом.

Особо выделяются первые три этапа технологических способов производства. Это простая кооперация, мануфактура и машинное производство. **Простая кооперация – простейшая форма объединения работников, выполняющих одинаковую работу или служебную обязанность, группа совместно работающих людей на основе определённого порядка.**

На пути к машинному производству важную роль играет **мануфактура - кооперация, основанная на разделении труда, но в условиях отсутствия машин.** В период мануфактуры продолжается процесс обобщения производства. Складывается совокупная рабочая сила, а каждый отдельный работник превращается в составную часть совокупной рабочей силы. При этом мануфактура, как и при кооперации, опирается на ручной труд и основанные на нем орудия труда.

Мануфактура, создавая специализированные орудия труда и инструменты, а также осуществляя специализацию работников на выполнение отдельных операций, готовит предпосылки для перехода к крупному машинному производству, что возникло в конце XVIII века. **Крупное машинное производство представляет собой кооперацию, основанную на разделении труда и машинном труде.** Разделение труда внутри фабрики целиком определяется функциями машин.

Многие ученые, например Р.Арон, Д.Гелбрейт, У.Ростов и другие, рекомендуют изучать развитие общества, разделив его на 3 этапа в зависимости от изменений в науке, технике, технологии и информационной системе: доиндустриальное общество, индустриальное общество, постиндустриальное или же информационное общество.

При этом в качестве основных **признаков доиндустриального периода** указываются: а) занятость основной части населения в сельском хозяйстве; б) господство ручного труда; в) очень слабое разделение труда (земледелие, животноводство, ремесленничество, торговля, управление и др.); г) господство натурального хозяйства.

Основными признаками второго важного этапа развития общества – **индустриального общества** являются: а) механизированное производство; б) развитие промышленности на основе достижений науки и техники, увеличение в ней числа рабочих; в) увеличение городского населения по сравнению с сельским и другие.

Третий этап развития - **постиндустриальное общество** отличается следующими признаками: а) наибольшее развитие получает сфера услуг; б) занятость значительной части рабочей силы (60-70%) в данной сфере; в) превращение науки непосредственно в производительную силу, повышение роли научных сотрудников и высококвалифицированных специалистов; г) широкое применение во всех сферах экономики и в быту информатики и современной вычислительной техники; д) широкое использование новой техники и технологий, позволяющих экономить все виды ресурсов, не ухудшая при этом качества товаров и услуг.

Как мы подчеркнули выше, изменения в технике и технологиях играют важную роль в развитии общества и приводят к изменению организационных и управленческих систем, состава рабочих и служащих, а также к повышению производительности труда. Однако, невозможно определить законы развития общества только в зависимости от этих технических изменений, т.е. односторонним подходом. В частности, в познании экономических систем и их состояния необходимо изучать как технические, так и социально – экономические изменения, их взаимовлияние, а также происходящие на основе этой диалектической связи законы развития общества.

Сильное влияние социально-экономических отношений на развитие общества, в том числе на развитие техники и технологий, можно увидеть в том, что с возникновением товарного хозяйства и рыночной экономики стали бурно развиваться техника и технологии, находящиеся в состоянии застоя несколько тысячелетий.

Все этапы технического прогресса (простая кооперация, мануфактура, машинное или индустриальное производство, постиндустриальные информационные этапы общества) приходятся на последние 250-300 лет, т.е. соответствуют периоду развития товарного хозяйства. В связи с этим в последнее время многие экономисты изучают этапы развития общества, разделяя их на экономические системы.

3.2. Экономические системы и их модели.

Совокупность экономических отношений вместе с формами организации производства, хозяйственным механизмом и экономическими институтами, действующими в каждом периоде и пространстве, составляют **экономическую систему.**

Часто в экономической теории экономические системы пытаются классифицировать в зависимости от уровня развития производительных сил. Исходя из этого можно различать следующие типы экономических систем:

Традиционная экономика – историческая система, которую прошли почти все страны. Она и в настоящее время существует в экономически слаборазвитых странах, где экономические процессы происходят на основе обычаев и традиций. В традиционной экономике господствует натуральное или мелкотоварное хозяйство. Производство, обмен и распределение доходов, как уже было отмечено, основаны на обычаях, передающихся от поколения к поколению. Экономические решения диктуются наследственностью и кастовостью. Ярко выражен социально-экономический застой. Резко ограничены технический прогресс и внедрение новшеств, ибо они часто противоречат традициям и угрожают стабильности общественного

строю. По сравнению с экономическими порядками первичными являются религиозные и культурные ценности.

Здесь необходимо отметить, что не существует однозначного и общепризнанного решения экономической проблемы. Разные общества, имея различную культуру и историческое прошлое, свои обычаи и традиции, противоречивые идеологические взгляды, используют разные приемы решения конкретных экономических проблем.

Административно-командная экономика. Данная система характеризуется господством общественной, точнее государственной собственности на все материальные ресурсы и принятием экономических решений административными органами в централизованном порядке. Все важные решения, касающиеся объема используемых ресурсов, состава и распределения продукции, организации производства и т. п., принимаются органами центрального управления.

Важным этапом в экономическом развитии является система, именуемая **рыночной экономикой**.

Система рыночной экономики в основном имеет два этапа. Первый этап - это основанная на свободной конкуренции классическая рыночная экономика, которую в некоторых литературах называют чистым капитализмом. А второй – современная развитая рыночная экономика, которая носит название смешанной экономической системы.

Рыночная экономика, основанная на свободной конкуренции, характеризуется частной собственностью на ресурсы, свободой в экономической деятельности и предпринимательстве, использованием рыночного механизма в регулировании и координации экономической деятельности. При такой системе действия каждого экономического субъекта основываются на его личных интересах, на стремлении к максимизации доходов посредством принятия самостоятельных независимых решений. Для координации самостоятельно принятых решений используется система рынков. Производство товаров (услуг), предложение ресурсов в условиях

конкуренции означает существование множества самостоятельно действующих покупателей и продавцов. Вмешательство государства в экономические процессы носит ограниченный характер. В связи с этим роль государства заключается в защите частной собственности и установлении надежных правовых порядков, создающих благоприятные условия для функционирования свободного рынка.

Современная рыночная экономика. В настоящее время в реальной жизни рыночная экономика совмещает в себе чистый рыночный механизм и элементы плановой экономики. Существуют многообразие форм собственности, различные направления предпринимательства, усиливаются планирование, прогнозирование, социальная защита населения. К примеру, экономика США в настоящее время значительно отличается от прежней свободной рыночной экономики. Эти отличия проявляются в следующем:

во-первых, часть собственности находится в руках государства, которая играет активную роль в экономике. Это выражается в создании условий для стабильности и роста экономики, в обеспечении отдельными видами товаров и услуг, которых рыночная экономика производит в недостаточном объеме или не производит вообще, в изменении распределения доходов и т.п.;

во-вторых, в отличие от чистого капитализма, в экономике США существуют могущественные экономические организации в форме крупных корпораций и сильных профессиональных союзов.

Следует особо подчеркнуть, что частная собственность и свободная рыночная система или же общественная собственность и централизованное планирование не всегда могут существовать одновременно. Например, экономика бывшей нацистской Германии называлась авторитарным капитализмом, поскольку в стране доминировала частная собственность и в то же время экономика находилась под строгим контролем и управлялась централизованно. И обратный пример, экономика бывшей социалистической Югославии, называемая рыночным социализмом, характеризовалась общественной собственностью на ресурсы и в то же время организация и

управление экономической деятельностью велась на основе свободного рынка. В экономике Швеции так же государство принимает активное участие в обеспечении экономической стабильности и перераспределении доходов, несмотря на то, что свыше 90% экономической деятельности сконцентрировано на частных фирмах. В настоящее время в Китайской Народной Республике при сохранении вмешательства государства в экономику в централизованном порядке и системы планирования, при успешном использовании рыночных механизмов, стабильными и быстрыми темпами достигается экономический рост.

3.3. Сущность и экономическое содержание отношений собственности. Объекты и субъекты собственности.

Отношения собственности составляют ключевые отношения экономической системы всякого общества, считаются продуктом развития общества.

Отношения собственности возникают в процессе производства материальных и духовных благ, а также присвоения богатств обществом.

Таким образом, **отношения собственности – это отношения, возникающие в процессе владения, пользования, распоряжения и присвоения собственности.**

Владение собственностью означает сохранение права собственности в руках владельца и выражает общественную форму присвоения созданных материальных богатств. В отдельных случаях владелец может и не осуществлять свое право, а передавать его в другие руки, сохраняя за собой право получения дохода от собственности. Примером этому может служить арендованная собственность. **Пользование собственностью** - это применение собственности в экономической деятельности или использование в общественной жизни. **Присвоение** собственности означает ее использование для получения дохода или удовлетворения личной потребности. **Распоряжение собственностью** - это самостоятельное

принятие решений относительно судьбы собственности. Оно проявляется через возможность свободного выбора таких прав, как продажа, дарение, передача в наследство, сдача в аренду собственности и т.п.

Отношения собственности выражают в себе содержание и юридических, и экономических отношений в обществе. Юридическое и экономическое содержание собственности взаимосвязаны и взаимообусловлены, поэтому собственность одновременно считается и экономической, и юридической категорией. В этом единстве решающую роль играет экономический аспект собственности. Экономическая реализация собственности происходит через различные формы хозяйственной и предпринимательской деятельности. Если собственность не реализуется экономически, т.е. не присваивается, не используется в производстве, не приносит дохода владельцу, то она остается в качестве “юридической” категории.

С другой стороны, юридический аспект собственности не играет подчиняющейся роли относительно экономической стороны. Это выражается в том, что, не имея юридического права на владение средствами производства, никто не сможет осуществить процесс производства, не сможет использовать средства производства и произведенную продукцию. По этой причине юридические нормы собственности (право владения, пользования, распоряжения) считаются конкретизированным видом экономических отношений.

Юридические нормы, с одной стороны, возникают в связи с необходимостью защиты отношений собственности, а с другой стороны, играют важнейшую роль в развитии отношений собственности в условиях товарного производства. Эта роль проявляется в том, что появляется возможность для отдельных слоев общества стать собственниками, не принимая участия в процессе производства, а через участие в отношениях обмена (например, торговые посредники).

Таким образом, юридические нормы собственности определяют: во-первых, принадлежность средств производства и созданных материальных

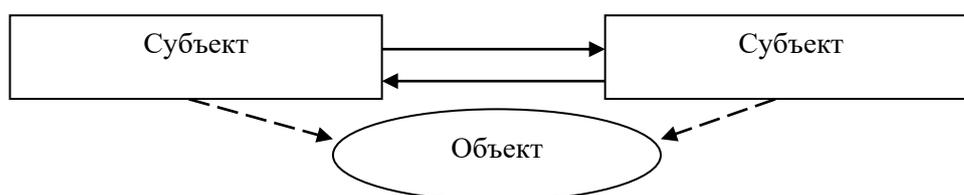
благ определенным лицам (юридическими или физическим); во-вторых, охраняемые законом полномочия владельцев собственности; в-третьих, способы защиты собственности.

Отношения собственности обуславливают существование их объектов и субъектов. **Объектами собственности являются все виды богатств, превращенные в собственность.** Объектами собственности могут быть материальные и духовные богатства, созданные человеком, природные богатства, продукты умственного труда, способность человека к труду - рабочая сила и другие. Основное звено в объекте собственности – право владения средствами производства. Произведенная продукция принадлежит тому, кому принадлежат средства производства.

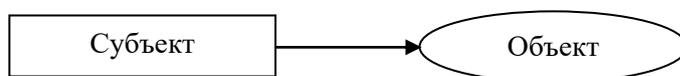
В реальной жизни степень обобщенности производства различна, т.е. взаимосвязь производителей со средствами производства осуществляется на различных уровнях и в разных формах. В соответствии с этим возникают субъекты собственности. **Субъектами собственности являются лица, участвующие в присвоении объекта собственности и имеющие определенное социально-экономическое положение в обществе.** Выступая участниками отношений собственности, они объединяются в коллективы, классы, ассоциации или другие социальные группы. Отдельные лица, семьи, общество в целом или государство тоже могут выступать в качестве субъектов собственности.

С помощью понятий объекты и субъекты собственности можно глубже понять отношения и права собственности. **Отношения собственности – это экономические отношения между субъектами собственности по поводу присвоения объектов собственности.**

Схематически это можно изобразить следующим образом:



Права собственности – это отношение субъекта собственности относительно объекта собственности, т.е. комплекс прав, возникающих по поводу пользования и контролирования собственности:



Субъекты собственности понятие многоуровневое, если кто-то из субъектов не сможет себя реализовать в качестве владельца собственности, то отношения собственности принимают формальный и поверхностный характер.

3.4. Многообразие форм собственности и их экономическое содержание.

На современном этапе развития общества отношения собственности включают в себя государственную собственность, различные виды коллективной собственности в сферах производства, услуг, потребления, собственность общественных организаций, личную собственность трудящихся, занятых в домашних хозяйствах, личных подсобных хозяйствах, а также единоличную трудовую деятельность, смешанную собственность в сфере внешнеэкономических связей и частную собственность.

В связи с этим в «Законе Республике Узбекистан о собственности» различные виды собственности отнесены к следующим формам собственности: государственная собственность, частная собственность, личная собственность, смешанная собственность (рис. 3.2).

Существование различных форм собственности и их экономических критерий, прежде всего, связано со степенью развития производительных сил и обобщенности производства. Вместе с тем формы собственности должны соответствовать состоянию производительных сил, уровню общественного разделения труда и организационно – экономическим отношений.



Рисунок 3.2. Классификация форм собственности

Государственная собственность состоит из объектов собственности, владение, пользование и распоряжение которыми находятся в руках государства. Государственная собственность образуется в основном двумя путями:

1) национализация частной собственности и передача ее в распоряжение государства;

2) строительство предприятий за счет государственных средств, осуществление инвестиций на государственных предприятиях и организациях.

Государственная собственность возникает в процессе развития общественных производительных сил, которые могут функционировать только как единое целое. Например, природные ресурсы, не подлежащие воспроизводству, значительная часть экономической структуры, как например крупные сооружения и транспортные средства, дороги.

В Узбекистане в соответствии с Гражданским Кодексом государственная собственность состоит из Республиканской собственности и собственности

административно–территориальных муниципальных структур. Республиканской собственностью считаются земля, ее недра, вода, воздушное пространство, растительный и животный мир, а так же другие природные ресурсы, имущество структур государственной власти и управления, культурные и исторические ценности государственного значения, бюджетные средства, золотой запас, валютный фонд и другие государственные фонды.

В состав собственности административно-территориальных (муниципальных) структур входят имущество местных органов государственной власти, средства местных бюджетов, муниципальный жилой фонд и коммунальное хозяйство и другие имущественные комплексы, учреждения народного образования, культуры и здравоохранения.

Коллективная собственность означает совместное присвоение материальных и духовных богатств лицами, объединенными в коллектив на пути к определенной цели. Коллективная собственность образуется такими путями как выкуп коллективом предприятия государственной собственности, создание предприятия за счет объединения денежных средств, выпуска и продажи акций. Характерная особенность коллективной собственности заключается в том, что владеют средствами производства и продуктом труда не отдельные лица, а определенная группа людей.

К коллективной собственности относятся собственность кооперативов, арендных и коллективных предприятий, акционерных обществ, хозяйственных объединений и ширкатов, общественных и религиозных организаций.

Личная собственность – это собственность граждан, служащая удовлетворению личных или семейных потребностей. Данная форма собственности увеличивается и развивается на основе труда самого собственника или членов его семьи.

Личная собственность граждан в основном образуется и увеличивается в результате их участия в общественном производстве, получения трудовых доходов от ведения своего хозяйства. В условиях рыночной экономики личная

собственность основывается на таких новых источниках, как дивиденды от акций, банковские проценты, доходы от частного владения.

Объектами личной собственности могут выступать места проживания, садовые участки и дома, транспортные средства, денежные сбережения, предметы обихода и личного потребления, средства производства для индивидуальной и другой хозяйственной деятельности, произведенная в них продукция и другие. Как указано в «Законе Республики Узбекистан о собственности» малые предприятия в сферах торговли, общественного питания, службы быта и в других отраслях экономики могут быть собственностью граждан и их семей. Объекты личной собственности могут выйти за рамки удовлетворения личных потребностей и использоваться для получения дохода.

Частная собственность – собственность, принадлежащая отдельным владельцам, основанная на наемном труде и приносящая прибыль своему владельцу.

В законе Республики Узбекистан «О собственности» (статья 7) указано, что частная собственность состоит из прав на частное владение, пользование и распоряжение своим имуществом. Вместе с этим подчеркивается, что величина и стоимость имущества, являющегося частной собственностью, не ограничивается.

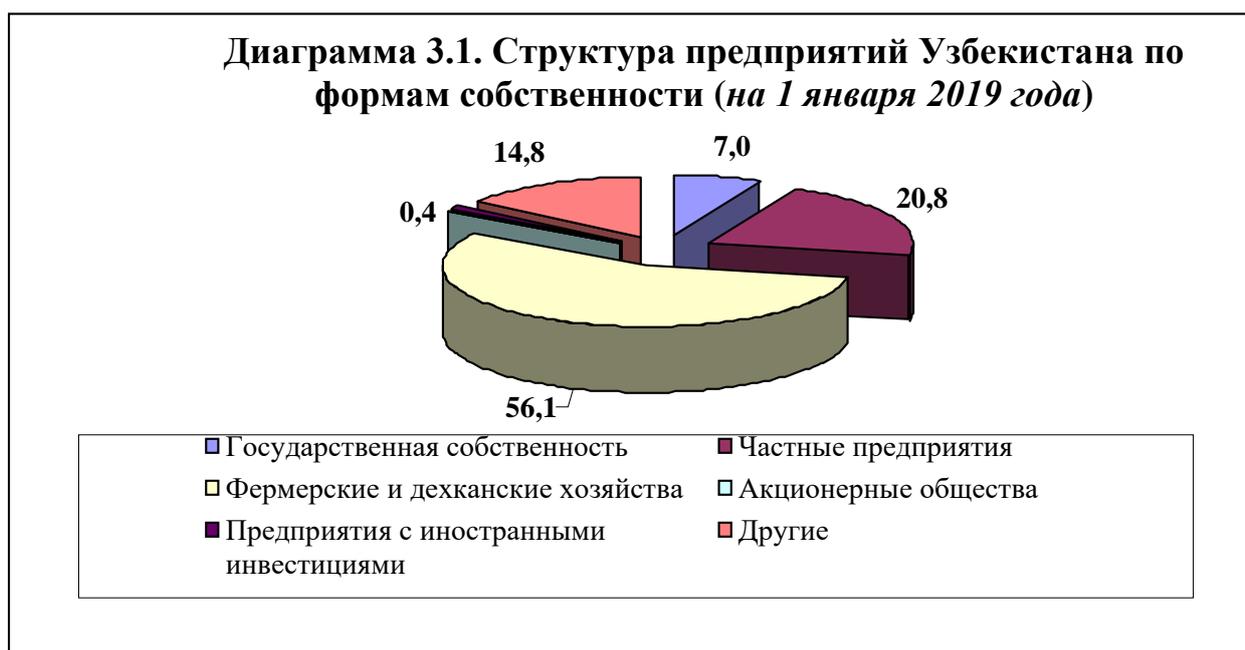
Частная собственность, как и всякие другие формы собственности, имеет свои положительные и отрицательные стороны. Она, безусловно, стимулирует инициативность и предпринимательство, ответственность за труд. Однако в условиях товарного производства она еще и порождает стремление к получению тайного дохода. Признание данной формы собственности обуславливает формирование финансовых и юридических механизмов для ее регулирования, определения тех звеньев экономики, где ее использование наиболее прибыльно. Но такое признание частной собственности совсем не связано с абсолютизацией. Частная собственность может образовываться в результате самостоятельного хозяйствования на основе приобретенных средств

производства или выкупа государственных предприятий, кооперативных фирм, магазинов, столовых и т.п.

В результате объединения различных форм собственности возникает смешанная собственность. Эта собственность означает присвоение отдельно взятого объекта с участием различных собственников.

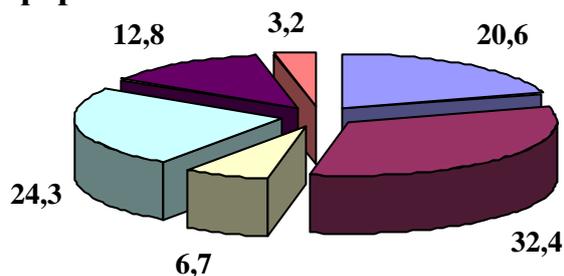
В Узбекистане развиваются различные формы собственности. В частности, об этом свидетельствует структура зарегистрированных предприятий по формам собственности по состоянию на 1 января 2019 года (диаграмма 3.1).

Из диаграммы видно, что 7,0% всех зарегистрированных в стране предприятий относятся к государственной собственности, 93,0% – предприятия негосударственных форм собственности, из них 56,1% составляют фермерские и дехканские хозяйства, 20,8% – частные предприятия, 0,9% - предприятия с участием иностранного капитала, 0,4% – акционерные общества.



Также значительно повышается доля негосударственного сектора в составе валового внутреннего продукта страны (диаграмма 3.2).

**Диаграмма 3.2. Производство ВВП
по формам собственности в Узбекистане (2018 год)**



■ Государственная собственность	■ Собственность граждан
■ Фермерские и дехканские хозяйства	■ Хозяйственные объединения
■ Совместные предприятия	■ Другие виды негосударственной собственности

Из диаграммы видно, что в 2018 году 20,6% ВВП создано на предприятиях, основанных на государственной собственности, а 79,4% - на предприятиях негосударственной формы собственности. В том числе, 32,4% произведено за счет собственности граждан, 24,3% - в хозяйственных объединениях, 12,8% - на совместных предприятиях, 6,7% - в фермерских и дехканских хозяйствах, 3,2% - за счет других негосударственных форм собственности.

3.5. Цели, пути и способы разгосударствления и приватизации собственности в Узбекистане

Основополагающим условием перехода к рыночным отношениям является создание предпосылок формирования многоукладной экономики и конкурентной среды. Основным при этом является решение вопроса о собственности. В связи с этим, первый Президент нашей страны особо подчеркнул, что «краеугольным камнем всей системы мер по созданию рынка служит решение вопроса собственности»¹. В течение долгих лет в экономике нашей республики всецело господствовала так называемая общенародная собственность, а на самом деле государственная собственность. Выступление

¹ Каримов И.А. Родина священна для каждого. Т.3. - Т.: Узбекистан, 1996, с. 202.

государства в качестве субъекта собственности, которая считалась в теории и на практике общенародной, привело к формированию среди членов общества таких взглядов на эту собственность, как “ничья”, “государственная”, “чужая собственность”.

Задача формирования рыночной экономики в странах со значительно высокой долей государственного сектора в переходном периоде осуществляется преимущественно за счет разгосударствления и приватизации государственного имущества. В Законе РУз «О разгосударствлении и приватизации» (19 ноября 1991 года) дается следующее определение:

Разгосударствление – преобразование государственных предприятий и организаций в коллективные, арендные предприятия, акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, другие предприятия и организации негосударственной собственности.

Приватизация – выкуп у государства объектов государственной собственности или акций государственных акционерных обществ гражданами и юридическими лицами, не относящимися государству.¹

Из этих определений видно, что разгосударствление собственности понятие намного шире чем приватизация. **Приватизация** – переход права владения на государственную собственность от государства к частным лицам. **Разгосударствление собственности** - кроме приватизации, предусматривает также создание других негосударственных форм собственности за счет государственной собственности. Осуществляются они несколькими путями: преобразование государственных предприятий в акционерные общества; продажа госсобственности и преобразование ее в коллективную собственность; бесплатная передача гражданам по выпущенным чекам (ваучерам); продажа государственной собственности отдельным предпринимателям и управляющим; продажа некоторых государственных предприятий

¹ Закон Республики Узбекистан «О разгосударствлении и приватизации». /Республика Узбекистан: законы и указы. – Т.: Узбекистан, 1992, стр.65.

иностранным фирмам и гражданам или передача в счет долгов; продажа государственного имущества с аукциона и т.д.

Способы приватизации тоже различны, их можно разделить на 3 группы: 1) приватизация через бесплатную раздачу государственной собственности; 2) приватизация через продажу государственной собственности; 3) приватизация через сочетание бесплатной раздачи государственной собственности и продажи (рис. 3.3).



Рисунок 3.3. Способы приватизации государственной собственности

В Узбекистане уже на первых порах экономических реформ в конституционном порядке отмечено равноправие всех форм собственности и

поставлена задача ликвидации монополизма государственной собственности и реального формирования многоукладной экономики за счет приватизации этой собственности. Прежде всего, для становления различных форм собственности созданы равные правовые нормы и механизмы функционирования.¹

Важной особенностью разгосударствления и приватизации собственности является поэтапное осуществление его на основе специальных программ.

Первый этап приватизации включает 1992-1993 годы, на данном этапе процесс приватизации охватил общий жилищный фонд, торговлю, мелкую местную промышленность, предприятия сферы обслуживания и систему переработки сельскохозяйственной продукции (рис. 3.4).



Рисунок 3.4. Этапы осуществления процессов разгосударствления и приватизации собственности в Узбекистане

Произошло преобразование некоторых средних и крупных предприятий легкой и местной промышленности, транспорта, строительства и других отраслей в основном в арендные, коллективные предприятия, в акционерные

¹ Указы о мерах по углублению экономических реформ (21 января 1994 года) и о приоритетных направлениях дальнейшего развития процесса разгосударствления и приватизации (16 марта 1994 года).

общества закрытого типа на условиях последующего выкупа. Контрольный пакет акций при этом оставался в распоряжении государства.

На первом этапе приватизации государство взяло на себя содержание и обеспечение средствами экономически неэффективных, но играющих важную роль в развитии экономики страны, отдельных секторов и предприятий.

В результате осуществления первого этапа экономических реформ завершена на практике малая приватизация, образованы институциональные структуры, необходимые для управления государственной собственностью и преобразования ее в другие формы собственности.

Предприятия торговли, бытового обслуживания населения, местной промышленности переданы в частную и коллективную собственность. В результате этого в 1997 году свыше 95% валовой продукции общественного питания и сферы торговли приходилось на негосударственный сектор. В процессе приватизации жилья более одного миллиона квартир или свыше 95% государственного жилищного фонда, ранее находившихся в ведении государства, стали личной собственностью граждан.

Отмеченный в государственной социальной программе **второй этап** пришелся на 1994-1995 годы. На данном этапе средние и крупные предприятия превращены в акционерные общества, а их акции составили основу рынка ценных бумаг республики. Наряду с преобразованием государственной собственности в акционерную, получил развитие и малый бизнес.

На этом этапе разгосударствления и приватизации результатом было создание акционерных обществ открытого типа. Кроме того, стали шире использоваться новые формы разгосударствления через продажу государственного имущества на конкурсной основе или на аукционах.

Эффект от разгосударствления и приватизации носит двойственный характер. С одной стороны, данный процесс, привлекая свободные средства населения на рынок, снижает их давление на рынок. С другой стороны, создает условия для вовлечения в производство новых средств и образования конкуренции товаропроизводителей. Следует также отметить, что

приватизация не единственный путь формирования негосударственного сектора. Организация малых и средних предприятий, основанных на индивидуальной частной собственности, а также в виде различных кооперативов, ширкатов, обществ с ограниченной ответственностью – считается вторым мощным процессом.

Начиная с 1996 года, наша республика вступила в **третий этап** разгосударствления и приватизации собственности. В течение данного этапа (1996-1998 годы) были приватизированы все объекты и предприятия (всего 3146), не вошедшие в поименный перечень объектов, не подлежащих приватизации.

В качестве основных задач **четвертого этапа** (1998-2003гг.) процессов приватизации отмечено осуществление мер по направлению в государственный бюджет вырученных от приватизации средств, по привлечению иностранных инвестиций к приватизированным предприятиям, по повышению эффективности управления и создания условий полноценного функционирования новых отношений собственности. Основные результаты приватизации государственных предприятий в стране за 1995-2003 годы можно увидеть в таблице 3.1.

Таблица 3.1

Основные показатели приватизации государственных предприятий в Узбекистане за 1995-2003 годы

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Количество приватизированных предприятий, единиц	8537	1915	1231	451	448	374	1449	1912	1519
Количество предприятий с негосударственной собственностью, образованные в результате приватизации	8537	1915	899	266	373	372	1238	1800	1452
Акционерные общества	1026	1257	456	110	141	152	227	223	75
Частные предприятия	6036	420	260	103	156	103	827	1252	981
Предприятия других форм	1475	238	183	53	76	117	184	325	396
Средства, вырученные от приватизации, млрд. сум	2,4	5,3	4,4	8,9	9,1	14,3	23,2	43,6	56,1

Источник: данные Государственного комитета статистики Республики Узбекистан.

Из таблицы видно, что в течение анализируемого периода было приватизировано 17836 государственных объектов и на их основе организовано

16852 предприятия с негосударственной собственностью. В частности, 3667 (21,8%) из них составили акционерные общества, 10138 (60,2%) – частные предприятия, 3047 (18,1%) – предприятия других форм. Общий объем средств, вырученных от приватизации, за этот период составил 167,3 млрд. сум.

Настоящий – **пятый этап** процессов разгосударствления и приватизации собственности в Узбекистане связан с Указом Президента Республики Узбекистан от 24 января 2003 года «О мерах по кардинальному увеличению доли и значения частного сектора в экономике Узбекистана». В целях ускорения процесса разгосударствления и приватизации, государственных экономически несостоятельных предприятий, а также привлечения прямых инвестиций для модернизации и устойчивого развития этих предприятий внедрен гибкий механизм ценообразования на приватизируемые объекты. В частности, утвержден порядок поэтапного снижения стартовой цены государственных активов приватизированных предприятий и порядок реализации инвесторам государственных, экономически несостоятельных предприятий и низколиквидных объектов по нулевой выкупной стоимости на конкурсной основе с условием принятия инвестором инвестиционных обязательств.¹

Следующей важной особенностью приватизации в Узбекистане является её платность. Наряду с устранением отрицательных моментов, возникающих при безвозмездном распределении государственной собственности, денежная приватизация создает возможность решения ряда проблем. Прежде всего, появляются финансовые источники для поддержки предпринимательства, приватизированных предприятий со стороны государства, возникают ресурсы для создания рыночной инфраструктуры и накапливаются средства для реализации программы социальной защиты населения.

¹ Валижонов А.Р. Особенности современного этапа разгосударствления и приватизации. – Восемнадцатые Международные Плехановские чтения «Реформирование и модернизация национальной экономики – стратегический курс на демократизацию и обновление общества»: Тезисы докладов профессорско-преподавательского состава и специалистов-практиков (26 марта 2005 г.). Выездная сессия в г.Ташкенте. – М.: изд-во РЭА, 2005, с. 22-23.

Кроме того, денежные средства, вырученные от продажи новым собственникам государственного имущества, идут в первую очередь на поддержку самих предприятий, на создание новых, конкурирующих производств.

Следующая отличительная особенность избранного подхода к приватизации состоит в том, что созданы и обеспечиваются сильные социальные гарантии населению при разгосударствлении. Социальные гарантии состоят, прежде всего, в том, что создана целая система льгот. Это и продажа акций трудовому коллективу приватизируемого предприятия на льготных условиях, и безвозмездная передача основных фондов с высокой степенью их износа, а также объектов инфраструктуры. На льготных условиях осуществляется приватизация имущества государственных предприятий, ферм, садов и виноградников, Кроме того, устанавливаются отдельные виды льгот и по налогообложению.

Выводы:

1. Социально-экономическое развитие общества не происходит одинаково и равномерно, его можно разделить на различные этапы. Для познания данных этапов существуют такие подходы, как формационный подход, цивилизационный подход, технологический подход и подход с точки зрения изменения социально-экономических систем.

2. Экономическая система состоит из комплекса экономических отношений в совокупности с формами организаций производства, хозяйственным механизмом и экономическими институтами, действующими в каждом периоде и пространстве. Часто в экономической теории понятие экономической системы пытаются классифицировать в зависимости от уровня развития производительных сил. На основе этих признаков развитые страны мира относятся к трем типам экономических систем: традиционная экономика, административно-командная экономика и рыночная экономика.

3. Отношения собственности формируя личные, коллективные и государственные интересы, представляют собой комплекс отношений между людьми, коллективами, отраслями, территориями и государством по поводу пользования факторами и результатами производства.

4. Содержание отношений собственности выражает в себе экономические отношение по поводу присвоения материальных и духовных благ. Экономическое содержание означает отношения между субъектами по поводу присвоения и пользования тем или иным объектом, юридическое (правовое) содержание выражает отношение субъекта к объекту.

5. Разгосударствление и приватизация собственности – это процесс, состоящий из комплексной программы, направленной на сокращение государственной доли в уставном фонде предприятий, повышение их инвестиционной привлекательности и расширение привлечения иностранных инвесторов к процессу приватизации.

Основные ключевые понятия:

Способ производства – единство и взаимодействие производительных сил и производственных отношений.

Производительные силы – система личностных и материально – вещественных элементов (рабочей силы и средств производства), осуществляющих взаимосвязь между людьми и природой в процессе общественного производства.

Социально-экономические отношения – это отношения, возникающие между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления жизненных благ.

Общественно – экономическая формация – определенный способ производства во взаимодействии с надстройкой.

Технологический способ производства – совокупность средств труда, материалов, технологии, энергии, информации и организации производства.

Простая кооперация – простейшая форма объединения работников, выполняющих однородную работу или служебную обязанность.

Мануфактура – кооперация, основанная на разделении труда в условиях отсутствия машин.

Крупное машинное производство – кооперация, основанная на разделении труда, а также на машинном труде.

Экономическая система – комплекс существующих экономических отношений в совокупности с формами организации экономики, хозяйственным механизмом и экономическими институтами.

Отношения собственности – отношения, возникающие в процессе владения, пользования, распоряжения и присвоения собственности.

Пользование собственностью – использование собственности в экономической деятельности или применение в общественной жизни, т.е. непосредственное потребление её полезных свойств.

Распоряжение собственностью – самостоятельное принятие решений относительно судьбы собственности.

Владение собственностью - сохранение права собственности в руках владельца и общественная форма присвоения созданных материальных богатств.

Объекты собственности – все виды богатств, превращенные в собственность.

Субъекты собственности – лица, участвующие в присвоении объекта собственности и имеющие определенное социально–экономическое положение в обществе.

Приватизация – переход права владения собственностью от государства частным лицам.

Разгосударствление – преобразование государственной собственности в другие ее негосударственные формы.

Вопросы и задания для повторения:

1. Какие подходы существуют в познании этапов развития общества?
2. Что такое способ производства и каковы его составные части?
3. Выделите важнейшие характерные признаки способов производства. Каковы, с вашей точки зрения, причины смены одного способа производства другим?
4. Перечислите составные части технологического способа производства. Каково влияние научно-технического прогресса на данный способ производства?
5. Чем характеризуются этапы технологического способа производства?
6. Перечислите основные признаки, различающие типы экономических систем.
7. Дайте определение сущности собственности и объясните экономическое содержание различных её форм. Разграничьте экономический и юридический аспект собственности.
8. В связи с чем субъект собственности считается многоуровневым понятием? Что лежит в основе различия форм собственности?

9. Почему переход к рыночной экономике обусловлен наличием различных форм собственности? Почему на современном этапе разгосударствление и приватизация собственности считаются объективной необходимостью? Дайте характеристику этапам и формам приватизации?

10. Какие способы приватизации вы знаете и какие факторы влияют на выбор того или иного из этих способов?

ТЕМА 4. РАЗВИТИЕ ТОВАРНО-ДЕНЕЖНЫХ ОТНОШЕНИЙ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

В предыдущих темах были рассмотрены понятие и общие правила процесса производства, присущие всем этапам развития, изменения социальных систем и форм собственности. При всем том, что экономические процессы носят исторический характер, некоторые из них могут сохраняться на протяжении длительного периода. Вместе с тем содержание, место, роль и социальные последствия какой-либо социально-экономической формы в различных условиях исторических периодов различаются по многим аспектам. Но сохраняются их общие, наиболее характерные признаки. В связи с этим данная тема начинается с анализа общественного хозяйства, а точнее форм общественного производства. Далее освещаются понятие товар и его свойства, величина стоимости товара, различные подходы к ее определению, а также возникновение, сущность и функции денег.

4.1. Переход от натурального производства к товарному производству.

История развития общества выделяет две общие экономические формы организации общественного хозяйства. Исторически первой из общих экономических форм считается натуральное производство. При данной форме общественного хозяйства созданный продукт предназначен для удовлетворения собственных потребностей производителя, для внутрихозяйственных нужд. Следовательно, **производство для удовлетворения собственных потребностей называется натуральным производством, а хозяйство, основанное на таком производстве - натуральным хозяйством.** При данном типе организации экономической деятельности объем и состав потребления почти всегда соответствуют объему и составу производства, их взаимосвязь происходит очень легко, поскольку она осуществляется в рамках одного хозяйства. Такие отношения господствовали, прежде всего, в первобытной общине, а позже в патриархальном

крестьянском хозяйстве, в феодальных поместьях. Форма натурального производства строго ограничивает все экономические процессы в рамках одного хозяйства, не открывает путей для внешних связей. Рабочая сила строго прикреплена к определенному хозяйству и лишена возможности перемещения. Именно этим объясняется сохранение на протяжении тысячелетий сельскохозяйственных общин. Натуральная форма хозяйства отражает такой уровень развития производства, который обуславливает крайне ограниченную его цель – удовлетворение незначительных по объему и однообразных по качественному составу потребностей. Вследствие этого общество на пути своего развития постепенно переходит от натурального производства к товарному производству.

В настоящее время натуральное хозяйство как форма общественного хозяйствования, почти изжило себя. Несмотря на это отдельные его проявления сохраняются в малоразвитых, отсталых странах, обособленных от мирового сообщества. Кроме того, несмотря на приобретение массового характера товарного производства, в некоторых сферах общественной жизни можно встретить элементы натурального производства. Например, домашнее производство в современных домохозяйствах, такие, как приготовление пищи, консервирование продуктов, стирка, глажка, уборка дома, выращивание в личном огороде различных овощей и фруктов и т.д.

Несмотря на это, с развитием человеческого общества масштабы натурального производства сокращаются, и оно уступает место товарному производству.

Производство продуктов и услуг не для личного потребления, а для реализации на рынке называется товарным производством, а хозяйство, основанное на таком производстве – товарным хозяйством. В товарном хозяйстве экономические отношения между людьми проявляются через предметы, через куплю-продажу продукта их труда.

Товарное производство возникает в результате развития натурального хозяйства, увеличения видов и количества продукции. Различия между натуральным хозяйством и товарным производством представлены в таблице 4.1.

Таблица 4.1

Основные различия натурального и товарного хозяйства

Основные аспекты	Натуральное хозяйство	Товарное хозяйство
1. Основная цель производства благ	Удовлетворение личных потребностей	Обмен на другие товары, купля-продажа на рынке
2. Определение состава производимой продукции	Определяется заранее исходя из потребностей и возможностей	Определяется на основе спроса на рынке и частных интересов производителя
3. Борьба за привлечение потребителя	Отсутствует	Такая борьба существует и усиливается по мере развития товарного хозяйства
4. Степень потребления произведенной продукции	Вся произведенная продукция потребляется полностью	Часть продукции и отдельные ее виды могут остаться нереализованными, т.е. не потребленными
5. Принципы участия рабочей силы в процессе производства	В процессе производства используется только собственная рабочая сила или рабочая сила членов семьи	В процессе производства преимущественно используется наемная рабочая сила

Товарное производство есть своеобразный способ отношений между производителями и потребителями, измерения труда и включения его в совокупный труд общества. Процесс вытеснения натурального хозяйства и развития обмена товаров происходит путем перехода на куплю-продажу, обмен товаров индивидуальных хозяйств на основе углубления разделения труда, специализации производства, возникновения и развития частной собственности. Специализация производства отдельных видов продукции обуславливает необходимость обмена между различными производителями. В то же время специализация приводит к повышению производительности труда, значит, обмен товара становится не только необходимым, но и выгодным. Экономия времени и материальных ресурсов выступает движущей силой развития товарного хозяйства. Производители, вовлекаемые в процесс обмена, все больше зависят друг от друга.

В начале своего развития, способствуя установлению связей между общинами, рабовладельческими латифундиями, феодальными и крестьянскими хозяйствами, товарные хозяйства открыли дополнительные возможности развития производства и общества в целом.

Начиная с определенных исторических периодов, товарные отношения широко и глубоко охватили все стороны экономики общества.

Социально-экономические основы и предпосылки возникновения и развития товарного хозяйства заключаются в следующем:

1. Возникновение общественного разделения труда. При этом производители специализируются на производстве какой-либо определенной продукции. Специализация, в свою очередь, определяется по принципу относительного преимущества, т.е. способностью производить продукцию с относительно меньшей альтернативной стоимостью.

2. Формирование личной и частной собственности, экономическое обособление производителей. При этом они сами распоряжаются своей собственностью и результатами труда. Экономическая обособленность означает самостоятельное принятие решений производителем относительно своей хозяйственной деятельности. Именно эти два обстоятельства обуславливают необходимость товарного производства и считаются предпосылками возникновения рынка. Продукт труда превращается в товар, то есть в предмет, изготавливаемый для обмена, продажи на рынке, а производители становятся товаропроизводителями.

Чтобы шире понять сущность товарного производства считается целесообразным проанализировать свойства товара.

4.2. Товар и его свойства.

Для понимания сущности товарно-денежных отношений необходимо познать содержание товара и его свойства. Существуют различные подходы к определению понятия товара. Например, по определению Е.Ф. Борисова «товар – это общественная полезность, созданная трудом и предназначенная для обмена на рынке на другой товар на эквивалентной основе».¹ То есть он рассматривает товар в качестве продукта труда.

В учебнике, изданном под редакцией В.И. Видяпина и др., широко освещаются понятия «благо» и «товар». В нем указывается, что «товар – это специфическое

¹ Борисов Е.Ф. Экономическая теория: учеб. - 2-е издание, перераб. и доп. – М: ТК Велби, издательство Проспект, 2005, с. 144.

экономическое благо, произведенное для обмена».¹ На основе мнений этого и ряда других ученых можно подчеркнуть, что **товар – это продукт труда, созданный для обмена, обладающий какой-либо полезностью и стоимостью.**

На современном этапе социально-экономического развития миллионы видов продукции и услуг, производимых в странах, приобретают товарный вид. В частности, можно привести пример некоторых из множества видов товаров, производимых в Узбекистане (таблица 4.2).

Таблица 4.2

Объём производства отдельных видов промышленной продукции в натуральном выражении крупными предприятиями в обрабатывающей промышленности (за январь-декабрь 2018 года)²

	Ед. изм.	Январь-декабрь 2018 г.	% к январю-декабрю 2017 г.
Автомобили легковые (без специализированных)	шт.	213285	157,4
«Матиз»	шт.	5214	40,1
«Дамас»	шт.	34618	153,9
«Нексия»	шт.	59343	171,8
«Джентра»	шт.	33314	173,8
«Каптива»	шт.	4832	106,4
«Спарк»	шт.	29092	130,1
«Малибу»	шт.	6624	6,9 р.
«Кобальт»	шт.	37626	2,1 р.
«Орландо»	шт.	433	111,6
«Трекер»	шт.	2189	-
Аккумуляторы свинцовые для запуска поршневых двигателей	тыс. шт.	732,4	107,7
Автомобили грузовые	тыс.шт	4,2	112,0
Автобусы	шт.	949	89,8
Тракторы	шт.	3393	3,4 р.
Автомобильные двигатели	тыс.шт.	158,8	173,3
Хлопок-волокно	тыс.т	818,4	85,9
Молоко и сливки, несгущенные и неподслащенные, жирностью более 6%	т	530,7	79,8
Табачные изделия	млн.шт.	10397	107,0
Бензин автомобильный	тыс.т	1146,9	103,7
Портландцемент	тыс.т	8353,4	98,3
Краски и лаки на основе акриловых или виниловых полимеров	тыс.т	14,8	134,5

¹ Экономическая теория: Учебник. – Изд., испр. и доп. / Под общ. ред. акад. В.И.Видяпина, А.И.Добрынина, Г.П.Журавлевой, Л.С.Тарасевича. – М.: ИНФРА – М, 2005, с.143.

² Социально-экономическое положение республики узбекистан за январь-декабрь 2018 года. // Государственный комитет республики узбекистан по статистике. -Т.: 2019. 69-70-стр.

Необходимо отметить, что объем производства автомобильного бензина и автомобильных двигателей за январь-декабрь 2018 года превысил показатели выпуска аналогичной продукции за соответствующие периоды последних пяти лет.

Реализация процессов модернизации, включающего в себя такие мероприятия, как оснащение производства современными технологиями, его моральное обновление, техническое и технологическое перевооружение производства, в конечном итоге, создаст условия для количественного роста товаров, совершенствования качества и увеличения их видов. В особенности процесс диверсификации является одним из важнейших направлений расширения производства, который заключается в расширении сферы деятельности отраслей и предприятий, увеличении ассортимента продуктов и видов услуг, совершенствовании их качества в целях повышения эффективности производства, расширения рынка сбыта продуктов и услуг.

Товар обладает двумя свойствами: с одной стороны, товар обладает способностью удовлетворять какую-либо человеческую потребность, а с другой стороны – способностью обмениваться на другие товары. Другими словами, товар имеет полезность (потребительную стоимость) и стоимость.

Потребительная стоимость предмета проявляется в его полезных свойствах и способности приносить пользу людям. Одни вещи могут удовлетворять потребность как предметы потребления, другие – как средства производства.

Существуют различные подходы и к определению полезности. К примеру, основатели школы маржинализма и их дальнейшие последователи при определении полезности товаров применяют психологический подход с точки зрения отдельно взятого индивида, т.е. метод определения, исходя из суждений старика-отшельника, живущего в лесу или же оставшегося один на необитаемом острове Робинзона. Между тем, обмен товара происходит между членами общества, среди многочисленных участников рынка. Они

даже не задумываются над тем, что в основе полезности лежит объективный экономический процесс, полезность образуется в результате соединения продуктов природы с живым трудом, точнее в результате преобразования свойств продуктов природы живым трудом. Конечно же, не всякая вещь, существующая в природе или созданная человеческим трудом, может обладать полезностью.

В связи с этим, в экономической теории используется понятие общественно необходимой полезности и реальный рынок признает не всякую полезность, а только общественно необходимую полезность.

Общественно необходимой полезностью называется полезность, соответствующая величине спроса.

Блага, чтобы стать товаром, должны быть предназначены для обмена и выпущены на рынок для продажи, на них должен быть затрачен определенный труд. Этим товар отличается от продукта. Товар - это, прежде всего, продукт, изготовленный не для собственного потребления, а в целях продажи на рынке для потребления других. Отсюда исходят натурально-вещественные и социально-экономические стороны, свойства товара.

Меновая стоимость товара – это количественное соотношение, в котором потребительные стоимости одного рода обмениваются на потребительные стоимости другого рода. Например, один топор обменивается на 20 кг зерна. В этом количественном соотношении обмениваемых товаров выражается их меновая стоимость.

По мнению сторонников трудовой теории стоимости¹, общей основой определения стоимости товаров считается труд, в связи с чем они в определенных количествах приравниваются друг к другу. Другие свойства товара, такие как вес, объем, форма и тому подобные не могут быть общей основой стоимости. Необходимым условием обмена считается различная полезность товаров. Но, полезность различных товаров качественно

¹ К ним можно отнести А. Смита, Д. Рикардо, У. Петти, Ж.С. Милля и некоторых других экономистов, а также их последователей, несмотря на некоторые различия в их подходах.

разнородна и поэтому количественно несоизмерима. По их мнению, обмениваемые товары имеют общую основу – трудовые затраты.

Общественная стоимость товара определяется общественно необходимым рабочим временем. **Общественно необходимое рабочее время - это время, необходимое для изготовления какого-либо товара в определенных общественно нормальных условиях производства и при среднем в данном обществе уровне квалификации и интенсивности труда.**

При расчете величины стоимости товара учитываются простой и сложный, квалифицированный и неквалифицированный, умственный и физический виды труда. При расчете стоимости относительно сложный труд учитывается в качестве приумноженного или возведенного в степень простого труда, по этой причине сложный труд в малом количестве приравнивается к большому количеству простого труда.

Существование двух сторон процесса труда товаропроизводителя является причиной возникновения двух свойств товара. С одной стороны, это – конкретный труд определенного вида. Труд, создавший потребительную стоимость, получил название конкретного труда (рис. 4.1).

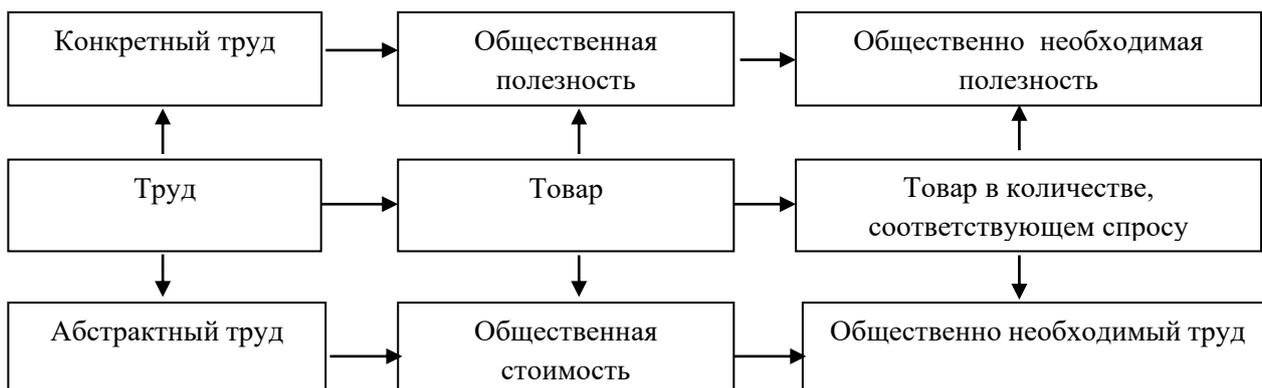


Рисунок 4.1. Два свойства товара, исходящие из двойного характера труда

С другой стороны, труд, независимо от конкретной формы, является затраченной рабочей силой человека, частью совокупного общественного

труда. Данное качество труда называется **абстрактным трудом**. И именно этот труд создает стоимость товара.

Величина стоимости товара изменяется под воздействием производительности труда. **Производительность труда определяется количеством продукции, производимой в единицу определенного рабочего времени или затраченным рабочим временем на производство единицы продукции.** К примеру, плотник за один рабочий день смастерил 4 стола. Если рабочий день состоит из 8 часов, то на изготовление одного стола затрачено 2 часа. То есть часовая производительность труда плотника равна 0,5 стола.

Изменение производительности труда приводит к изменению стоимости единицы товара. С ростом производительности труда уменьшается стоимость единицы товара и наоборот, снижение производительности труда приведет к увеличению стоимости единицы товара. В нашем примере стоимость одного стола, изготовленного плотником, равнялась 2 часам затрат труда. Допустим, его производительность труда возросла в два раза и дошла до изготовления 8 столов за один рабочий день. В этом случае стоимость одного стола понижается тоже в два раза и становится равной 1 часу затрат труда.

Интенсивность труда считается показателем, характеризующим затраты труда в единицу рабочего времени. **Под интенсивностью труда понимается степень ускорения труда, определяемая затратами рабочей силы в единицу рабочего времени.**

При определении уровня интенсивности труда в качестве единицы времени принимается продолжительность рабочего дня или один час. Рост интенсивности труда увеличивает общую массу стоимостей, но не меняет стоимости единицы продукции.

4.3. Трудовая теория стоимости и теория предельной полезности.

По вопросу о стоимости товара, всегда служившему причиной для споров и дискуссий, сформировались две основные концепции:

1. Трудовая теория стоимости.
2. Теория предельной полезности.

Основоположниками трудовой теории стоимости считаются Уильям Петти, Адам Смит, Давид Рикардо.

У.Петти, являясь первым основателем трудовой теории стоимости, указывал, что источником стоимости считается труд, и именно затраты труда определяют величину стоимости товара. Но, У.Петти не различал потребительную стоимость и стоимость. Он считал, что стоимость товара создается трудом, затраченным только на производство драгоценных металлов.

А. Смит в своем произведении «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776) различил потребительную и меновую стоимость товара. Он пришел к заключению, что единственным источником материального производства считается труд, затраченный в любой сфере производства.

Д.Рикардо обосновал, что единственным критерием стоимости считается труд, затраченный на производство товара, который определяется затратами рабочего времени. Он четко указал разницу между потребительной стоимостью и стоимостью, подчеркнул, что стоимость товара во всяком производстве определяется затраченным трудом.

Таким образом, по мнению сторонников трудовой теории стоимости, обмен товаров осуществляется на основе их стоимости. А величина стоимости измеряется затратами общественно необходимого труда, т.е. общественно необходимым рабочим временем.

Сторонники трудовой теории стоимости признают существование объективного закона стоимости, регулирующего связи между товаропроизводителями, разделение и стимулирование общественного труда в условиях товарного производства. **Закон стоимости выражает то, что производство и обмен товара осуществляется на основе его стоимости, а**

сама стоимость определяется затратами общественно необходимого труда.

Закон стоимости стимулирует тех производителей, у которых индивидуальные затраты труда меньше, чем затраты общественно необходимого труда. Этим он призывает производителей к повышению производительности труда. В обратном случае они могут быть вытеснены с рынка или потерпят крах.

Закон стоимости дифференцирует товаропроизводителей, стимулирует уменьшение материальных и трудовых затрат и регулирует распределение труда по сферам производства. Например, производители, достигшие наивысшей производительности труда могут продавать свои товары по ценам, ниже общественно необходимых затрат, но выше отдельных индивидуальных затрат и получать высокую прибыль. Но, нельзя сказать, что успех их рабочей деятельности гарантирован. Своего преимущества они через некоторое время могут лишиться, если не будут своевременно применять новшества науки и техники, эффективные способы в своем производстве.

Таким образом, отличие цены товаров от их стоимости происходит не по воле товаропроизводителей, а под влиянием объективного закона стоимости.

Основоположниками теории предельно добавленного количества полезности¹ являются представители австрийской школы К. Менгер (1840-1921), Ф. Визер (1851-1926), Е.Бем-Баверк (1851-1914) и другие. Согласно данной теории разнообразные материальные и духовные блага ценятся людьми не потому, что на их производство затрачен общественно необходимый труд, а потому, что эти блага обладают полезностью. Именно потребность в определенных полезностях обуславливает осуществление

¹ Среди авторов были большие разногласия относительно применения понятия «предельно добавленное количество полезности». Причиной тому явилось то, что на сегодняшний день в различной литературе применяются различные варианты данного понятия («дополнительная полезность», «дополнительная польза», «предельная полезность», «предельная польза»). Однако, дословный перевод этих понятий не раскрывает их полного истинного содержания. Понятие же «предельно добавленное количество полезности» наиболее соответствует его реальному содержанию. В целях облегчения изложения главы в последующем будут применяться такие синонимичные понятия, как «предельно добавленное количество полезности», «добавленное количество полезности», «предельно добавленная полезность».

затрат труда на производство того или иного товара. По мнению сторонников данной теории, только полезность товара может стать основой его стоимости, а значит цены.

Несоответствие теории предельно добавленной полезности и трудовой теории стоимости связано с проблемой учета различных потребительных стоимостей или полезностей. Поскольку полезность тех или иных материальных благ или товаров определяют с учетом соответствующих потребностей, а эти потребности неодинаковы у разных людей, то и полезности не могут рассматриваться с объективной, безличной точки зрения.

Теоретики предельно добавленной полезности, выводя ценность из полезности, считают, что необходимо выделить два вида полезности: а) абстрактная или общая полезность, т.е. способность блага удовлетворять какую-либо потребность людей; б) конкретная полезность, которая означает субъективную оценку полезности данного экземпляра блага. Эта субъективная оценка зависит от двух факторов: существующий запас данного блага и степень насыщения потребности в нем.

Представители этих двух направлений не понимали причины двойственности товара и, следовательно, не понимали, а подчас и не видели двойственности процессов, связанных с товарным производством. Это и порождало ряд ошибок в их теоретических построениях (смотрите рисунку 4.2).

Человеком, начавшим новое направление в теории стоимости и цены, является известный английский экономист А. Маршалл. Решив, что для определения стоимости продукции ни трудовая теория, ни теория предельной полезности не имеют достаточных оснований, А. Маршалл попытался внести ясность, путем соединения двух теорий.

Рисунок 4.2

Взаимосвязь и взаимодополнение трудовой теории стоимости и теории предельной полезности



Однобокость теории предельной полезности он увидел в объяснении стоимости только полезностью. А. Маршалл попытался связать теорию предельной полезности с теорией спроса и предложения и с теорией издержек производства.

А. Маршалл прославился тем, что обосновал необходимость синтеза предельной полезности с издержками производства при определении стоимости товара. Отступления неоклассиков от попыток создания однобазовой (монистической) теории стоимости и цены в частности связаны с работами А. Маршалла. Правила неоклассиков выражают необходимость нахождения единственного источника стоимости, единственной основы цены и единственного источника доходов общества в рыночном хозяйстве. Таким единственным источником, в английской классической экономической школе и в марксистских теориях считается труд, у маржиналистов - категория предельной полезности. А в теории А. Маршалла стоимость и цена определяются через взаимодействие рыночных сил, выступающих как со стороны спроса (предельная полезность), так и со стороны предложения (издержек производства).

Таким образом, предметом продолжительных споров и дискуссий явилось то, что многими теоретиками-экономистами не учитывался двойственный характер общественного труда, воплощенного в товаре и возникающие на этой основе два свойства товара. Если представители трудовой теории стоимости основное внимание уделяли труду, затраченному на товар, то маржиналисты уделяют больше внимания категории полезности. Если один из них анализировал товар с точки зрения производителя, то второй рассматривал с точки зрения интересов потребителя (покупателя). В определении стоимости товара и тем более цены надо анализировать и учитывать обе его стороны и акцентировать особое внимание на точке пересечения интересов продавцов и покупателей.

4.4. Возникновение, сущность и функции денег.

Деньги известны людям издавна. Возникновение денег разными теоретиками исследуются во взаимосвязи с анализом развития процесса обмена товаров.

Существуют различные научные концепции возникновения и сущности денег. Важное место среди них занимают рационалистическая и эволюционная концепции.

Рационалистическая концепция объясняет происхождение денег как результат соглашения между людьми. Это обстоятельство основывается на их убеждении о необходимости специальных средств для передвижения стоимостей в обмене товаров. Данная идея о функционировании денег в качестве соглашения господствовала до конца XVIII века. Субъективно психологический подход к происхождению денег встречается и во взглядах многих современных буржуазных экономистов. По их мнению, категория деньги является не объективной экономической категорией, а поверхностной, субъективной категорией, зависимой от соглашений между людьми или воли государства.

Согласно эволюционной концепции происхождения денег, они возникли в результате развития общественного разделения труда, обмена, товарного производства. Исследовав исторический процесс развития обмена и форм стоимости, можно понять, как из общей массы товаров выделился один товар, выполняющий роль денег.

Стоимость одного товара определяется в процессе обмена его на другой товар (Т-Т). На первый взгляд, кажется, что оба товара играют одинаковую роль в сделке обмена. На самом деле их роль различна. Один товар выражает свою стоимость относительно другого товара. А второй товар, выражая в себе стоимость первого товара, выполняет роль эквивалента, т.е. составляет эквивалентную форму стоимости. Именно так появляются первые деньги.

В возникновении и развитии денег важное место занимает знание этапов развития форм стоимости. Как известно, на разных этапах исторического

развития наблюдались следующие формы стоимости: **простая или случайная форма стоимости**, при которой стоимость одного товара выражалась в отдельном противостоящем ему товаре-эквиваленте; **регулярная**, при которой стоимость одного товара могла быть выражена в многочисленных товарах-эквивалентах, приблизительно равных по стоимости; **полная или развернутая**, где стоимость товара-эквивалента зависела от того, насколько дорожили своими обмениваемыми излишками племени.

В разные исторические периоды у разных племен и народов роль всеобщего эквивалента в процессе обмена выполняли различные товары. К примеру, в некоторых странах в качестве такого товара выступал скот, в Африке - соль, в других местах - меха, редкие металлы (серебро, медь, золото) и т.д. Вследствие того, что не все товары, играющие роль эквивалента, могли успешно выполнять свою посредническую функцию в процессе обмена, из их числа стали постепенно выделяться те, которые являлись общепризнанными (например, редкие металлы). В результате, появляется всеобщий товар-эквивалент, на который обменивается любой другой товар.

К XIX веку роль всеобщего эквивалента, к которому приравнивались все остальные товары, стало играть золото и постепенно все страны стали переходить к системе монометаллизм. В Австрии это произошло в 1892 году, в Японии - в 1897, в России - в 1898, а в США - в 1900 году. Система золотых денег была внедрена в Англии уже в конце XVII века, в Германии в 1871 году, в Голландии в 1877 году.

На территории Узбекистана намного раньше в обращении уже находились серебряные и медные монеты. Шайбани-хан после взятия Самарканда, в 1507 году провел кардинальную денежную реформу. До нас дошли монеты, чеканенные Шайбани-ханом (1501-1610) и Абдулла-ханом (1583-1598). После реформ Абдулла-хана был централизован монетный чекан в столице государства – Бухаре. В 1695-1709 годах чекан золотых монет приобретает

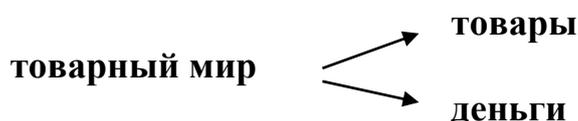
регулярный характер. Монета весила 4,8 грамм и была очень высокой пробы – 958 (содержание золота в монете составляло 91-93%).¹

Причинами возложения роли всеобщего эквивалента на благородные металлы, в том числе на золото, являются следующие:

- качественная однородность;
- сохраняемость;
- делимость и возможность снова привести в целое состояние;
- способность сохранения своей стоимости даже при делении;
- относительная редкость в природе;
- высокая ценность, заключенная в небольшом объеме.

С учетом этих потребительских свойств, повсеместная роль всеобщего эквивалента закрепились за золотом и серебром. **Таким образом, деньги – это специфический товар, играющий роль всеобщего эквивалента, посредством которого можно купить и продать все товары.**

Товарный мир делится на две части – с одной стороны товары, являющиеся выражением полезности, с другой стороны – деньги, являющиеся материализованным выражением стоимости.



Для более полного понимания сущности денег рассмотрим их функции: 1) мера стоимости; 2) средство обращения; 3) средство накопления; 4) средство платежа.

Функцию денег **меры стоимости** выполняют идеальные деньги. Владелец товара или покупатель мысленно в идеальном порядке выражает стоимость этого товара в деньгах. Цена товара соответствует стоимости только при равном количестве спроса и предложения. В обратном случае цена будет отклоняться от стоимости. Значит, цена товаров зависит от их стоимости, стоимости денег, соотношения спроса и предложения и других факторов.

¹ Чжен В.А. Деньги и финансовые рынки. Т.: ИПК «Шарк». 1996. Стр. 24-26.

Денежное выражение меновой стоимости товара называется его ценой. Для измерения меновой стоимости товара необходимо взять за единицу определенное количество денежного материала. Такая единица называется **мерой (масштабом) цен**. С одной стороны мера цен условна, как и всякая другая мера. А с другой стороны, в определенной стране она должна быть признана всеми. Поэтому государство укрепляет законом право денежной единицы, таким образом, данная единица признается официально.

В процессе обмена товаров деньги должны быть наличными, потому что во время купли-продажи символические цены должны превратиться в реальные деньги. В этом процессе деньги выполняют функцию **средства обращения**. В начальный период развития товарообмена существование денег непосредственно в форме серебряных или золотых слитков порождало трудности во время обращения: необходимо было измерить денежный металл, разделить его на мелкие кусочки, определить качество. В дальнейшем вместо металлических слитков стали применяться монеты.

По причине того, что золотые монеты в процессе непрерывного обращения изнашивались, теряли часть своего веса, в обращение стали выпускаться стоимостные знаки, не имеющие собственной стоимости.

Если деньги выпадают из процесса обращения, они превращаются в сбережения, т.е. выполняют функцию **средства накопления**. Накопление богатства в условиях натурального хозяйства осуществлялось в форме накопления продукции. Развитие товарного хозяйства порождает форму денежного накопления богатства.

При продаже товаров в рассрочку, деньги выполняют функцию **средства платежа**. Покупатели платят за товар с наступлением срока оплаты. Данная функция денег не ограничивается рамками товарного обращения, при займе денег, уплате ренты и налогов деньги также выполняют функцию средства платежа. Бумажные деньги, векселя и банкноты возникли в результате выполнения деньгами функции средства платежа.

4.5. Введение в обращение национальной валюты – сума в Узбекистане и пути ее укрепления

Полноценное функционирование товарно-денежных отношений в любой стране, прежде всего, обуславливает существование и стабильное функционирование национальной валюты этой страны.

В нашей стране огромное значение придается решению проблем введения и стабильного обращения собственной национальной валюты. Здесь уместно вспомнить слова нашего первого Президента И.А.Каримова: «Национальная валюта – это национальная гордость, символ государственной независимости, атрибут суверенного государства. Это общее богатство и достояние республики».¹

Исходя из этого, после достижения независимости Республикой Узбекистан, введение в обращение своей национальной валюты явилось одной из важнейших и сложных задач. В этом направлении нашим правительством была осуществлена всесторонне обоснованная, последовательная экономическая политика. Несмотря на провозглашение независимости нашей республики действие в нашей стране денежной единицы бывшего Союза – рубля было признано объективной необходимостью. Поскольку, несмотря на достижение союзными республиками политической независимости, пока еще не существовало экономических предпосылок для разового срочного выведения их экономики из рублевой зоны.

Необходимость введения в обращение национальной валюты в Узбекистане еще больше усилилась с введением в обращение своей национальной валюты в 1993 году Россией, а затем и рядом других республик СНГ. Начался приток в Узбекистан старых рублевых денежных единиц, лишенных права действия на территориях других республик. К тому же, Центральный банк Республики Узбекистан не мог, находясь в рублевой зоне, полностью контролировать самостоятельное развитие денежно-кредитной сферы страны.

¹ Каримов И.А. Узбекистан по пути углубления экономических реформ. – Т.: Узбекистан, 1995 г., стр. 217.

Введение в обращение национальной валюты Узбекистана осуществлялось в два этапа: первый этап включает период с ноября 1993 года по июнь 1994 года (сум-купон), второй этап – июнь-июль 1994 года.

Введение в обращение «сум-купона» на начальном этапе внедрения национальной валюты в Узбекистане позволило:

во-первых, определить и полностью учесть все реальные факторы внутренней экономики республики для оптимизации экономической, технической и социальной сторон национальной денежной реформы;

во-вторых, приобрести определенный опыт по ведению самостоятельной финансово-кредитной и ценовой политики;

в-третьих, изучить стратегии и механизмы внедрения национальной денежной единицы, разработать и испытать меры антиинфляционной борьбы, механизмы взаиморасчетов и т.д.

Начиная с 1 июля 1994 года, на территории Республики Узбекистан введена в обращение национальная валюта – «сум».

В связи с внедрением национальной валюты разработаны указания Центрального банка Узбекистана об организации кассовых работ, о порядке выпуска в обращении и учета национальной валюты, а также порядок переоценки ценностей и внесения изменений в бухгалтерские отчеты и отчетности юридических лиц. Банковскими учреждениями осуществлены работы по инвентаризации всех денежных средств и ценностей на расчетных и текущих счетах юридических лиц по состоянию на 1 июля 1994 года и по переоценке в соотношении 1000 сум-купона к 1 сум на основе данных бухгалтерского учета.

Эффективное функционирование товарно-денежных отношений во многом зависит от устойчивости национальной валюты.

Выводы:

1. Возникновение товарного производства и обмена связано с появлением общественного разделения труда и обособления производителей, в результате образования частной собственности.

2. Два свойства товара – полезность (потребительная стоимость) и стоимость возникают в результате двойственного характера человеческого труда. Если полезность (потребительная стоимость) создается конкретным трудом, то меновая стоимость считается результатом абстрактного труда.

3. Стоимость является общественным свойством не самого товара, а именно труда, и ни одна молекула, ни одна частичка предметов природы не входят в нее. В основе стоимости лежит общественный труд, означающий, что люди трудятся друг для друга. Однако, общественное свойство труда обособленных товаропроизводителей проявляется только в обмене продуктов труда.

4. В экономической теории существуют два подхода к определению стоимости товара: трудовая теория стоимости и теория предельно добавленной полезности. Первая теория утверждает, что в стоимости товара воплощен общественно необходимый труд, а вторая теория указывает, что стоимость товара определяется его полезностью, в частности предельно добавленной полезностью.

5. В результате долговременного развития процесса обмена товара в качестве денег выделился отдельный товар, выполняющий функцию всеобщего эквивалента, на который можно было обменивать все остальные товары.

6. Деньги в истории своего развития прошли следующие этапы: товарные деньги (различная продукция заменяла деньги); деньги, имеющие собственную стоимость (золото или серебро); деньги, не обладающие собственной стоимостью (бумажные деньги, мелкие металлические монеты); кредитные деньги (вексель, банкнота, чек, кредитная карточка).

Основные ключевые понятия:

Натуральное производство – производство продуктов для удовлетворения собственных потребностей производителя, для внутрихозяйственных нужд.

Товарное производство – производство не для личного потребления, а для продажи, обмена на рынке в целях удовлетворения потребностей других.

Товар – продукт, созданный для обмена, обладающий какой-либо полезностью и стоимостью.

Полезность – способность товара удовлетворять какую-либо потребность людей.

Общественно необходимая полезность – полезность, величина которой соответствует величине спроса.

Стоимость – общественно-необходимый труд, воплощенный в товаре.

Меновая стоимость товара – это количественное отношение, в котором потребительные стоимости одного рода обмениваются на потребительные стоимости другого рода.

Общественно необходимое рабочее время - это время, необходимое для изготовления товара в определенных общественно нормальных условиях производства и при среднем в данном обществе уровне квалификации и интенсивности труда.

Закон стоимости – причинно-следственная связь, выражающая осуществление производства и обмена товаров на стоимостной основе, а сама стоимость измеряется через общественно необходимые затраты труда.

Конкретный труд – труд, создающий определенные конкретные потребительные стоимости.

Абстрактный труд – затраты рабочей силы человека, часть совокупного общественного труда независимо от конкретной формы труда.

Производительность труда – количество продукции, произведенное в единицу определенного времени или время, затраченное на производство единицы продукции.

Интенсивность труда - степень ускорения труда, определяемая затратами рабочей силы в единицу рабочего времени.

Деньги – это специфический товар, выполняющий роль всеобщего эквивалента.

Диверсификация – расширение сферы деятельности отраслей и предприятий, увеличение ассортимента продуктов и услуг, совершенствование их качества в целях повышения эффективности производства, расширения рынка сбыта продуктов и услуг.

Модернизация производства - процесс, включающий в себя такие мероприятия, как оснащение производства современными технологиями, моральное его обновление, структурные преобразования производства посредством технического и технологического перевооружения.

Вопросы и задания для повторения:

1. Дайте общую характеристику формам общественного хозяйства. В чем заключаются основные различия натурального и товарного хозяйства?

2. Укажите общие предпосылки возникновения товарного производства и рынка.

3. Почему товар рассматривается как единство полезности (потребительной стоимости) и меновой стоимости? С чем связано возникновение этих двух свойств товара?

4. Объясните содержание трудовой теории стоимости.

5. Что лежит в основе теории предельно добавленной полезности?

6. Что такое предельно добавленная полезность? Объясните причину ее убывания.

7. Выразите свое отношение к следующим суждениям об определении стоимости товаров:

а) определяется общественно необходимыми затратами труда;

б) определяется предельной полезностью товаров;

в) определяется предельной полезностью товаров и издержками производства.

8. Объясните содержание и общие предпосылки возникновения денег.

9. Раскройте содержание рационалистической и эволюционной концепции денег.

10. Какие функции выполняют деньги? Объясните содержание каждой функции.

11. Укажите общность и различия между золотыми и бумажными деньгами.

12. Чем определяется ценность и устойчивость бумажных и кредитных денег?

ГЛАВА II. ТЕОРИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.

ТЕМА 5. СОДЕРЖАНИЕ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.

В предыдущей теме были изложены такие вопросы, как возникновение денег в результате развития процессов производства и обмена товаров, развитие товарно-денежных отношений, охватившие все сферы экономики, и явившиеся предпосылками к постепенному формированию рыночной экономики.

Данная тема начинается с освещения содержания рыночной экономики, затем отводится особое внимание его характерным чертам, субъектам и анализу этапов развития рыночных отношений. Кроме того, дан анализ постоянным и основным вопросам рыночной экономики, ее преимуществам и недостаткам.

Тема завершается освещением понятия рынка, его видов, понятия рыночной инфраструктуры и ее составных частей.

5.1. Содержание и основные черты рыночной экономики.

В настоящее время рыночная экономика присуща многим странам мира. В разных странах она функционирует и развивается в различной степени и со своеобразными особенностями. Механизм функционирования этой экономики формировался и складывался на протяжении многих веков. В настоящее время рыночная экономика приобрела цивилизованную форму и стала господствующей экономической системой во многих странах. Устойчивость данной экономики объясняется тем, что, пройдя сложный и долгий путь экономической эволюции, изменяясь, она смогла сохранить основные классические правила функционирования.

Важными условиями эффективного функционирования рыночной экономики считаются самостоятельность производства, свобода предпринимательства, обеспечение свободного обмена ресурсов и товаров. Чем самостоятельнее товаропроизводитель, тем лучше развивается рынок.

Свободный обмен создает условия для формирования свободных цен, показывающих наиболее эффективные направления деятельности товаропроизводителя.

Рыночная экономика – это экономическая система, которая организуется и регулируется на основе законов и правил товарного производства, обмена и денежного обращения. Основанная на свободных товарно-денежных отношениях, рыночная экономика предполагает движение различных видов товаров и услуг и отрицает экономический монополизм

В рыночной экономике рыночные связи охватывают всю систему, все ее стадии - процессы производства, обмена, распределения и потребления, а также всех субъектов экономических отношений.

Следует также отметить, что в современных условиях в среднеразвитой экономике существуют свыше 24 млн. видов товаров, 1/10 часть которых обновляется ежегодно. В таких условиях без участия рынка невозможно регулирование спроса и предложения по видам и объему товаров. А это является наглядным доказательством того, что никакие органы централизованного планирования не могут успешно выполнить задачу рынка. Рыночная экономика считается самой эффективной социально-экономической системой, способной оперативно решать проблемы.

В состав субъектов рыночной экономики входят предприниматели и рабочие, продающие свою рабочую силу, конечные потребители и владельцы ценных бумаг и др.. Обычно все основные субъекты рыночного хозяйства подразделяются на три группы: домашние хозяйства, предприятия (предпринимательский сектор) и государственный сектор.

Домашние хозяйства – основная экономическая единица, действующая в потребительской сфере экономики. В рамках домашних хозяйств потребляются товары и услуги, созданные в сферах производства и оказания услуг. В рыночной экономике домохозяйства являются владельцами собственности и поставщиками факторов производства. **Предпринимательский сектор – это первичное звено экономики,**

действующее в целях получения дохода (прибыли). Деятельность в этой сфере предусматривает привлечение собственных средств или заемного капитала, доход от которых расходуется на расширение производственной деятельности. Предприниматели в товарном хозяйстве поставляют товары и услуги.

Государственный сектор – комплекс различных бюджетных организаций и учреждений, целью которых является не получение прибыли, а в основном осуществление функции регулирования экономики.

Кроме того, в некоторых учебниках и учебных пособиях в качестве еще одного отдельного и самостоятельного субъекта рыночной экономики выделяют банки¹.

Банк – финансово-кредитное учреждение, регулирующее движение денежной массы, необходимой для нормального функционирования экономики.

Взаимодействие и взаимосвязь вышеназванных субъектов рыночной экономики можно представить в виде следующей схемы (рис. 5.1).

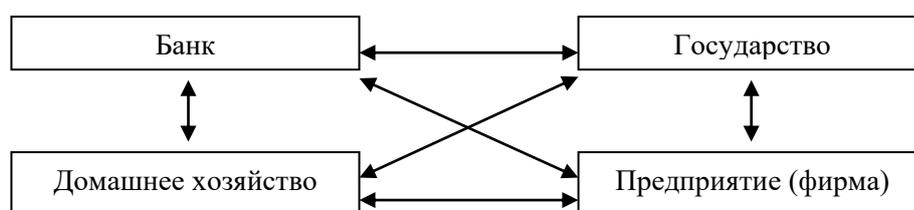


Рисунок 5.1. Общая модель взаимосвязи субъектов рыночного хозяйства

Механизм, регулирующий всякую рыночную экономику, состоит из четырех основных структурных элементов: цена, спрос, предложение, конкуренция.

¹ Экономическая теория (политэкономика): Учебник. /Под общ. ред. акад. В.И.Видяпина, акад. Г.П.Журавлевой. – 4-е изд. – М.:ИНФРА-М, 2004, стр. 78-79; Тожибоева Д. Иқтисодиёт назарияси: Олий ўқув юртлари талабалари учун ўқув қўлланма./Акад. М.Шарифхўжаевнинг илмий тахрири остида. – Т.: «Ўқитувчи», 2002, стр. 74.

Соотношение цен изменчиво, поэтому цена для производителя служит путеводителем в определении необходимости изменения объема производства. Изменения в спросе и предложении, а также в конкурентной среде, в свою очередь, приводят к изменениям в ценах.

Важными и общими признаками рыночной экономики являются следующие:

- существование разнообразных форм собственности и приоритет в них частной собственности;
- свобода предпринимательства и выбора;
- наличие конкурентной среды;
- ограниченное вмешательство государства в экономику;
- адаптация предприятий и фирм к изменениям внутренних и внешних условий.

Эти черты рыночной экономики являются общими для всех ее этапов. Но, когда речь идет о содержании и признаках рыночной экономики, необходимо различать исторически сложившиеся два вида этой экономики. Первый вид формировался в течении длительного времени и продолжался в развитых странах запада до конца XIX века. В экономической литературе эта экономика получила название **классической или чистой рыночной экономики**. Ее основные признаки: а) основанность экономической деятельности на частной собственности; б) обобщенность капитала и производства на уровне предприятия; в) личная свобода предпринимателей, рабочих, товаропроизводителей и потребителей; г) борьба предпринимателей за получение высокой прибыли; д) регулирование экономики на основе спроса, предложения, свободных рыночных цен и конкуренции; е) отсутствие социальной защиты населения, усиление безработицы и социального расслоения населения.

Второй вид рыночной экономики - **современная развитая рыночная экономика**. Она функционирует с конца XIX - начала XX веков. Ее основными признаками являются:

а) основанность ведения экономической и предпринимательской деятельности на различных формах собственности - частная, государственная, коллективная, смешанная и другие;

б) высокий уровень концентрации капитала и производства, сосредоточение части собственности в руках крупных монополий и государства и обобщение на национальном уровне и в международных масштабах;

в) активное участие государства в регулировании экономики. При этом государство, учитывая научно-технический прогресс и другие факторы, выполняет функции проведения различных экономических мероприятий, установления мер по определению перспектив развития, регулированию пропорций между сферами и отраслями;

г) усиление использования планового метода в хозяйствовании (бизнес-план, управление через систему маркетинга);

д) усиление социальной защиты. Организация фондов социального обеспечения и социального страхования, принадлежащих государству, коллективам и частным лицам.

Современное рыночное хозяйство основывается на взаимосвязи частных и государственных секторов экономики. В зависимости от уровня интенсивности воздействия государства на экономику и приоритетных задач, решаемых им, различают следующие модели современной рыночной экономики (рис. 5.2).

Наряду с вышеуказанными признаками и порядками, существует ряд условий, присущих всем современным экономическим системам. К ним относятся: широкое использование передовых технологий и новых технических средств; специализация производства.

5.2. Решение постоянных и основных проблем в рыночной экономике.

Для всякой страны, выбравшей путь ведения общественного хозяйства, основанный на рыночной экономике, считается важным знать, как действует данная экономическая система. Для этого, прежде всего, нужно будет найти

ответы на следующие вопросы, отражающие общие проблемы любой экономической системы:

Рисунок 5.2



Какие продукты и услуги, и в каком количестве необходимо производить?

Посредством каких технических средств и технологий производить эти продукты и услуги?

Для кого производить эти продукты и услуги?

В экономической литературе данные проблемы выражаются коротко – «Что? Как? и Для кого производить?».

Если в традиционной экономике эти проблемы решаются в основном под влиянием обычаев, существующих долгие годы традиций,

национальных, религиозных, климатических и других факторов, то в административно-командной экономике все вопросы решаются посредством централизованного планирования.

Рыночная экономика решает эти проблемы совсем по-другому. При этом решение принимается, исходя из особенностей, требований, правил и законов рыночной экономики.

В условиях рыночной экономики ответ на вопрос «Что необходимо производить и в каком количестве?», прежде всего, зависит от уровня обеспеченности экономическими ресурсами, соотношения спроса и предложения. При этом должно учитываться в каком объеме будут заняты существующие ресурсы или какая их часть будет использована в процессе производства.

Предприятие, задаваясь этим вопросом, исходит из правил безубыточного производства и максимизации прибыли. Вместе с тем, учитывается и то, какой набор продуктов и услуг может полностью удовлетворить запросы общества. Следовательно, в условиях рыночной экономики создаются те продукты и услуги, на которые имеется спрос, и которые принесут прибыль. При этом объем прибыли предприятия определяется соотношением между общим денежным доходом от реализации товара и общими затратами на его производство.

В условиях рыночной экономики действует принцип расширения отрасли, получающей экономическую (чистую) прибыль, поскольку относительно высокий уровень прибыли обеспечивает перелив капитала к этой отрасли с малоприбыльных отраслей. Однако, появление новых производителей в отрасли имеет свои границы. Потому что с приходом новых предприятий в отрасль предложение ее продукции растет быстрее, чем спрос рынка. Постепенно это приводит к понижению цен на продукцию и потере экономической прибыли. Иначе говоря, конкуренция сводит эту прибыль к нулю. Соотношение спроса и предложения на рынке при нулевой экономической прибыли определяет общее количество продукции данной

отрасли. В таком состоянии отрасль достигает «равновесного» объема производства. Это равновесие не нарушается, пока не произойдут новые изменения в рыночном спросе или предложении. Само собой разумеется, что при ожидании поднесений убытков от производства товара этой отрасли, предприятие откажется от такого вида экономической деятельности. В результате этого в убыточной или малоприбыльной отрасли происходит резкое сокращение объема производства и отставание предложения от спроса. А это постепенно создает условия для повышения цены на продукцию и уровня прибыли. В результате отрасль восстанавливает свой объем производства и стабилизирует его деятельность.

Следует подчеркнуть, что в определении вида и количества продукции особую, важную роль играет спрос потребителя. Готовность потребителей потратить свои доходы в целях покупки товаров, проявляется в качестве рыночного спроса. Если объем такого спроса достигнет значительных размеров, то предприятие приобретет стимул к производству данной продукции, т.е. увеличение потребительского спроса принесет экономическую прибыль отрасли, производящей данную продукцию. А сокращение потребительского спроса приведет к сокращению объема производства отрасли. Таким образом, спрос потребителя играет важную роль в решении вопроса, какие виды продукции нужно производить.

Кроме того, решение вопроса, «Что необходимо производить?», во многом зависит и от поставщиков ресурсов. Спрос на ресурсы – это производный спрос, т.е. он исходит из спроса на товары и услуги, производимые с помощью этих ресурсов. Несомненно, что и поставщики ресурсов действуют в целях максимизации своих доходов, исходя из рыночного спроса. Работать, получая прибыль, могут только те предприятия, которые производят товары, соответствующие потребительскому спросу и соответственно, спрос этих предприятий на ресурсы увеличится.

Иначе говоря, предпочтение потребителя проявляется через его спрос. Товаропроизводители и поставщики ресурсов для обеспечения своих

интересов в соответствии с этим спросом, т.е. **с целью получения высокой прибыли, производят товары и поставляют ресурсы необходимого вида и количества платежеспособным потребителям.**

В условиях рыночной экономики на вопрос «Каким образом должны быть произведены товары?», тоже есть соответствующий ответ. При этом особое внимание должно уделяться трем тесно взаимосвязанным проблемам:

- распределение ресурсов между отдельными отраслями;
- осуществление производства предприятиями;
- выбор комбинации ресурсов и технологии каждым предприятием.

Рыночная система направляет ресурсы, прежде всего, в высокодоходные отрасли, продукция которых имеет большой спрос. Бесприбыльные отрасли или отрасли, имеющие малую прибыль, лишаются всяких ресурсов.

Рыночная экономика изменчива: она изменяется в соответствии с изменениями потребностей, технологии производства и состава экономических ресурсов. В то же время, в результате изменения вкусов потребителей, создания новой технологии производства и изменения состава предложения ресурсов наиболее эффективная система распределения ресурсов со временем может устареть и стать неэффективной.

Применение экономических технологий обеспечивает временное преимущество предприятия перед своими конкурентами. Снижение издержек производства означает получение предприятием экономической прибыли. Кроме того, рыночная система создает условия для быстрого распространения новой технологии. Таким образом, в условиях рыночной экономики каждое предприятие осуществляет производство с помощью такой техники и технологии, которые обеспечат получение высокой прибыли.

5.3. Преимущества и противоречия рыночной экономики.

Как стало известно из предыдущей главы, среди существующих экономических систем рыночная экономика выделяется своими

преимуществами. Именно эти преимущества создают почву для эффективного и стабильного функционирования, развития данной экономической системы. Прежде всего, целесообразно указать три преимущественных аспекта рыночной экономики:

1. Эффективное распределение ресурсов. Рыночная система способствует эффективному распределению ресурсов. Это означает, что конкурентная рыночная система направляет ресурсы на производство самых необходимых для общества товаров и услуг. Она обуславливает применение наиболее эффективных способов комбинирования ресурсов и новой, эффективной технологии производства.

2. Свобода выбора и экономической деятельности. Одно из значительных преимуществ рыночной экономики заключается в том, что она дает приоритет роли личной свободы. Экономические субъекты свои проблемы по производству и реализации продукции решают сами самостоятельно, без вмешательства извне. Рыночная экономика достигает успеха именно за счет предоставления свободы выбора и предпринимательства.

3. Стимулирование труда, развитие творчества и инициативы предпринимателей. Еще одно преимущество рыночной экономики заключается в том, что в ней каждое лицо, предприятие, фирма и корпорация находятся в постоянном движении и поиске. Потому что, бесхозяйственность, пассивность, беспечность приводят к разорению всякой хозяйственной системы. Физические и юридические лица борются за обеспечение конкурентоспособности, устойчивое получение прибыли. В результате рыночная экономика приводит в действие миллионы людей, устраняя иждивенческие настроения.

Наряду с рассмотренными выше основными преимуществами рыночной экономики можно перечислить множество других положительных аспектов:

- гибкость и высокая степень адаптации к изменяющимся условиям производства;

- использование достижений науки и техники, быстрые темпы внедрения их в производство;

- способность к удовлетворению разнообразных потребностей, повышению качества продукции;

- относительно быстрое восстановление нарушенного равновесия;

- возможность успешного функционирования рыночной экономики при ограниченной информации об уровне цен и затратах различных ресурсов.

Важно также отметить, что существуют и присущие рыночной экономике недостатки, противоречия. Основным противоречием рыночной экономики является то, что она допускает ослабление конкуренции – своего главного контрольного механизма и даже поощряет это. В такой экономике существуют два источника ослабления конкуренции:

1. В условиях рыночной экономики предприниматели в погоне за прибылью и стремясь улучшить свое экономическое положение, действуют вопреки механизму свободной конкуренции. Слияние фирм, тайный сговор компаний, жесткая конкуренция – все это приводит к ослаблению конкуренции и понижению ее регулирующего воздействия.

2. Технический прогресс, стимулируемый рыночной системой, тоже приводит к ослаблению конкуренции. Новейшая технология обычно требует: а) использования очень большого количества реального капитала; б) наличия крупных рынков; в) образования комплексного, централизованного и строго объединенного в одно целое рынка; г) богатых и надежных источников сырья. Такая технология означает необходимость существования относительно крупных производителей.

Рыночная система не гарантирует и обеспечения удовлетворения высших потребностей общества. Ослабление конкуренции ограничивает свободу выбора потребителя.

Следующее противоречие рыночной экономики связано с усилением неравенства в доходах членов общества и дифференциацией уровней жизни

населения. Даже высокоразвитая рыночная экономика не может устранить дифференциацию доходов, а может только смягчить в определенной степени.

Еще одним из общепризнанных недостатков рыночной экономики является то, что она не создает стимулов для производства товаров и услуг **коллективного** пользования. Поэтому обеспечение членов общества такими благами и услугами возлагается на государство.

Неспособность устранения диспропорций между объемом товаров и денежной массой также считается противоречием рыночной экономики. Это проявляется в процессе обесценивания денег, т.е. инфляции.

К числу **негативных сторон** можно отнести также:

- отсутствие механизма охраны окружающей среды от воздействия производства и других видов деятельности;
- отсутствие возможности сохранения невозпроизводимых ресурсов;
- отсутствие гарантий, связанных с трудовой деятельностью;
- отсутствие содействия развитию фундаментальных и прикладных исследований в науке;
- подверженность нестабильному развитию и спаду общественного производства.

5.4. Понятие и функции рынка.

Являясь центральной категорией рыночной экономики, рынок в качестве научно-практического понятия используется и в экономической теории, и на практике хозяйствования, и в опыте всех стран.

Прежде всего, следует констатировать различия понятий «рынок» и «рыночная экономика». Так как, очень часто в экономической литературе встречаются случаи выражения этих двух понятий в одинаковой интерпретации, в качестве слов-синонимов. Появившийся в обществе еще до возникновения рыночной экономики в результате разделения труда, рынок включает в себя процесс обмена. Рыночная же экономика является результатом исторического и длительного развития рыночных отношений, и

означает экономическую систему, которая организовывается и действует на основе законов рынка.

В узком смысле слова рынок означает место, где продают и покупают товары. С развитием ремесленничества и появлением городов за рынками закрепляются определенные места, торговые площади. Однако, в те времена товарообмен происходил в форме Т-Т, т.е. обмена товара одного вида на товар другого вида. При таком обмене отсутствовали время и расстояние, процесс обмена происходил в определенном месте и в определенное время. В дальнейшем в результате углубления противоречий подобного обмена товарами появились деньги, процесс купли-продажи распался на два самостоятельных акта и принял вид Т-Д-Т. Теперь продажа товара (Т-Д) и покупка (Д-Т) разделены во времени и пространстве, т.к. продавец может продать свой товар в одном месте, а купить необходимый ему товар в другое время и в другом месте. С возникновением денег появились торговцы, т.е. специальные группы людей, занимающиеся тем, что покупают товары у производителя и перепродают потребителю, доставляя товар с одного места в другое.

С углублением разделения труда образовалась сфера торговли. Предоставляя возможность ускорения товарно-денежного движения, эта сфера превратилась в средство, связывающее потребителя с производителем. При этом отпала необходимость встречи производителя с потребителем, они могли связав через торговцев-посредников. Теперь содержание понятия рынок изменилось и приобрело новый смысл, т.е. стало проявляться в качестве новой формы товарно-денежного обращения.

Таким образом, в настоящее время рынок сформировался в качестве связующего звена в многогранных связях производителей с потребителями, их взаимодействии, в качестве процесса, обеспечивающего обмен веществ в развитии общества. **Рынок – это совокупность отношений, возникающих между производителями и потребителями (продавцами и покупателями) в процессе обмена посредством денег.**

Основными характерными чертами рынка являются:

- обмен на основе взаимного соглашения продавцов с покупателями, принципа эквивалентности;
- окупаемость затрат продавцов и получение прибыли;
- удовлетворение спроса платежеспособных покупателей и наличие конкуренции.

На рынке процессы купли-продажи осуществляется рыночным механизмом. **Рыночный механизм – это рычаги и средства, регулирующие функционирование рыночной экономики и обеспечивающие сочетание экономических ресурсов.**

Для раскрытия экономического содержания рынка следует выделить его объекты и субъекты. **Объекты рынка – это вовлеченные в отношения обмена результаты экономической деятельности и экономические ресурсы, товары, деньги и приравненные к ним финансовые активы.**

В сегодняшних условиях к обычным видам рынков относятся магазины продовольственных и сельскохозяйственных продуктов, станции обслуживания автомобилей, бензозаправочные станции, магазины промышленных товаров, различные супермаркеты, крупные торговые центры и торговые ярмарки, точки общественного питания. Фондовые биржи, валютный рынок, зерновые биржи и аукционы являются высокоразвитыми видами рынка.

Субъект рынка – участник отношений обмена. Субъекты рынка подразделяются на две группы – продавцы и покупатели, они выполняют различные функции рыночных отношений. Продавцы предлагают на рынке товары и услуги, а покупатели выражают спрос к ним. Рынок, связывая интересы своих субъектов, координирует их. Если на отдельных рынках существуют непосредственные связи между продавцами и покупателями, то на других существуют косвенные связи, т.е. они никогда не видят или не знают друг друга.

Основной функцией рынка является доставка до потребителя экономических ресурсов, товаров и услуг, созданных производителями. Через рынок осуществляется связь производства с потреблением, здесь произведенный товар или услуга находят своего потребителя. При этом рынок служит посредником. На рынке меняются формы стоимости. Он превращает товарную форму стоимости в денежную.

Рынок, являясь категорией обмена, содействует непрерывному возобновлению производства. Чтобы вновь начать производство, необходимо продать товар и превратить его в деньги, на которые закупаются необходимые экономические ресурсы. Посредством рынка производители за счет вырученных денег от реализации товара, путем покупки ресурсов могут приобрести материальные и трудовые ресурсы, необходимые для покрытия затраченных средств производства и расширения производства.

Функцию регулирования экономики рынок выполняет с помощью спроса, предложения, конкуренции и цены. Исходя из спроса и предложения, рынок определяет что, в каком количестве и когда нужно производить. Рынок посредством цен обеспечивает перелив экономических ресурсов с отраслей, где спрос уменьшился к отраслям, на продукцию которых спрос увеличился.

Кроме перечисленных функций в экономической литературе приводятся и другие дополнительные функции рынка. Наглядно эти функции можно представить в виде следующей схемы (рис. 5.3).



Рисунок 5.3. Функции рынка

Несмотря на то, что рынок выполняет различные функции, они взаимосвязаны между собой и взаимообусловлены. Для более глубокого понимания экономического содержания рынка целесообразно изучение его видов и внутреннего строения.

5.5. Виды и структура рынка.

В настоящее время рынок характеризуется весьма сложной структурой. В связи с этим, для классификации рынка за основу берутся следующие критерии: степень зрелости рынка, вид продаваемой и покупаемой продукции, особенности рыночных субъектов, масштабы рынка, характер экономических связей и др.

По степени зрелости рынки подразделяются на неразвитый рынок, свободный (классический) рынок, современный развитый рынок. **Неразвитый, формирующийся рынок носит случайный характер, чаще всего там применяется бартерный обмен.** Данный вид рынка приходится на период, когда еще отсутствовали настоящие деньги. Однако и в настоящее время в отдельных странах, в условиях перехода к рыночной экономике, где деньги подвергаются кризису и теряют общественное доверие, может функционировать такой вид рынка.

Свободный (классический) рынок – это рынок с неограниченным числом производителей и потребителей, продавцов и покупателей по каждому виду товаров и услуг, между которыми действует свободная конкуренция, а цены формируются свободно, в зависимости от соотношения спроса и предложения. На свободном рынке используются различные способы конкуренции, происходит резкая дифференциация населения и производителей.

Современный развитый рынок основывается на государственном регулировании рыночных связей в целях обеспечения социально-экономической эффективности и социальной защиты населения. То есть, государство тоже является участником рынка, он регулирует и управляет

рыночными связями. На современном развитом рынке прогрессируют различные биржи и другие сферы, обслуживающие процессы купли-продажи.

По географическому положению также выделяют несколько видов рынков. К ним относятся: местные рынки (Ташкентский рынок, Самаркандский рынок, Лондонский рынок, Нью-йоркский рынок, Пекинский рынок и др.); национальные рынки (Узбекистанский, Российский, Украинский, Английский, Американский, Китайский рынок и др.); региональные рынки (Центрально-Азиатский или Азиатский рынок, Западноевропейский рынок); мировой рынок.

По объектам купли-продажи рынки подразделяются на следующие виды: рынок потребительских товаров и услуг, рынок средств производства и рабочей силы (рынок ресурсов), рынок валюты и фондовые биржи, рынок научно-технических изобретений и разработок.

По характеру продаж можно выделить оптовую и розничную торговлю. В розничной торговле покупателями в основном считаются граждане. А предприятия, фирмы различных форм, частные магазины считаются продавцами. В оптовой торговле продукция продается крупными партиями по оптовым (заниженным) ценам.

Одной из основных составных частей рынка считается **рынок потребительских товаров и услуг**. На этом рынке участвуют все три группы хозяйствующих субъектов: домашние хозяйства, государство и предприятия.

Своеобразным видом рынка потребительских товаров и услуг является **рынок интеллектуальных товаров**. На этом рынке продаются и покупаются товары, являющиеся продуктом умственного труда – научные идеи, технические новшества, произведения искусства и литературы, различная информация. В структуре интеллектуального рынка большое место занимает обмен научно-технических разработок.

На рынке средств производства (ресурсов) в качестве товаров продаются средства труда и материалы. На этом рынке продаются оптом такие средства производства, как машины, оборудование, сырье, топливо и

материалы. Товары на рынке ресурсов служат не личному потреблению, а производственному потреблению, т.е. удовлетворяют спрос производства.

Экономические связи между всеми субъектами рынка наиболее полно и ярко проявляются на рынках потребительских товаров и ресурсов (рис. 5.4).

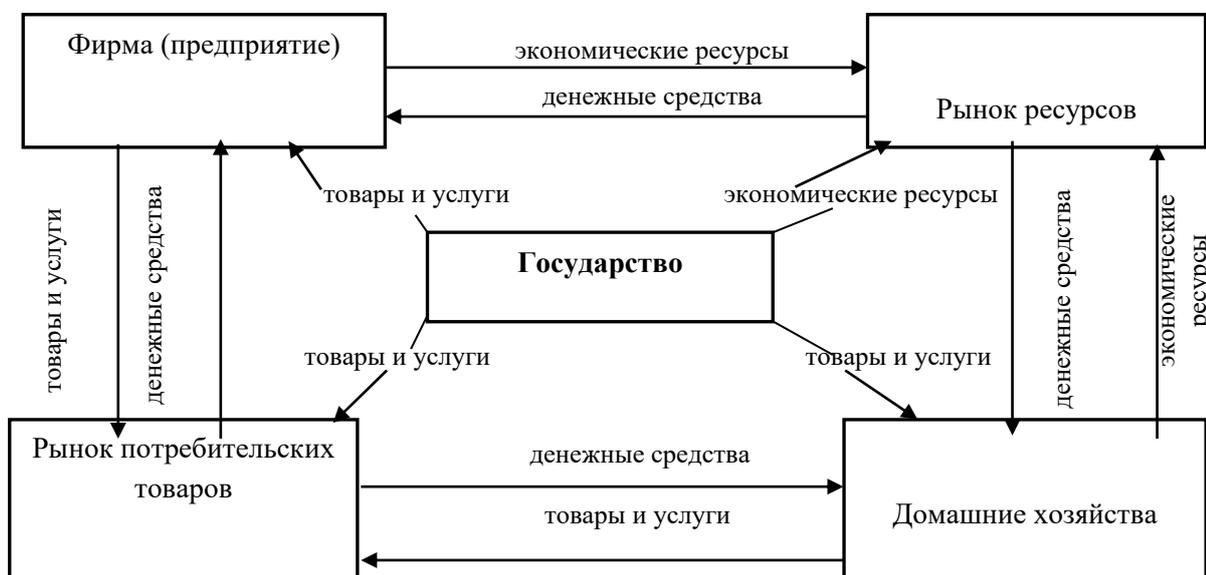


Рисунок 5.4. Движение ресурсов, продукции и доходов между рынком потребительских товаров и рынком ресурсов, а также субъектами рынка

Из рисунка видно, что домашние хозяйства и государство владеют экономическими ресурсами и поставляют их на рынок ресурсов. Предприятия выражают спрос на ресурсы. Денежные средства предприятий, затраченные на покупку ресурсов, составляют поток доходов (зарплата, рента, процент и прибыль) поставщиков ресурсов.

Домашние хозяйства в процессе расходования денежных доходов, полученных от продажи ресурсов, выражают свой спрос на множество товаров и услуг. Поток потребительских расходов на товары и услуги составляют денежную выручку или доход предприятий.

Составной частью рынка экономических ресурсов является рынок рабочей силы. На рынке рабочей силы осуществляется сделка по купле-продаже особого экономического ресурса. На этом рынке спрос со стороны бизнеса на рабочую силу сталкивается с предложением рабочей силы со стороны домашних хозяйств. Финансовый рынок можно классифицировать по

движению финансовых сделок. Отсюда финансовый рынок подразделяется на два вида: рынок долговых обязательств и рынок капитала (собственности). **На рынке долговых обязательств деньги временно берутся в долг и используются для личного потребления. На рынке капитала (собственности) продается и покупается право получения дохода от вкладов.** На этом рынке средства вводятся в действие в качестве капитала и приносят прибыль. С учетом этого рынок капитала можно разделить на два звена: рынок ссудного капитала и рынок ценных бумаг. **Рынок ссудного капитала – это отношения купли-продажи по поводу предоставления в долг денежного капитала с условием выплаты процентов.** На этом рынке находятся в обращении в основном краткосрочные обязательства государства и банков.

Рынок ценных бумаг – отношения купли-продажи различных видов ценных бумаг (акции, облигации, вексель, чек, депозит и т.п.). На практике данный рынок состоит из фондовых бирж, аукционов и банков, в которых занимаются посредничеством брокеры и дилеры.

5.6. Инфраструктура рынка и ее элементы.

Эффективное функционирование рынка во многом зависит от уровня развития инфраструктуры.

Инфраструктура рынка – это система учреждений, оказывающих услуги для установления рыночных отношений и способствующие их нормальному функционированию.

Учреждения, входящие в состав инфраструктуры рынка, можно сгруппировать по следующим основным направлениям:

1. Учреждения, обслуживающие товарное и денежное обращение (складские хозяйства, предприятия транспорта и связи, биржи, аукционы, торговые дома, торговые ведомства и агентства и т.д.);

2. Учреждения, обслуживающие финансово-кредитные отношения (банки, кредитные учреждения, страховые и финансовые компании, налоговая инспекция и т.д.);

3. Учреждения, обслуживающие социальную сферу (управление жилищно-коммунальных услуг, фирмы трудоустройства населения и т.д.);

4. Учреждения информационных услуг (учреждения, занимающиеся сбором, обобщением и продажей информации).

Учреждения инфраструктуры рынка способствуют торговой, финансово-кредитной деятельности товаропроизводителей, нахождению основных партнеров, найму рабочей силы, осуществляют меры государства по регулированию экономики, помогают установлению коммерческих связей. Если часть их ведет деятельность в рамках государственной собственности и оказывает услуги бесплатно, то другие являются самостоятельными коммерческими предприятиями и оказывают платные услуги.

Поскольку в составе инфраструктуры рынка важное место занимают учреждения, обслуживающие товарное и денежное обращение, кратко остановимся на характеристике основных из них.

Биржа – коммерческое учреждение, проводящее регулярную торговлю массовых товаров на основе образцов (или стандартов). Широко распространены такие ее виды, как товарная биржа, фондовая биржа, валютная биржа, биржа труда.

Товарная биржа – форма организации оптовой торговли на основе заранее установленных правил.

Фондовая биржа – официально организованная и регулярно действующая форма рынка по купле-продаже ценных бумаг.

Валютная биржа – официально организованная форма рынка, где осуществляется свободная купля-продажа национальных валют по их курсу.

Биржа труда – учреждение, осуществляющее посредничество при заключении сделок между рабочими и предпринимателями по купле-продаже рабочей силы и регистрацию безработных.

Участниками биржи составляются сделки товарообмена, а доставка и оплата товара происходит за пределами биржи. При этом участие владельца товара и покупателей необязательно. От их имени дела ведут брокеры (посредники). **Брокер (маклер) – лицо или специальная фирма, занимающиеся посредничеством в составлении сделок купли-продажи на товарных, фондовых и валютных биржах.** Обычно они ведут дела по поручению клиентов и за их счет, могут также составлять торговые сделки от своего имени за счет поручителя.

Еще одна особенность биржи в том, что здесь продаются и такие товары, которых в момент заключения сделки в наличии нет, но обязательно будут изготовлены, т.е. заранее закупаются права на товар, еще не поступившие в распоряжение владельца.

Биржи могут быть специализированные или универсальные. На специализированных биржах продаются товары отдельного вида или группы товаров, а на универсальных – различные товары.

Аукцион – специализированное торговое учреждение, организованное в заранее установленном месте для продажи особых товаров. Торговля на аукционе проводится по относительно ограниченному перечню товаров путем выставления на массовую продажу. Аукцион проводится в объявленное время и в определенный период. При этом учитываются сезон и объем поступления товаров на рынок. При торговле на аукционе образцы товаров выставляются на продажу в порядке, указанном в перечне, товар достается покупателю, предложившему самую высокую цену. На аукционах могут продаваться произведения искусства, антикварные (или редкие) предметы, коллекции.

Торговая ярмарка – выставка образцов товаров, организуемая в определенном месте и в определенное время, в процессе проведения которой составляются сделки оптовой торговли. Торговые сделки

составляются между товаропроизводителем и торговыми фирмами, в ней потребитель не принимает непосредственного участия.

Торговый дом – широкопрофильная торговая компания, включающая в себя наряду с внешнеторговой компанией банки, производственные, страховые, транспортные, оптово-розничные и другие виды фирм. Он может быть специализированным или универсальным. Специализированный торговый дом торгует отдельными товарами (одежда, обувь, ткани и т.д.), а универсальный торговый дом – различными товарами. В составе торговых домов важное место занимают торговые фирмы. Они являются коммерческими и специализированными торговыми предприятиями. Фирмы ведут деятельность самостоятельно или в составе крупных промышленных корпораций, занимаются оптовой или розничной торговлей. Некоторые фирмы занимаются обоими видами торговли.

Торговые дома ведут экспортно-импортные и другие торговые связи от своего имени и часто за свой счет. Внешнеторговые дома принимают участие в оказании финансовых и производственных услуг через приобретение торговых предприятий, сдачу в аренду оборудования, предоставление кредитов, страховых услуг.

Фирмы оптовой торговли скупают товары в свою собственность и затем продают потребителям. **Фирмы розничной торговли** ведут различную деятельность и состоят из самостоятельных магазинов, специализированных магазинов и супермаркетов.

Супермаркет – широкопрофильное торговое предприятие, основанное на самообслуживании покупателя. Они торгуют почти всеми видами товаров, в том числе и импортными товарами. Супермаркет дает бесплатные консультации покупателям, доставляет товары на дом по заказу покупателя, оказывает им культурно-бытовые услуги.

Такие элементы инфраструктуры, как банки, страховые компании, налоговые и таможенные органы также занимают особое место в финансово-кредитных отношениях. С их экономической деятельностью и занимаемым

местом в финансовых отношениях более подробно ознакомимся в следующих главах.

Обеспечение субъектов рыночной экономики финансовой информацией возлагается на сферу информационных услуг инфраструктуры рынка, в том числе на аудиторские фирмы. **Аудиторская фирма - учреждение, осуществляющее ревизию финансово-хозяйственной деятельности предприятий, фирм, компаний, проводящее экспертизу их отчетов.** Обычно они ведут деятельность в форме акционерного общества или кооператива и имеют полную самостоятельность. Аудиторские фирмы ведут свою работу по правилам учета и ревизии, принятым в каждой стране или в международных масштабах. Ревизоры, принимающие участие в работе аудиторской фирмы называются **аудиторами**.

Таким образом, рыночная инфраструктура и рассмотренные ее элементы обеспечивают функционирование всех видов рынков, а также регулирование межгосударственных экономических отношений.

Выводы:

1. Рынок и рыночная экономика возникают в результате развития товарно-денежных отношений.

2. Субъекты рыночных отношений во взаимосвязи и взаимозависимости формируют поток доходов и расходов, находящихся в постоянном движении и отражающих такие результаты общественного производства, как занятость, национальный доход и общий объем производства.

3. Каждый участник рыночных отношений самостоятельно принимает решение, исходя из своих целей и интересов. Именно экономическая свобода и самостоятельность хозяйствующих субъектов создают экономические отношения в виде рынка, а также определяют естественно – эволюционные, динамические особенности своего развития.

4. Рыночная экономика является сложной социально-экономической системой, которая включает в себя ряд объединенных, взаимосвязанных и совместно действующих структурных подразделений.

5. Для эффективного функционирования рыночной экономики формируется ее инфраструктура. Инфраструктура рынка – это система социально-экономических институтов, направленных на оказание содействия рыночным отношениям.

6. Несмотря на преимущества системы рыночной экономики, существуют проблемы, решение которых посредством рыночного механизма малоэффективно или вообще невозможно. Решения таких проблем государство должно взять на себя или создать необходимые условия.

Основные ключевые понятия:

Рыночная экономика – это экономическая система, которая организуется и регулируется на основе законов и правил товарного производства, обмена и денежного обращения.

Рыночный механизм – это рычаги и средства, регулирующие функционирование рыночной экономики и обеспечивающие сочетание экономических ресурсов.

Рынок – это совокупность отношений, возникающих между производителями и потребителями (продавцами и покупателями) в процессе обмена посредством денег.

Объекты рынка – это вовлеченные в отношения обмена результаты экономической деятельности и экономические ресурсы, товары, деньги и приравненные к ним финансовые активы.

Субъект рынка – участник отношений обмена.

Домашние хозяйства – основная экономическая единица, действующая в потребительской сфере экономики.

Предпринимательский сектор – это первичное звено экономики, действующее в целях получения дохода (прибыли).

Государственный сектор – комплекс бюджетных организаций и учреждений, целью которых является не получение прибыли, а в основном осуществление функции регулирования экономики.

Банк – финансово-кредитное учреждение, регулирующее движение денежной массы, необходимой для нормального функционирования экономики.

Рынок ценных бумаг – отношения купли-продажи различных видов ценных бумаг (акции, облигации, вексель, чек, депозит и т.п.).

Инфраструктура рынка – это система учреждений, оказывающих услуги для установления рыночных отношений и способствующие их нормальному функционированию.

Биржа – коммерческое учреждение, проводящее регулярную торговлю массовыми товарами на основе образцов (или стандартов).

Товарная биржа – форма организации оптовой торговли на основе заранее установленных правил.

Фондовая биржа – официально организованная и регулярно действующая форма рынка по купле-продаже ценных бумаг.

Валютная биржа – официально организованная форма рынка, где осуществляется свободная купля-продажа национальных валют по их курсу.

Биржа труда – учреждение, осуществляющее посредничество при заключении сделок между рабочими и предпринимателями по купле-продаже

Аукцион – специализированное торговое учреждение, организованное в заранее установленном месте для продажи особых товаров.

Торговая ярмарка – выставка образцов товаров, организуемая в определенном месте и в определенное время, в процессе проведения которой составляются сделки оптовой торговли.

Торговый дом – широкопрофильная торговая компания, включающая в себя наряду с внешнеторговой компанией банки, производственные, страховые, транспортные, оптово-розничные и другие виды фирм.

Аудиторская фирма - учреждение, осуществляющее ревизию финансово-хозяйственной деятельности предприятий, фирм, компаний, проводящее экспертизу их отчетов.

Вопросы и задания для повторения:

1. Раскройте экономическое содержание и основные признаки рыночной экономики.
2. Поясните общие стороны и различия классической и современной рыночной экономики.
3. В чем заключаются преимущества и противоречия рыночной экономики?
4. Кто является основными участниками рыночной экономики и как происходят экономические связи между ними?
5. Дайте определение понятию рынок и укажите его основные функции.
6. На основе каких критериев классифицируются рынки?
7. Какие различают виды рынков по степени зрелости?
8. Какие виды рынков можно выделить по виду продаваемых и покупаемых товаров, услуг?
9. Какие существуют виды рынков по территориальному признаку?
10. Что такое инфраструктура рынка? Дайте определение ее составным частям и основным элементам.

ТЕМА 6. ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ В УЗБЕКИСТАНЕ

В настоящее время многие страны мира переходят на рыночные отношения, считая, что рыночная экономика имеет больше преимуществ по сравнению с другими экономическими системами. В процессе формирования рыночных отношений в экономике существует особый переходный период и возникает необходимость рассмотрения его содержания и основных признаков.

В данной главе изложена теория переходного периода, в частности пути перехода к рыночной экономике. Здесь также рассмотрены принципы и особенности перехода к рыночной экономике в Узбекистане, содержание, цель и основные направления осуществления рыночных реформ в республике.

Глава завершается анализом достижения макроэкономической стабильности, путей осуществления стратегических задач в процессе либерализации экономики и углубления реформ.

6.1. Содержание переходного периода. Пути перехода к рыночной экономике.

Общее содержание переходного периода к рыночной экономике заключается не в реформировании отдельных элементов экономических отношений или во внесении изменений в экономическую политику, а в модификации всей системы экономических отношений.

Переходный период от административно командной к рыночной экономике – это исторический период, в течение которого осуществляются реформы по разрушению старых экономических отношений и формированию основ рыночной экономики.

К 1980-1990 годам произошедшие в мире существенные изменения вызвали необходимость пересмотра теорий о перспективах экономического развития и внесения в них серьезных изменений. К этому времени были разрушены как идеи свободного экономического регулирования или саморегулирования экономики, долгое время господствовавшие на Западе (со

времен А. Смита), так и идеи централизованного регулирования и управления экономикой. Эти условия породили необходимость поиска и нахождения качественно новых путей экономического развития. В результате новым путем развития экономики была признана управляемая и регулируемая рыночная экономика и основная масса государств, исходя из практики развитых стран, выбрали данный путь. Однако пути перехода к рыночной экономике разнообразны и обобщая мировой опыт, можно выделить три:

- 1) Путь развитых стран;
- 2) Путь развивающихся стран;
- 3) Путь бывших социалистических стран.

Несмотря на разнообразие этих путей, в них существует и общность, которая заключается в том, что все эти пути перехода преследуют одну цель - рыночная экономика, и кроме того, правила, механизм действия данной экономики тоже схожи по многим аспектам. Вместе с тем, как было отмечено, каждый путь имеет свои специфические особенности, связанные с различными социально-политическими, историческими, национальными условиями формирования рыночных отношений.

Например, путь развитых стран преследует переход от простого товарного хозяйства, основанного на свободной конкуренции к классической или свободной рыночной экономике и от нее к современной рыночной экономике.

Особенностью пути перехода к рыночной экономике развивающихся стран, освободившихся от колониализма, является переход от отсталой, традиционной экономики к свободной рыночной экономике.

И наконец, важным признаком пути бывших социалистических стран считается переход от административно-командной экономики к современной развитой рыночной системе. Отличие данного пути от других заключается в том, что тоталитарная экономика не имеет ничего общего с рыночной экономикой, они полностью противоречивы. Кроме того, сами страны, переходящие от административно-командной экономики к рыночным

отношениям, отличаются друг от друга условиями перехода, уровнем экономического развития, формами собственности и хозяйствования.

Переход к рыночной экономике, как показывает мировой опыт, может осуществляться революционным, т.е. форсированным способом или эволюционным путем. В первом случае это требует проведения радикальных реформ, полной ломки прежней системы и сложившихся экономических отношений. Это так называемый “шоковый вариант”. Создать эффективную рыночную экономику можно и безболезненно, постепенно трансформируя старые экономические отношения в новые рыночные. Как свидетельствует практика реформ, эволюционный путь сопряжен с меньшими социальными потрясениями, более последователен и необратим.

Различны не только пути перехода, но и сами модели регулируемой рыночной экономики. Прежде всего, они отличаются национальными особенностями и традициями тех стран, в которых они создаются и функционируют. Поэтому не случайно известные модели рыночных экономик выделяются по принадлежности к определенной стране, их реализующей - например, немецкая, южнокорейская, турецкая, аргентинская, польская и др.

Необходимость перехода от командно-административной экономики к современной рыночной экономике обусловлена нарастающей из года в год неспособностью обеспечивать устойчивые темпы экономического развития по мере исчерпания экстенсивных факторов роста.

Неэффективность функционирования административно-командной системы определена двумя существенными предпосылками: во-первых, негибкостью, неспособностью быстро адаптироваться к происходящим изменениям; во-вторых, низкой результативностью в результате подавления хозяйственной инициативности.

Поскольку, изменение административно-командной системы означает изменение основ данной системы и переход в рыночную систему, качественно отличающуюся от нее, подобные изменения целесообразно называть **системными реформами.**

Основными направлениями формирования рыночной экономики в переходной период считаются следующие:

1. Либерализация экономики. Либерализация – это система мер, направленных на резкое сокращение или отмену всех барьеров и ограничений, а также государственного контроля во всех сферах хозяйственной жизни. К таким мерам относятся:

- отмена государственной монополии в осуществлении хозяйственной деятельности;
- устранение централизованного распределения ресурсов;
- переход к формированию цен на основе соотношения спроса и предложения;
- снижение государственного контроля над транзакционными сделками на внутреннем и внешних рынках.

2. Демонополизация экономики и создание конкурентной среды. Данное направление требует осуществления следующих процессов:

- создание равных условий и возможностей для всех экономических агентов;
- предоставление возможностей для вхождения на рынок иностранных конкурентов;
- устранение административных барьеров, препятствующих развитию малого бизнеса, поддержка путем предоставления льготных кредитов и снижение барьеров при вхождении в отрасль;
- регулирование политики цен и реализации продукции естественных монополий и др.

3. Институциональные преобразования. Данные преобразования охватывают следующие сферы:

- реформирование отношений собственности, в том числе создание частного сектора;
- формирование рыночной инфраструктуры (коммерческие банки, товарные и фондовые биржи, инвестиционные фонды и т.д.);

- создание новой системы государственного регулирования экономики;
- принятие новой законодательной основы, соответствующей рыночным условиям хозяйствования и другие.

4. Структурные преобразования. Структурные преобразования направлены в первую очередь на смягчение или устранение диспропорций в народном хозяйстве в целом и в отдельных ее отраслях, унаследованных от прежней системы.

5. Макроэкономическая, в частности финансовая стабилизация. В принципе этот процесс не относится к ряду системных реформ, т.к. он часто проводится и в тех странах, где рыночная экономика функционирует стабильно.

6. Формирование системы социальной защиты населения, соответствующей рыночному хозяйству. Данная система мер направлена на адресную социальную поддержку относительно нуждающихся слоев населения.

Завершение формирования вышеуказанных основных элементов рыночной экономики говорит о завершении переходного периода.

6.2. Принципы и особенности перехода к рыночной экономике в Узбекистане.

Узбекистан сделал для себя однозначный выбор – двигаться к рыночной экономике не большими скачками, а последовательно, поэтапно, с учетом культурных, исторических, экономических и природных особенностей, без революционных переворотов, социальных столкновений, с усилением социальной защиты.

«Наша модель перехода к рыночным отношениям основывается на всестороннем учете своеобразных условий и особенностей, обычаев, традиций и образа жизни республики, ликвидации грозного наследия однобокого, неповоротливого развития»¹.

¹ Каримов И.А. Узбекистан на пути к великому будущему. Т.: Узбекистан, 1998, стр. 101-102.

«Принятая в Узбекистане собственная модель реформирования и модернизации, ставя перед собой целью достижение национальных интересов в долгосрочной перспективе, изначально подразумевала отказ от настойчиво навязываемых нам методов шоковой терапии, наивных, обманчивых представлений о саморегулировании рыночной экономики»¹.

Путь перехода к рыночным отношениям в Узбекистане направлен на формирование социально ориентированной рыночной экономики. В основу осуществления данного пути, коренного реформирования экономики положены следующие пять важных принципов, разработанные нашим президентом:

1. Деидеологизация экономики, обеспечение ее приоритета над политикой;
2. Государство является главным реформатором переходного периода;
3. Обеспечение верховенства законов;
4. Осуществление наряду с переходом к рыночным отношениям, сильных мер в сфере социальной защиты;
5. Поэтапный переход к рыночным отношениям.

Все эти принципы имеют большое значение при переходе к рыночным отношениям, но особого внимания удостоен принцип поэтапного перехода. Потому что для создания правовой базы, рыночной инфраструктуры, выработке у людей рыночных навыков, подготовки кадров, способных работать в новых условиях, требуется время.

Мы выбрали эволюционный подход в процессе перехода от административно-командной к рыночной системе управления, путь постепенных и поэтапных реформ, действуя по известному принципу: «не построив нового дома, не разрушай старый».

И что было особенно важным для того, чтобы не подвергаться влиянию стихии и хаоса, Узбекистан четко определил, что в переходный период именно государство должно взять на себя ответственность главного реформатора.

¹ Каримов И.А. Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана. Т.: Узбекистан, 2009, с. 6-7.

Кроме того, переход к рыночным отношениям не ограничивается лишь преобразованием сфер экономики. Он обуславливает коренное изменение всех тесно взаимосвязанных сфер общественной жизни, в том числе политической, духовно-нравственной, бытовой и других сфер. Это еще раз доказывает значимость и преимущество идеи о поэтапном, эволюционном пути перехода к рыночной экономике.

На первом этапе перехода к рыночной экономике одновременно приходилось решать две определяющие задачи:

- преодоление тяжелых последствий тоталитарной системы, преломление кризиса, стабилизация экономики;
- формирование основ рыночных отношений с учетом специфических условий и особенностей республики.¹

Решение этих задач потребовало на первом этапе в качестве основных приоритетов, определивших важнейшие направления начального реформирования экономики, выделить следующие:

- формирование правовых основ переходного процесса, укрепление и развитие законодательно-правовой базы реформ;
- создание основ многоукладной экономики за счет формирования новых форм собственности в сельском хозяйстве, осуществления приватизации и разгосударствления предприятий местной промышленности, торговли, бытового обслуживания, жилищного фонда, а также акционирования отдельных предприятий легкой промышленности, строительства и транспорта;
- преодоление дальнейшего спада производства, обеспечение стабилизации финансового положения.

Второй этап экономических реформ включил в себя в качестве основных задач следующие:

- довести до конца начатое дело в сфере приватизации государственной собственности;

¹ Каримов И.А. Узбекистан по пути углубления экономических реформ. Т : «Узбекистан», 1995, стр. 13.

- преодоление спада производства и обеспечение макроэкономической стабильности;

- дальнейшее укрепление национальной валюты - сума;

- коренное изменение структуры нашей экономики, переход от сырьевой ориентации на выпуск готовой продукции, доведение ее качества и конкурентоспособности до уровня требований мирового рынка.

На втором этапе переходного периода продолжен путь, начатый на первом этапе и направленный на усиление социальной защиты малообеспеченных слоев населения, оказание им соответствующей помощи.

На нынешнем этапе либерализация и углубление реформ являются основными условиями решения не только экономических, но и социальных и политических задач тоже. Это в свою очередь, вызывает необходимость реализации следующих конкретных задач в экономической сфере:

- последовательное проведение либерализации во всех сферах и отраслях экономики и усиление экономических реформ;

- дальнейшее углубление процессов разгосударствления и приватизации и на основе этого формирование класса собственников;

- дальнейшее усиление благоприятных правовых предпосылок, гарантий и экономических факторов для широкого привлечения в экономику страны иностранных инвестиций, прежде всего, целенаправленных инвестиций;

- достижение приоритетного места малого бизнеса и частного предпринимательства в экономическом развитии;

- развитие и укрепление экспортного потенциала страны, обеспечение широкомасштабной интеграции нашей экономики в мировую экономическую систему;

- последовательное продолжение структурных преобразований в экономике, направленных на дальнейшее укрепление экономической независимости страны.

6.3. Основные направления рыночных реформ в Узбекистане.

Переход от одного типа экономических и организационно-управленческих структур к другому, совершенно новому типу обуславливает разработку стратегии экономических реформ и определения ее основных направлений. **Экономические реформы – это комплекс мер, направленных на осуществление коренных преобразований в экономике.**

Цель, предусмотренная экономическими реформами, заключается в создании наилучших условий для жизнедеятельности населения страны, достижения их духовного нравственного совершенства, обеспечения социально-политической стабильности.

Основными направлениями осуществления экономических реформ в республике являются:

- реформирование отношений собственности;
- аграрные реформы;
- финансово-кредитные и ценовые реформы;
- реформирование системы управления и создание рыночной инфраструктуры;
- реформирование внешнеэкономических связей;
- социальные реформы.

Начальным звеном в цепи мер по переходу к рыночной экономике и осуществления экономических реформ является создание законодательно - правовой базы, что осуществлялось по нескольким важнейшим направлениям:

Первое направление - создание правовых основ государственной независимости, экономической самостоятельности Узбекистана, принятие законов, регламентирующих принципы государственного управления.¹ В результате принятых законов четко разграничены функции структур управления на республиканском и местном уровнях.

¹ В рамках этого направления приняты такие законы, как Закон «Об основах государственной независимости Республики Узбекистан», «О Кабинете Министров Республики Узбекистан», «О государственной власти на местах», «Об органах самоуправления граждан» и др.

Второе направление - формирование свода законов, закладывающих основу под системные преобразования, качественно новые экономические отношения и, прежде всего, отношения собственности.¹ Узбекистан в числе первых признал права частной собственности, поставил в равные условия все формы собственности.

Третье направление - создание правовых основ нового механизма хозяйствования и институциональных преобразований.² Прежде всего, приняты законы, определяющие статус, права и экономические свободы самих хозяйствующих субъектов в различных сферах экономики. В числе этих законов - законы о предприятиях, о кооперации, о фермерском хозяйстве, о хозяйственных обществах и товариществах.

Четвертое направление - создание правовых норм, определяющих Узбекистан как равноправного субъекта международных отношений.³ Принятые в этом направлении законы открыли качественно новую страницу в истории развития внешних связей нашей страны.

Пятое направление - формирование законодательства, обеспечивающего надежные конституционные и юридические права человека, социальные гарантии и социальную поддержку населения. Принятые законы о занятости, о социальной защите инвалидов, о государственном пенсионном обеспечении граждан, об образовании, об основах государственной молодежной политики, о свободе совести и религиозных организациях, позволили не только защитить интересы наиболее нуждающихся слоев населения в сложных условиях перехода к рыночной экономике, но и раскрыть духовный, творческий потенциал людей.

Ключевым звеном всей системы мер по созданию рынка служит решение **вопроса собственности**, который является предпосылкой для формирования

¹ К числу таких законов следует отнести законы о собственности, о земле, о разгосударствлении и приватизации, об аренде и др.

² В этом направлении приняты законы о банках и банковской деятельности, о денежной системе, о предпринимательстве, о страховании, о биржах и биржевой деятельности, об аудиторской деятельности, о ценных бумагах и фондовой бирже и др.

³ Основные положения данного направления нашли воплощение в законах о внешнеэкономической деятельности, о членстве Республики Узбекистан в ведущих международных организациях, о валютном регулировании и др.

многоукладной экономики и создания конкурентной среды. Таким образом, важнейшей задачей первого этапа экономических реформ было ликвидировать монополизм государственной собственности и за счет ее приватизации реально сформировать многоукладную экономику.

Исходя из той роли, какую играет сельское хозяйство и отрасли, связанные с переработкой сельскохозяйственного сырья в экономике нашей республики, особый приоритет был отдан **реформированию сельского хозяйства**. Во-первых, на долю аграрного сектора приходится свыше 17 % ВВП, около 37% занятых в экономике, свыше половины всего населения проживает в сельской местности и их материальное положение напрямую связано с состоянием в этой ведущей сфере жизнедеятельности республики. Во-вторых, перспективы развития, экономическое и финансовое состояние многих отраслей промышленности республики, составляющих почти половину промышленного потенциала страны (хлопкоочистительная, текстильная, легкая, пищевая, химическая промышленность, сельскохозяйственное машиностроение и другие), непосредственно зависят от сельского хозяйства. В-третьих, продукция сельского хозяйства, особенно хлопок, служит в настоящее время основным источником валютных ресурсов, поступающих в страну и необходимых для приобретения со стороны продовольственной продукции, лекарственных препаратов, технических средств и технологий.

Особое место в последовательном переходе существующей экономической системы к рыночным отношениям занимает **реформирование финансово-кредитной сферы**. Основными направлениями реформ в этой сфере считаются:

- проведение жесткой финансовой политики, сведение к предельно допустимому минимуму дефицита государственного бюджета, поэтапное сокращение всех видов дотаций и субсидий из бюджета;

- неуклонное проведение курса, при котором бюджетные средства выделялись лишь по мере поступления доходов, осуществление бюджетных ассигнований только на самые неотложные, первостепенные общегосударственные нужды;

- отход от практики бюджетного безвозмездного финансирования развития отраслей народного хозяйства, отдельных предприятий, широкое использование на эти цели инвестиционных кредитов;

- совершенствование налоговой системы, проведение гибкой налоговой политики, обеспечивающей устойчивое пополнение доходов бюджета, стимулирующей развитие малых и частных предприятий, совместных с иностранным капиталом производств, перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию и выпускающих товары народного потребления.

В области кредитной политики реформы направлены на совершенствование банковской системы, обеспечение устойчивого денежного обращения, резкое ограничение кредитной, наличной денежной эмиссии и роста совокупной денежной массы. С этой целью в республике была сформирована двухуровневая банковская система во главе с Центральным банком и широкой сетью самостоятельных коммерческих банков. На Центральный банк возложены функции, характерные для федеральной резервной системы. Параллельно государство способствовало развитию коммерческих банков.

Либерализация цен – это еще одна из ключевых проблем реформирования экономики. Для свободного формирования цен необходимо реформирование системы цен. И здесь особенно конкретно проявился один из принципов реформирования экономики – ее поэтапность и последовательность. Сначала происходит сужение круга действия государственных закупочных цен, затем постепенное приближение внутренних цен к мировым. И главной задачей при осуществлении либерализации цен в нашей республике является достижение паритета между ценами на отдельные виды сырья и продукции, между ценами и уровнем доходов населения и предприятий.

Реализация экономических реформ требует создания соответствующей **структуры управления**, в связи с чем, на первом этапе перехода на рыночные отношения особое внимание уделялось реформированию системы управления.

На основании этого в республике разработаны такие организационно-правовые формы управления отраслями и сферами экономики, которые в наибольшей степени соответствовали их специфике, содействовали предоставлению хозяйствующим субъектам экономической свободы, стимулировали развитие инициативы и предприимчивости.

Реорганизация началась, прежде всего, с упразднения государственных органов и министерств, которые осуществляли централизованное управление экономикой страны (Госплан, Госснаб, Госкомцен, Госагропром и др.). Взамен ликвидированных административных аппаратов организованы новые звенья управления, соответствующие рыночной экономике.

Для выполнения исполнительно-распорядительных функций на местном уровне (область, район, город) были созданы хокимияты, которые призваны решать все вопросы местного значения, исходя из общегосударственных интересов и интересов граждан.

Система управления, сложившаяся в результате реформирования в данной сфере, в настоящее время все более совершенствуется и развивается.

Рыночные реформы охватывают и меры по формированию **рыночной инфраструктуры**. Это, в свою очередь, обуславливает создание учреждений финансовой, банковско-кредитной и биржевой систем, а также страховых, аудиторских, юридических, консалтинговых фирм и компаний. Безусловно, создать инфраструктуру за короткое время невозможно, поэтому реформирование в этой области проводилось шаг за шагом. И первым шагом к формированию рыночной инфраструктуры послужила ликвидация системы обязательного государственного заказа на поставку продукции. Вместо централизованных структур распределения товарных ресурсов была создана товарно-сырьевая биржевая система.

Наряду с названными основополагающими приоритетами всей программы экономических реформ следует также выделить и реформы, касающиеся **внешней политики**. В этой сфере сформирован современный внешнеэкономический комплекс республики, создан по существу новый

механизм регулирования внешнеэкономической деятельности. Организованы учреждения, специализированные на осуществлении внешнеполитической и внешнеэкономической деятельности (Министерство внешних экономических связей, Национальный банк внешнеэкономической деятельности, таможенная служба). Во всех министерствах и ведомствах, предприятиях республики созданы специальные отделы, организации и фирмы, занимающиеся внешнеэкономической деятельностью.

Конечная цель осуществляемых экономических реформ заключается в создании достойных условий для жизнедеятельности человека. В связи с этим принятие мер по социальной защите населения в течении всего периода экономических реформ является объективной необходимостью.

Меры по социальной защите населения осуществлены по следующим направлениям:

Первое направление - регулярное повышение минимального и среднего уровня доходов в связи с либерализацией цен и ростом уровня инфляции.

Второе направление - защита внутреннего потребительского рынка республики и поддержание на определенном уровне потребления основных видов продовольственных и промышленных товаров.

Третье направление – проведение сильных мер по социальной защите и поддержке малообеспеченных слоев населения.

При выборе системы социальной защиты населения республики учитываются сложившиеся за долгие годы духовно нравственные ценности, образ жизни и национальный менталитет.

6.4. Содержание, задачи и значение этапов национального развития Узбекистана.

Как известно, реформы любого уровня приводят к изменению существующих порядков, условий, состояний традиционно сложившегося равновесия. А коренное реформирование всего общества, т.е. переход от старой, построенной на неправильной основе, бесперспективной системы к

совершенно новому демократическому обществу, основанному на социально направленных рыночных отношениях, считается очень сложным процессом. Для того, чтобы члены общества поняли сущность данных реформ, принимали в них активное участие, в первую очередь должна измениться их «жизненная философия». А это обуславливает постепенное, поэтапное осуществление процессов реформирования. Другими словами, для достижения самых высоких ступеней развития экономики необходимо, чтобы определенный нижний уровень реформ подготовил предпосылки, почву для очередного более сложного уровня.

30 августа 2007 года первый Президент Республики Узбекистан И.А.Каримов в своём докладе на совместном заседании Олий Мажлиса, Кабинета Министров посвященном 16-й годовщине Независимости Узбекистана, подчеркнул что было бы правильным разделить этапы переходного периода на два самостоятельных периода, каждый из которых занимает собственное, свойственное ему место в истории страны.

В докладе отмечено, что первый период – 1991-2000 гг.- «этап первоочередных реформ и преобразований переходного периода и формирования основ национальной государственности»¹ занял действительно историческое место в жизни страны и народа.

На начальном этапе переходного периода и формирования основ национальной государственности, в результате последовательного и эффективного осуществления поставленных задач, были достигнуты ряд значительных и весомых результатов (рис. 6.1).

¹ Узбекистан: 16 лет независимого развития. Доклад Президента Ислама Каримова на совместном заседании Олий Мажлиса, Кабинета Министров и Аппарата Президента Республики Узбекистана, посвященном 16-й годовщине Независимости Узбекистана. / « Народное слово». 31 августа 2007 года.



Рисунок 6.1. Результаты, достигнутые на начальном этапе национального развития

Второй период включает в себя с 2001 по 2007 годы и был назван периодом активного демократического обновления и модернизации страны. Важнейшими программными задачами данного этапа являлись:

- достижение последовательного и поэтапного перехода от сильного государства, которое было объективно необходимо в условиях переходного периода и становления национальной государственности, к сильному гражданскому обществу;

- преобразование высшего законодательного органа страны в двухпалатный Парламент - Олий Мажлис Республики Узбекистан;

- последовательная передача ряда полномочий, функций от центральных органов местным органам власти, органам самоуправления граждан, махаллям, прежде всего в решении экономических и социальных вопросов, финансировании бюджетных организаций, коммунального хозяйства и благоустройства, трудоустройства и защиты интересов населения;

- реализация новой концепции глубокого реформирования и либерализации судебно - правовой системы как важнейшей составляющей формирования правового государства и т.д.

В период активных демократических обновлений и модернизации страны были достигнуты важнейшие результаты в деле обеспечения устойчивого

развития экономики, последовательного реформирования нашей политической, законодательной, судебно-правовой системы и социально-гуманитарной сферы.

Этот исторический период на пути национального развития подготовил достаточно прочный фундамент для вступления в жизнь новой генерации людей, которая мыслит по-новому и видит свою перспективу в укреплении демократических ценностей и интеграции страны в мировое сообщество. А это является надежной гарантией необратимости коренных политических, экономических, духовно-нравственных преобразований в стране, установленных реформ.

Самое важное то, что второй период национального развития еще не достиг своего логического завершения, а последовательно продолжается на следующем этапе национального развития – в период ускоренного реформирования и модернизации страны.

На нынешнем этапе национального развития еще более усиливаются процессы реформирования и модернизации страны, последовательно реализовывается наша конечная стратегическая цель – построение социально ориентированного открытого демократического государства, основанного на рыночной экономике и формирование гражданского общества.

Для более глубокого понимания содержания, задач и значения данного этапа будет целесообразным рассмотреть сущность, принципы и основные направления активного реформирования и модернизации экономики.

6.5. Сущность, принципы и основные направления ускоренного реформирования и модернизации страны.

Анализ осуществляемых в стране социально-экономических преобразований показывает, что в основе достижений и успехов значительное место занимает процесс модернизации экономики. В связи с чем, исследование теоретических и методологических основ процесса модернизации приобретает актуальное значение.

Прежде всего, остановимся на содержании термина модернизация, которая рассматривается как понятие, имеющее отношение к технике, технологии. Во многих экономических словарях ей дается определение следующего содержания: «Модернизация – это усовершенствование, улучшение, обновление объекта, приведение его в соответствие с новыми требованиями и нормами, техническими условиями, показателями качества. Модернизируются в основном машины, оборудование, технологические процессы»¹. По нашему мнению, модернизация охарактеризована здесь в узком смысле, сегодня все большее актуальное значение приобретает содержание этого слова в широком смысле.

Модернизация – это социально-исторический процесс, обеспечивающий переход от традиционного общества к прогрессивному, индустриально развитому обществу. В классической социологии данный термин Э.Дюркгеймом понимался как процесс общественной дифференциации, осуществляющий общественное разделение труда. А.Вебер охарактеризовал модернизацию в качестве процесса рационализации, через который хозяйственные субъекты стремятся максимально повысить экономическую эффективность своей деятельности. Таким образом, современный процесс модернизации означает достижение равноправного положения относительно основных «стержневых» экономик, служащих импульсом технологических и социальных преобразований в мире.²

При раскрытии содержания модернизации в широком смысле ученый-экономист Р.Нуреев различает ее неоклассическую и кейнсианскую трактовку. В частности, модернизация при неоклассическом подходе понимается как укрепление частной собственности и демократии, а кейнсианцами модернизация понимается, прежде всего, как структурные изменения, охватывающие основные отрасли хозяйства. На переднем плане оказываются технико-экономические проблемы. Отсутствие современных отраслей

¹ <http://economic.doco.ru>.

² <http://ru.wikipedia.org/wiki>

хозяйства воспринимается как главный тормоз развития, поэтому первостепенное значение уделяется их созданию¹.

По самому общему определению, модернизация представляет собой процесс перехода от традиционного общества к индустриальному, основанному на крупном машинном производстве и рациональном управлении общественными процессами с опорой на законы.

Обычно в рамках процесса модернизации происходят следующие изменения:

1) совершенствование всей системы общественных отношений и изменение уклада жизни – появление новых процедур и механизмов, регулирующих конфликты и разрешающие общественные проблемы;

2) возрастание сознательности и самостоятельности отдельных индивидов;

3) в области экономики – максимальное распространение товарно-денежных отношений, появление новых передовых технологий, достижение высокого уровня профессиональной специализации менеджеров и наемных работников;

4) изменение социальных отношений – переход от имmobileного сословного общества к динамичному обществу, основанному на высокой социальной мобильности и социальной конкуренции.

В числе характеристик процесса модернизации также выделяют:

1) его комплексность, поскольку он охватывает все сферы жизни общества;

2) его системность, так как изменение любого элемента или целой сферы жизни общества ведет к изменению других - культурные и политические изменения приводят к изменениям в экономике, и наоборот;

3) Его глобальный характер - начавшись в некоторых передовых странах, она распространяется затем на весь мир;

¹ Нуреев Р. Модернизация экономики: концепции и средства. - <http://www.coob.ru>

4) Его протяженный характер - модернизация не происходит в одночасье, а делится на этапы (появление реформаторской элиты, инициирование преобразований, распространение и закрепление их результатов);

5) Дифференцированный характер - модернизация в разных странах протекает по - разному, так или иначе учитывает и опирается на традиции национальной культуры и этики (например, "японское экономическое чудо"), не требует полного отказа от них в пользу западных и европейских ценностей.¹

В общей сложности, модернизация является широким понятием, которое на сегодняшний день можно представить как комплекс процессов коренного преобразования, обновления и совершенствования всех сфер жизни общества, направления процесса развития в сторону существующих в мире передовых стандартов. Это обстоятельство наглядно проявляется в следующих приоритетных направлениях реформирования и модернизации страны и исходящих из них задачах:

1. В сфере государственного строительства и управления:

- усиление роли исполнительной власти в стране и вместе с тем дальнейшее усиление ответственности правительства через расширение ее полномочий и прав;

- формирование Высшего законодательного органа страны – двухпалатного Парламента;

- усиление роли и полномочий органов самоуправления – махали, махаллинских комитетов и сельских сходов, являющихся основным звеном власти и опорой государства;

- кардинальное усиление роли и влияние на принятие важнейших государственных решений со стороны политических партий и гражданских институтов;

2. В области судебно – правовой системы:

¹ Конкурентоспособности и модернизация Российской экономики. – <http://www.moderniz.org.ru/>.

- дальнейшее реформирование и либерализация судебной – правовой системы и совершенствование ее деятельности на основе демократических принципов;

- обеспечение передачи судам части прав и полномочий прокуратуры и другие.

3. В области усиления роли средств массовой информации:

- дальнейшее развитие средств массовой информации;

- дальнейшая либерализация деятельности печати, радио и телевидения, обеспечение их независимости и свободы;

- формирование в стране целостной системы негосударственных СМИ, включающих самодостаточные, экономически состоятельные электронные, печатные и другие, в том числе частные, средства информации.

- обеспечение информационной свободы, превращение СМИ в арену, где люди могут свободно выражать свои мысли и идеи, позиции и отношение к происходящим событиям и другие.

- достижение превращения СМИ в трибуны, где (с которых) граждане могут (могли бы) высказывать свои здоровые мнения и идеи через либерализацию СМИ и другие.

4. В области внешней политики:

- сохранение мира и стабильности в регионе;

- дальнейшее усиление борьбы против международного терроризма, который превратился в одну из глобальных проблем;

- ведение бескомпромиссной борьбы против религиозного экстремизма и наркоагрессии;

- дальнейшее развитие интеграционных процессов и рыночных преобразований;

- формирование в Центральноазиатском регионе общего рынка;

- дальнейшее развитие сотрудничества с крупными, престижными международными финансовыми и экономическими структурами, а также организациями мира.

5. В области экономики:

- дальнейшее углубление осуществляемых в стране рыночных реформ;
- либерализация различных сфер экономики;
- полный отказ от стереотипов прошлой административно-распределительной системы;
- дальнейшее ускоренное развитие частного сектора;
- дальнейшее ограничение вмешательства государственных структур в частную предпринимательскую деятельность;
- углубление и расширение масштабов работ по развитию малого бизнеса и фермерства;
- создание широких возможностей для частной предпринимательской деятельности и малого бизнеса, а также организация их стимулирования;
- дальнейшее совершенствование налоговой политики;
- предоставление дополнительных льгот и преференций в налогообложении и другие.

Как видно из вышесказанного, процессы модернизации охватывают почти все сферы жизни страны.

По нашему мнению, здесь необходимо уделить особое внимание роли процесса модернизации в повышении сознательности и самостоятельности каждого члена общества.

Выводы:

1. Общим содержанием переходного периода к рыночной экономике является не реформирование отдельных элементов экономических отношений или внесение изменений в экономическую политику, а изменение всей системы экономических отношений.

2. Переходный период характеризуется следующими критериями: цикличность (повторение тех или иных структурных преобразований в обществе), нестабильность (борьба и взаимовлияние существующих в обществе различных сил), альтернативность (возможность выбора реформ и путей

развития), историчность (исчезновение старой системы, появление взамен ее другой системы, ее развитие).

3. Путь, выбранный Узбекистаном при переходе к рыночной экономике – это постепенный, поэтапный и в тоже время решительный переход к развитой рыночной экономике с учетом своеобразных культурных, исторических, экономических и природных особенностей и без революционных переворотов, социальных столкновений, с усилением социальной защиты.

4. Экономические реформы – это комплекс мер, направленных на формирование рыночных отношений. Цель, предусмотренная экономическими реформами, заключается в создании наилучших условий для жизни и ведения хозяйственной деятельности населения страны, достижении их духовно-нравственного совершенства, обеспечении экономической, социально-политической стабильности.

5. Главным звеном экономических реформ является коренное изменение отношений собственности, так как через это формируется многоукладная экономика и конкурентная среда, а также создаются предпосылки к переходу к рыночной экономике.

6. В период перехода к рыночной экономике в республике определяется ряд задач в сфере развития экономики. Это углубление процессов приватизации и формирования конкурентной среды; достижение макроэкономической стабильности; укрепление национальной валюты; коренное преобразование структурного строения экономики; формирование демократического государства с сильными социальными гарантиями.

7. Социальная ориентированность реформ является основной предпосылкой для поддержания широкими слоями населения осуществляемых экономических реформ в переходный период.

8. Модернизация является широким понятием, которое сегодня можно представить как комплекс процессов коренного преобразования, обновления и совершенствования всех сфер жизни общества, направления процесса развития в сторону существующих в мире передовых стандартов.

Основные ключевые понятия:

Переходный период к рыночной экономике – это исторический период, в течение которого осуществляется ликвидация или происходят кардинальные преобразования существующей экономической системы и формирование основ рыночной экономики.

Рыночные реформы – это комплексы мер, направленные на формирование рыночной экономики и рыночных отношений.

Экономические реформы – совокупность экономических мер, направленных на осуществление коренных преобразований в экономике.

Экономический уклад – формы и виды хозяйствования, основанные на различных формах собственности.

Либерализация экономики – это система мер, направленных на резкое сокращение или отмену барьеров и ограничений во всех сферах хозяйственной жизни, в том числе и государственного контроля.

Концепция реформ – общая идея основных целей и направлений социально-экономических реформ, задач и стратегических путей их осуществления.

Стабилизация экономики – сохранение макроэкономического равновесия на основе устранения кризисных ситуаций и создание условий для развития производства.

Модернизация – совокупность процессов коренного преобразования, обновления и совершенствования всех сфер жизни общества, направления прогресса в сторону существующих в мире передовых стандартов.

Вопросы и задания для повторения:

1. Опишите испытанные в мировой практике основные пути (модели) перехода к рыночной экономике. Укажите их общие и специфические аспекты.
2. Какие особенности имеет путь перехода к рыночной экономике в Узбекистане? Какие принципы положены в основу экономического реформирования республики?

3. Изложите подробно содержание принципа поэтапного перехода к рыночным отношениям. Раскройте цели и задачи каждого этапа.

4. В каких направлениях осуществлено реформирование экономики в нашей стране? Выразите свое мнение и суждения по каждому направлению.

5. Какие задачи ставят перед собой экономические реформы при переходе к рыночным отношениям? Дайте более полную характеристику этих задач.

6. Объясните в чем заключается руководящая деятельность государства в период формирования рыночной экономики.

7. Какие вы знаете государственные программы построения рыночной экономики в Узбекистане? Проанализируйте их взаимосвязь друг с другом.

8. Объясните содержание либерализации экономики и углубления реформ. Какие задачи ставит перед собой либерализация экономики в республике?

9. В чем заключаются цель и задачи отдельных периодов национального развития, определенных нашим президентом? Какие экономические меры осуществлены в эти периоды?

10. Изложите основные приоритетные задачи модернизации и реформирования экономики.

ТЕМА 7. ТЕОРИЯ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ. РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ

Важное место в функционировании рынка занимают законы спроса и предложения. Спрос и предложение формируют цену, цена в то же время определяет соотношение между спросом и предложением. В данной теме первоначально анализируется влияние цены на спрос и предложение. Затем объясняется, как устанавливается равновесная цена под влиянием спроса и предложения. Отдельное внимание уделяется изложению законов спроса и предложения, факторов, влияющих на их величину, соотношения между ними.

Кроме того, в последнем параграфе данной темы ознакомимся с теорией потребительского поведения, которая стала одной из важных направлений в экономической теории при изучении формирования и функционирования спроса и влияющих на него факторов.

7.1. Понятие спроса и факторы, влияющие на его величину. Закон спроса.

Потребность, как научная категория, выражающая нужды людей в жизненных средствах, является всеобщей для всех этапов развития. Её исторической формой в условиях рыночной экономики считается спрос. Спрос, отличаясь от потребности, действует в качестве самостоятельной экономической категории (научного понятия).

Только обеспеченная деньгами часть потребностей превращается в спрос. Если потребность не обеспечена деньгами, она остается лишь «желанием». Например, студент пришел в магазин, чтобы купить мобильный телефон новой марки. Представим, что цена мобильного телефона 300 тысяч сум, а студент имеет только 200 тысяч сум. В этом случае потребность студента в телефоне новой марки не может быть удовлетворена и поэтому не может стать спросом. Но студент может раздобыть еще денег в сумме 100 тысяч сум или же купить телефон по приемлемой ему цене. Только в этом случае его потребность в мобильном телефоне становится спросом. Таким образом, существует ряд

альтернативных вариантов спроса, так как с изменением цены меняется и количество покупаемого товара. Исходя из этой взаимосвязи можно дать следующее определение: **платежеспособная потребность потребителей в определённых товарах и услугах в определённое время при существующем уровне цен называется спросом.**

Разновидностей спроса много. Среди них можно выделить индивидуальный и рыночный спрос. **Спрос отдельного лица, семьи, предприятия, фирмы в определенном виде товара называется индивидуальным спросом. Совокупный спрос нескольких (множества) потребителей в данном виде товара или услуг называется рыночным спросом.**

Как индивидуальный, так и рыночный спрос определяются количественно. **Величина спроса** – это количество товаров и услуг, которые готовы приобрести покупатели(потребители) при данной цене в данный момент. На изменение величины спроса влияют несколько факторов. Больше всех влияет на спрос ценовой фактор.

Рассмотрим зависимость между ценой и количеством покупаемых товаров на примере данных таблицы 7.1.

Таблица 7.1.

Зависимость между ценой и количеством покупаемых товаров

Цена 1 кг картошки (сум)	Индивидуальный спрос на картошку (за месяц в кг)	Рыночный спрос на картошку (в тоннах за месяц)
700	10	10
600	20	20
500	30	30
400	50	50
300	60	60

В таблице приведены величины спроса на картошку при различных уровнях цен - от 300 до 700 сум. Данные показывают, что понижение цен приводит к росту количества покупаемого товара и наоборот, рост цен приводит к уменьшению величины спроса. Если при самом высоком уровне

цены – 700 сум индивидуальный спрос (например, спрос одной средней семьи) составляет минимальное количество - 10 кг, то с понижением цены величина спроса увеличивается: при 600 сум - 20 кг, при 500 сум - 30 кг и т.д. Самому низкому уровню цены соответствует наибольшая величина спроса - 60 кг.

В следующем столбце таблицы приводится рыночный спрос на картошку. При этом предположим, что на определенной территории проживают приблизительно 1000 семей и они почти одинаково реагируют на изменение цен на картошку. Как видно из примера, изменение величины рыночного спроса в зависимости от цены происходит пропорционально изменению индивидуального спроса.

Обратная или противоположная зависимость величины спроса от цены товара называется законом спроса.

Но в реальной жизни порой встречаются ситуации, противоречащие данному закону. Такое исключение из правил впервые было описано английским экономистом Ф.Гиффеном и названо **эффектом Гиффена**. Наблюдая за тем, как в рабочих семьях потребление картошки увеличивается, несмотря на ее подорожание, Френсис Гиффен проанализировал и объяснил эту ситуацию следующим образом: так как картошка составляет основную часть продуктов питания бедной семьи, то повышение цены приведет к тому, что они совсем откажутся от других продуктов (к примеру, мяса) и весь свой небольшой доход потратят на покупку картошки.

Таким образом, в некоторых случаях повышение цен на необходимые товары приводит не к уменьшению величины спроса, а наоборот, к его увеличению.

Обратную зависимость между ценой товара и спросом можно изобразить графически: на горизонтальной оси откладывают величину рыночного спроса, а на вертикальной - цены (рис. 7.1.)

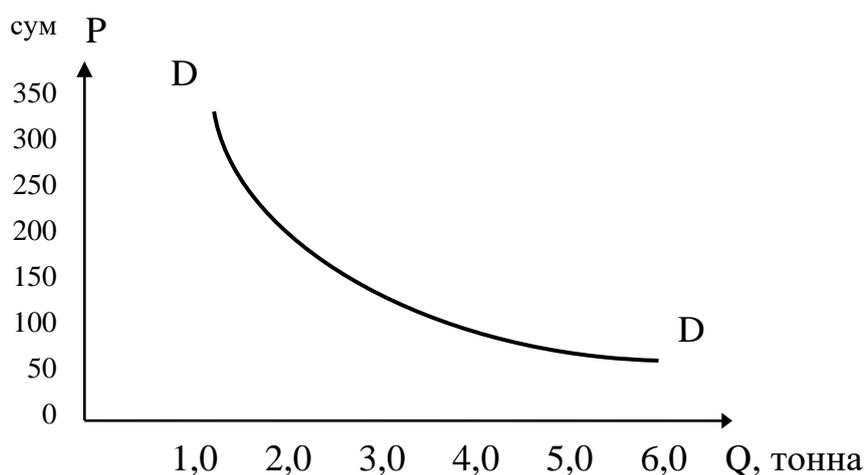


Рисунок 7.1. Кривая спроса

Линия DD на графике отражает обратную зависимость между ценой и объемом спроса. Каждая точка на линии показывает определенную цену и то количество товара, которое может купить потребитель по данной цене.

Данная линия, показывающая обратную зависимость между изменением цены и объемом спроса, называется кривой спроса.

На величину спроса влияют также и цены заменяющих и дополняющих товаров. При изучении влияния на спрос цен взаимосвязанных товаров целесообразно будет разделить их на две группы:

- взаимозаменяемые товары;
- взаимодополняющие товары.

Изменение спроса на один из взаимозаменяемых товаров с изменением цены другого подобного товара находится в прямой зависимости.

Например, повышение цены на сливочное масло приводит к увеличению спроса на маргарин, а понижение цены на сливочное масло уменьшит спрос на маргарин.

Изменение спроса на один из взаимодополняющих друг друга товаров с изменением цены на другой такой же товар находится в обратной зависимости.

Например, если повысится цена автомобиля, сократится спрос на бензин. И наоборот, если понизится цена автомобиля, увеличится спрос на бензин.

Такие факторы, как потребительские ожидания относительно будущих цен на товары, наличия товаров и будущего дохода, также способны изменить величину спроса.

Изменение объёма спроса зависит не только от цены, но и ряда других факторов. Эти факторы называются **неценовыми факторами спроса**. К ним относятся:

- вкусы потребителей;
- количество потребителей на рынке;
- доходы потребителей;
- цены на взаимосвязанные товары;
- вероятность изменения цены и доходов в будущем.

Рассмотрим влияние на изменение объёма спроса каждого из этих факторов в отдельности:

1) Если произойдет положительное изменение во вкусе потребителя на какой-либо товар, то на соответствующем уровне цен спрос на него увеличится. Здесь можно привести пример из реальной действительности, когда определенный товар входит в моду, спрос потребителей на него повышается. Обстоятельства, отрицательно влияющие на вкус потребителя, приводят к сокращению спроса.

2) Само собой разумеется, что при увеличении количества потребителей на рынке, увеличится и спрос. Если количество потребителей уменьшится, то спрос сократится. Например, совершенствование средств связи в значительной степени расширит круг международного финансового рынка, количество участников процессов купли-продажи ценных бумаг увеличится, что приведет к росту спроса на такие финансовые активы, как акции и облигации. Понижение уровня рождаемости уменьшит спрос на детские сады и школы.

3) Влияние изменения денежного дохода на объем спроса немного сложнее, чем другие факторы. Увеличение денежных доходов относительно повышает спрос на многие товары, а уменьшение дохода сокращает спрос на эти товары. С повышением доходов потребители в большинстве случаев стараются покупать больше качественных товаров, несмотря на высокие цены. При этом они будут меньше покупать такие продукты, как хлеб, картошка, капуста. То есть дополнительный доход позволяет покупать продукты питания, обладающие более высоким содержанием белков, витаминов, например, мясомолочные продукты и фрукты.

Товары, на которые спрос изменяется в прямой зависимости от изменения дохода, называются товарами высшей категории.

Товары, спрос на которые изменяется в обратной зависимости от изменения дохода, называются товарами низшей категории.

4) Ожидание относительного роста цен в будущем влечет за собой увеличение текущего спроса потребителя и наоборот, ожидание понижения цен и увеличения доходов вызовет сокращение текущего спроса на товары.

Динамика изменения расходов на различные продукты в зависимости от изменения доходов была глубоко исследована немецким экономистом и статистиком Эрнстом Энгелем (1821-1896). **Энгель вывел своеобразный закон, согласно которому с ростом денежных доходов населения происходит относительное сокращение расходов на одни товары за счет роста расходов на другие виды товаров.**

7.2. Понятие предложения. Факторы, влияющие на величину предложения. Закон предложения.

Если реакция потребителя или покупателя на изменение состояния рынка проявляется через спрос, то отношение производителя или продавца проявляется через предложение.

Количество товаров и услуг определенного вида, реализуемых производителем или продавцом на рынке в определенный промежуток времени при определенном уровне цен называется предложением.

Поскольку с изменением цен изменяется и количество, выпущенной на рынок продукции, объем предложения, также как спрос, может иметь альтернативные варианты. В таблице 7.2 приведен пример, отражающий предложение отдельного производителя и рыночное предложение.

Таблица 7.2.

Зависимость между ценой и количеством предложения

Цена 1 кг картошки (сум)	Объем индивидуального предложения картошки (за месяц в кг)	Объем рыночного предложения картошки (в тоннах за месяц)
700	60	60
600	50	50
500	30	30
400	20	20
300	10	10

Как видно из таблицы, на уровне цены 700 сум, индивидуальное предложение картофеля (предложение одного продавца) составило 60 кг. С понижением цены сокращается и количество предложения: при 600 сум – 50 кг, при 500 сум – 30 кг и т.д.

В следующем столбце таблицы приводится количество рыночного предложения (возможное количество продаж со стороны всех продавцов), изменение которого происходит соответственно изменению индивидуального предложения. Таким образом, с повышением цен увеличивается и предложение выпущенных на продажу товаров, с понижением цен объем предложения уменьшается.

Изменение количества предлагаемых товаров в прямой зависимости от изменения цен называется законом предложения.

Если повышенная цена для потребителя выступает в качестве препятствия (сдерживающего фактора), то для производителя она выполняет функцию стимулирования. Отразив на графике данные, показывающие

прямую зависимость между уровнем цен и величиной предложения, можно изобразить кривую предложения (рис. 7.2.)

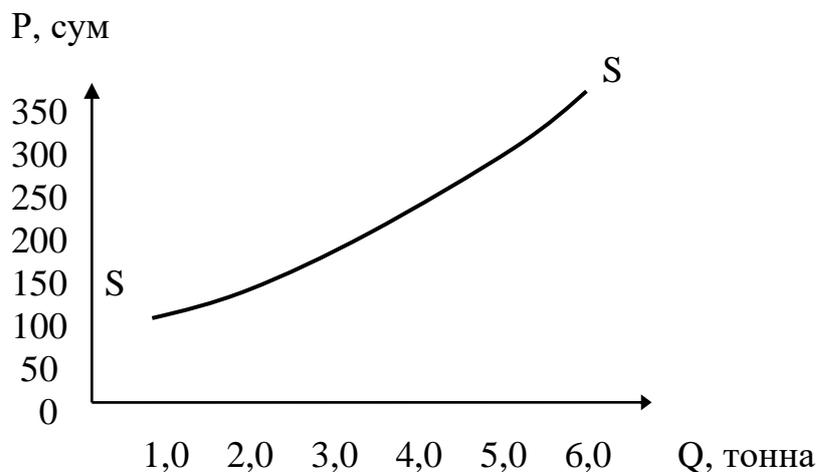


Рисунок 7.2. Кривая предложения.

На объем предлагаемого на рынке товара влияет **ряд неценовых факторов**. К основным из них относятся:

- цены на ресурсы;
- технологии производства;
- налоги и субсидии;
- цены на другие товары;
- ожидание изменения цен;
- количество производителей (продавцов) на рынке.

Изменение одного или нескольких из этих факторов обуславливают изменение объема предложения.

1. Цены на ресурсы. Существует устойчивая взаимосвязь между производственными затратами и количеством предложения. Понижение цен на ресурсы сокращает производственные затраты и стимулирует увеличение предложения. А повышение цен на ресурсы, наоборот, увеличивает производственные затраты и, естественно, производить большее количество товаров будет менее выгодно. Например, понижение цен на минеральные удобрения приводит к увеличению предложения пшеницы, повышение цен на

строительные материалы сокращает предложение жилищных и производственных зданий.

2. Технология производства. Совершенствование технологий дает возможность повышения эффективности производства. При существующих ценах на ресурсы уменьшаются производственные затраты и увеличивается предложение. Например, создание и применение более эффективных биологических методов борьбы с вредителями повысит не только качество, но и урожайность хлопчатника, следовательно, предложение хлопкового волокна увеличится.

3. Уровень налогов и субсидий. Основные виды налогов включаются в производственные затраты. Поэтому повышение налогов увеличивает затраты на производство, что приведет к сокращению предложения. Например, повышение таможенных пошлин на импортные товары сокращает их поступление в страну, т.е. предложение таких товаров. И наоборот, если государство предоставляет субсидии (средства, предоставляемые государством безвозмездно населению или предприятиям для покрытия убытков или других целей) для производства какого-либо товара, это сокращает издержки производства и увеличивает предложение.

4. Цены других товаров. Динамика цен взаимозаменяемых или взаимодополняющих товаров влияет на изменение предложения данного товара. К примеру, повышение цены на баранину увеличит предложение говядины или наоборот.

5. Ожидание изменения цен в будущем. Ожидание изменения цен на товары в будущем, приведет к изменению количества выпускаемых товаров в настоящем. Например, ожидание понижения цен на нефть приведет к тому, что производители нефти сократят свое производство.

6. Количество производителей (продавцов) на рынке. Чем больше будет товаропроизводителей, тем большее количество товаров будет предложено на рынке. Другими словами, увеличение числа производителей в

отрасли приведет к увеличению объемов производства продукции данной отрасли.

Кроме перечисленных факторов, на величину предложения влияют специфические свойства товаров, затраты, связанные с их хранением и возможности транспортировки. Например, предложение скоропортящихся сельскохозяйственных и пищевых продуктов, не устойчивых к долгому хранению, редко бывает изменчивым.

Особенности процесса производства, наличие природных ресурсов также воздействуют на объем предложения. Например, изменение цены приведет к изменению предложения только при условии, что имеется потенциал для расширения или перехода на выпуск новых видов продукции.

Несмотря на значительное повышение цены на земли (земельной ренты) сельскохозяйственного назначения, предложение их не увеличится, так как они ограничены.

Предложение продуктов труда людей творческих профессий (например, ученые, поэты, писатели и другие) и редких произведений искусств также абсолютно неэластично.

7.3. Соотношение спроса и предложения. Рыночное равновесие.

Выше мы рассмотрели изменение количества спроса и предложения под влиянием различных факторов. При всем этом величина спроса и предложения находятся в определенном соотношении друг с другом, и оно (соотношение) бывает изменчивым. Иногда количество спроса превышает предложение, на рынке образуется товарный дефицит и цены поднимаются, в другое время количество предложения превышает спрос, образуется избыток товаров и цены понижаются.

Состояние рынка, когда количество спроса и количество предложения совпадают, называется рыночным равновесием. Цена, сформировавшаяся в условиях рыночного равновесия, называется рыночной ценой или равновесной ценой. Рыночное равновесие и равновесная цена не устойчивы,

множество влияющих на них факторов становятся причинами нарушения рыночного равновесия. Но любая экономика всегда стремится к достижению рыночного равновесия.

Рассмотрение понятий спрос и предложение дает нам возможность перейти к анализу соответствия интересов продавцов и покупателей. Такое соответствие находит свое отражение в равновесной цене.

Совместив на одном графике кривые рыночного спроса и предложения, получим точку их пересечения. В этой точке достигается рыночное равновесие (рис. 7.3).

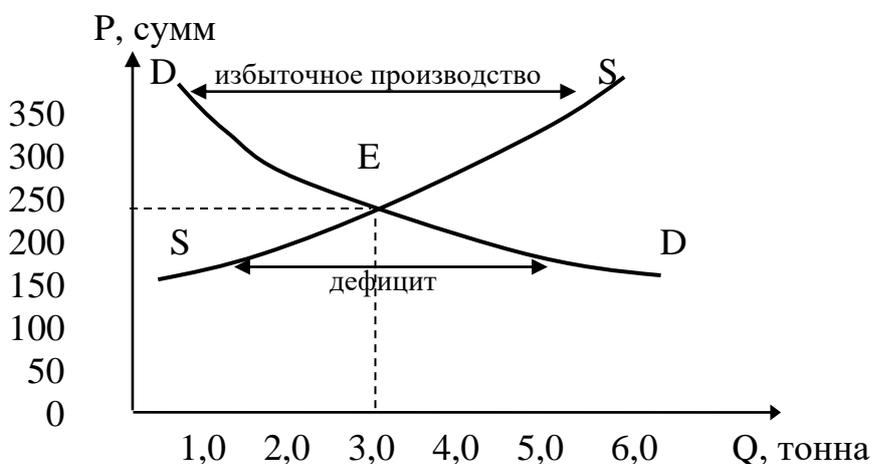


Рис. 7.3. Рыночное равновесие.

Координатами точки E являются равновесная цена и равновесный объем товара. На нашем графике равновесная цена картофеля достигается на уровне 500 сум, за эту цену покупатели готовы купить 30 тонн картошки, продавцы — готовы продать такое же количество по данной цене. С понижением цены ситуация на рынке полностью меняется: при цене 400 сум продавцы реализуют только 20 тонн, в то время как потребители готовы купить 50 тонн картошки и т.д.

Состояние рынка на графике при уровне цен 700 сум отражает избыточное производство товаров и насыщенный рынок. А при уровне цен 300 сум образуется дефицит товаров, что характеризует дефицитный рынок.

Рыночное равновесие можно выразить с помощью математического равенства:

$$Q_D = Q_S = P_E = Q_E, \text{ где}$$

Q_D – количество спроса, Q_S – количество предложения, P_E – равновесная цена, Q_E – равновесный объем.

Для наиболее полного раскрытия сущности равновесной цены большое значение имеет фактор времени. В связи с этим следует различать состояние мгновенного, краткосрочного и долгосрочного равновесия.

Мгновенное равновесие характеризуется неизменным или постоянным количеством предлагаемых товаров. Это связано с тем, что производитель не может быстро и сразу приспособиться к положению на рынке.

Краткосрочное равновесие достигается в результате увеличения производства и соответственно объема предложения за счет переменных факторов производства. К таким факторам относятся такие меры, как сверхурочная работа (работа в выходные и праздничные дни), увеличение продолжительности рабочей смены.

Для определения степени чувствительности потребителя к изменению цены товара используется понятие ценовой эластичности. Незначительные изменения в ценах на отдельные виды товаров могут привести к большим изменениям в покупаемом количестве этого товара. Спрос на такие товары называется относительно эластичным. Значительные изменения в ценах на некоторые другие товары могут привести только к небольшим изменениям в покупаемом количестве.

Показатель, выражающий процентное изменение объема спроса под влиянием изменения цены на 1% при неизменности других факторов, называется показателем эластичности спроса по цене.

Эластичность спроса по цене рассчитывается по следующей формуле:

$$E_d = \Delta Q_D \text{ в } \% / \Delta P \text{ в } \%, \text{ где}$$

E_d – коэффициент эластичности спроса по цене;

$\Delta Q_D \text{ в } \%$ – процентное изменение величины спроса;

$\Delta P \text{ в } \%$ – процентное изменение цены.

Эластичность спроса по цене для каждого определенного уровня цен рассчитывается отдельно. Например, рассмотрим ценовую эластичность спроса на картошку на основе таблицы 7.1. Из данных видно, что при понижении цены 1 кг картофеля с 700 до 600 сум, объем рыночного спроса увеличился с 10 тонн до 20 тонн. В этом случае эластичность спроса равно 7.

$$E_d = 10/10 : 600/700 \approx 7$$

Т.е, понижение цены картофеля на 1 процент привело к росту количества спроса на 7%.

Как было подчеркнуто выше, для каждого определенного уровня цен на товар коэффициент эластичности спроса по цене различен. Так, при снижении цены на картошку с 600 сум до 500 сум показатель эластичности спроса составляет 3%, а при понижении цены с 500 сум до 400 сум - 3,3% и т.д.

Существует ряд других факторов, определяющих эластичность спроса. Основными из них являются следующие:

1. Наличие взаимозаменяемых товаров. Чаще всего удовлетворить одну и ту же потребность можно с помощью различных товаров. Например, убережся от холода можно надев как пальто, так и куртку, плащ или другую теплую одежду. Или же, поехать в путешествие можно самолетом, скоростным поездом или автомобилем. Все эти товары (куртка, плащ, другая теплая одежда) и услуг (самолет, поезд, автомобиль) являются взаимозаменяемыми. Чем больше у товара заменителей, тем выше эластичность спроса на него. Как правило, на рынке совершенной (свободной) конкуренции, предлагаемые товары имеют великое множество товаров-заменителей, поэтому спрос на продукцию каждого отдельного продавца считается абсолютно эластичным.

2. Удельный вес товара в бюджете потребителя. Чем больше места занимает стоимость товара в доходе потребителя, тем выше эластичность спроса на него. Например, повышение цен тетради или карандаша на 10% составят относительно небольшую сумму, и это приведет к незначительным изменениям в величине спроса на данный товар. Вместе с тем повышение цен на дом или автомобиль на те же 10% могут составить несколько миллионов

сум. Такая повышенная цена составляет большую часть суммарного дохода за несколько лет многих семей, и это значительно уменьшит количество покупаемой продукции.

3. Потребительские свойства товаров. Обычно спрос на предметы роскоши считается эластичным, а на предметы первой необходимости - неэластичным. Например, хлеб и электроэнергия считаются необходимыми предметами потребления, поэтому повышение цен на них не влечет за собой резкого сокращения потребления хлеба или электроэнергии, с другой стороны, с повышением цен на предметы роскоши, спрос на них значительно уменьшается.

4. Фактор времени. Чем больше промежуток времени для принятия решения, тем эластичнее спрос на продукт. Например, при повышении цены говядины на 10% , потребитель может не сразу сокращать ее покупку. Однако, через некоторое время он может поменять свое предпочтение и перейти к покупке курятины или рыбы.

Существует также **эластичность спроса по доходу**. По мере увеличения доходов повышается и спрос на товары и услуги. Для определения степени влияния дохода на спрос используется показатель эластичности спроса по доходу.

Показатель, выражающий процентное изменение объема спроса при изменении дохода потребителя на 1%, называется показателем эластичности спроса по доходу и определяется по формуле:

$$E_d = \Delta Q (\%) / \Delta I (\%), \text{ где}$$

E_d – коэффициент эластичности спроса по доходу;

ΔQ – процентное изменение величины спроса;

ΔI - процентное изменение дохода.

Для примера предположим, что потребитель при доходе в 100 тыс. сум потребляет 5 кг мясных продуктов, а с повышением дохода до 150 тыс. сум, потребление этих продуктов увеличивается до 7 кг. Рассчитаем коэффициент эластичности спроса по доходу на мясо:

$$E_d = 2 / 5 : 50 / 100 = 5,$$

Т.е. повышение дохода потребителя на 1 %, в свою очередь влечет за собой увеличение его спроса на мясопродукты на 5%.

Так же как показатель эластичности спроса по цене, можно определить и показатель эластичности предложения по цене.

Показатель, выражающий процентное изменение объема предложения под влиянием изменения цены на 1% в условиях неизменности других факторов, называется показателем эластичности предложения по цене.

Используя данные таблицы 7.2, можно определить показатели эластичности предложения, соответствующие различным уровням цен на картофель. Например, понижение первоначальной цены на картошку с 700 сум до 600 сум привело к сокращению величины предложения с 60 тонн до 50 тонн. В этом случае коэффициент эластичности предложения картофеля по цене равен:

$$E_s = 10 / 60 : 100 / 700 \approx 1,2,$$

Т.е. понижение цены на картошку на 1% повлекло за собой сокращение рыночного предложения приблизительно на 1,2%. Следуют отметить, что коэффициенты ценовой эластичности предложения, также как и ценовой эластичности спроса, для каждого определенного уровня цен на товар индивидуальны. Так, при снижении цен на картошку с 600 сум до 500 сум, показатель эластичности предложения по цене составляет 2,4%, а при понижении с 500 сум до 400 сум – 1,7% и т.д.

Немаловажным фактором, влияющим на эластичность предложения, считается промежуток времени, в течение которого происходит изменение цен на товар. Чем больше отрезок времени, которым располагает производитель для приспособления к более высокой цене, тем больше возможности увеличения объемов производства и соответственно выше эластичность предложения.

Выделяют несколько видов эластичности спроса и предложения по цене в зависимости от величины коэффициента эластичности.

- **Эластичный спрос (предложение)**, когда коэффициент эластичности спроса (предложения) больше единицы – $E > 1$. Это означает, что процентное изменение величины спроса или предложения происходит на более значительном уровне, чем процентное изменение цены.

- **Единичная эластичность**, при которой коэффициент эластичности спроса или предложения равен единице - $E = 1$. Это означает, что процентное изменение величины спроса или предложения товара происходит наравне с процентным изменением цены.

- **Неэластичный спрос или предложение**, когда коэффициент эластичности спроса или предложения меньше единицы – $E < 1$. При этом процентное изменение в величине спроса или предложения товара происходит в незначительной степени по сравнению с изменениями в цене.

Теория эластичности спроса и предложения имеет важное практическое значение, поскольку эластичность спроса является важным фактором, влияющим на ценовую политику фирмы. Кроме того, различные случаи эластичности непосредственно влияют на получаемую выручку.

7.4. Теория потребительского поведения.

В настоящее время во многих учебниках и учебных пособиях формирование и проявление рыночного спроса пытаются объяснить с помощью теории потребительского поведения. При этом, данная теория излагается как отдельное направление, но с использованием других теорий, существовавших изначально в западной литературе¹.

Основными теоретическими подходами, объясняющими поведение потребителя на рынке, являются теория предельной полезности и

¹ См.: Экономическая теория: Учеб. для студ. высш. учеб. заведений. / Под ред. В.Д.Камаева. – 10-е изд., перераб. и доп. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2004, глава VI; Куликов Л.М. Экономическая теория: учеб. – М.: ТК Вебли, Изд-во Проспект, 2005, глава V, §3; Экономическая теория: Учебник. – Изд., испр. и доп. /Под общ. ред. акад. В.И.Видяпина, А.И.Добрынина, Г.П.Журавлевой, Л.С.Тарасевича. – М.: ИНФРА-М, 2005, глава X-XI; Экономика: Учебник, 3-е изд., перераб. и доп. /Под ред. д-ра экон. наук проф. А.С.Булатова. – М.: Экономистъ, 2005, глава IX; Иохин В.Я. Экономическая теория: Учебник / В.Я.Иохин – М.: Экономистъ, 2005, глава IX; Курс экономической теории: Общие основы экономической теории. Микроэкономика. Макроэкономика. Основы национальной экономики: Учебное пособие. /Под ред. д.э.н., проф. А.В.Сидоровича. – М.: «Дело и Сервис», 2001, глава VII – VIII.

потребительского выбора. С содержанием теории предельной стоимости мы подробно ознакомились в 4-ой главе. С помощью этой теории излагаются правила предпочтения с точки зрения интересов потребителя.

Рассмотренная с позиции потребителя полезность, означает удовлетворение, получаемое потребителем от потребления какого-либо блага. **Оценка потребителем уровня полезности различных товаров называется предпочтением потребителя.**

Предпочтения потребителя могут быть выражены с помощью функции полезности. **Функция полезности выражает зависимость между объемами различных товаров и услуг и степенью той полезности, которая достигается при этом потребителем.** Различные степени полезности могут быть упорядочены с помощью не количественных, а лишь сравнительных понятий. Невозможно численно определить, насколько полезность одного набора товаров превосходит другой.

Если обозначить через U функцию полезности, а количества товаров и услуг через X и Y , то отношение между независимыми переменными и функцией показывает в какой мере количества данных товаров удовлетворяют потребность покупателя за определенный промежуток времени:

$$U = f(X, Y)$$

Предельная полезность - дополнительная полезность, полученная от потребления каждой последующей единицы блага. Так как предельная полезность есть приращенная часть общей полезности, она считается производной функции полезности. Каждое последующее благо, удовлетворяющее определенную потребность, имеет меньшую полезность, чем предыдущее благо. А в условиях ограниченности благ всегда существует “последний экземпляр”, удовлетворяющий потребность на минимальном уровне.

Предельная полезность имеет тенденцию к убыванию и это выражается как экономический принцип. Сущность данного принципа заключается в том, что с увеличением объема потребления благ отдельным потребителем,

начиная с определенного момента, дополнительная полезность, получаемая от потребления последующей единицы блага, будет снижаться.

По мере увеличения единиц потребляемого продукта увеличивается совокупная полезность. **Совокупная (общая) полезность представляет собой сумму предельных полезностей потребленных единиц блага.** Когда предельная полезность становится отрицательной величиной, совокупная полезность начинает уменьшаться.

Рассмотрим закон убывания предельной полезности на примере потребления мороженого (табл. 7.3).

Таблица 7.3.

Предельная и совокупная полезность потребленного мороженого

Количество потребленного мороженого	Предельная полезность (MU)	Совокупная полезность (U)
0	-	0
1	4	4
2	3	7
3	2	9
4	1	10
5	0	10
6	-3	7

Как видно из таблицы, с увеличением положительного значения предельной полезности растет и величина (количество) совокупной полезности. При покупке определенного набора товаров потребитель всегда действует по правилу максимизации полезности. Содержание данного правила таково: **потребитель максимизирует получаемую им полезность при данном доходе в том случае, если каждая денежная единица, затраченная на приобретение различных товаров, приносит одинаковую предельную полезность, то есть:**

$$MU_x / P_x = MU_y / P_y, \text{ где}$$

MU – предельная полезность товаров X и Y;

P – цены данных товаров.

Данное условие выражает равновесие потребителя.

Потребности каждого человека разнообразны, и, исходя из своих вкусов и пристрастий, он может предпочесть тот или иной набор товаров. Для того, чтобы сделать выбор человек сопоставляет одни товары с другими. Графически предпочтения потребителя можно представить, используя кривые безразличия.

Кривая безразличия представляет собой совокупность потребительских наборов, обеспечивающих одинаковый уровень удовлетворения. Другими словами, потребитель безразличен по отношению к точкам, лежащим на кривой безразличия, поскольку в результате потребления любой из соответствующих этим точкам комбинаций двух товаров он получит равнозначную полезность.

Кривая безразличия имеет убывающий наклон. Это объясняется тем, что альтернативные товары имеют одинаковую полезность для потребителя. В связи с этим, потребитель может легко перейти от одного набора товаров (например, товар А) к другому (товар В). При этом полезность, которую он теряет, отказываясь от товара А, возмещается пользой от дополнительного количества товара В. Между этими двумя товарами существует обратная взаимосвязь, а как известно, любая кривая, отображающая обратную взаимосвязь, имеет убывающий наклон.

Изобразив кривые предпочтения потребителя по всем наборам товаров А и В, получим **кривую безразличия**. На рисунке 7.4 изображены три кривых безразличия, каждая из которых представляет различный уровень полезности. Кривая безразличия U_3 отражает наивысший уровень удовлетворения потребностей.

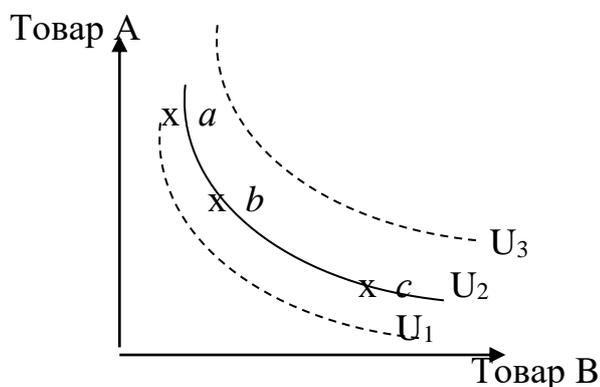


Рис.7.4. Кривая безразличия

Для каждого потребителя может существовать бесконечно большое число кривых безразличия. Для упрощения мы изобразили только три кривых безразличия. Эти кривые обеспечивают ранжирование (упорядочение) набора товаров. Кривые, расположенные дальше от начала координат, соответствуют более высоким уровням совокупной полезности. Но, как уже было отмечено, различные степени полезности могут быть упорядочены с помощью не количественных, а лишь сравнительных понятий.

Предпочтения являются основой выбора, но они не всегда реализуются, так как ограничиваются денежным доходом и ценами на товары. Бюджетные ограничения потребителя, имеющие важное значение при изучении потребительского поведения, определяются доходами потребителя и покупательной способностью денег. Различные комбинации двух товаров, которые могут быть приобретены при фиксированной величине денежного дохода и заданных ценах на эти товары, изображаются с помощью **бюджетной линии**.

Предположим, что при определенном уровне дохода потребитель может купить 20 единиц товара А или 10 единиц товара В. Различные комбинации товаров, которые потребитель может купить одновременно на свой доход, отображены на бюджетной линии G. Увеличение дохода потребителя в 2 раза, вызовет соответствующий сдвиг его бюджетной линии вправо к положению G₁. И наоборот, уменьшение дохода приведет к сокращению бюджетной линии и смещению к положению G₂ (рис. 7.5)

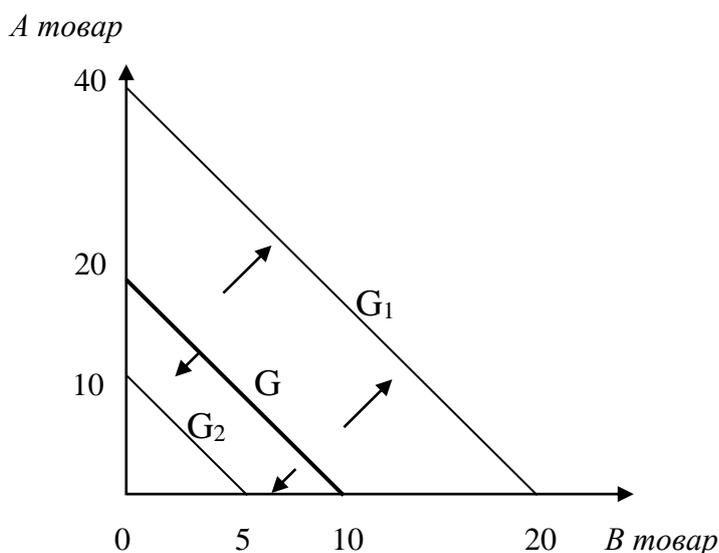


Рисунок 7.5. Влияние изменения дохода на бюджетную линию

В свою очередь, изменения цен также вызывают соответствующие изменения бюджетной линии (рис 7.6)

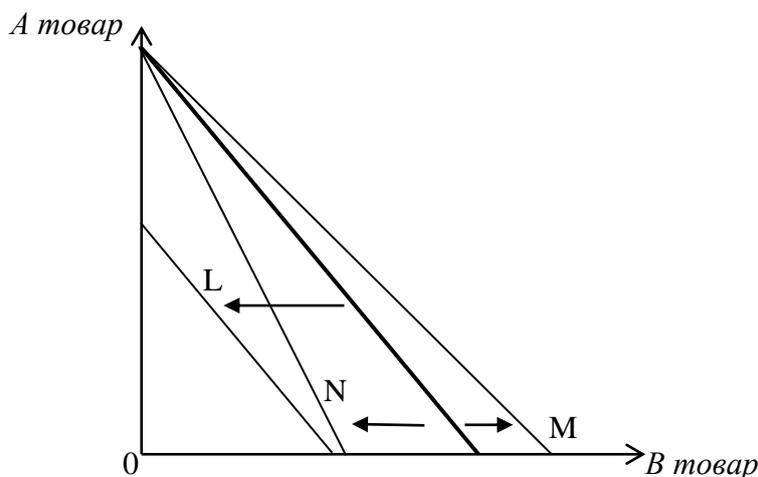


Рисунок 7.6. Влияние изменения цен на бюджетную линию

В том числе:

1. Понижение цены на товар В приводит к изменению угла наклона бюджетной линии и образованию новой (линия М);
2. Повышение цены на товар В приводит к образованию новой прямой с изменением угла наклона бюджетной линии (линия N);
3. Если цены на товар А и В повысятся с сохранением прежнего соотношения, образуются новая прямая, параллельная прежней (линия L).

При изучении потребительского выбора в экономической теории предполагается, что осуществляется выбор оптимального сочетания товаров с обеспечением следующих условий:

- имеющийся ограниченный бюджет используется полностью;
- потребности удовлетворяются на максимальном уровне.

Выводы:

1. Рыночный механизм управления экономикой является эффективным и гибким рычагом экономической системы. Особенность рыночного механизма заключается в том, что каждый его элемент тесно взаимосвязан с ценой. В условиях рыночной экономики деятельность производителей и потребителей

определяется в первую очередь, влиянием цены на объем спроса и предложения, а также их взаимосвязью и взаимозависимостью.

2. Спрос - обеспеченная деньгами часть потребности. Согласно закону спроса, рост цен приводит к сокращению спроса, а увеличение спроса вызывает рост цен. 3. Под воздействием ряда факторов спрос может изменяться. При этом: 1) если происходит изменение величины спроса вследствие изменения цены товара, то графически это отражается движением по кривой спроса вверх или вниз; 2) если изменение спроса происходит под влиянием неценовых факторов, то графически это выглядит как сдвиг кривой спроса вправо или влево.

4. Предложение, представляя собой количество товаров, выпущенное на рынок производителями для реализации, определяется производством, но зависит не только от объема текущего производства, поскольку существуют запасы, факторы экспорта и импорта, которые также влияют на количество предлагаемых товаров.

5. В результате взаимодействия спроса и предложения образуется рыночное равновесие. Рыночное равновесие – соответствие объема спроса объему предложения. Такое соответствие формирует на рынке равновесную или рыночную цену.

6. Необходимо различать мгновенное, краткосрочное и долгосрочное равновесия. Для мгновенного равновесия свойственно неизменное или постоянное количество предлагаемых товаров. Краткосрочное равновесие достигается в результате увеличения производства и соответственно объема предложения за счет переменных факторов производства. Для достижения долгосрочного равновесия необходимо использование факторов, действующих в долгосрочном периоде, таких как осуществление инвестиций, связанных с перевооружением, обновлением производства и созданием новых мощностей, а также построением новых предприятий.

7. В хозяйственной практике большое значение приобретают понятия эластичности спроса и предложения, выражающие отношение рыночных

субъектов к изменениям цен. Производители легко могут определить сумму валовой выручки на основе эластичности спроса. Если спрос эластичен, это говорит о том, что цена и валовая выручка действуют в обратном друг от друга направлении. Неэластичный спрос характеризует их изменение в одном направлении.

8. Поведение потребителя на рынке можно объяснить с помощью теории предельной полезности, а также теории потребительского выбора. Предельная полезность имеет тенденцию к убыванию, что выражается как экономический принцип. Сущность данного принципа заключается в том, что с увеличением объема потребления благ отдельным потребителем, начиная с определенного момента, полезность от потребления очередной единицы блага уменьшается по сравнению с предыдущей оценкой потребителем уровня полезности. Оценка потребителем уровня полезности различных товаров называется предпочтением потребителя.

Основные ключевые понятия:

Спрос – платежеспособная потребность, обеспеченная деньгами; платежеспособная потребность потребителей в определённых товарах и услугах в определённое время при существующем уровне цен.

Индивидуальный спрос - спрос отдельного лица, семьи, предприятия, фирмы в определенном виде товара.

Рыночный спрос - совокупный спрос нескольких (множества) потребителей в данном виде товара или услуг.

Закон спроса - обратная или противоположная зависимость между ценой товара и его покупаемым количеством.

Кривая спроса - кривая, показывающая обратную зависимость между изменением цены и объемом спроса.

Товары высшей категории - товары, на которые спрос изменяется в прямой зависимости от изменения дохода.

Товары низшей категории - товары, спрос на которые изменяется в обратной зависимости от изменения дохода.

Закон Энгеля - закон, согласно которому с ростом денежных доходов населения происходит относительное сокращение расходов на одни товары за счет роста расходов на другие виды товаров.

Предложение - количество товаров и услуг определенного вида, реализуемых производителем или продавцом на рынке в определенный промежуток времени при определенном уровне цен.

Закон предложения - изменение количества предлагаемых товаров в прямой зависимости от изменения цен.

Рыночное равновесие - состояние рынка, когда количество спроса и количество предложения совпадают.

Рыночная цена - цена, сформировавшаяся в условиях рыночного равновесия.

Показатель эластичности спроса по цене - показатель, выражающий процентное изменение объема спроса под влиянием изменения цены на 1% при неизменности других факторов.

Показатель эластичности спроса по доходу - показатель, выражающий процентное изменение объема спроса при изменении дохода потребителя на 1%.

Показатель эластичности предложения по цене - показатель, выражающий процентное изменение объема предложения под влиянием изменения цены на 1% в условиях неизменности других факторов.

Предпочтение потребителя - оценка потребителем уровня полезности различных товаров.

Предельная полезность - дополнительная полезность, полученная от потребления каждой последующей единицы блага.

Совокупная (общая) полезность - сумма предельных полезностей потребленных единиц блага.

Кривая безразличия - совокупность потребительских наборов, обеспечивающих одинаковый уровень удовлетворения.

Вопросы и задания для повторения:

1. Объясните закон спроса. Какие факторы влияют на спрос. Какие изменения произойдут в кривой спроса с изменением каждого из этих факторов?

2. Объясните закон предложения. Какие факторы влияют на предложение? Какие изменения произойдут в кривой предложения с изменением каждого из этих факторов?

3. Предположим, что общий объем спроса и предложения на пшеницу на бирже зерна характеризуется следующими данными:

Спрос, в тыс. ц	Цена 1 ц (сум)	Предложение, в тыс. ц	Излишек (+) или дефицит (-)
85	3400	72	
80	3700	73	
75	4000	75	
70	4300	77	
65	4600	79	
60	4900	81	

а) Какая из цен является рыночной ценой или равновесной ценой? Сколько центнеров составляет равновесное количество пшеницы? Заполните 4-й столбик и дайте пояснение.

б) Используя данные таблицы, изобразите кривые спроса и предложения на пшеницу. Определите на графике равновесную цену и равновесный объем.

в) Почему цена в 3400 сум не может быть равновесной ценой на данном рынке? А 4900 сум?

г) Представим, что государство установило максимальную цену на пшеницу в размере 3700 сум. Детально объясните к каким последствиям приведет такая цена. Ответы отобразите на графике.

4. Какое влияние окажут на конкурентном рынке каждое из следующих изменений спроса и предложения на равновесную цену и равновесное

количество продуктов? Для проверки правильности ответов используйте график кривых спроса и предложения.

а) предложение уменьшается, спрос остается неизменным; б) спрос сокращается, предложение остается без изменений; в) предложение увеличивается, спрос не меняется; г) увеличивается и спрос и предложение; д) спрос увеличивается, предложение не меняется; е) предложение увеличивается, а спрос сокращается; ж) спрос растет, а предложение уменьшается; з) сокращается и спрос и предложение.

5. Объясните сущность закона Энгеля.

6. Что лежит в основе теории потребительского поведения?

Прокомментируйте основные правила данной теории.

7. Что такое предпочтение потребителя? Как оно влияет на выбор потребителя?

8. Какая связь существует между совокупной (общей) полезностью и предельной полезностью?

9. Что отражает кривая безразличия? А карта безразличия?

Прокомментируйте их значимость при анализе потребительского поведения.

10. Как влияют изменения в цене и доходе на бюджетную линию потребителя?

ТЕМА 8. КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ

8.1. Понятие конкуренции и конкурирующих фирм.

Теоретические исследования сущности конкурентных отношений, их свойств, места и роли в функционировании экономики берут свое начало еще от физиократов, в частности от Ф.Кенэ. Разрушительные последствия неограниченной свободы конкуренции осознавались государственными деятелями некоторых стран уже в XIX в. Вероятно, первыми попытками регулирования конкурентного поведения субъектов предпринимательского бизнеса следует считать закрепленные в гражданских кодексах Франции и Италии еще в середине XIX в. положения, которые определяли права потерпевших при недобросовестных сделках по предъявлению претензий на вознаграждение за убытки. Положения, призванные регулировать поведение конкурентов на рынке, можно встретить в соответствующих законах, принятых во Франции в 1824, 1857, 1873, 1880, 1890 гг. Но наиболее значительным достижением в этом направлении следует считать Закон Шермана, принятый Конгрессом США в 1890 г.

Эффективное функционирование рыночного хозяйства, т.е. беспрепятственная реализация его координирующей и иницирующей повышение эффективности производства способности, связано в первую очередь с ценовой конкуренцией. Теоретически это совершенно отчетливо зафиксировала уже классика. И это принципиальное положение вряд ли может быть опровергнуто само по себе. Другое дело, что свободная игра рыночных сил отрицается самим процессом развития рынка и поддержание его саморегуляции и координации требует сознательного вмешательства, которое и берет на себя рано или поздно государство и его институциональные органы. Поддержание конкурентной среды, т.е. обеспечение эффективного функционирования рыночного хозяйства, собственно, и составляет исходную и основную экономическую, в собственном смысле слова, регулирующую функцию государства. Все остальные экономические и неэкономические функции в той или иной степени обеспечивают осуществление этой задачи. Это

не значит, что они подчинены или зависимы от способа действий по регулированию эффективной организации рыночного хозяйства. Но это так, если речь идет о государственном регулировании именно экономики, а не об организации всех других сфер и форм общественной жизнедеятельности, в которых также играет активную роль современное государство. Одним из важнейших условий функционирования рыночного хозяйства является также экономическая свобода как производителей, так и потребителей, что обеспечивается институтом частной собственности, незыблемость которого гарантируется основным законом любой страны, в которой господствует рыночная система экономики. Но наличие института частной собственности автоматически не обеспечивает существование и развитие конкурентной среды. В настоящее время происходит успешное развитие экономики Китая, где механизм рыночного регулирования развит намного больше, а институт частной собственности ограничен. Именно конкуренция создает необходимые условия для экономической свободы потребителей, обеспечивая широкую гамму товаров различных производителей, реализуемых множеством торговых фирм, обуславливает приоритет потребителя.

Конкуренция - состязательность хозяйствующих субъектов, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможность каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке. В современном законодательстве сформулированы также условия, при которых конкуренция может возникнуть и существовать: 1. На рынке действуют независимые поставщики достаточного количества товаров; 2. На рынке присутствует достаточное количество независимых покупателей товаров; 3. Поставщики и потребители не прибегают к соглашениям, ограничивающим конкуренцию; 4. На рынке существует свободный доступ к сырью, капиталам и другим хозяйственным ресурсам. Учитывая изложенные требования законодателя, можно выявить юридическое содержание конкуренции.

Конкуренция - это разновидность социального регулятора, влияющего на поведение различных субъектов. Право, как один из элементов системы социального регулирования, связано с конкуренцией и воздействует на нее. Однако право и закон не могут заменить собой конкуренцию. Особенно отчетливо это видно в экономике, в частности, на примере формирования цен. Именно конкуренция (а не административные установления) в большинстве случаев является наиболее естественным и в силу этого эффективным регулятором цен на рынке. Конкуренция является предпосылкой реализации прав потребителей (например, право на выбор товаров (работ, услуг) или на получение информации). Отсутствие конкуренции на рынке фактически превращает многие из этих прав в фикцию или существенно их ограничивает. Конкуренция - правомерная деятельность хозяйствующих субъектов на рынке, целью которой является получение наиболее выгодных условий производства и сбыта товаров законными средствами. В этом качестве понятие «конкуренция» необходимо отличать от легального определения понятия «предпринимательская деятельность», хотя эти понятия тесно взаимосвязаны. В конкурентной деятельности важен элемент состязательности, соревнования (для конкуренции необходимо наличие соперников на рынке, цели в конкурентной борьбе достигаются за счет конкурентов). Предпринимательская деятельность возможна и при отсутствии такой состязательности (например, деятельность субъектов естественной монополии). Конкуренция выполняет также специфическую функцию обеспечения безопасности предпринимателей. При большом числе конкурентов всех уничтожить просто невозможно. Напротив, следствием монополизма на рынке является криминализация экономики, когда борьба за доход ведется с помощью винтовки. Конкуренция является предпосылкой реализации прав потребителей (например, право на выбор товаров (работ, услуг) или на получение информации). Отсутствие конкуренции на рынке фактически превращает многие из этих прав в фикцию или существенно их ограничивает.

Конкуренция - правомерная деятельность хозяйствующих субъектов на рынке, целью которой является получение наиболее выгодных условий производства и сбыта товаров законными средствами. В конкурентной деятельности важен элемент состязательности, соревнования (для конкуренции необходимо наличие соперников на рынке, цели в конкурентной борьбе достигаются за счет конкурентов).

Физиократы считали, что государство не должно вмешиваться в деятельность промышленности, назвав такую экономическую политику «laissez-faire» («позволь нам делать»). Поскольку промышленность освобождается от всякого государственного вмешательства, то устраняется монополия. В результате совершающееся без помех превращение стоимости в другую форму делает продукт промышленности дешевле за счет сокращения личных расходов работающих в этой отрасли. Так может быть достигнута гармоничная форма общественных связей. Здесь прослеживается явное противоречие, превознося земельную собственность, физиократы в то же время, по сути, отрицали ее предложением взимания всех налогов с получателей ренты, тем самым дали основание законодателям Французской революции для принятия мер частичной конфискации этой собственности.

Данную идею разрабатывали позже А. Смит, Д. Рикардо, Д. Милль, Дж. С. Милль и др. Они предлагали превратить частную земельную собственность в государственную полностью или частично. Д. Рикардо считал, что рента связала эксплуатацию земли с конкуренцией.

Конституировавшись в качестве источника ренты, земельная собственность сама стала результатом конкуренции, попадая в зависимость от рыночной стоимости земледельческих продуктов. Основоположником классической концепции конкурентных отношений считается А. Смит, в XVIII веке им впервые была сформулирована развернутая теория конкуренции. Теория конкуренции была обобщена Адамом Смитом в работе «Исследование о природе и причине богатства народов» (1776 г.). А. Смит впервые обратил внимание на разницу между субъективными устремлениям предпринимателей

и объективными результатами их деятельности. Он показал, что каждый предприниматель стремится только к собственной выгоде, но, преследуя собственный интерес, он в силу разных обстоятельств одновременно реализует и интересы общества. Предприниматели, добиваясь увеличения собственных выгод, в то же время как бы направляемые «невидимой рукой» - способствуют обеспечению общественных интересов. Они применяют передовые технологии и методы организации производства, экономично используют ресурсы для изготовления данного объема продукции. Такое поведение отвечает частной выгоде фирмы. В свою очередь рациональное использование ресурсов и снижение издержек ведут к увеличению общего богатства. В результате личная выгода, поощряемая и направляемая рыночной системой, в конечном итоге способствует более полному удовлетворению потребностей общества.

Д.Рикардо близко подошел к разграничению отраслевой и внутриотраслевой конкуренции, анализируя миграцию капитала из одной сферы в другую, предполагая возможное усреднение прибыли. Механизм межотраслевой конкуренции не был им раскрыт по причине непонимания различий стоимости и цены производства. Эта проблема была решена К. Марксом. Но заслуга Д. Рикардо велика в отношении создания теории сравнительного преимущества, которая может служить основой для толкования сути международной конкуренции конкурентоспособности фирм и экономики в целом. В частности, А. Смит понимал сущность конкурентных отношений как совокупность взаимонезависимых попыток различных продавцов установить контроль на рынке. Его труд «Исследование о природе и причинах богатства народов», принесший А. Смиту мировую известность, был направлен, прежде всего, против политики меркантилизма, таможенных ограничений и фискальной политики государства, которое, по его понятиям, вообще А. Смит создал в действительности не теорию конкуренции, а теорию рыночной экономики, которая обычно называется «классическая английская политэкономия». Именно в рамках данной теории А. Смит трактовал конкуренцию как поведенческую категорию, отражающую процессы

уравновешивания частных и общественных интересов в условиях борьбы экономических субъектов за относительно лучшие условия существования, в частности, за наиболее выгодные условия продажи товаров.

В классической английской политэкономии, начиная с А. Смита, сформировалась трактовка конкуренции не только как поведенческой категории, но и как системного параметра рыночной экономики, развивающейся на началах противоречия между стремлениями конкурентов, с одной стороны, и интересами общества, - с другой.

А. Смитом была разработана поведенческая концепция конкуренции. В его понимании конкуренция представляется как соперничество индивидуальных продавцов и покупателей на рынке за более выгодные условия продажи и покупки товаров соответственно. Политика вмешательства государства может, как ограничить конкуренцию в некоторых отраслях, так и усилить конкуренцию, а также затруднить свободу перелива капитала и труда между отраслями. Все это, по мнению Смита, порождает «неравенства в общей сумме выгод и невыгод различного приложения труда и капитала) - отклонения от точки рыночного равновесия и сопровождается менее чем возможным, уровнем богатства народов. Таким образом, в соответствии с принципом «невидимой руки» конкуренция выступает важнейшим механизмом обеспечения эффективности, пропорциональности и динамичности рыночной экономики.

Весомый вклад в теорию совершенной конкуренции был сделан Дж. С. Миллем. Им разработано уравнение международного спроса, дана тройственная классификация ценовой эластичности спроса, разработаны понятия экономии на масштабах альтернативных издержек.

Первой попыткой осуществить моделирование рыночных структур с помощью математики стала работа О. Курно (1838), который проанализировал простейшие рыночные структуры с помощью формул и графиков. Курно первым в экономической науке рассмотрел проблему максимизации прибыли монополистом и нашел ее решение в достижении объема производства, при котором достигается равенство предельных затрат монополиста его

предельным издержкам. Для анализа ситуации дуополии Курно предложил знаменитую модель, которую сейчас называют по имени ее автора. В экономическую науку вошло выражение «равновесие по Курно»: такое сочетание объемов выпуска каждой из двух фирм в данный момент времени, при котором у них нет стимулов для дальнейших их изменений (т.е. прибыль каждой фирмы максимальна при условии сохранения конкурентом величины своего выпуска неизменным). При этом устанавливается равновесная цена, которая ниже монопольной, но выше конкурентной. Эта цена является устойчивым равновесием, и любое отклонение от нее в итоге вызывает возвращение к изначальному равновесному уровню.

У.С. Джевонс в 1871 г. ввел в анализ понятие «закона безразличия», определяя условием существования совершенного рынка наличие только одной цены у любого однородного товара. Его концепция конкуренции составляла часть его концепции рынка, а совершенный рынок характеризовался двумя условиями: рынок теоретически идеален, когда все торговцы обладают исчерпывающими знаниями об условиях предложения и спроса и вытекающем отсюда меновом отношении; должна быть абсолютно свободная конкуренция, так чтобы каждый совершал обмен с каждым при наличии хотя бы малейшей выгоды. Должен быть исключен любой тайный сговор, имеющий целью поглощение товаров и задержку сбыта для создания неестественных меновых отношений. Тем самым С. Джевонс смешал в одно целое понятие конкуренции и рынка, заложив основы структурного понимания конкуренции. Рынок осуществляет свои задачи более эффективно, если товары имеют хорошую спецификацию и если покупатели и продавцы полностью осведомлены о свойствах товаров и ценах на них. Возможно также, что совершенный рынок позволяет покупателям и продавцам действовать, исходя из разных гипотез о будущих ценах. Рынок может быть совершенным и монопольным или несовершенным и конкурентным.

Далее Ф. Эджуорт в своей работе 1881 года обратился к строгому определению совершенной конкуренции. Условиями существования

конкурентных отношений, по сути, он считал следующие: неопределенно большое число участников с обеих сторон на рынке; отсутствие всяких ограничений на поведение, имеющее целью максимизацию прибыли; полная делимость торгуемых товаров. Ученые в период становления и развития капитализма дифференцировали виды конкуренции, определили ее свойства и функции, дали характеристику процессам, происходящим на рынках в условиях конкурентной борьбы. Выделяя общие свойства, специфику различных видов конкуренции, ученые стремились определить преимущества и недостатки каждого вида.

Джевонс смешал оба понятия, и это было в большой степени повторено его последователями, так что даже сегодня рынок обычно рассматривается как понятие, дополняющее понятие конкуренции.

Э.Х. Чемберлин, выдвинул в 1930-е годы теорию «монополистической конкуренции», которую он рассматривал как опровержение концепции совершенной конкуренции. Он утверждал, что «понятие «монополистической конкуренции» - это вызов традиционной точке зрения экономической науки, согласно которой конкуренция и монополия - альтернативные понятия.

Мы, напротив, считаем, что большинство экономических ситуаций представляет собой составные части включающие и конкуренцию, и монополию, и что повсюду, где это имеет место, будет ошибкой не учитывать одну из этих составных частей и рассматривать ситуацию как составленную целиком из элементов другой.

Между тем свободную конкуренцию нельзя признать элементом системы рыночной экономики именно потому, что она была не в состоянии обеспечить субъектам экономики действительные гарантии делового суверенитета и соблюдение возможностей реализации в полном объеме права на конкуренцию. Подлинная свобода конкуренции несовместима с неограниченной свободой монополизации рынков, ибо последняя оборачивается ограничениями на проявление субъектами бизнеса делового суверенитета. Основные положения теории конкурентных отношений и ее значения в создании равновесных цен и

механизма регулирования процессов в рыночной экономике, развитые в трудах американской школы экономистов конца XX в., оспаривались представителями австрийской школы экономистов, последователями учения И. Шумпетера. Известны в этой области работы Людвиг фон Мизеса и Фридриха Хайека по проблемам предпринимательства. По мнению представителей австрийской школы, основная экономическая проблема состоит в «использовании знания, которое никому не дано во всей его полноте» (Ф.А. фон Хайек). Если представители математической ортодоксии видят рынок в качестве компьютера, то И.М. Кирцнер рассматривает его как общественный инструмент мобилизации всех частиц знания, рассеянного в экономике. Для оценки эффективности решения экономической проблемы И.М.Кирцнер предлагает новый критерий - способность системы координировать экономическую деятельность ее членов, так как успех системы будет измеряться по ее способности координировать бесчисленные отдельные решения, планы и действия, принимаемые и совершаемые независимо в течение данного периода времени.

В исследованиях зарубежных ученых в последние годы 20 века часто поднимается проблема неоднозначности преимуществ конкуренции для различных институтов общества и субъектов рынка. По степени результативности конкуренции для общества существуют следующие две точки зрения. Первая группа авторов (Д.Хэй, Д.Моррис, Ж.Тироль и др.) считает, что конкуренция «воплощает в себе, прежде всего, стихийно регулирующее начало, а ее силы направлены в сторону максимального увеличения воздействия всех факторов экономической эффективности, но при этом они носят стихийный характер, следовательно, могут вести и часто ведут, особенно в тяжелых условиях, из безраздельного господства на рынке к ряду тяжелых - экономических, социальных и других - последствий. Отрасль с чистой конкуренцией может мешать применению лучшей производственной техники и замедлять темп технического прогресса. Стимул к техническому прогрессу может быть слабым в условиях чистой конкуренции потому, что прибыль,

которая выпадает на долю фирмы, осуществляющей нововведения как результат технического усовершенствования, сокращающего затраты, будет быстро утрачена в ходе соревнования с конкурирующими фирмами, которые с готовностью внедряют новую технику. Вторая группа авторов (Ф.Шерер, Д.Росс, М.Портер) доказывает, что благодаря давлению цен на издержки у предпринимателей могут быть. В книге «Теория монополистической конкуренции» (1933) он разъяснил, что реальные цены на рынке не тяготеют ни к чистой конкуренции, ни к чистой монополии, а стремятся к промежуточному положению, определяемому в каждом отдельном случае в соответствии с относительной силой обоих факторов. У конкурирующей фирмы единственная возможность получить положительную прибыль - добиться превосходства в инновациях. Соответственно технический прогресс будет более быстрым в конкурентных отраслях. Каждое из этих мнений существует, рассматривая вопрос о структуре рынка, но никто из современных ученых не отвергает эффективности и целесообразности существования конкуренции. Конкуренция максимизирует благосостояние потребителя путем повышения, как эффективности распределения ресурсов, так и эффективности производства, а также стимулируя прогресс.

8.2. Функции и виды конкуренции.

Как важнейший механизм регулирования экономики на макроуровне, конкуренция выполняет в современной экономике шесть основных функций: регулируемую; аллокационную; инновационную; адаптационную; распределительную; контролируемую.

Регулирующая функция заключается в воздействии конкуренции на предложение и скрытое за ним производство благ в целях установления их оптимального соответствия спросу (потреблению). С помощью именно этой функции через все противоречия рынка прокладывает себе дорогу прогрессивная тенденция к определению предложения спросом (и далее производства - индивидуальными и общественными потребностями). В

конечном счете, речь здесь идет о создании реального «суверенитета потребителя» взамен все еще сплошь и рядом встречающегося «суверенитета производителя». Девизом этой функции выступает принцип: производить только то, что сумеете продать, а не пытаться продать то, что сумели произвести.

Аллокационная функция конкуренции, называемая иначе функцией размещения, выражается, в эффективном размещении самих факторов производства (в первую очередь труда, земли и капитала) в местах (хозяйственных организациях и регионах), где их применение обеспечивает наибольшую отдачу.

Инновационная функция конкуренции обнаруживается в различных проявлениях новаторства (нововведений), опирающихся на достижения научно-технического прогресса и предопределяющих динамизм фактического развития субъектов рыночной экономики.

Адаптационная функция нацелена на рациональное приспособление предприятий (фирм) к условиям внутренней и внешней среды, что позволяет им переходить от простого самосохранения (экономического выживания) к экспансии (расширению) сфер хозяйственной деятельности.

Распределительная функция конкуренции оказывает прямое и косвенное воздействие, на распределение суммарного объема произведенных благ ²¹ (валового национального продукта) среди потребителей.

Контролирующая функция конкуренции призвана недопустить установления монополистического диктата одних агентов рынка над другими. Реализация данной функции осуществляется через мероприятия по формированию, оценке и регулированию конкурентной среды.

Многообразие проявлений экономической конкуренции обуславливает несколько основных тенденций дальнейшего развития конкуренции на макроуровне. Это, прежде всего, усиление интенсивности конкуренции среди продавцов, диверсификация предпринимательской деятельности, смещение приоритетов в сторону неценовой конкуренции, расширение национальной

сферы деятельности предприятий, глобализация конкуренции. Следует отметить, что смещение приоритетов в сторону неценовой конкуренции не является тенденцией, ярко выраженной в Узбекистане, а в большей степени характерна для стран с высоким уровнем развития рынка. В качестве наиболее важной тенденции развития конкуренции на микроуровне в настоящее время является сочетание конкуренции и кооперации. Возникновение данного парадокса обусловлено переходом рынка в постиндустриальную и информационную эпоху, когда происходит снижение роли ценовой конкуренции и усиление значения неценовой конкуренции, выпускаемые товары становятся более разнообразными, обновление предлагаемых фирмами-производителями моделей происходит более часто, создаваемые изделия обладают более высокими потребительскими свойствами. В такой ситуации идея борьбы за долю рынка становится менее важной, чем внутрифирменная конкуренция, подталкивающая предприятия к улучшению потребительских качеств продукции, совершенствованию технологии и т.д. Наиболее преуспевающими в этом случае оказываются фирмы, которым удастся создать атмосферу внутренней конкуренции, состязательности между различными подразделениями и даже отдельными сотрудниками внутри фирмы. Желание предпринимателей уменьшить риск и увеличить прибыль привело к усилению межотраслевой конкуренции в форме перелива капитала и возникновению многоотраслевых предприятий - конгломератов и финансово-промышленных групп. Это способствует активному развитию межотраслевых хозяйственных связей и усилению роли регионов в экономике. Эта тенденция обуславливает рост значения такой сферы экономических отношений как мезоэкономика, и ведет к развитию нового уровня проявления конкурентных отношений - конкуренции на мезоэкономическом уровне.

Можно отметить многоуровневый характер как важную черту современной конкуренции. Развитие конкурентных отношений на мезоуровне при этом может рассматриваться как одна из наиболее актуальных тенденций развития конкуренции в Узбекистане сегодня.

В зависимости от участвующих в ней рыночных субъектов можно выделить следующие направления конкурентной борьбы:

- **конкуренция среди покупателей:** все хотят купить товары с минимальными затратами при лучшем удовлетворении потребностей;

- **конкуренция среди продавцов:** все хотят продать свои товары дороже, побеждает тот, кто уступает в цене, но увеличивает объем продаж.

- **конкуренция между покупателями и продавцами:** каждый преследует свой интерес (покупатели - купить дешевле, продавцы - продать дороже, но выигрывает тот, кто сумеет навязать свое мнение «сопернику»)

Конкуренция в товарном производстве заставляет продавца снижать цены товаров по своему роду и количеству не соответствующих в данный момент общественной потребности, а необходимость такого снижения является сигналом, что произведен товар, который или вообще не нужен, или произведен в ненужном, избыточном количестве. Наконец, именно конкуренция является одним из главных двигателей прогресса, так как пренебрежение к усовершенствованию производимых товаров может обойтись для производителя чрезвычайно дорого. Все эти формы могут сосуществовать рядом друг с другом, находясь в определенном сочетании. Их соотношение на каждом конкретном рынке определяется рыночной силой продавцов и покупателей. Степень развития конкурентных отношений является наиболее мощным фактором, диктующим общие условия функционирования того или иного рынка.

В зависимости от степени концентрации субъектов конкуренции можно выделить индивидуальную и групповую конкуренцию.

Индивидуальная конкуренция имеет место, когда конкурентами являются отдельные предприятия или организации. При **групповой конкуренции** друг другу противостоят предпринимательские объединения, выступающие в качестве «ассоциированных конкурентов».

В зависимости от используемых методов конкуренции различают **ценовую и неценовую, добросовестную и недобросовестную конкуренцию.**

Ценовая конкуренция - это вид конкурентной борьбы посредством изменения цены на товар. Фирмы-продавцы двигаются по кривой спроса, снижая или увеличивая цену. Различают ценовую конкуренцию открытую и скрытую. Основное условие ведения успешной конкурентной борьбы с помощью цен - постоянное совершенствование производства и снижение себестоимости, что и является факторами развития ценовой конкуренции.

Среди определяющих факторов первостепенное значение имеют издержки производства, производительность и интенсивность труда, которые влияют на цену и качество изделий.

При **неценовой конкуренции** на первый план выступают уникальные свойства товара, его техническая надежность, высокое качество, долговечность, безопасность, полезный эффект и т.д. К числу неценовых методов относят также предоставление покупателям большого комплекса услуг (в том числе обучение персонала), за счет сданного старого товара в качестве первого взноса за новый, поставку оборудования уже не «под ключ», а на условиях «готовая продукция в руки».

Маркетинговые методы управления фирмой по существу также можно отнести к неценовым методам конкуренции. К незаконным методам неценовой конкуренции относятся промышленный шпионаж; переманивание специалистов, владеющих производственными секретами; выпуск поддельных товаров, внешне ничем не отличающихся от изделий подлинников, но существенно худших по качеству, а потому обычно на 50% более дешевых; закупка образцов с целью их копирования.

Недобросовестной является конкуренция, которая направлена на дискриминацию конкурентов путем распространения ложных слухов о них, фальсификации товаров, незаконного присвоения товарного знака конкурента, его фирменного наименования или маркировки, искажения в рекламе сведений об истинных свойствах товара, самовольного использования или разглашения чужой конфиденциальной научно-технической, производственной, маркетинговой или другой информации, поставки патентно-нечистых товаров.

Поскольку конкуренты способны очень сильно влиять на выбор фирмой того рынка, на котором она будет работать, можно классифицировать конкуренцию по степени влияния на рынок, выделяя внутриотраслевую и функциональную (межотраслевую) конкуренцию.

Внутриотраслевая конкуренция формирует единую по отрасли рыночную цену. Тем самым при различных индивидуальных издержках и, соответственно, индивидуальной цене этот вид конкуренции обеспечивает различия в прибылях, а, в конечном счете, побуждает фирму повышать эффективность производства. В пределах внутриотраслевой конкуренции могут быть рассмотрены видовая и предметная конкуренция:

- **видовая конкуренция** - следствие того, что имеются товары, предназначенные для удовлетворения одной и той же потребности, отличаются друг от друга своими свойствами или существенно важными параметрами, которые влияют на степень такого удовлетворения;

- **предметная конкуренция** возникает в случае, если фирмы выпускают идентичные товары, различающиеся лишь незначительно.

Функциональная конкуренция основывается на том факте, что «совершенно разные товары, производимые предприятиями разных отраслей, могут выполнять для потребителя одинаковые функции и выступать в качестве взаимозаменяемых товаров». Таким образом, функциональная конкуренция возникает потому, что любую потребность можно удовлетворить разнообразными способами, и соответственно все товары, обеспечивающие такое удовлетворение, являются функциональными конкурентами. Функциональная конкуренция формирует единую равновесную цену производства на макроэкономическом уровне и тем самым выполняет регулирующую функцию, обеспечивая равную прибыль на равный капитал и макроэкономическое рыночное равновесие. Функциональную конкуренцию приходится учитывать, даже если фирма является производителем уникального товара.

8.3. Формы и виды монополий.

Существуют разные виды монополий, которые можно классифицировать на три основных: **естественная, административная и экономическая.**

Естественная монополия возникает вследствие объективных причин. Она отражает ситуацию, когда спрос на данный товар в лучшей степени удовлетворяется одной или несколькими фирмами. В ее основе - особенности технологий производства и обслуживания потребителей. Здесь конкуренция невозможна или нежелательна. Примером могут служить энергообеспечение, телефонные услуги, связь и т.д. В этих отраслях существует ограниченное количество, если не единственное национальное предприятие, и поэтому, естественно, они занимают монопольное положение на рынке.

Административная монополия возникает вследствие действий государственных органов. С одной стороны, это предоставление отдельным фирмам исключительного права на выполнение определенного рода деятельности. С другой стороны, это организационные структуры для государственных предприятий, когда они объединяются и подчиняются разным главам, министерствам, ассоциациям. Здесь, как правило, группируются предприятия одной отрасли. Они выступают на рынке как один хозяйственный субъект и между ними не существует конкуренции.

Экономика бывшего Советского Союза принадлежала к наиболее монополизированным в мире. Доминирующей там была именно административная монополия, прежде всего монополия всесильных министерств и ведомств. Более того, существовала абсолютная монополия государства на организацию и управление экономикой, которая основывалась на господствующей государственной собственности на средства производства.

Экономическая монополия является наиболее распространенной. Ее появление обусловлено экономическими причинами, она развивается на основе закономерностей хозяйственного развития. Речь идет о предпринимателях, которые сумели завоевать монопольное положение на рынке. К нему ведут два пути. Первый заключается в успешном развитии предприятия, постоянном

увеличении его масштабов путем концентрации капитала. Второй (более быстрый) основывается на процессах централизации капиталов, то есть на добровольном объединении или поглощении победителями банкротов. Тем или иным путем или при помощи обеих, предприятие достигает таких масштабов, когда начинает доминировать на рынке.

Что является причиной появления и развития монополистических тенденций? По этому вопросу в экономической литературе существуют две точки зрения. По первой монополизм трактуется как случайный, не свойственный рыночному хозяйству. Что касается другой точки зрения, то монополистические образования определяются как закономерные. Один из предпочитателей таких взглядов - английский экономист А.Пигу. Он настаивает на том, что «монополистическая власть не возникает случайно». Она является логическим завершением стратегии предприятий.

Перефразируя известное выражение, можно сказать, что все дороги ведут к монополии. Еще сформулированный А.Смитом принцип экономической выгоды заставляет предприятия постоянно искать возможности увеличения своих прибылей. Одной из них, наиболее притягательной и надежной, является создание или достижение монопольного положения. Таким образом, можно сделать вывод, что монополистические тенденции в экономике вытекают из закона максимизации прибыли.

Иной движущей силой действий предпринимателей в этом направлении является закон концентрации производства и капитала. Как известно, действие этого закона наблюдается на всех этапах развития рыночных отношений. Его движителем является конкурентная борьба. Чтобы выжить в такой борьбе, получить большие прибыли, предприниматели вынуждены вводить новую технику, увеличивать масштабы производства. При этом из массы средних и малых предприятий отделяется несколько более крупных. Когда это происходит, у крупнейших предпринимателей возникает альтернатива: или продолжать между собой убыточную конкурентную борьбу, или прийти к соглашению относительно масштабов производства, цен, рынков сбыта и т.д.

Как правило, они выбирают второй вариант, который приводит к появлению сговора между ними, что является одним из основных признаков монополизации экономики. Таким образом, напрашивается вывод, что появление предприятий-монополистов обусловлено прогрессом производительных сил, реализацией преимуществ крупного предприятия над малым.

Современная теория выделяет три типа монополий:

- 1) монополия отдельного предприятия;**
- 2) монополия как соглашение;**
- 3) монополия, основывающаяся на дифференциации продукта.**

Достичь монопольного положения первым путем нелегко, о чем свидетельствует сам факт исключительности этих образований. Кроме этого, этот путь к монополии можно считать «порядочным», поскольку он предусматривает постоянное повышение эффективности деятельности, достижения преимущества над конкурентами.

Более доступным и распространенным является путь соглашения нескольких крупных фирм. Он дает возможность быстро создать ситуацию, когда продавцы (производители) выступают на рынке «единым фронтом», когда сводится на нет конкурентная борьба, прежде всего ценовая, покупатель оказывается в безальтернативных условиях.

Различают пять основных форм монополистических объединений. Монополии монополизировать все сферы общественного воспроизводства: непосредственно производство, обмен, распределение и потребление. На основе монополизации сферы обращения возникли простейшие формы монополистических объединений — картели и синдикаты.

Картель - это объединение нескольких предприятий одной сферы производства, участники которого сохраняют собственность на средства производства и произведенный продукт, производственную и коммерческую самостоятельность, и договариваются о доле каждого в общем объеме производства, ценах, рынках сбыта.

Синдикат - это объединение ряда предприятий одной отрасли промышленности, участники которого сохраняют средства на средства производства, но теряют собственность на произведенный продукт, а значит, сохраняют производственную, но теряют коммерческую самостоятельность. У синдикатов сбыт товара осуществляется общей сбытовой конторой.

Более сложные формы монополистических объединений возникают тогда, когда процесс монополизации распространяется и на сферу непосредственного производства. На этой основе появляется такая более высокая форма монополистических объединений как трест.

Трест - это объединение ряда предприятий одной или нескольких отраслей промышленности, участники которого теряют собственность на средства производства и произведенный продукт, производственную и коммерческую самостоятельность, то есть объединяют производство, сбыт, финансы, управление, а на сумму вложенного капитала собственники отдельных предприятий получают акции треста, которые дают им право принимать участие в управлении и присваивать соответствующую часть прибыли треста.

Многоотраслевой концерн - это объединение десятков и даже сотен предприятий различных отраслей промышленности, транспорта, торговли, участники которого теряют собственность на средства производства и произведенный продукт, а главная фирма осуществляет над другими участниками объединения финансовый контроль.

В 60-х годах в США и некоторых странах капитала появились начали развиваться конгломераты, то есть монополистические объединения, образованные путем поглощения прибылей разноотраслевых предприятий, не имеющих технического и производственного единства.

Опыт показывает, что монополии, монополизировав определенную отрасль и захватив прочные и монопольные позиции, рано или поздно теряют динамику развития и эффективности. Объясняется это тем, что преимущества крупного производства не являются абсолютными, они приносят увеличение прибыльности только до определенных пор.

Особого внимания требует вопрос ценовой политики монополистических образований. Последние, как уже говорилось выше, используя свое монополистическое положение, имеют возможность влиять на цены, а иногда и устанавливать их. Вследствие этого появляется новая разновидность цены - монопольная цена, которая устанавливается предпринимателем, занимающим монопольное положение на рынке, и приводит к ограничению конкуренции и нарушению прав потребителя. К этому следует добавить, что эта цена рассчитана на получение сверхприбылей, или монополистических прибылей. Именно в цене реализуется выгода монопольного положения.

Особенность монопольной цены заключается в том, что она сознательно отклоняется от реальной рыночной, которая устанавливается в результате взаимодействия спроса и предложения. Монопольная цена является верхней или нижней в зависимости от того, кто ее формирует - монополист или монополист. В обоих случаях обеспечивается выгода последних за счет потребителя или мелкого производителя: первый переплачивает, а второй не получает надлежащей ему части продукта. Таким образом, монопольная цена является собой определенную “дань”, которую общество вынуждено платить тем, кто занимает монопольное положение.

Отличают монопольную высокую и монопольную низкую цены. Первую устанавливает монополист, оккупировавший рынок, и с ней вынужден мириться потребитель, лишенный альтернативы. Вторую формирует монополист по отношению к мелким производителям, которые тоже не имеют выбора. Следовательно, монопольная цена осуществляет перераспределение продукта между хозяйственными субъектами, но такое перераспределение, которое основывается на внеэкономических факторах. Но сущность монопольной цены этим не исчерпывается — она отражает и экономические преимущества крупного, высокотехнического производства, обеспечивая получения сверхизлишнего продукта.

Структура монопольной цены может быть представлена формулой:

$$P_{\text{мон.}} = P_1 + P_2 + P_3,$$

Где, **P1** - средняя прибыль, получаемая предпринимателями в условиях свободного перемещения капитала в результате действия межотраслевой конкуренции; **P2** - обычная сверхприбыль, получаемая предпринимателями, которые осуществляют нововведения; **P3** - монопольная сверхприбыль от использования (злоупотребления) монопольного положения.

Монопольная цена - это верхняя цена, за которую монополист может продать товар или услугу и которая содержит в себе максимальную P3. Однако, как показывает опыт, удержать такую цену в течение длительного времени невозможно. Сверхприбыли, как мощный магнит, притягивают в отрасль других предпринимателей, которые в результате «ломают» монополию.

Следует учитывать и то, что монополия может регулировать производство, но не спрос. Даже она вынуждена учитывать реакцию покупателей на увеличение цен. Монополизировать можно только товар, на который существует неэластичный спрос. На и в такой ситуации подорожание продукции приводит к ограничению ее потребления. Монополист имеет две возможности: или применить небольшой дефицит для удержания высокой цены, или увеличить объем продажи, но уже по сниженным ценам.

Одним из вариантов ценового поведения на олигополистических рынках является «лидерство в ценах». Существование нескольких олигополистов, казалось бы, должно повлечь за собой конкурентную борьбу между ними. Но оказывается, что она в форме ценовой конкуренции привела бы только к общим потерям. У олигополистов есть общий интерес для удержания единых цен и недопущения «ценовых войн». Это достигается с помощью негласного соглашения принимать цены фирмы-лидера. Последняя - это, как правило, самая крупная фирма, определяющая цену определенного товара, остальные же фирмы принимают ее. Самуэльсон определяет, что «фирмы молча вырабатывают такую линию поведения, которая исключает острую конкуренцию в отрасли цен».

Возможны и другие варианты ценовой политики, не исключая прямого соглашения между олигополистами. Цена природных монополистов находится

под контролем государства. Правительство постоянно проверяет цены, устанавливает предельные границы, исходя из необходимости обеспечить определенный уровень рентабельности фирмы, возможностей развития и т.д.

Правительство Республики Узбекистан в 1993 г. ввело прямое государственное установление цен на продукцию природных монополистов. Для экономических монополистов предусмотрено установление жесткого государственного контроля за ценами через систему декларирования, в процессе которого государственные контрольные органы на основе поэлементного контроля производственных затрат и прибыли определяют правомерность изменения цен.

Монополия - это понятие, противоположное конкуренции. Это хорошо видно на примере абстрактной категории «чистая монополия», которая характеризует ситуацию абсолютной монополизации рынка одной формой. Естественно, что это полярно противоположная ситуация, где для конкуренции совсем не остается места.

Конкуренции в конце прошлого столетия нанесен значительный удар со стороны монополий. Стремительная монополизация хозяйственной жизни спровоцировала сворачивание и модификацию конкурентных отношений, возникла угроза существования конкуренции как таковой. Однако общество быстро оценило пагубность такой ситуации и своими решительными действиями не допустило перехода ее состояния в критическое положение.

Современная рыночная экономика характеризуется сосуществованием, переплетением конкуренции и монополии. Очень важной является проблема их соотношения. Можно вести речь о диалектическом единстве монополии и конкуренции.

Вопросы для повторения:

1. Охарактеризуйте основные подходы к определению понятия конкуренции и сформулируйте наиболее полное определение.
2. Одинаково ли значение конкуренции в рамках предприятия» региона и государства?

3. Существовали ли конкурентные отношения в советский период на
Конкуренция предприятия
Внутриотраслевая конкуренция
Межотраслевая
конкуренция
Предметная
Видовая
Перелив капитала
Функциональная
предприятиях?

4. Каковы плюсы и минусы децентрализованной системы принятия
решений в рыночной экономике?

ТЕМА 9. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ КАПИТАЛ И ЕГО ОБОРОТ.

В экономике, основанной на рыночных отношениях, предпринимательская способность считается экономическим ресурсом, являясь составной частью человеческого фактора. Основная задача данной темы заключается в подробном изложении сущности и цели предпринимательской деятельности, функционирования её форм в условиях перехода к рыночной экономике, в анализе содержания и функциональных форм предпринимательского капитала, в освещении процессов кругооборота и оборота капитала и повышения эффективности его использования.

9.1. Понятие предпринимательской деятельности, ее функции и условия развития.

В настоящее время в различной научно-теоретической литературе особое место занимают мнения и суждения многих ученых по поводу предпринимательской деятельности и бизнеса, их направлений, принципов, юридических и экономических аспектов. Чаще всего предпринимательская деятельность и бизнес интерпретируются как одно понятие.

По нашему мнению предпринимательство отличается от бизнеса и представляет собой деятельность, связанную с подходом к производству продукции и оказанию услуг на основе творчества, новаторства. А бизнес есть понятие значительно шире, это любая деятельность, направленная на получение прибыли.

Понятие предпринимательства юридически закреплено в Законе Республики Узбекистан «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности» следующим образом: «Предпринимательская деятельность (предпринимательство) - инициативная деятельность, осуществляемая субъектами предпринимательской деятельности в соответствии с

законодательством, направленная на получение дохода (прибыли) на свой риск и под свою имущественную ответственность».¹

На сегодняшний день в развитии теории предпринимательства условно выделяют «три волны», т.е. отдельные этапы в научном исследовании данного вопроса.

Первый этап возник в эпоху формирования рыночных отношений – в XVIII веке. В этот период осуществлены первые исследования в экономической науке, касающиеся предпринимательской деятельности такими учеными как Р.Кантильон, А.Тюрго, Ф.Кенэ, А.Смит и Ж-Б.Сей.

Французский экономист Р. Кантильон в качестве главной отличительной черты предпринимателя выделяет риск. По его мнению, предприниматель – это человек, обладающий способностью предвидения событий и явлений, рискующий и готовый ко всяким потерям, берущий на себя всю ответственность в надежде получения прибыли.²

Вслед за Кантильоном в трудах неоклассической школы предпринимателями стали считать индивида, обладающего предприятием, осуществляющего торговую деятельность на принципах конкуренции со свойственной ей риском.

На втором этапе развития теории предпринимательства в качестве основной характеристики предпринимательства выделяется инновационная деятельность. Основоположником данного течения был Й.Шумпетер, по мнению которого, в основе экономического роста лежит стремление предпринимателя к использованию новых комбинаций факторов производства, а результатом этого стремления становятся инновации, новшества.

Основной идеей **третьего этапа** развития данных теорий считается выделение таких наиболее важных личностных характеристик предпринимателя, как поиск возможностей и инициативность. Представители этого течения Ф.Хайек и Л.Мизес рассматривают предпринимательство как

¹ Закон Республики Узбекистан «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности». Статья 3.

² Предпринимательство в конце XX века. М.,1992, стр.20.

поиск и исследование новых экономических возможностей, причем потенциальным предпринимателем выступает любой индивид, деятельность которого носит поисковый характер.

К.Макконнелл и С.Брю анализируют предпринимательство как важный вид деятельности, в основе которой лежат непрерывные условия и требования. **Во-первых**, предприниматель в процессе производства товаров и услуг соединяет факторы производства и выполняет функцию «катализатора». **Во-вторых**, в процессе ведения бизнеса берет на себя такую ответственную задачу, как принятие решений. **В-третьих**, предприниматель, являясь организатором, стремится к созданию новой продукции, внедряя современные технологии производства. **В-четвертых** – это человек, идущий на риск. Он рискует не только своей собственностью, временем, трудом, но и вложенными средствами своих партнеров, акционеров.

Обобщая вышеприведенные различные мнения и подходы о предпринимательской деятельности, можно дать следующее краткое определение: **предпринимательская деятельность – это экономическая деятельность, направленная на получение прибыли.** Развитие предпринимательства, в свою очередь, вызывает необходимость существования ряда условий, в основе которых лежат общие социально-экономические предпосылки производства товара.

Для развития предпринимательства первыми условиями являются самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов, наличие у них определенных прав и свобод - по выбору вида деятельности, осуществлению процесса производства и его преобразованию, выбору источников, доступу к ресурсам, реализации продукции, установлению его цены, распоряжению прибылью и т.п.

Вторым условием развития предпринимательства является обладание правом собственности на средства производства, произведенную продукцию и полученный доход. Предпринимательская деятельность может осуществляться

как самим предпринимателем, так и субъектом, ведущим дело на основе его имущества.

В-третьих, необходимо создание определенной экономической среды и социально-политических условий, реально обеспечивающих свободу выбора способа хозяйствования, возможности инвестирования доходов и т.п.

В-четвертых, предпринимательство обуславливает существование разнообразных форм, видов собственности и присвоения. В свою очередь, само по себе разнообразие в сфере собственности и присвоения есть явление объективное, которое выступает в качестве результата развития производительных сил.

В-пятых, обязательными условиями развития предпринимательства считаются расширение базы финансирования бизнеса, повышение образовательного уровня и квалифицированной подготовки, постоянное совершенствование законодательной и нормативной базы, наличие налоговых льгот и предпринимательской среды, стимулирующих предпринимательскую инициативу общества.

В государствах, где реализуются все вышеназванные условия, развитие предпринимательства на хорошем уровне, в обратном случае высока вероятность перехода данной деятельности в сферу теневой экономики.

9.2. Формы предпринимательской деятельности, рыночные системы их организации и управления.

В настоящее время в мире наблюдается все более нарастающее слияние всех уровней и различной специфики производительных сил. Существуют виды производительных сил, используемые в социальных, общегосударственных целях, а также виды, применяемые в коллективных, групповых, частных и личных целях. В соответствии с этими целями развиваются разнообразные - государственные, коллективные, частные, смешанные и другие производственные формы предпринимательства.

В различных странах правовой статус государственных предприятий значительно отличается своим разнообразием. Ни в одной стране не существует единого законодательного документа, регулирующего деятельность всех государственных предприятий.

На основании вышесказанного государственные предприятия можно разделить на три группы:

- бюджетные предприятия;
- государственные производственные предприятия или корпорации;
- смешанные компании.

Бюджетные предприятия – это не имеющие юридической и хозяйственной самостоятельности предприятия, деятельность которых финансируется за счет государственного бюджета и связана с выполнением государственных функций. По своему положению они относятся к системе государственно-административного управления и непосредственно подчиняются или структурно входят в какие-либо министерства, ведомства или местные органы самоуправления. Все доходы и расходы проходят через госбюджет, а от полученной прибыли они не платят налоги.

Государственные производственные предприятия – это владеющие обособленным имуществом предприятия, которые наряду с хозяйственной деятельностью выполняют функции управления и регулирования в установленных государством рамках. Государственные производственные предприятия или корпорации воплощают в себе признаки коммерческих предприятий и государственных органов и считаются широко распространенной организационно-правовой формой предприятия.

Смешанные предприятия – это предприятия в форме акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью, созданные на основе объединения акций государства и частных вкладчиков. Смешанные компании ведут свою деятельность на основе закона об акционерных обществах и считаются юридическими лицами, участвуют в хозяйственной

деятельности на коммерческой основе наряду с частными фирмами. Вместе с тем, в отличие от частных фирм они пользуются определенными льготами. К этим льготам относятся предоставление государством финансовой помощи и дотаций, получение иностранных лицензий на простых условиях, приобретение сырья и полуфабрикатов у других государственных предприятий по строго фиксированным ценам, обеспечение рынками сбыта произведенной продукции и т.п.

Кроме классификации на основе имущественного статуса существуют еще другие организационно-правовые формы предприятий. Предприятия могут создаваться в форме хозяйственных обществ и ширкатов, производственных кооперативов, коллективных предприятий, арендных предприятий, хозяйственных объединений.

Кооперативное предпринимательство – отдельная форма коллективного предпринимательства, основанная на коллективной собственности и личном трудовом участии членов кооперации в совместной трудовой деятельности. Основными признаками предпринимательства, основанного на кооперативной собственности, являются: прямая взаимосвязь работников со средствами производства (при частной собственности в такой связи посредником считается собственник, а при государственной собственности – государство); широкое использование средств производства членами кооперации; их экономическое равноправие; осуществление коллективом самоуправления; возможность совмещения коллективных и личных интересов и т.д.

Частное предпринимательство организовывается отдельным лицом или предприятием на основе личной инициативы. При этой форме предпринимательства собственность и результаты производства принадлежит частным лицам, организация производства основана на наемном труде.

Единоличное предпринимательство основано на личной собственности, организация производства осуществляется на основе личного труда и труда членов семьи. Владелец личного предприятия

является и его менеджером и персонально несет ответственность за все обязательства предприятия. С позиций хозяйственного права единоличный предприниматель не является юридическим лицом, поэтому он платит только подоходный налог, взимаемый с физических лиц. Эта форма предпринимательства распространена в розничной торговле, сфере питания, консультационном бизнесе, бытовых услугах, в аграрном секторе в виде дехканских хозяйств, врачебной практике, кустарных промыслах.

Одной из важных форм осуществления предпринимательской деятельности являются акционерные общества.

Акционерное общество - предприятие, капитал которого образуется путем объединения денежных средств различных собственников и оформляется в форме ценных бумаг.

В целях осуществления крупного производства и получения высокой прибыли несколько предпринимателей объединяют свои материальные (средства производства) и денежные средства и создают союз (общество). В экономической литературе они носят названия акционерных обществ.

Первоначальный капитал акционерного общества состоит из внутренних источников – капитала вкладчиков и внешних источников – капитала, полученного путем продажи акций. В связи с этим, выпуск акций и их свободное размещение считаются одним из существенных аспектов акционерных отношений.

Акционерное общество может быть открытого и закрытого типа. **Акционерное общество открытого типа - общество, участники которого имеют право свободного приобретения и продажи принадлежащих им акций без согласия других акционеров. Акционерное общество закрытого типа - общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц.**

Акция – это ценная бумага, свидетельствующая о внесении владельцем определенной доли в капитал акционерного общества и

дающая право на получение дохода из прибыли в виде дивиденда. Кроме того, акция дает право участия в управлении предприятием.

Различают акции именные и на предъявителя, простые и привилегированные. **Именная акция – акция, имя владельца которой зарегистрировано в реестре акционерного общества и ее купля-продажа возможна только с его письменного разрешения.** Акции закрытого акционерного общества могут состоять только из именных акций.

Акция на предъявителя - не подлежащая регистрации в реестре акционерного общества акция, которая может быть передана в собственность другим лицам, а также подлежит свободной купле-продаже.

Простая акция - акция, позволяющая распределять дивиденды пропорционально вложенным средствам. Простые акции участвует в распределении чистой прибыли (в форме дивидендов), оставшейся после выплаты дивидендов по привилегированным акциям и пополнения резервов акционерных обществ. Владелец простых акций имеет право голоса на общем собрании акционеров.

Привилегированная акция - акция, дающая право их владельцам в первоочередном порядке получать дивиденды независимо от результатов работы акционерного общества. Кроме того, данная акция дает право первоочередной выплаты ее номинальной стоимости при ликвидации акционерного общества, но не дает право голоса на общем собрании акционеров, кроме исключительных случаев, предусмотренных в уставе.

Акции в процессе купли-продажи выступают в качестве специфического товара, а значит, имеют свою цену. **Денежная сумма, обозначенная на акции, называется ее номинальной стоимостью.** Цена, по которой акция продается на фондовой бирже, называется курсом акции. Курс акций находится в прямой зависимости от получаемого по ним дивиденда и в обратной зависимости от величины процентных ставок. Покупатель заинтересован в покупке акции только в том случае, если получаемый с неё доход больше, чем процент, поступающий от вложенных в банк денег.

Курс акции, определяется по следующей формуле:

$$AK = \frac{D}{\Phi_c} \times 100\% , \text{ где}$$

AK- курс акции;

Д - дивиденд;

Φ_c - ссудный процент.

С ростом ссудного процента курс акции падает. При превышении степени роста дивидендов относительно уровня увеличения ссудного процента, курс акции поднимается.

Функционирование акционерных обществ связано с возникновением такого вида дохода как учредительская прибыль. **Учредительская прибыль образуется за счет разности между суммой от продажи выпущенных акций и капиталом, действительно вложенным учредителями в акционерное предприятие.**

На акционерном предприятии вместе с учредительской прибылью формируется и такой вид дохода как дивиденд.

Дивиденд (с лат *dividendus* – то, что подлежит разделу) – доход, выплачиваемый владельцу акции. Посредством дивидендов ее владелец реализовывает в экономическом аспекте свое право собственности на соответствующую часть вложенных денежных средств (капитала) в данный вид ценных бумаг. Дивиденд - это только часть полученной акционерным обществом прибыли. Другая ее часть расходуется на уплату налогов, накопление и т. п. Сумма дивиденда зависит от получаемой прибыли, количества выпущенных акций и обычно бывает выше ссудного процента.

В качестве современных систем организации и управления предпринимательской деятельностью большое значение имеют маркетинг и менеджмент.

Маркетинг представляет собой целостную систему организации предпринимательской деятельности в условиях товарно-денежных отношений, где в основу решения хозяйственных проблем положены

требования рынка, реальные запросы и потребности покупателей в товарах и услугах.

Маркетинговая деятельность направлена на обеспечение информацией о внешних условиях функционирования предприятия; создание таких товаров, которые наиболее полно удовлетворяют рыночный спрос по сравнению с товарами конкурентов; воздействие в необходимой степени на потребителя, спрос и рынок; установление максимального контроля за условиями реализации.

Менеджмент – это совокупность принципов, методов, средств и форм управления производством, применяемых с целью повышения эффективности производства и достижения высоких результатов.

Основной целью менеджмента считается организация производства товаров и услуг с учетом потребностей потребителей на основе имеющихся материальных ресурсов и трудовых ресурсов и обеспечение рентабельности деятельности предприятия и его стабильного положения на рынке.

9.3. Дальнейшая либерализация и стимулирование малого бизнеса и частного предпринимательства в Узбекистане.

Всесторонняя поддержка ускоренного развития малого бизнеса и частного предпринимательства, и решение на их основе таких проблем как повышение занятости и благосостояния населения, является одним из приоритетных направлений экономической политики в Узбекистане.

В «Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан на 2017-2021 годы» определены следующие важные задачи:

- продолжение институциональных и структурных реформ, направленных на сокращение присутствия государства в экономике, дальнейшее усиление защиты прав и приоритетной роли частной собственности, стимулирование развития малого бизнеса и частного предпринимательства;

- обеспечение надежной защиты прав и гарантий частной собственности, устранение всех преград и ограничений, предоставление полной свободы на пути развития частного предпринимательства и малого бизнеса, реализация на практике принципа «Если богат народ, то и государство будет богатым и сильным»;

- создание благоприятной деловой среды для широкого развития малого бизнеса и частного предпринимательства, строгое пресечение незаконного вмешательства государственных, контролирующих и правоохранительных органов в деятельность предпринимательских структур;

- дальнейшее расширение и упрощение процедур приватизации государственной собственности, сокращение участия государства в уставных фондах хозяйствующих субъектов, создание благоприятных условий для развития частного предпринимательства на базе приватизированных объектов государственной собственности;

- внедрение современных международных стандартов и методов корпоративного управления, усиление роли акционеров в стратегическом управлении предприятиями; совершенствование механизма и упрощение процедур подключения субъектов предпринимательства к инженерным сетям;

- сокращение роли государства в регулировании социально-экономического развития страны, децентрализация и демократизация системы государственного управления, расширение государственно-частного партнерство, повышение роли негосударственных, общественных организаций и местных органов самоуправления.¹

На развитие малого предпринимательства в нашей стране большое влияние оказала эффективная система поддержки данной сферы на различных уровнях. Государством разработана и усовершенствована ее нормативно-правовая база, осуществлены определенные работы по финансово-кредитной и

¹ “Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан на 2017-2021 годы”. http://strategy.gov.uz/uz/pages/action_strategy

инвестиционной поддержке малых предприятий. На сегодняшний день разработаны и поэтапно реализуются государственные и региональные программы по поддержке малого предпринимательства. В этой сфере налаживаются межрегиональные и международные связи, утверждаются межправительственные и международные договоры, оживляется деятельность общественных союзов предпринимателей, создаётся система информационного обеспечения.

В формировании и упрочении сектора малого бизнеса и частного предпринимательства в нашей стране большую роль сыграли Торгово-промышленная палата, Союз дехканских и фермерских хозяйств, ряд таких страховых компаний, как «Мадад», «Кафолат», «Ўзагросуғурта» (Узагросстрахование), Республиканский бизнес-инкубатор, фонд дехканских и фермерских хозяйств, фонд помощи по трудоустройству при Министерстве труда и социальной защиты.

Учитывая роль и значение малого бизнеса и частного предпринимательства, в Узбекистане последовательно реализуются конкретные меры по поддержке и стимулированию их дальнейшего развития. В том числе, укреплены правовые нормы по обеспечению защиты прав предпринимателей, ускорены работы по формированию рыночной инфраструктуры, упрощены и упорядочены процессы регистрации, закрытия и ликвидации бизнеса, выдачи лицензий и разрешений, дающих право на отдельные виды деятельности. Резко сокращаются все формы и сроки финансовых, налоговых и статистических отчетностей. Унифицированы и снижены ставки налогообложения.

Как отмечает Президент Ш.Мирзиёев – «важно чтобы наши граждане были заинтересованы в своевременной уплате налогов вместо ухода от налогообложения. Основная идея внедряемой с 2019 года новой Налоговой концепции заключается в снижении налогового бремени, внедрении упрощенной и стабильной налоговой системы и посредством этого – повышении конкурентоспособности нашей экономики, создании максимально благоприятных условий для предпринимателей и инвесторов.

К сожалению, на развитие страны негативно влияет значительная доля «теневой» экономики в валовом внутреннем продукте. Именно снижение налогового бремени, создание еще более благоприятных условий для бизнеса являются единственным путем сокращения «теневых сектора». В связи с этим мы должны разработать отдельную программу, предусматривающую действенные меры в данном направлении.

Кроме того, требуется ускорить работу по маркировке высоколиквидной отечественной и импортной продукции.

Налоговый кодекс в новой редакции должен стимулировать добросовестных налогоплательщиков, являющихся опорой развития страны, и строго наказывать тех, кто осуществляет деятельность в «тени».

Как известно, снижение налоговых ставок или отмена некоторых налогов приводит к сокращению поступлений в бюджет. Это может быть предотвращено за счет эффективного налогового администрирования, а также обеспечения бюджетной устойчивости, что является нашей первоочередной задачей.

Необходимо организовать такое налоговое администрирование, при котором даже широкое внедрение налога на добавленную стоимость не должно привести к росту цен на потребительские товары.

На министра финансов и председателя Государственного налогового комитета возлагается персональная ответственность за эффективность налогового администрирования, обеспечение устойчивости бюджета, а также цен на потребительские товары.

За счет снижения налогового бремени надо ввести единый для всех, справедливый налоговый режим, поэтапно отменять налоговые льготы. Сами предприниматели отмечают, что предоставление льгот негативно влияет на конкуренцию.

Начиная с этого года часть налоговых поступлений, превысивших прогнозные параметры, остается в распоряжении местных бюджетов, благодаря чему регионы получили дополнительно 5,5 триллиона сумов. Это в 6 раз больше по сравнению с прошлым годом, и, обратите внимание, – в 32 раза больше, чем в 2016 году.¹

9.4. Предпринимательский капитал и стадии его движения.

Находящиеся в распоряжении предпринимателя материальные блага, денежные средства и товары, задействованные с помощью наемного труда и используемые в целях получения прибыли в своей совокупности называются предпринимательским капиталом.

Капитал имеет два свойства, один из которых стоимость, как известно, состоит из общественно необходимых затрат труда. Полезность же капитала проявляется через его участие: а) в создании множества видов полезностей (товара и услуг); б) в обеспечении занятости рабочей силы; в) частично в формировании стоимости; г) и как самое важное, в создании и присвоении прибавочного продукта.

Независимо от того, в какой сфере и форме функционирует капитал и каких составных частей он состоит, он имеет двойственные свойства и существует в качестве единства этих свойств. Данные свойства капитала исходят из двуединой сущности товара, которая в свою очередь является результатом двойственного характера труда, воплощенного в товаре. Потому что деньги, являясь продуктом развития товарообмена, с исторической и логической точки зрения считаются начальным звеном капитала.

Предпринимательский капитал и проявление его двойственного свойства в процессе движения можно отобразить следующим образом (рис. 9.1).

¹ Послание Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева Олий Мажлису.// Народное слово. 2018 год 29 декабря. www.lex.uz

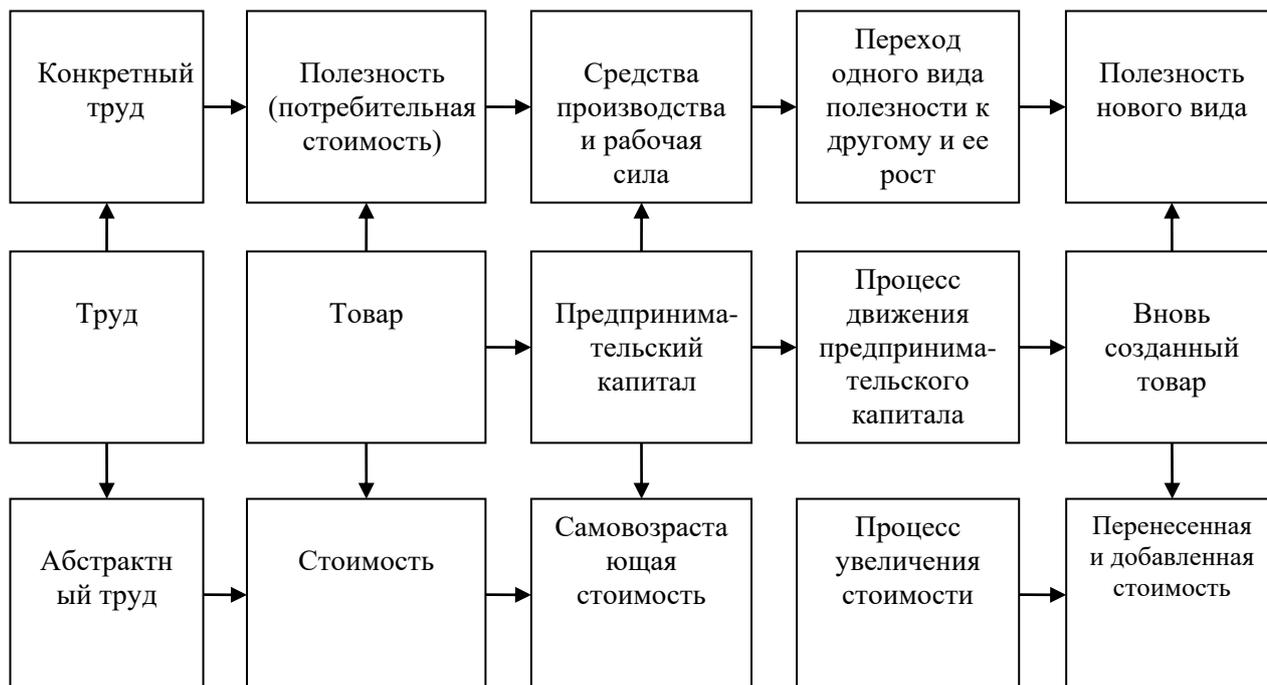


Рисунок 9.1. Предпринимательский капитал и проявление его двойственного свойства в процессе движения

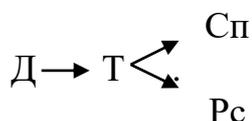
Как видно из рисунка, двойственное свойство товара в свою очередь переходит и к предпринимательскому капиталу. Это объясняется тем, что предпринимательский капитал состоит из готовых товаров и производительного капитала в виде денег, средств производства и рабочей силы. В то же время товарный капитал также выражает самовозрастающую стоимость.

Процесс движения капитала состоит из двух аспектов, т.е. из перехода полезности одного вида к полезности качественно другого вида и его количественного увеличения, а также из процесса увеличения стоимости. В результате двойственного характера предпринимательского капитала и его движения проявляются две стороны вновь созданного товара, во-первых, качественно новая и количественно увеличенная полезность, во-вторых, перенесенная и прибавочная стоимость.¹

¹ Хажиев Б.Д. Предпринимательский капитал и его эффективное функционирование. Автореферат дис. на соискание ученой степени к. э. н. - Т., 2008, стр. 13-14.

Предпринимательский капитал в процессе производства и обращения находится в постоянном движении и в процессе движения проходит несколько стадий.

Все средства, затрачиваемые на производство, свое движение начинают с **денежной формы**. Деньги (Д) расходуются (авансируются) на приобретение необходимых товаров на соответствующих рынках ресурсов, т.е. средств производства (Сп) и рабочей силы (Рс). При этом деньги затрачиваются не просто на приобретение товаров, а на покупку необходимых для производства факторов экономической деятельности. В данной сфере обращения денежный капитал проходит первую стадию своего движения:



В конце данного процесса средства в денежной форме превращаются в **форму производительного капитала**, который считается потенциальным фактором процесса производства. Вторая стадия движения капитала протекает в сфере производства (П), в результате которого капитал принимает форму готового к потреблению **товара (Т)**. При этом, стоимость созданных товаров больше стоимости использованных средств производства и рабочей силы, т.е. в стоимости вновь созданных товаров отражается перенесенная стоимость средств производства, эквивалент стоимости рабочей силы, а также стоимость созданного прибавочного продукта.

На третьей стадии происходит реализация произведенных товаров $T' \rightarrow D'$, т.е. капитал на данном этапе возвращается в свою первоначальную денежную форму, однако, величина его возрастает по сравнению с авансированной суммой. Поэтому их можно выразить в виде $D' = D + d$.

Вырученные от продажи товаров деньги вновь расходуются на приобретение средств производства и тем самым движение капитала непрерывно повторяется.

Последовательное прохождение предпринимательским капиталом трех стадий в процессе движения, систематическое преобразование его функциональных форм и возвращение в исходную форму называется кругооборотом предпринимательского капитала.

Кругооборот капитала на первой и третьей стадиях происходит в сфере обращения, т.е. на рынках товаров и ресурсов, на второй стадии – в производстве. Поэтому в формуле промежуток между процессом производства и сферой обращения отделяется многоточием (...).

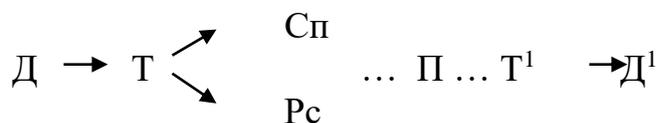
На каждой стадии капитал принимает определенную форму движения. На первой стадии он выступает в денежной форме, на второй – в производительной форме или в виде факторов производства и на третьей стадии – в товарной форме. В процессе кругооборота капитала каждая его форма выполняет определенную функцию, в связи с чем, они называются **функциональными формами капитала**.

Функция **денежной формы капитала** состоит в формировании необходимых условий для экономической деятельности. Это достигается путем авансирования денег на покупку средств производства и рабочей силы.

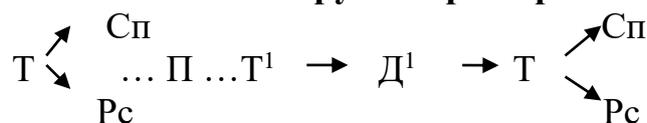
Функция **производительной формы капитала** заключается в создании товаров и обеспечении в этом процессе возрастания стоимости.

Функция **товарной формы капитала** обеспечивает реализацию стоимости товаров в виде цен и превращение товарного капитала в денежный, а также получение ожидаемой прибыли.

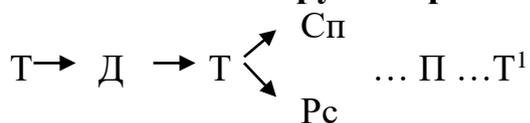
Для непрерывности процесса производства предпринимательский капитал должен не только поочередно менять свои функциональные формы, но и существовать одновременно во всех трех. При этом каждая форма капитала совершает собственный кругооборот. **Кругооборот денежной формы предпринимательского капитала:**



Кругооборот производительного капитала:



Кругооборот товарной формы капитала:



В каких бы общественно – экономических формах не совершал капитал свое движение, как было подчеркнуто выше, вид кругооборота и стадий его движения бывает общим. Вместе с тем, при некоторых формах хозяйствования кругооборот предпринимательского капитала, его стадии и функциональные формы отличаются по своему экономическому содержанию.

9.5.оборот предпринимательского капитала. Основной и оборотный капитал.

Движение предпринимательского капитала не завершается одним кругооборотом, оно продолжается непрерывно и повторяется. **Такое непрерывное повторение и возобновление кругооборотов называется оборотом предпринимательского капитала.**

Поскольку отдельные элементы капитала совершают движение с различной скоростью, то скорость оборота затраченных средств тоже бывает разной. По характеру своего оборота, капитал подразделяется на две части: основной и оборотный капитал.

Основной капитал участвует в процессе производства в течение ряда кругооборотов, стоимость свою переносит на изготавливаемую продукцию (услугу) по частям и не меняет своей натурально-вещественной формы.

Оборотный капитал полностью потребляется в течение одного кругооборота, целиком переносит свою стоимость на результаты производства и утрачивает свою натурально-вещественную форму.

В основе разделения капитала на основной и оборотный лежат следующие признаки:

1. Характер функционирования в процессе производства. Основной капитал не входит в материальный состав создаваемой продукции. Он функционирует длительное время (например, станок служит 10 лет, здание 50 – 100 лет), сохраняет свою натуральную форму в течение нескольких кругооборотов. Оборотный же капитал, напротив, (например, хлопок, шерсть,

металл) полностью производительно потребляется в каждом кругообороте, теряет свою натуральную форму и переходит в другую.

2. Способ передачи стоимости результатам производства. Основной капитал, участвуя в процессе производства в продолжение ряда лет, переносит свою стоимость на товар постепенно, по частям. Такие элементы оборотного капитала, как сырьё и материалы, топливо и энергия, полностью потребляются в течение одного производственного цикла, соответственно полностью переносят свою стоимость в стоимость продукции и услуг.

3. Способ оборота стоимости капитала. В ходе оборота стоимость основного капитала делится на две части. Одна часть, перенесенная на продукцию, поступает в процесс обращения вместе с товарами и услугами, в процессе кругооборота переходит от товарной формы в денежную, и накапливаясь, образует фонд возмещения основного капитала.

4. Способ возобновления. Участвуя в производственном процессе длительное время, основной капитал изнашивается и теряет свою ценность. Для обновления и восстановления изношенного капитала требуются денежные средства (амортизационные отчисления), которые перейдут в новую натуральную форму основного капитала после завершения полного оборота. Восстановление оборотного капитала по натуральной форме для обеспечения следующего производственного цикла происходит после каждого кругооборота.

Воспроизводство основного капитала связано с двумя взаимосвязанными процессами: износ основного капитала, а именно процесс амортизации, и использование амортизационного фонда для физического восстановления средств труда.

Физический износ средств труда выступает в двух формах и может происходить: 1) в процессе их непосредственного использования в силу физического снашивания; 2) в результате простоя, под воздействием природных сил.

При физическом износе в результате использования средств труда в процессе производства, они постепенно теряют свои технические свойства, производительные качества и следовательно, потребительную стоимость. В то же время основной капитал подлежит физическому износу под воздействием сил природы. Стоимость такого износа не покрывается, что означает потерю. Эта потеря будет равнозначна износу основного капитала в результате бездействия.

Наряду с физическим износом средства труда устаревают и морально. Моральный износ также бывает двух видов, которые отличаются друг от друга.

Моральный износ первого вида выражается в снижении стоимости средств труда в результате повышения производительности труда в отраслях, их производящих. Это не вызывает необходимость замены действующего оборудования новым, поскольку технический уровень действующих и новых установок остается одинаковым. Однако, широкое применение средств труда со значительно низкой стоимостью приводит к тому, что часть стоимости ранее приобретенных средств труда теряется.

Часть расходов на воспроизводство основного капитала покрывается с помощью фонда амортизации.

Амортизация – это постепенное перенесение стоимости основного капитала на производимый продукт по мере износа, накопление части продукции, равной величине амортизации, в целях восстановления изношенного основного капитала.

Амортизационные отчисления начисляются согласно установленным нормам амортизации.

Норма амортизации определяется отношением годовой суммы амортизационных отчислений к среднегодовой стоимости основного капитала, выраженным в процентах. Общая норма амортизационных отчислений состоит из двух частей, соответствующих своеобразным свойствам воспроизводства основного капитала: одна часть предназначена для полного

покрытия (восстановление) основного капитала, а другая – для их частичного покрытия (капитальный ремонт.)

На практике в установлении общей годовой нормы амортизации (A_n) учитываются стоимость основного капитала (K_{oc}), затраты на капитальный ремонт в течение всего времени функционирования основного капитала (T_k), средства, вырученные от ликвидации изношенных средств труда (M_m) и срок службы данного средства (X_d):

$$A_n = \frac{K_{ac} + T_k + M_m}{X_d} \times 100\%$$

Повышение эффективности использования основного капитала выражается, прежде всего, в увеличении объема продукции без дополнительных капиталовложений.

Обобщающим показателем эффективности использования основного капитала в масштабах национальной экономики служит соотношение между темпами роста национального продукта или национального дохода и темпами роста основного капитала.

Движение основного капитала (фонда) тесно связано с движением оборотного капитала и средств обращения. В связи с этим большое значение имеет определение эффективности использования оборотного капитала и оборотных средств, и установление факторов ее повышения.

На уровне национальной экономики обобщающим показателем эффективного использования оборотного капитала выступает материалоемкость ($M_{емк}$), которая определяется отношением стоимости потребленного оборотного капитала к валовому внутреннему продукту (ВВП) или национальному доходу (НД):

$$M_{сиз} = \frac{AK}{MD}$$

На уровне предприятия материалоемкость ($M_{емк}$) определяется отношением потребленного на предприятии оборотного капитала к стоимости произведенного продукта:

$$M_{\text{сиг.кор.}} = \frac{AK}{M}$$

Количество произведенного продукта в расчете на единицу затраченного капитала – это показатель, обратный материалоемкости.

Эффективность использования оборотных средств зависит от соотношения между ними и оборотным капиталом.

Чем выше доля оборотного капитала, непосредственно занятого в процессе производства, тем эффективней используются оборотные средства.

На практике эффективность использования оборотных средств измеряется коэффициентом их оборачиваемости. Этот коэффициент определяется как отношение стоимости реализованной за год продукции к среднегодовой сумме оборотных средств.

Длительность одного оборота (а) определяется отношением количества дней в году к числу оборотов (n):

$$a = \frac{360}{n}$$

Основным фактором ускорения оборачиваемости оборотных средств является сокращение времени производства, прежде всего рабочего периода, а также времени обращения.

Выводы:

1. Экономическая природа предпринимательства характеризуется инициативностью, риском и ответственностью, нахождением новых комбинаций факторов производства, новаторством и другими признаками.

2. Предпринимательской деятельностью называется экономическая деятельность любой формы и сферы, направленная на получение прибыли и её эффективное использование.

3. Характерная особенность предпринимательского дохода состоит в том, что, во-первых, он создается в результате самого оптимального варианта использования ресурсов в процессе производства, во-вторых, формируется в процессе обмена на рынке.

4. Для осуществления предпринимательской деятельности в стране необходимо создание определенных условий. Комплекс условий, влияющих на осуществление, развитие и формирование предпринимательских функций образуют предпринимательскую среду. Предпосылками формирования предпринимательской среды являются: наличие правовой базы, экономическая свобода, личная заинтересованность, развитость рынка, конкуренция, ограниченная роль государства.

5. Понятие «предпринимательства» и «бизнес» по содержанию и сущности означает одну и ту же деятельность. Но когда речь идет о применении новаторства в деятельности, употребляется понятие «предпринимательство».

6. В современной рыночной экономике эффективно функционируют следующие формы предпринимательской деятельности: частное предпринимательство, общества с ограниченной и неограниченной ответственностью, акционерные общества.

7. Капитал в процессе своего функционирования проявляется в нескольких формах. На начальной стадии капитал имеет материальную, денежную или стоимостную форму и направляется в хозяйственную деятельность.

8. Оборот капитала – это такое движение, при котором капитал проходит все стадии производства, выполняет определенные функции и возвращается в свою исходную форму. Оборот капитала считается осуществленным в том случае, когда возвращается вся авансированная стоимость. Оборачиваемость капитала измеряется скоростью и числом оборотов.

Основные ключевые понятия:

Предпринимательская деятельность – экономическая деятельность, независимо от формы и сферы направленная на получение прибыли и ее эффективное использование.

Акционерное общество - предприятие, капитал которого образуется путем объединения денежных средств различных собственников и оформляется в форме ценных бумаг.

Акция – это ценная бумага, свидетельствующая о внесении владельцем определенной доли в капитал акционерного общества и дающая право на получение дохода из прибыли в виде дивиденда.

Курс акции - цена, по которой акция продается на рынке ценных бумаг.

Облигация – ценная бумага, удостоверяющая обязательство возвращения вложенной на ее покупку суммы капитала с фиксированным процентом.

Учредительская прибыль - разность между суммой от продажи выпущенных акций и капиталом, действительно вложенным учредителями в акционерное предприятие.

Дивиденд – доход, выплачиваемый владельцу акции.

Предпринимательский капитал – все материальные блага, денежные средства и товары, необходимые для осуществления предпринимательской деятельности.

Оборотный капитал – часть производительного капитала, которая в течение одного кругооборота полностью потребляется, целиком переносит свою стоимость на результаты производства и теряет свою натурально-вещественную форму.

Основной капитал - часть производительного капитала, которая участвует в процессе производства в течение ряда кругооборотов, стоимость свою переносит на изготавливаемую продукцию (услугу) по частям и не меняет своей натурально-вещественной формы.

Норма амортизации - отношение годовой суммы амортизационных отчислений к среднегодовой стоимости основного капитала, выраженное в процентах.

Вопросы и задания для повторения:

1. Дайте определение предпринимательской деятельности. Разъясните понятия «предпринимательство» и «бизнес».
2. Перечислите функции предпринимательства. Почему предприниматель действует с риском?
3. Назовите условия развития предпринимательства.
4. Укажите формы предпринимательства и их особенности.
5. Дайте определение акционерному обществу. Что такая акция? Как определяется курс акции? Укажите факторы, влияющие на курс акции.
6. Что такое предпринимательский капитал? Каково его структурное строение?
7. Какие стадии проходит предпринимательский капитал в процессе производства и обращения, и какие принимает формы?
8. Дайте характеристику оборота капитала. Какие периоды включает время оборота?
9. Как определяется скорость оборота капитала? Если предположить, что длительность оборота капитала составляет два месяца, сколько оборотов он совершит в год и сколько длится один оборот?
10. По каким критериям производительный капитал подразделяется на основной и оборотный капитал? Дайте характеристику основному и оборотному капиталу.
11. В чем заключается экономическое содержание амортизации? Как определяется ее норма?
12. С помощью каких показателей определяется эффективность использования основного капитала? Объясните показатели эффективности использования оборотного капитала и оборотных средств.

ТЕМА 10. ИЗДЕРЖКИ И ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ (ФИРМЫ).

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

Важным фактором, определяющим способность предприятий поставлять продукцию на рынок, считается уровень издержек. Производство любого товара обуславливает наличие затрат экономических ресурсов, которые тоже имеют определенную цену. Количество товара, предлагаемого на рынок предприятием, зависит от уровня экономических издержек (цен ресурсов), эффективности использования ресурсов и цен реализации на товарном рынке. В этой главе основное внимание акцентируется на общем содержании издержек, их составе и анализе процессов образования прибыли.

Наряду с этим, немаловажное значение имеет анализ заработной платы, поскольку это основной вид дохода, определяющий жизнедеятельность и уровень жизни людей. Поэтому в данной главе рассматриваются и проблемы, связанные с экономической природой заработной платы, ее формы, а также факторы, влияющие на уровень заработной платы в условиях рыночных отношений.

10.1. Понятие издержек производства и их состав.

Производственные единицы (предприятие, фирма) в национальной экономике стремятся к получению большей прибыли от результатов своей деятельности. Для достижения этого каждое предприятие будет пытаться не только подороже продать свой товар, но и постарается сократить расходы, связанные с производством и реализацией продукции.

Если цена реализации товаров определяется в основном внешними условиями, не связанными с деятельностью предприятия, то производственные затраты зависят от уровня эффективности организации процессов производства и сбыта готовой продукции. А для производства и реализации любого товара требуются определенные издержки.

В настоящее время при исследовании издержек производства используют два подхода – классическая и неоклассическая или современная концепции. По

классическому подходу, издержки производства – это все осуществленные для производства продукции затраты живого труда, денежные и материальные затраты.

С теоретической точки зрения необходимо различать:

1. Общественные издержки производства или стоимость продукции.
2. Индивидуальные издержки производства предприятия (фирмы).

Общественные издержки производства - это совокупные затраты общественно необходимого труда (живого и овеществленного) на производство продукта. Они показывают, во сколько обошлось обществу производство данной продукции. В условиях товарного производства общественные издержки проявляются в денежной форме и соответствуют стоимости товара, т.е.

$$w = c + v + m, \text{ где}$$

w – общественные издержки производства или стоимость продукции;

c – постоянный капитал;

v – затраты переменного капитала (рабочая сила);

m – прибавочная стоимость.

Издержки производства предприятия представляют собой все затраты предприятия, связанные с производством и доставкой продукции потребителю:

$$k = c + v$$

В состав издержек производства предприятия входят затраты на сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо и электроэнергию, амортизация основного капитала, заработная плата и отчисления на социальное страхование, процентные платежи и другие затраты. **Денежное выражение всех издержек производства составляет себестоимость продукции.**

Непосредственные издержки производства, включая в себя затраты, связанные только с производством, составляют лишь часть стоимости единицы товара. Издержки производства меньше стоимости товара на величину прибыли.

Понятие издержек обращения связано с процессом реализации товаров и означает затраты, связанные с доставкой этих товаров потребителю от производителя. Они подразделяются на две группы: чистые издержки обращения и дополнительные издержки обращения. **Расходы на упаковку, расфасовку, сортировку, транспортировку и хранение товаров относятся к дополнительным издержкам обращения.** Этот вид издержек обращения является затратами, связанными с продолжением процесса производства в сфере обращения. Входя в стоимость товара, они увеличивают ее и возмещаются после продажи товара из полученной суммы выручки.

Чистые издержки обращения связаны с продажей товаров и состоят из затрат на заработную плату продавцов, маркетинг (изучение спроса потребителей), рекламу и т.п. Чистые издержки обращения не увеличивают стоимость товара и возмещаются после продажи продукции из прибыли, созданной в процессе производства.

Концепции издержек производства второго направления разработаны маржиналистами и неоклассиками, которые в определенной степени учитывают и классические теории. Однако особенность этих концепций заключается в том, что при разъяснении издержек производства они исходят из ограниченности ресурсов и возможностей их альтернативного использования.

По маржиналистской теории издержек ресурсы, используемые в производственном процессе предприятия, могут быть собственные и привлеченные. Исходя из этого, издержки подразделяются на внутренние и внешние издержки.

Внешние издержки – это затраты, возникающие в результате приобретения предприятием необходимых ресурсов и услуг со стороны на платной основе. К таким затратам относятся оплата труда наёмных рабочих, плата за сырье и материалы, процентные платежи за кредит, арендная плата, плата за оказанные транспортные и другие виды услуг. Внешние издержки оформляются платёжными документами, поэтому они ещё называются бухгалтерскими издержками.

Издержки, связанные с использованием собственных ресурсов предприятия, называются внутренними издержками. Такие затраты не выступают в форме денежных платежей. Поэтому оценить величину внутренних издержек можно через сопоставление стоимости собственных ресурсов с ценами на рынке аналогичных ресурсов.

Наряду с рентой и заработной платой существует еще один компонент издержек производства, необходимая плата для поддержания предпринимательской деятельности – нормальная прибыль. Нормальная прибыль меньше экономической прибыли. **Нормальная прибыль представляет собой минимальную плату, необходимую для стимулирования предпринимательских способностей, выступающих в качестве экономического ресурса.** Если деятельность не будет приносить нормальной прибыли, то предприниматель остановит свою деятельность и направит свои силы в другую отрасль.

Издержки производства могут зависеть или не зависеть от объема выпуска продукции, вследствие этого их подразделяют на постоянные и переменные издержки.

Издержки, не зависящие от изменений (сокращения или увеличения) объема производства, называются постоянными издержками. Постоянные издержки (FC) не изменяются с ростом объема производства, существуют и при нулевом уровне объема производства. К ним относятся платежные обязательства предприятия (проценты по кредитам и другие), некоторые виды налогов, амортизационные отчисления, арендная плата, расходы по охране, затраты на оборудование, оплата управленческого персонала и т.п.

Переменными издержками (VC) называются издержки, непосредственно зависящие от объема производства. К ним относятся расходы на сырье, материалы, транспортные услуги, оплата рабочих и т.п.

Сумму постоянных и переменных издержек при каждом уровне производства называют общими или валовыми издержками производства (ТС).

На рисунке 10.1 представлено графическое отображение постоянных (FC), переменных (VC) и валовых (TC) издержек.

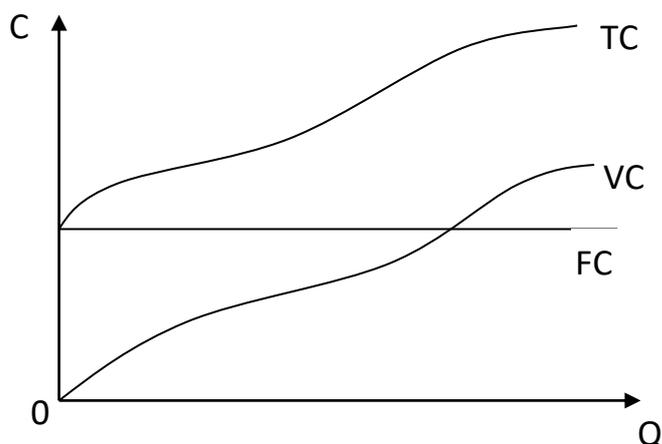


Рисунок 10.1. Графическое отображение постоянных, переменных и общих (валовых) издержек

Для исчисления затрат на производство единицы продукции используются понятия средние общие, средние постоянные и средние переменные издержки. **Средние общие издержки равны отношению валовых (общих) издержек к количеству произведенной продукции:**

$$AC=TC/Q, \text{ где}$$

AC – средние общие издержки;

TC – валовые (общие) издержки;

Q - количество произведенной продукции.

Средние постоянные издержки определяются путем деления постоянных издержек на количество произведенной продукции:

$$AFC=TFC/Q, \text{ где}$$

AFC - средние постоянные издержки;

TFC – сумма постоянных издержек.

Средние переменные издержки определяются путем деления переменных издержек на количество произведенной продукции:

$$AVC=TVC/Q, \text{ где}$$

AVC - средние переменные издержки;

TVC – сумма переменных издержек.

Для достижения максимально высокого уровня прибыли необходимо определить нужное количество производства товара. При этом средством экономического анализа служит понятие предельных издержек. **Предельными издержками называются дополнительные издержки, связанные с производством дополнительной единицы продукции:**

$$MC = \Delta TC / \Delta Q, \text{ где}$$

MC – предельные издержки;

ΔTC – прирост общих издержек;

ΔQ – прирост количества продукции.

Предельные издержки определяют для каждой очередной единицы дополнительного продукта. **Издержки, соответствующие производству предельной единицы товаров и услуг, называются средними дополнительными издержками.**

10.2. Принципы изменения издержек производства в краткосрочном и долгосрочном периодах.

При учете издержек производства значительное влияние оказывает временной фактор, т.е. период, прошедший с момента совершения издержек до получения конечного результата. В связи с этим, исходя из временного фактора, производственные затраты отдельно анализируются в краткосрочный и долгосрочный периоды.

Краткосрочный период – это период, достаточный для изменения величины только переменных издержек.

К примеру, предположим, что спрос на продукцию предприятия резко возрос. При определенном объеме предложения рост спроса влечет за собой и рост цен, а следовательно и увеличение прибыли. В свою очередь, предприятие имеет возможность еще больше увеличить массу прибыли посредством увеличения объема производства. Для этого предприятие осуществляет производственные затраты краткосрочного периода. К таким затратам можно отнести следующие:

1) повышение затрат живого труда, т.е. найм и использование дополнительной рабочей силы;

2) увеличение количества затрат на сырье, материалы, электроэнергию и другие;

3) увеличение количества относительно дешевых средств труда, которые легко внедряются в производство и т.д.

Из этого видно, что увеличения объёма производства в краткосрочный период предприятие может достичь за счет изменения только переменных издержек, которые называются краткосрочными издержками. А производственные мощности (площадь производственных зданий и сооружений, количество машин и оборудования) остаются неизменными, так как этот период достаточен только для изменения интенсивности использования своих мощностей.

Долгосрочный период – это период, достаточный для изменения количества всех используемых ресурсов и производственных мощностей предприятия.

Следует отметить, что продолжительность периода, необходимого для изменения производственных мощностей, может различаться в зависимости от особенностей отдельных отраслей и предприятий. Например, на швейном предприятии производственные мощности можно изменить в относительно короткий срок, скажем за несколько дней. Для этого будет достаточно купить и установить несколько рабочих столов и швейных машин. А введение в производство дополнительных мощностей на автомобилестроительном или нефтеперерабатывающем заводах могут потребовать несколько лет.

В долгосрочном периоде все издержки, в том числе и постоянные издержки, имеют возможность изменить свои размеры, т.е. становятся переменными.

В течение краткосрочного периода предприятие может изменить объём производства путем добавления к своим постоянным (фиксированным) мощностям дополнительного количества переменных ресурсов. Однако,

добавленные к производственным мощностям (постоянным ресурсам) переменные ресурсы через определенное время дают убывающий эффект (продукцию).

Такое положение объясняется маржиналистами через **закон убывающей отдачи**. Согласно данному закону, последовательное добавление к производственным мощностям предприятия (например, к капиталу или земле) единиц переменного ресурса (например, живого труда), начиная с определенного момента, дает уменьшающийся добавочный или предельный продукт в расчете на каждую последующую единицу переменного фактора. Другими словами, если количество рабочих, обслуживающих основной капитал, будет увеличиваться, то рост объёма производства по мере увеличения числа привлеченных к производству рабочих будет происходить все медленнее. Для наглядной иллюстрации этого закона приведем следующий пример. Предположим, что фермер владеет фиксированным количеством земли (скажем 20 га), на которой выращивает зерно. Допустим также, что без дополнительной обработки посевов он получает 40 центнеров урожая с каждого гектара. Если же фермер будет обрабатывать посевы дополнительно, то сможет поднять урожайность до 50 ц/га. Следующая дополнительная обработка увеличит урожайность до 57 ц/га, третья – до 61 ц/га, четвёртая - до 63 ц/га. Но, начиная с этого момента, последующие дополнительные обработки посевов приведут к тому, что прирост урожая зерна станет незначительным или равным нулю.

Здесь следует уточнить, что закон убывающей отдачи основан на предположении, согласно которому все единицы переменных ресурсов (например, все рабочие) качественно однородны. То есть каждый дополнительно привлеченный рабочий обладает одинаковыми способностями, знаниями, квалификацией, скоростью движения и т.п.

Следовательно, добавленный продукт убывает не потому, что последующий привлеченный рабочий обладает низкой квалификацией, а по причине того, что занято относительно большее количество рабочих по

сравнению с имеющимся количеством капитала (фондов). Происходит нарушение соотношения, пропорций между факторами производства.

Таким образом, закон убывания эффекта происходит не сам по себе, а в силу непродуманного увеличения отдельных факторов при неизменности других, что влечет за собой нарушение пропорций между ними.

Какие изменения произойдут в средних общих (валовых) издержках предприятия в процессе непрерывного расширения производственных мощностей, происходящего благодаря благоприятной экономической среде? Сначала какой-то промежуток времени расширение производственных мощностей будет сопровождаться снижением средних общих издержек. Однако, в конце концов ввод все больших и больших мощностей приведет к росту средних общих издержек. Такую ситуацию закон убывающей отдачи объяснить не может, так как условием его действия является неизменность количества одного из используемых в производстве ресурсов, тогда как в долгосрочном периоде допускаются изменения в количестве всех ресурсов. Кроме того, в нашем анализе предполагается, что цены на все ресурсы постоянны. В связи с этим, принцип изменения средних издержек в долгосрочном периоде можно объяснить при помощи положительного и отрицательного эффекта роста масштабов производства.

Положительный эффект масштаба производства проявляется в том, что по мере роста объёма производства на предприятии, ряд факторов начинает действовать в направлении снижения средних издержек производства. К таким факторам относятся: 1) специализация труда; 2) специализация управленческого персонала; 3) эффективное использование капитала; 4) производство дополнительных видов продукции.

Рассмотрим каждый из этих факторов в отдельности.

1. Специализация труда. По мере роста масштабов производства увеличивается возможность повышения уровня специализации используемого труда. Дополнительный наём рабочих приводит к более конкретному дробному распределению заданий между ними, и вместо выполнения пяти-шести

различных операций в ходе производственного процесса, каждый рабочий может теперь получить одно – единственное задание. В течение всего рабочего дня он может быть занят именно той операцией, для выполнения которой наилучшим образом подходит его квалификация. На маленьких предприятиях квалифицированные работники нередко затрачивают до половины своего времени на выполнение заданий, не требующих никакой квалификации. Это приводит к повышению издержек производства.

2. Специализация управленческого персонала. Большие масштабы производства позволяют также лучше использовать труд специалистов по управлению благодаря его более глубокой специализации. Руководитель, способный контролировать труд 20 рабочих, будет недоиспользоваться на мелком предприятии, располагающем десятком работников. Производственный персонал предприятия мог бы в этом случае быть удвоен при неизменной величине затрат на содержание административного аппарата. К тому же мелкие предприятия не способны использовать труд специалиста-управленца по прямому назначению. На маленьком предприятии специалист по проблемам сбыта может оказаться вынужденным делить свое время между различными областями управленческой деятельности - например, маркетингом, управлением трудовыми ресурсами и финансами.

3. Эффективное использование капитала. Очень часто малые предприятия не способны эффективно с технологической точки зрения использовать производственное оборудование. Для производства многих видов продукции машины можно купить лишь в крупных и дорогостоящих комплектах. К тому же, эффективное использование такого оборудования требует больших объемов производства. Следовательно, купить хорошее оборудование и эффективно его использовать могут только крупные производители.

4. Производство дополнительных видов продукции. Организатор крупномасштабного производства располагает более широкими возможностями для производства побочной продукции, чем мелкая фирма. Большая фабрика по

упаковке мяса изготавливает клей, удобрения, лекарственные препараты и целый ряд других продуктов из тех отходов, которые более мелким производителем были бы выброшены за ненадобностью.

Все эти технологические факторы - повышение уровня специализации труда рабочих и управленцев, возможность использования наиболее эффективного оборудования и эффективная утилизация отходов - будут вносить свой вклад в снижение издержек производства единицы продукции тем производителем, который окажется способен расширить масштабы своих операций. Иначе говоря, увеличение количества всех вовлеченных в производство ресурсов, скажем, на 10% приведет к более чем пропорциональному росту объема производства - например, на 20% и необходимым результатом будет снижение средних общих издержек.

Однако со временем расширение фирмы может привести к отрицательным экономическим последствиям и следовательно, к росту производственных затрат на единицу продукции.

Основная причина возникновения **отрицательного эффекта масштаба** связана с определенными трудностями управления, возникающими при попытке эффективно контролировать и координировать деятельность фирмы, превратившейся в крупномасштабного производителя. На небольшом предприятии один-единственный администратор может лично принимать все важные решения, касающиеся функционирования предприятия. Благодаря небольшим размерам фирмы этот администратор хорошо представляет себе весь производственный процесс, и поэтому может быстро освоить все направления деятельности фирмы, легко анализировать получаемую от своих подчиненных информацию, принимать на ее основе четкое и эффективное решение.

Если в течение определённого времени производства долгосрочные средние общие издержки никак не реагируют на изменение объёма выпуска, т.е. остаются неизменными, то фирма будет иметь **постоянный эффект от**

изменения масштаба производства. Например, рост количества применяемых ресурсов на 10 % вызвал рост объёмов производства также на 10 %.

Итак, суть эффекта масштаба сводится к тому, что в одних случаях расширение объёма выпуска будет сопровождаться снижением долговременных средних общих издержек, в других - их увеличением.

Расширение масштабов производства в силу глубокой специализации даёт возможность значительно лучше использовать труд специалистов по управлению, что в конечном итоге приводит к повышению эффективности и сокращению производственных затрат на единицу продукции.

10.3. Содержание прибыли. Масса и норма прибыли.

При оценке деятельности предприятий широко используются такие категории как объём реализованной продукции, затраты на их производство и прибыль.

Средства предприятия, полученные от продажи товаров и услуг называются денежной выручкой или денежным доходом.

Предположим, что на предприятии за месяц произведено 100 тысяч штук продукции «А». Цена каждой продукции 1000 сум. При продаже всей продукции по данной цене месячная денежная выручка предприятия будет равна 100 млн. сум ($100000 \cdot 1000$).

Однако, денежная выручка предприятия не может дать оценку эффективности его деятельности, потому как данная выручка не отражает те затраты, за счет которых она была получена. В связи с этим важное место занимает часть денежной выручки за вычетом затрат – прибыль.

Часть денежного дохода предприятия за вычетом всех затрат называется прибылью. В некоторых книгах ее называют **экономической прибылью.**

На основе выше рассмотренного примера предположим, что издержки производства продукции «А» в месяц составили 60 млн. сум. В таком случае, месячная прибыль предприятия будет равна 40 млн. сум ($100 \text{ млн.} - 60 \text{ млн.}$).

Формирование прибыли проходит 2 этапа:

на первом этапе прибыль возникает в процессе производства в момент создания новой стоимости. Прибавочная стоимость в составе вновь созданной стоимости считается основным источником прибыли, но ещё не проявляется конкретно в форме прибыли;

на втором этапе прибыль, созданная в процессе производства, полностью проявляется в виде разницы между денежным доходом от реализации товаров и затратами.

Следовательно, при реализации товаров их общая стоимость превращается в денежные доходы, а прибавочная стоимость – в прибыль. Из этого видно, что действительным источником прибыли является прибавочный продукт или прибавочная стоимость.

Обычно, крупные производственные предприятия производят товары в большом объёме и продают их торговым посредникам по оптовым ценам. В связи с этим, они получают прибыль в случае, когда оптовая цена товара превышает его себестоимость. Итак, **прибыль производителя ($P_{пр}$) равна разности между оптовой ценой товара ($C_{оп}$) и его себестоимостью (C):**

$$P_{пр} = C_{оп} - C$$

Отсюда следует, что прибыль, получаемая с единицы продукции, зависит от двух факторов: 1) уровня себестоимости; 2) уровня оптовых цен.

Себестоимость – это денежное выражение всех затрат на производство продукции.

Существенное значение имеет и распределение валовой прибыли предприятия (рис. 10.2).

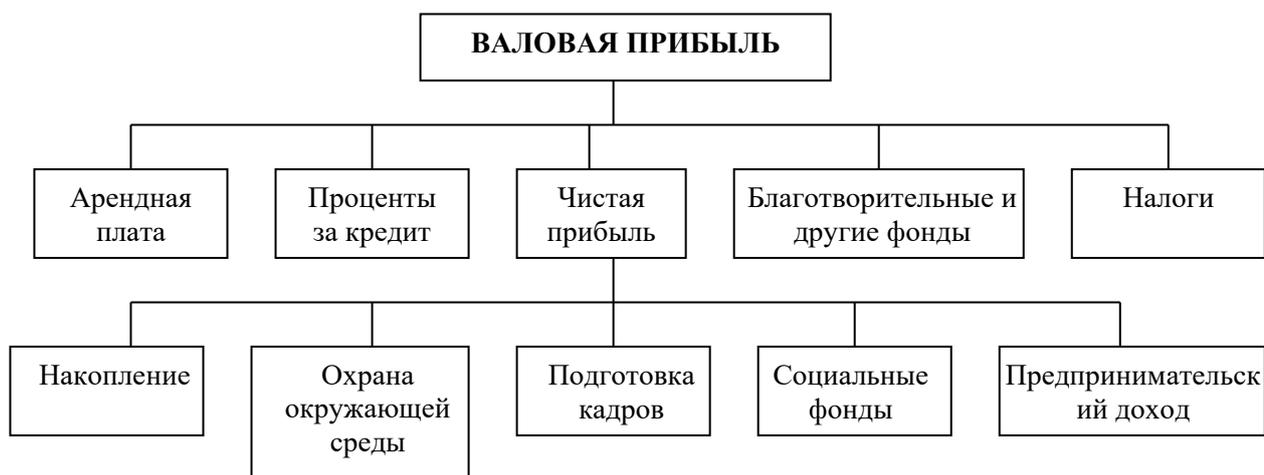


Рисунок 10.2. Распределение валовой прибыли

Как видно из рисунка, из валовой прибыли, прежде всего, осуществляются платежи другим экономическим субъектам. К таким платежам можно отнести арендную плату за использование земли, зданий, принадлежащих другим владельцам, а также проценты, уплачиваемые за предоставленные кредиты. Кроме того, предприятия платят налоги в государственный и местный бюджеты, вносят средства в различные благотворительные и другие фонды. Оставшаяся после выплат часть средств составит чистую прибыль предприятия. Она расходуется на производственные и социальные нужды предприятия, а также на накопление (расширение производства), охрану окружающей среды, подготовку и переподготовку кадров и на другие цели.

Следует различать экономическую и бухгалтерскую прибыль.

Экономическая прибыль определяется путем вычета из общей денежной выручки всех внутренних и внешних издержек, включая и нормальную прибыль.

Бухгалтерская прибыль определяется путем вычета из вырученной за реализованную продукцию общей денежной суммы внешних издержек. Поэтому бухгалтерская прибыль больше экономической прибыли на сумму внутренних издержек. При этом внутренние издержки всегда включают в себя и нормальную прибыль. Разницу между общими и бухгалтерскими издержками, а также экономической и бухгалтерской прибылью в общей

денежной выручке предприятия наглядней можно представить посредством следующей схемы (рис. 10.3).

Абсолютная величина валовой прибыли предприятия составляет ее массу. Процентное выражение отношения массы прибыли к производственным затратам называется нормой прибыли.

На практике используют два варианта расчёта нормы прибыли. Как отношение прибыли к текущим издержкам - затратам предприятия или к авансированным средствам (основному и оборотному капиталу).

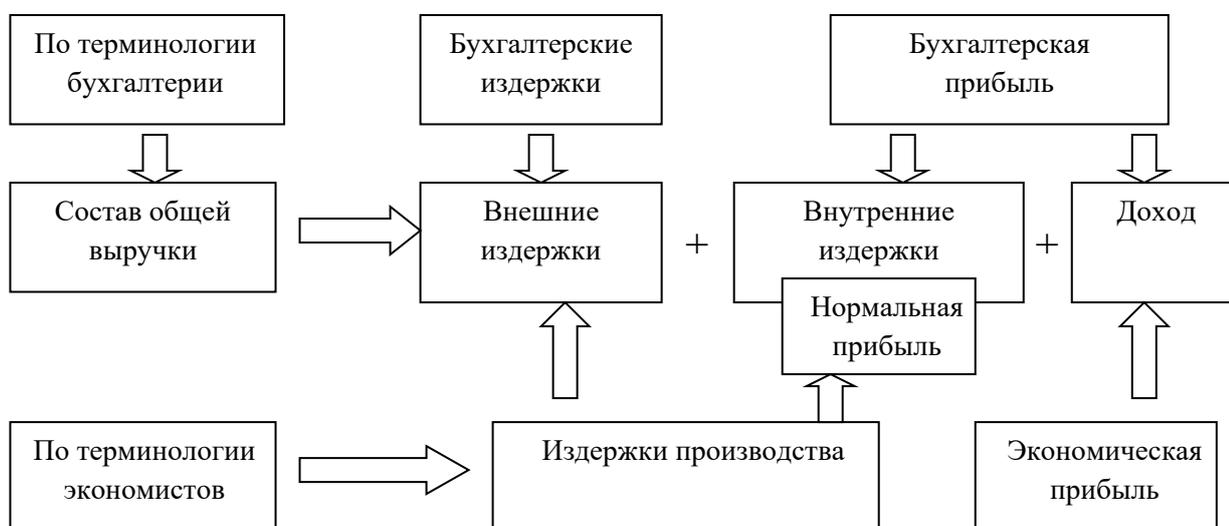


Рисунок 10.3. Экономическая и бухгалтерская прибыль в составе общей денежной выручки предприятия

Они определяются следующим образом:

$$1. P' = (P / W) \times 100\%, \text{ где}$$

P' - норма прибыли;

P – масса прибыли;

W – производственные затраты

$$2. P' = (P / K \text{ аванс}) \times 100\%, \text{ где}$$

P' - норма прибыли;

P – масса прибыли;

$K \text{ аванс}$ – авансированные средства предприятия или среднегодовая стоимость основного и оборотного капитала.

В нашем примере масса прибыли предприятия от производства продукта А составила 40 млн. сум, а норма прибыли – 66,7% (40 млн. сум / 60 млн. сум x 100%).

Норма прибыли прямо пропорциональна объёму выпускаемой продукции и обратно пропорциональна производственным затратам или стоимости авансированных средств. Поэтому норма прибыли считается интегральным показателем эффективности работы предприятия.

Увеличения прибыли при условии неизменности общего объёма выпускаемой продукции можно достичь двумя путями: 1) за счёт сокращения издержек производства; 2) за счёт повышения цены.

10.4. Экономическое содержание заработной платы.

Определенная часть созданного валового внутреннего продукта, т.е. часть принадлежащая рабочим и служащим (рабочей силе) распределяется между его производителями в соответствии с количеством, качеством и производительностью труда. В экономической литературе и документах она называется заработной платой. Заработная плата в настоящее время занимает важное место в экономике всех стран. Поэтому ученые-экономисты большое внимание уделяют содержанию зарплаты. Различные экономисты по-разному подходят к определению содержания заработной платы, в связи с чем различны и ее трактовки.

К примеру, в концепции «Минимум средств существования» Д.Рикардо и Т.Мальтуса считается, что заработная плата равнозначна физиологическому минимуму средств существования. Но такой взгляд неверен. Такой минимум включает в себя также потребности, которые порождают экономические, социальные и культурные условия формирования рабочей силы. Кроме того, определение нижней границы цены рабочей силы минимумом величины средств существования может привести к стремлению работодателей устанавливать заработную плату ниже данной границы. Изучение уровня зарплаты в хозяйственной практике экономически развитых стран показало, что

средний уровень реальной зарплаты на рынке труда установлен на более высоком уровне, нежели необходимый минимум физических средств существования.

Отдельные авторы современной экономической теории (в частности в учебниках «Экономикс», в учебнике «Экономическая теория» под редакцией В.Д.Камаева и других)¹ трактуют заработную плату в качестве **цены труда**, а некоторые другие ², в качестве **равновесной цены спроса и предложения на рынке труда**. При этом, на наш взгляд, они неправильно основываются на том, что в основном на рынке продаётся труд. То, что труд есть функционирование рабочей силы, процесс ее целенаправленной деятельности, что этот процесс не имеет ни стоимости, ни цены и поэтому его невозможно продать на рынке является всем известным и давно доказанным как в науке, так и в реальной жизни и на экономической практике вопросом. Поэтому мы не будем пытаться еще раз это доказать.

Однако, в основе этих идей есть одна положительная сторона, которую необходимо учитывать. Она заключается в том, что они пытались связать труд с его интенсивностью и результатом, с квалификацией рабочего. Обобщая различные теории (практику различных стран, в том числе и отечественный опыт) о содержании зарплаты, можно сделать следующие выводы:

1. В теориях о заработной плате используется односторонний подход к нему, вследствие чего вне зоны внимания остается то, что зарплата является сложным и многогранным экономическим процессом. Но в каждой из этих теорий дается правильная оценка той или иной стороны заработной платы, есть основательное содержание, которое можно использовать.

2. Общий уровень заработной платы всегда зависит от достигнутого каждой страной уровня экономики, т.е. от общей производительности труда, объёма национального продукта, величины этого показателя на душу

¹ См: Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. Т.2. – М.: Республика, 1992, 156-б.; Экономическая теория: Учеб. для студ. высш. учеб. Заведений /Под ред. В.Д.Камаева. М.: Гуманитар. изд. центр ВЛАДОС, 2004, 175-б.

² См: Курс экономической теории. Учеб. пособ. под ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е.А. Киров, изд-во «АСА», 1995, 233-б.; Тожибоева Д. Иктисодиёт назарияси: Олий ўқув юртлари талабалари учун ўқув қўлланма. – Т.: «Ўқитувчи». 2002, 227-б.

населения. Так как часть этого продукта распределяется в соответствии с количеством и качеством труда, в различных странах заработная плата достигает различных уровней.

3. Величина заработной платы должна находиться на уровне, достаточном для воспроизводства рабочей силы, содержания самого рабочего и членов его семьи.

4. Величина и уровень зарплаты зависят от квалификации рабочей силы, производительности его труда.

5. Уровень заработной платы зависит от уровня производства, достигнутого каждой фирмой или предприятием, т.е. от объёма произведенного и реализованного продукта, а также количества, приходящегося на одного рабочего. Поэтому на разных предприятиях, даже при одинаковом количестве труда, квалификации, он может быть различным.

Исходя из этих выводов, можно дать следующее определение заработной плате: **заработная плата есть денежное выражение доли национального продукта, получаемой рабочими и служащими в соответствии с количеством, качеством и производительностью их труда.**

Заработная плата тесно взаимосвязана с созданным в процессе производства необходимым продуктом, поскольку она составляет его основную часть.

Основная функция заработной платы заключается в улучшении условий жизни и труда рабочих и служащих, или другими словами, в обеспечении взаимосвязи между нормой труда и нормой потребления.

Для рабочего важно не то, в какой форме и в каком размере он будет получать зарплату, а то, какое количество товаров и услуг он сможет купить на нее. По этой причине различают номинальную и реальную зарплату. **Номинальная заработная плата – это полученная за определенное время сумма денег или денежная форма заработной платы.** Например, рабочий механического завода получил зарплату в январе 200 тыс. сумов, в феврале –

190 тысяч, в марте – 220 тысяч сумов. Они считаются номинальной заработной платой.

Реальная заработная плата – это стоимостное выражение того количества товаров и услуг, которые можно купить на сумму номинальной заработной платы. Иными словами, реальная зарплата – это «покупательская способность» номинальной зарплаты. Само собой разумеется, что реальная зарплата зависит от величины номинальной зарплаты и цен покупаемых товаров (услуг). Раз так, значит, реальная зарплата при прочих равных условиях прямо пропорциональна номинальной зарплате и обратно пропорциональна уровню цен предметов потребления и услуг. Соотношение этих величин можно представить в следующей формуле:

$$V_p = \frac{V_n}{P},$$

где, V_p – реальная зарплата; V_n – номинальная зарплата; P – уровень цен предметов потребления и услуг.

В нашем примере номинальная зарплата рабочего составила 95 процентов в феврале и 110 процентов в марте относительно января. Для того, чтобы определить изменение уровня реальной зарплате необходимы сведения об уровне цен потребительских товаров и услуг. Предположим, что уровень цен в феврале повысился в 1,08 раз, а в марте - в 1,2 раза относительно января. В этом случае реальная заработная плата рабочего в феврале составит 176 тысяч сумов, в марте – 183 тысяч сумов. То есть, относительно января реальная зарплата в феврале находится на уровне 88 процентов, в марте – 91,5 процентов.

На уровень реальной заработной платы, кроме цен товаров и услуг, влияют также величина установленных налогов и другие условия. Например, чем больше видов налогов и их величина, тем ниже реальная зарплата, и наоборот.

Номинальная заработная плата характеризует уровень заработанного денежного дохода рабочего, а реальная заработная плата – уровень его потребления и благосостояния.

Заработная плата составляет одну из основных составных частей доходов населения и в перспективе сохранит эту ведущую роль.

За январь-июнь 2018 года среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в Республике Узбекистан составила 1 609,1 тыс.сум (включая надбавки к заработной плате, вознаграждения, выплаты стимулирующего характера, компенсационные выплаты и оплату за неотработанное время, а также удерживаемый с физических лиц налог на доходы, отчисления на социальное страхование и в профсоюзный фонд), и выросла по сравнению с аналогичным периодом 2017 года на 21,4 %. Заработная плата. Анализ заработной платы по видам экономической деятельности за январь - июнь 2018 года показал нижеследующее:

- в образовании в 21533 учреждениях работает 999,2 тыс.человек (удельный вес в общей численности работников по республике составляет 38,6 %), фонд заработной платы, начисленной данным работникам, составил 7496,1 млрд.сум (удельный вес в фонде заработной платы по республике - 30,0 %). В сфере образования среднемесячная номинальная начисленная заработная плата составила 1250,4 тыс.сум и увеличилась по сравнению с аналогичным периодом 2017 года на 15,2%;

- в промышленности в 614 предприятиях работает 451,6 тыс.человек (удельный вес в общей численности работников по республике составляет 17,5 %), фонд заработной платы составил 6621,5 млрд.сум (удельный вес в фонде заработной платы по республике - 26,5 %). В сфере промышленности среднемесячная номинальная начисленная заработная плата составила 2443,6 тыс.сум и увеличилась по сравнению с аналогичным периодом 2017 года на 30,2 %;

- в здравоохранении и предоставлении социальных услуг в 1422 учреждениях работает 428,2 тыс.человек (удельный вес в общей численности работников по республике составляет 16,6 %), фонд заработной платы составил 2719,4 млрд.сум (удельный вес в фонде заработной платы по республике -10,9 %). В сфере здравоохранения и предоставления социальных услуг

среднемесячная номинальная начисленная заработная плата составила 1058,5 тыс.сум и увеличилась по сравнению с аналогичным периодом 2017 года на 16,8 %;

- в сфере перевозок и хранения в 204 организациях работает 115,0 тыс.человек (удельный вес в общей численности работников по республике составляет 4,4 %), фонд заработной платы составил 1481,9 млрд.сум (удельный вес в фонде заработной платы по республике - 5,9 %). В сфере перевозок и хранения среднемесячная номинальная начисленная заработная плата составила 2148,3 тыс.сум и увеличилась по сравнению с аналогичным периодом 2017 года на 22,1 %;

- в сфере финансов и страховой деятельности в 138 учреждениях работает 67,0 тыс.человек (удельный вес в общей численности работников по республике составляет 2,6 %), фонд заработной платы составил 1228,3 млрд.сум (удельный вес в фонде заработной платы по республике - 4,9 %). В сфере финансов и страховой деятельности среднемесячная номинальная начисленная заработная плата составила 3054,9 тыс.сум и увеличилась по сравнению с аналогичным периодом 2017 года на 25,4 %.

В январе-июне 2018 года в структуре видов экономической деятельности по республике среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в финансовой и страховой деятельности на 89,9% превышала средне республиканский уровень, в сфере информации и связи – на 88,3%, в промышленности – на 51,9 %, в перевозках и хранении – на 33,5 % , а ниже средне республиканского уровня была в сфере здравоохранения и предоставления социальных услуг – на 34,2 %, услуг по проживанию и питанию – на 28,8 %, образования – на 22,3 %.

За январь-июнь 2018 года по сравнению с аналогичным периодом 2017 года наибольший рост номинальной начисленной заработной платы по видам экономической деятельности наблюдался в информации и связи – 32,9%,

промышленности – 30,2 %, строительстве – 26,4 %, финансовой и страховой деятельности – 25,4 %.¹

Формы и система организации заработной платы

Наряду с изменениями в сфере технических основ производства, в содержании труда рабочих, в познании и обучении их профессиям модифицируются также формы и системы заработной платы. В организации заработной платы применяются две основные ее формы: повременная и сдельная. **Повременная заработная плата – это заработная плата, выплачиваемая в зависимости от квалификации работника, качества его труда и отработанного времени.** Она обычно применяется в случаях, когда невозможно количественно точно рассчитать результаты труда, когда они определяются выполнением круга определенных функций (например, при оплате труда инженерно-технических работников и служащих, наладчиков, электромонтеров и т.п.) или же ходом технологического процесса производства продукции и не связаны непосредственно с рабочим (например, при работе на конвейерах и автоматизированных линиях).

Сдельная заработная плата – это заработная плата, выплачиваемая рабочему в зависимости от количества и качества произведенной продукции или объёма выполненной работы. Величина заработной платы за единицу продукции определяется путем деления оплаты по тарифной ставке на норму выработки.

Система заработной платы включает в себя совокупность видов форм оплаты, учитывающих определенные условия труда. В частности:

- система прямой сдельной оплаты;
- система сдельно-премиальной оплаты;
- система сдельно-прогрессивной оплаты.

При **системе прямой сдельной оплаты** заработную плату начисляют за единицу продукции по единому тарифу, независимо от того, на сколько выполнена норма выработки.

¹ <https://stat.uz/uploads/docs/ish-haqi-iyun-2018-ru.pdf>

Сдельно-премиальная система оплаты предусматривает премию за некоторые показатели, например за перевыполнение объёма планового задания, обеспечение высокого качества и другие.

При сдельно-прогрессивной системе оплаты за продукцию, произведенную в пределах установленной нормы, начисляют заработную плату по установленному за единицу продукции тарифу, а за продукцию сверх нормы платят по завышенному тарифу. В сдельной системе заработной платы выделяются индивидуальные, коллективные и применяемые при арендном подряде формы оплаты труда. Здесь оплата за выпущенную готовую продукцию производится с учетом ее качества и производственных затрат. При коллективной форме оплаты заработная плата зависит от конечных результатов труда бригады, цеха или другого подразделения. При этом каждый работник заинтересован не только в выполнении личных порученных заданий, но и в выполнении всего объёма работы подразделения.

Дифференциация заработной платы рабочих осуществляется, прежде всего, посредством государственной тарифной системы. **Тарифная система – это совокупность нормативов, регулирующих уровень заработной платы рабочих и служащих по отраслям и регионам страны, а внутри них по видам производства, в зависимости от квалификации и условий труда работников различных категорий.**

Тарифная система включает в себя:

- тарифно-квалификационный справочник;
- тарифные ставки;
- тарифная сетка;
- различные коэффициенты к заработной плате.

Тарифно-квалификационный справочник состоит из подробной характеристики отдельных профессий и видов труда, требований, предъявляемых к знаниям и навыкам выполняющего ту или иную работу, в ней также указываются и разряды для тарификации определенной работы.

В **тарифной сетке**, кроме разрядов, есть еще и тарифные коэффициенты, которые показывают соотношение между оплатой труда рабочего первого разряда и оплатой труда рабочих последующего разрядов (тарифный коэффициент первого разряда всегда равен единице).

Тарифные ставки определяют размер оплаты труда рабочего соответствующего разряда.

Рабочим, трудящимся в тяжелых и вредных условиях к тарифной ставке начисляется **дополнительная плата**. Плата в форме надбавок к тарифным ставкам (в соответствии с разрядом) устанавливается за профессиональное мастерство.

10.5. Трудовые отношения и их регулирование.

Трудовые отношения – это отношения между работодателями и наёмными работниками по поводу условий труда и оплаты труда.

Отношения между администрацией предприятия и работниками формируются с помощью трудовых договоров (контрактов). **Трудовой договор (контракт)** – это юридический документ, отражающий и регулирующий отношения по поводу найма на работу между администрацией предприятия и работниками. Трудовые договора (контракты) включают, прежде всего, ставки заработной платы, сверхурочные ставки, выходные дни и перерывы, отчисления в пенсионный фонд и на здравоохранение, а также такие аспекты, как регулирование стоимости потребительской корзины с учетом изменения цен. Затем рассматриваются вопросы условий труда. И наконец, решается ряд организационных вопросов. Обычно соглашение составляется на несколько лет (в основном на три года).

В некоторых случаях и государство может воздействовать на взаимоотношения между администрацией и работниками, например, при забастовках. Однако, право на забастовки относится к числу основных социально-экономических прав и свобод, закрепленных в «международном пакте об экономических, социальных и культурных правах».

В развитии трудовых отношений главным вопросом во многих странах является решение вопросов, связанных с социальными гарантиями безработным, возможностями улучшения условий труда и повышения заработной платы работников. Основная роль в решении этих вопросов принадлежит профессиональным союзам.

На многих рынках рабочей силы рабочие «продают» свою рабочую силу коллективно через профессиональные союзы. Профессиональные союзы ведут переговоры с относительно большим числом работодателей и их основная экономическая задача – это повышение зарплаты. Этой цели профсоюзы могут достигать различными путями.

1. Повышение спроса на рабочую силу. С точки зрения профсоюзов наиболее желательным способом повышения зарплаты считается расширение спроса на рабочую силу. В результате увеличения спроса на рабочую силу возрастут как ставки зарплаты, так и число рабочих мест. Путем изменения одного или нескольких факторов, определяющих данный спрос, профсоюзы могут увеличить спрос на рабочую силу. В частности, они попытаются добиться: 1) увеличения спроса на производимые продукты или оказываемые услуги; 2) повышение производительности труда; 3) изменение цен на другие факторы производства, используемые вместе с рабочей силой.

2. Сокращение предложения рабочей силы. Профсоюзы путем сокращения рабочей силы могут повышать ставки заработной платы. Это достигается следующими способами: а) ограничение иммиграции; б) сокращение детского труда; в) поддержка своевременного ухода на пенсию; г) содействие сокращению рабочей недели.

Кроме того, профсоюзы, вынуждая предпринимателей нанимать на работу только своих членов, устанавливают полный контроль над предложением рабочей силы. Путем проведения политики сокращения численности своих членов (например, длительный срок обучения, ограничение или запрет принятия новых членов), профсоюзы создают искусственное сокращение

предложении рабочей силы. Это, в свою очередь, приводит к повышению ставки заработной платы.

3. Квалификационное лицензирование профессий. Это средство ограничения определенных видов труда. При этом профсоюзы воздействуют на администрацию предприятия, побуждая их принимать на работу только в том случае, если рабочие определенных профессий отвечают четко указанным требованиям. Эти требования включают уровень образования, стаж работы по специальности, сдачу экзаменов и личную характеристику рабочего.

4. Профсоюзы также могут добиться повышения ставки зарплаты путем противостояния предпринимателям с монопольным положением в составлении коллективных договоров. В результате этого дополнительные затраты, связанные с повышением зарплаты будут больше, чем объём дополнительного продукта, получаемого в результате найма новой рабочей силы.

Профсоюзы в осуществлении своих экономических задач, исходя из профессиональных особенностей групп трудящихся, чьи интересы они защищают, могут организовываться в закрытые (узкие) или открытые (широкие) виды.

Профсоюзы закрытого типа для повышения уровня зарплаты добиваются сокращения предложения рабочей силы. Особенно это характерно для цеховых профсоюзов, которые объединяют рабочих только какой-то определенной профессии, например, столяров, каменщиков или электромонтеров. Цеховые профсоюзы вынуждают работодателей нанимать только рабочих, являющихся членами данного профсоюза, и через это устанавливают контроль над предложением рабочей силы. При необходимости они искусственно сокращают предложение рабочей силы через сокращение членства в профсоюзе. При этом они могут использовать следующие способы:

- продление срока обучения, подготовки к профессии;
- повышение членских взносов;
- ограничение или полный запрет на приём новых членов.

Процесс увеличения уровня зарплаты и сокращения предложения рабочей силы на основе этих мероприятий можно рассмотреть на рисунке 10.4.

Из рисунка видно, что профсоюзы через сокращение предложения рабочей силы с S_1S_1 до S_2S_2 достигают повышения уровня зарплаты с W_1 до W_2 . Однако, понижение предложения рабочей силы приводит к сокращению численности наёмных работников с Q_1 до Q_2 .

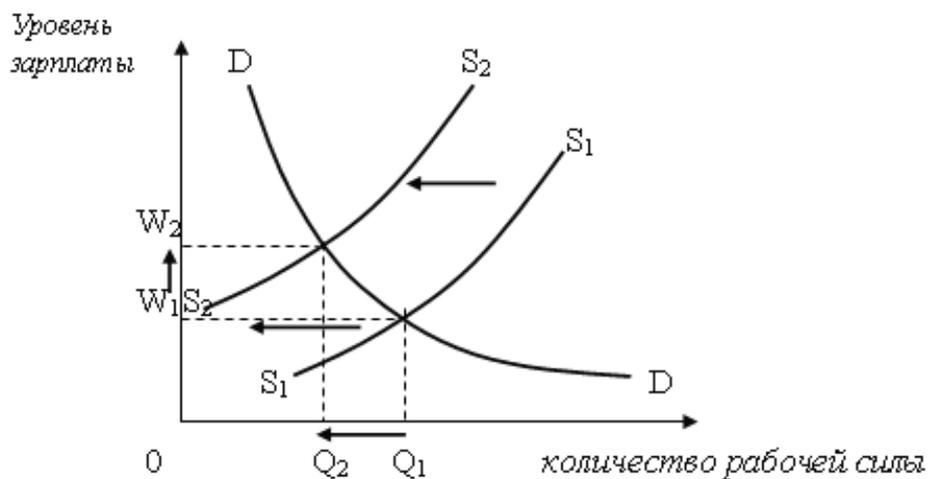


Рисунок 10.4. Воздействие профсоюза закрытого типа на уровень зарплаты

Большинство профсоюзов не стремятся к сокращению численности своих членов. Наоборот, они стремятся объединить всех имеющихся и потенциальных рабочих. Это характерно **профсоюзам открытого типа или отраслевым профсоюзам**, которые добиваются членства в них всех рабочих отрасли, независимо от квалификации. Профсоюз может быть и закрытым, если он состоит только из квалифицированных специалистов. Это происходит в том случае, если работодатели не имеют возможности уволить большое количество квалифицированных специалистов и принять взамен других. Но, профсоюз, включающий неквалифицированных или низкоквалифицированных рабочих, не может ограничить членство. Потому что, в этом случае работодатели будут иметь возможность заменить этих рабочих другими, не являющимися членами профсоюза, что в свою очередь, сводит на нет необходимость функционирования профсоюза.

Если отраслевой профсоюз сможет объединить фактически всех рабочих данной отрасли, то предприятия будут находиться под большим давлением со стороны профсоюза при заключении договора о ставке заработной платы. В случае игнорирования их условий со стороны администрации, профсоюзы с помощью забастовки могут полностью лишить предприятие предложения рабочей силы.

Воздействие профсоюза открытого типа на уровень зарплаты можно увидеть на следующем рисунке (рис. 10.5).

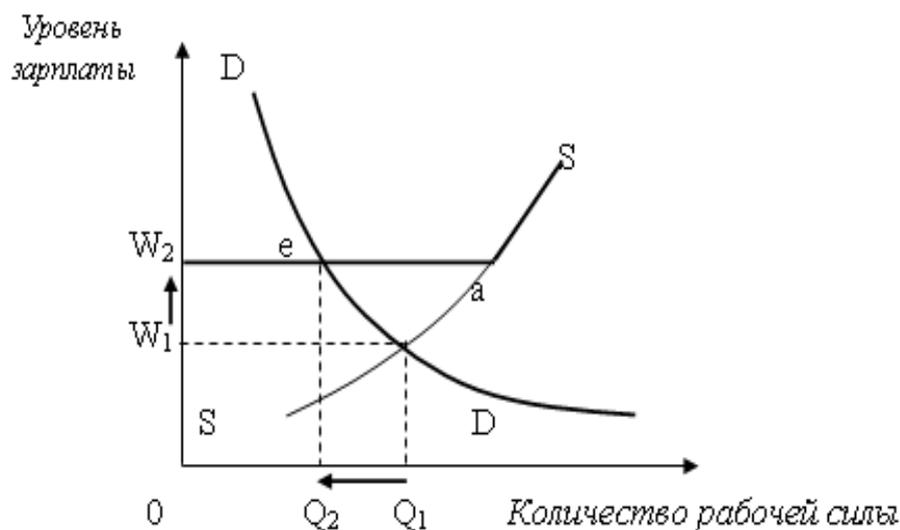


Рисунок 10.5. Воздействие профсоюза открытого типа на уровень зарплаты

Профсоюз открытого типа или отраслевой профсоюз через приём в свой состав почти всех рабочих контролируют предложение рабочей силы и в условиях свободной конкуренции повышают уровень зарплаты с W_1 до W_2 , в результате чего кривая предложения рабочей силы смещается с SS к W_2aS . На уровне зарплаты W_2 работодатели сокращают уровень занятости с Q_1 до Q_2 .

Современные трудовые отношения отражают в себе и воздействие государства. Законодательная деятельность государства охватывает все стороны трудовых отношений. Она не только выражает спрос государственного сектора к рабочей силе, но и регулирует его и в частном секторе, определяет основные параметры найма на работу в масштабах национальной экономики.

Большое влияние на трудовые отношения оказывают социальные программы государства (помощь малообеспеченным семьям, пособия по безработице, различные социальные платежи, пенсионное обеспечение и др.). Эти программы в определенной степени оказывают положительное влияние на стабилизацию социально-экономического состояния населения в государствах с высоким рыночным риском.

Посредническая роль государства на рынке рабочей силы в значительной степени может оказать влияние и на трудовые отношения. В частности, государство частично берет на себя реализацию задач общенациональной программы по нахождению рабочих мест, рекомендации и трудоустройству. Государственная система обучения и переподготовки кадров дает возможность быстрой адаптации к изменчивым требованиям рынка.

Выводы:

1. Издержки производства являются одной из важнейших исследовательских категорий экономической теории. Ее задача заключается в определении величины и структуры затрат предприятия (фирмы) на производство продукции, которые обеспечили бы предприятию устойчивое положение и процветание на рынке.

2. Исследования издержек показывают, что денежная выручка, полученная от произведенной и реализованной продукции, должна покрывать не только производственные затраты, но и обеспечивать получение прибыли. Прибыль – фактор, раскрывающий содержание предпринимательской деятельности и движущая сила функционирования предприятия.

3. Общие издержки предприятия делятся на: издержки производства и издержки обращения. Издержки производства – это затраты на производство продукции. Данные расходы покрывают оплату сырья, топлива, энергии, рабочей силы, амортизацию и прочие. Издержки обращения - затраты, связанные с процессом реализации товаров.

4. В зависимости от влияния на изменение объёма производства различают постоянные и переменные издержки. Издержки, не влияющие на изменение (увеличение или уменьшение) объёма производства называются постоянными издержками. Постоянные издержки не зависят от объёма производства, не оказывают непосредственного влияния на его увеличение и существуют при любом, даже нулевом объёме производства. Издержки, непосредственно влияющие на увеличение или уменьшение количества производимого товара, называются переменными издержками. Совокупность постоянных и переменных издержек при каждом уровне производства составляет общие или валовые издержки.

5. Для увеличения объёма производства в краткосрочный период предприятие может изменить только величину переменных издержек. Это краткосрочные издержки. А производственные мощности (площади производственных зданий и сооружений, количество машин и оборудования) остаются постоянными, так как этот период достаточен только для изменения степени их использования.

6. Краткосрочный период – это период, достаточный для изменения величины только переменных издержек предприятия. Долгосрочный период – это период, достаточный для изменения производственных мощностей предприятия и количества всех используемых ресурсов. Следует отметить, что продолжительность периода, необходимого для изменения производственных мощностей, может различаться в зависимости от особенностей отдельных отраслей и предприятий.

7. Распределение продукта и доходов не бывает всегда одинаковым, а зависит от системы экономических отношений, в том числе отношений собственности, действующих в данный период. Национальный продукт, созданный в условиях материальных предпосылок производства, т.е. различных форм собственности на капитал и государственной собственности на землю, распределяется между владельцами собственности (государственной,

коллективной, частной и личной) и рабочими-служащими, являющимися владельцами рабочей силы.

8. Основная функция заработной платы заключается в улучшении условий жизни и труда рабочих и служащих, или другими словами, в обеспечении взаимосвязи между нормой труда и нормой потребления.

9. Для рабочего важно не то, в какой форме и в каком размере он будет получать зарплату, а то, какое количество товаров и услуг он сможет купить на нее. По этой причине различают номинальную и реальную зарплату.

10. В организации заработной платы применяются две основные ее формы: повременная и сдельная. Величина заработной платы за единицу продукции определяется путем деления оплаты по тарифной ставке на норму выработки. Совокупность видов форм оплаты, учитывающих определенные условия труда, составляют систему заработной платы.

11. В решении вопросов, связанных с социальными гарантиями безработным, возможностями улучшения условий труда и повышения заработной платы работников основная роль принадлежит профессиональным союзам.

12. Профсоюзы в осуществлении своих экономических задач, исходя из профессиональных особенностей групп трудящихся, чьи интересы они защищают, могут организовываться в закрытые (узкие) или открытые (широкие) виды. Профсоюзы закрытого типа повышения уровня заработной платы добиваются путем сокращения предложения рабочей силы, открытые же профсоюзы при составлении договоров об уровне заработной платы стремятся оказать прямое воздействие на администрацию предприятия.

Основные ключевые понятия:

Издержки производства - все затраты предприятия, связанные с производством и доставкой продукции потребителю.

Внутренние издержки - затраты, связанные с использованием собственных ресурсов предприятия.

Внешние издержки – это затраты, возникающие в результате осуществления платежей за приобретенные со стороны необходимые ресурсы и услуги.

Постоянные издержки – издержки, не влияющие на объем производства, не изменяющие свою величину в зависимости от изменений объема производства.

Переменные издержки - издержки, непосредственно зависящие от объема производства.

Средние издержки – затраты на единицу продукции.

Предельные издержки – дополнительные издержки, связанные с производством дополнительной единицы продукции.

Прямые затраты – затраты, непосредственно включающиеся в себестоимость продукции.

Косвенные затраты – затраты, отражающиеся в цене, но не входящие в состав себестоимости продукции.

Экономическая или чистая прибыль – часть валовой денежной выручки за вычетом всех затрат.

Норма прибыли – процентное выражение отношения массы прибыли к производственным затратам.

Заработная плата - денежное выражение доли национального продукта, получаемой рабочими и служащими в соответствии с количеством, качеством и производительностью их труда.

Повременная заработная плата – это заработная плата, выплачиваемая в зависимости от отработанного времени (день, неделя, месяц).

Сдельная заработная плата – это заработная плата, выплачиваемая в зависимости от количества произведенной продукции или объема выполненной работы.

Номинальная заработная плата – это сумма заработной платы, полученная в денежной форме.

Реальная заработная плата – это количество товаров и услуг, которые можно купить на сумму номинальной заработной платы или покупательная способность номинальной зарплаты.

Трудовой договор (контракт) – документ, отражающий и регулирующий отношения по поводу найма на работу между администрацией предприятия и работниками, в котором указаны ставки заработной платы, сверхурочные ставки, выходные дни и перерывы, отчисления в пенсионный фонд и на здравоохранение, регулирование стоимости потребительской корзины с учетом изменения цен.

Профсоюз – общественная организация, защищающая интересы нанимающихся на работу при формировании, осуществлении и регулировании трудовых отношений между работодателями и нанимающимися.

Вопросы и задания для повторения:

1. Раскройте сущность и состав издержек производства.
2. Разъясните содержание и значение средних, постоянных, переменных и общих издержек.
3. Раскройте содержание и источник прибыли.
4. В чем отличие экономической прибыли от бухгалтерской? Объясните порядок их формирования.
5. Назовите факторы, влияющие на массу прибыли.
6. Какие из нижеследующих преобразований в составе производственных ресурсов относятся к издержкам долгосрочного периода:
 - а) компания устанавливает новое оборудование по переработке нефти;
 - б) предприятие нанимает дополнительно ещё 200 рабочих;
 - в) фермер увеличивает количество применяемого удобрения на своем участке;
 - г) на фабрике вводится третья смена?
7. Используя нижеприведенные данные, определите двумя способами норму прибыли: валовая прибыль - 250 тыс. сум; издержки производства – 1250

тыс. сум; авансированные средства (основной и оборотный капитал) – 2500 тыс. сум. Сравните результаты и прокомментируйте.

8. Какая часть созданного национального продукта принимает форму заработной платы?

9. Под влиянием каких факторов изменяется уровень реальной заработной платы?

10. Какие составные части включает в себя тарифная система? Объясните значение и отличия каждой из них.

11. Что вы понимаете под трудовыми отношениями? Кто регулирует трудовые отношения?

12. Что такое профсоюз и какие его виды существуют?

ТЕМА 11. АГРАРНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И АГРОБИЗНЕС

Общеизвестно, что экономические законы и категории действуют одинаково для всех сфер, отраслей и звеньев экономики, и все же, в зависимости от природных и социально-экономических условий, в них они приобретают специфические формы. Особенно наглядно эта особенность проявляется в аграрной сфере, так как воспроизводство здесь во многом связано с живым организмом (животными, растениями и др.). Поэтому в данной теме вместе с общими аспектами экономики рассматриваются также присущие ей специфические особенности, проявляющиеся в аграрной сфере.

В начале темы анализируется содержание аграрных отношений, затем внимание отводится рассмотрению земельной ренты. Излагаются различные взгляды на вопросы возникновения и распределения земельной ренты, дается краткая их характеристика. Кроме того, здесь рассматриваются содержание агропромышленной интеграции и агропромышленного комплекса, их состав и задачи, сущность агробизнеса и его виды.

11.1. Экономическое содержание аграрных отношений. Особенности сельскохозяйственного производства.

Сельское хозяйство является важнейшей сферой экономики, в которой производятся необходимые для жизни человека продовольственные продукты и сырье для промышленности, производящей предметы потребления для населения. В связи с этим глава нашего государства постоянно уделяет особое внимание этой сфере.

Как отмечает Президент Ш.Мирзиёев - «Самой большой нашей проблемой в аграрной сфере является недостаток знаний в области сельского хозяйства у фермеров. Конечно, они полны энергии, любви к земле, инициативны, и это мы все хорошо знаем. Но, к сожалению, достичь высокой урожайности, имея лишь желание, невозможно. Нам крайне нужны фермеры, в совершенстве освоившие современные сельскохозяйственные технологии, владеющие инновационными методами производства.

Цель реформ в сельскохозяйственной сфере заключается не только в получении экономической выгоды, а прежде всего в обеспечении продовольственной безопасности, повышении благосостояния народа. И об этом нельзя никогда забывать».¹

Для решения этих задач необходимо всестороннее развитие аграрной сферы и связанных с ней отраслей промышленности, сферы услуг и инфраструктуры.

В сельском хозяйстве, также как и в других секторах экономики, между людьми возникают экономические связи и взаимоотношения.

В аграрной сфере производство во многом связано с землей. **Отношения по поводу владения, распоряжения и использования земли называются аграрными отношениями.**

Одна из важных особенностей сельскохозяйственного воспроизводства – это непосредственная связь с живыми организмами (земля, растения и скот) и тесное переплетение законов природы с экономическими законами. Земля при этом одновременно выступает в качестве средства труда и предмета труда. Другая особенность земли как средства производства состоит в том, что она в процессе использования не изнашивается, не устаревает. Наоборот, при правильном рациональном потреблении будет повышаться ее плодородие.

В настоящее время основными формами хозяйствования в сельском хозяйстве являются фермерские и дехканские хозяйства, процесс производства в которых ведется в различных климатических и почвенных условиях.

Основной капитал на сельскохозяйственных предприятиях состоит из разнообразных тракторов, машин, транспортных средств, зданий, сооружений, многолетних деревьев, продуктивного скота и рабочих животных, а также различных инструментов, срок службы которых более одного года.

Процесс производства в сельском хозяйстве носит сезонный характер. Это обстоятельство существенно влияет на время использования существующих в

¹ Послание Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева Олий Мажлису.// Народное слово. 2018 год 29 декабря. www.lex.uz

сельском хозяйстве средств труда, т.е. комбайнов, сеялок и т.п. Иначе говоря, эти средства труда используются только в определенное время года, а в межсезонный период они простаивают. К примеру, сеялка используется в период посева, зерноуборочные комбайны, хлопкоуборочные машины используются 20-30 дней в году во время сбора урожая. Это обуславливает сравнительно высокий уровень капиталовооруженности труда в сельском хозяйстве, чем в других отраслях материального производства, однако здесь оборот основного и оборотного капитала замедлен. Кроме того, в силу сезонности сельскохозяйственного производства и процесса труда, затраты оборотного капитала в течение года не равномерны. Существует некоторые различия в составе оборотных средств, затрачиваемых в зимний или летний сезон. Например, зимой большая часть оборотных средств (семена, фураж и другие корма) пребывает в виде производственных запасов, а в летнее время увеличивается доля незаконченного производства, комплектующих частей техники, нефтяных продуктов и т.п.

При организации труда в сельскохозяйственном производстве для обеспечения его эффективности необходимо учитывать вышеперечисленные особенности. В нашей стране, учитывая высокую плотность населения и ограниченность годных для сельского хозяйства земель, не установлена частная собственность на землю, а сохранилась в виде государственной собственности. Но, исходя из требований рыночной экономики, реализовываются действенные аграрные реформы и этот процесс продолжает углубляться.

По предварительным данным общий объем продукции (услуг) сельского, лесного и рыбного хозяйства в январесентябре 2018 года составил 59 327,1 млрд.сум, или 101,3 % к соответствующему периоду 2017 года, в том числе в растениеводстве и животноводстве, охоте и предоставлении услуг в этих областях – 58 988,1 млрд.сум (101,3 %), лесном хозяйстве – 100,5 млрд.сум (103,6 %), рыбном хозяйстве – 238,5 млрд.сум (130,1 %). Рост объема производства продукции сельского хозяйства в январесентябре 2018 года, по сравнению с соответствующим периодом 2017 года, составил 101,3 %, в том

числе продукция растениеводства достигла 97,5 %, продукция животноводства – 107,0 %. Анализ по категориям хозяйств показал, что 70,9 % общего объема продукции сельского хозяйства приходится на дехканские (личные подсобные) хозяйства, 26,9 % – на фермерские хозяйства, 2,2 % – на организации, осуществляющие сельскохозяйственную деятельность.¹

Исходя из того, что земля в Узбекистане является государственной собственностью, а также общенациональным богатством, вопросы собственности на землю, землевладения и землепользования следует анализировать в отдельности.

Землевладение означает признание права физического или юридического лиц на определенный участок земли на исторически сложившихся основаниях или в установленном законом порядке. Землевладение – это, прежде всего, право собственности на землю и экономическую форму его реализации. Землевладение осуществляет собственник, имеющий землю (у нас государство). Как отмечено в Земельном кодексе Республики Узбекистан «Земельные участки могут предоставляться юридическим и физическим лицам в постоянное и срочное (временное) владение и пользование»².

Землепользование означает пользование землей в установленном обычаем или законом порядке. Пользователь земли не обязательно является ее владельцем.

В реальной хозяйственной жизни землевладение и землепользование в большинстве случаев осуществляют разные физические или юридические лица, в частности у нас в настоящее время - дехканские и фермерские хозяйства.

При изучении аграрных отношений недооценка определяющей роли рабочей силы, живого труда, воздействия его на все материальные ресурсы приводит к ошибочным представлениям о том, что капитал создает прибыль

¹ https://stat.uz/uploads/docs/СХЭКО_за_январь_сентябрь_2018_рус.pdf

² Земельный Кодекс Республики Узбекистан. Т.: «Узбекистан», 1999, статья 20.

или процент, а земля - ренту. Для правильного понимания этих вопросов необходимо изучить рентные отношения.

11.2. Рентные отношения.

Основу аграрных отношений составляют рентные отношения. Экономические теории ренты являются еще весьма несовершенными. Существуют различные подходы и взгляды к объяснению сущности данного вида дохода, и некоторые из них остаются не до конца раскрытыми. По этим причинам мы чаще всего сталкиваемся с основными характеристиками ренты, ее количественными определенностями, часто противоречащими друг другу.

Теория ренты изначально рассматривалась в научных произведениях основателей школы физиократов Ф.Кенэ и А.Тюрго. Они объясняли причину возникновения ренты какой-то чудодейственной силой природы, связанную со способностью земли создавать прибавочный продукт. Пытались показать роль природы в создании сельскохозяйственных продуктов, в том числе в создании чистого и прибавочного продукта.

В дальнейшем основы теории ренты были по-разному усовершенствованы в исследованиях классических экономистов У.Петти, Ж.Андерсона, А.Смита и Д.Рикардо. В частности, Андерсон акцентировал внимание на дифференциальной ренте, но не смог объяснить того, что рента является частью стоимости товара. А Рикардо, в отличие от физиократов, рассматривая ренту, как разность между общественной и индивидуальной стоимостью продукта земледелия, связывал теорию ренты с трудовой теорией стоимости, с законом стоимости.

Земельная рента означает форму экономической реализации земельной собственности. Существует несколько исторических видов ренты. К примеру, известны три формы: барщина (отработка), оброк (натуральный налог) и денежный налог. В настоящее время существующая в различных странах рента в зависимости от причин возникновения и предпосылок подразделяются на следующие виды: абсолютная земельная рента,

дифференциальная рента I и II, монопольная рента, строительная рента и рента, получаемая с земель, содержащих полезные ископаемые.

Часть дополнительного дохода (стоимости), возникающего в результате различий земельных участков по плодородию и местоположению принимает форму ренты и называется дифференциальной рентой.

Количество и качество важнейшего средства производства в сельском хозяйстве – земли ограничено самой природой и человек не способен увеличить ее.

В зависимости от условий возникновения дифференциальная рента подразделяется на дифференциальную ренту I и дифференциальную ренту II.

Дифференциальная рента I образуется на земельных участках с более высоким естественным плодородием, расположенных близко к промышленным центрам, рынкам и путям сообщений.

Рассмотрим образование дифференциальной ренты I с помощью условного примера (табл. 11.1).

Таблица 11.1
Образование дифференциальной ренты I

Земельный участок	Общественные издержки производства (сум)	Средняя прибыль (сум)	Общественная стоимость (сум)	Валовой продукт (тонна)	Индивидуальная стоимость продукта (сум)	Общественная стоимость - рыночная цена (сум)	Валовая реализованная продукция (сум)	Дифференциальная рента I (сум)
А	8000	2000	10000	20	500	500	10000	-
Б	8000	2000	10000	25	400	500	12500	2500
В	8000	2000	10000	30	333	500	15000	5000

В нашем примере общественная стоимость продукции, полученной с трех различных земельных участков, одинаковая, т.е. составляет 10000 сум. Валовой урожай на участке А составляет 20 тонн, на участках Б и В соответственно 25 и

30 тонн. Вследствие получения с каждого участка различного количества урожая, индивидуальная стоимость выращенных на них продуктов будет различна.

Стало быть, стоимость каждой единицы продукта на участке А составляет 500 сум, на участке Б – 400 сум и на участке В – 333 сум. Сельскохозяйственная продукция продается по цене продукции, выращенной на участке с наихудшим плодородием (в нашем примере - 500 сум). В итоге менее плодородный участок (А) имеет возможность покрытия индивидуальной стоимости и получения прибыли. На среднем (Б) и лучшем (В) участках, относительно низкоплодородного земельного участка, образовывается дополнительная прибыль в размере 2500 и 5000 сум соответственно.

Этот полученный дополнительный доход, связанный с естественным плодородием почвы, формирует дифференциальную ренту I.

Дифференциальная рента II возникает вследствие интенсивного развития хозяйств, в результате дополнительных затрат для повышения продуктивности земли, таких как применение химических удобрений в сельском хозяйстве, улучшение мелиоративного состояния земель, механизация и электрификация сельского хозяйства.

Образование дифференциальной ренты II также можно рассмотреть с помощью таблицы с условными данными (табл. 11.2).

Таблица 11.2.

Образование дифференциальной ренты II

Период производства	Издержки производства (сум)	Валовой продукт (тонна)	Индивидуальная стоимость 1 тонны продукта (сум)	Общественная стоимость 1 тонны продукта (сум)	Сумма реализованного продукта, (сум)	Прибавочный продукт, т.е. дифференциал рента II (сум)
Первый год	10000	20	500	500	10000	-
Второй год	15000	40	375	500	20000	10000

По нашим данным, в результате дополнительно затраченной на землю суммы в 5 тыс. сум получено добавочных 20 тонн продукта, которые, в свою

очередь, принесут дополнительный доход в 10 тыс. сум. Этот доход и будет составлять дифференциальную ренту II.

В сельском хозяйстве данный интенсивный путь развития считается основным. Без интенсивного развития сельского хозяйства невозможно расширенное воспроизводство и удовлетворение всё растущего спроса членов общества. Вот поэтому особое внимание уделяется именно интенсивному развитию сельского хозяйства.

Если бы везде делались одинаковые затраты и урожайность повышалась одинаково, то не было бы никакой дифференциальной ренты. Дело в том, что израсходованные на единицу земли затраты на разных территориях, в различных вилоях, хозяйствах осуществляются на различном уровне, в результате этого повышение урожайности тоже неодинаково.

Абсолютная рента. Во многих странах приходится вести производство в условиях монополии частной собственности на землю. В настоящее время наряду с частной собственностью на землю существуют и другие формы собственности. Например, государственная собственность, религиозная собственность (мечеть, церковь) и другие. **Монополия собственности на землю дает возможность получения землевладельцами так называемой абсолютной ренты со всех предоставляемых в аренду земель, независимо от качества земельных участков.** Механизм образования абсолютной земельной ренты заключается в том, что землевладельцы предоставляют землю в аренду работающим арендаторам и получают от них плату за пользование землей. Данная плата называется абсолютной рентой. Если при предоставлении земли в аренду на ней были построены различные здания, сооружения, то их арендная плата рассчитывается отдельно.

Согласно теории ренты в сельском хозяйстве существует ещё один вид ренты – **монополия рента.** Выращивание редких сельскохозяйственных продуктов (отдельные сорта винограда, цитрусовые, чай и т.д.) требуют определенных природных условий. Такие товары реализуются по монопольным ценам, которые часто определяются уровнем платежеспособного спроса. В

результате резкого отставания предложения от спроса создаются возможности превышения рыночных цен над индивидуальной стоимостью продуктов. А это позволяет землевладельцам получать монопольную ренту.

Дополнительный доход получают не только в сельском хозяйстве, но и в **добывающей промышленности**. Как известно, залежи полезных ископаемых отличаются друг от друга и по месторасположению (следовательно, и удобством для работы) и по содержанию. Как и в сельском хозяйстве, в средних и лучших рудниках предприятия получают дополнительную прибыль, которая так же превращается в дифференциальную ренту.

Арендная плата. При рассмотрении рентных отношений необходимо обратить внимание на отличие ренты от арендной платы. Если ранее на землю, предоставляемую в аренду, не были затрачены капитальные вложения для постройки зданий, сооружений и т.п., то количественно арендная плата и рента соответствуют друг другу. В обратном случае арендная плата будет отличаться от ренты. Арендная плата состоит из следующих: рента, уплачиваемая за пользование землей (R); процент за ранее затраченный на землю капитал (r); амортизация сооружений, построенных до предоставления земельного участка в аренду (A). Это можно представить в виде следующей формулы:

$$АП=R+r+A$$

Как известно, земля в условиях рыночной экономики является не только объектом аренды, но и объектом купли-продажи. Земля покупается в целях выращивания сельскохозяйственной продукции и добычи природных полезных ископаемых, для различного производства и построения жилья, сооружений, дорог, аэропортов и т.д. Чем определяется цена земли в подобных случаях?

Цена земли. Как известно, земля, поскольку не является продуктом труда человека, не обладает меновой стоимостью. Поэтому цену земли и других даров природы теоретики называют **иррациональными ценами**. Владелец может продать землю при условии, что вырученная им сумма будет не меньше, чем от дохода в форме процента, полученного при вложении этой суммы в банк. Поэтому **цена земли - капитализированная земельная рента**. При

прочих равных условиях именно эта рента определяет цену земли. Она прямо пропорциональна величине ренты и обратно пропорциональна норме ссудного процента. Итак, цена земли зависит от двух величин:

- 1) величины земельной ренты, которую мог бы получить владелец земельного участка;
- 2) нормы ссудного процента.

Исходя из этого, цена земли определяется по следующей формуле:

$$Ц_з = R / r' \times 100\%, \text{ где:}$$

$Ц_з$ – цена земли;

R – рента;

r' – норма ссудного процента.

Предположим, что $R = 15$ тыс. долларов, $r' = 5\%$. Тогда цена земли ($Ц_з$) при этом составит 300 тыс. долларов. Землевладелец только по этой цене может продать землю, так как процент от определенного количества капитала позволит ему получать от банка годовой доход равный ренте.

Цена земли будет расти, если увеличится размер ренты и снизится норма ссудного процента.

11.3. Агропромышленная интеграция и её основные виды.

Необходимо учитывать, что в процессе экономического развития сельское хозяйство всегда было прочно связано с промышленностью, торговлей и другими отраслями. Потому что удовлетворение потребностей страны в продуктах питания и товарах, изготовленных из сельскохозяйственного сырья, зависит не только от состояния самого сельского хозяйства, но и от того, как оно гармонично развивается с другими промышленными отраслями.

Агропромышленная интеграция – это процесс развития производственных связей сельского хозяйства и промышленности, в особенности смежных отраслей, которые обслуживают сельское хозяйство и доводят его продукцию до потребителя, и их тесного переплетения. В масштабе всей страны и регионов агропромышленная интеграция проявляется в

усилении межотраслевых связей сельского хозяйства, в организации и развитии продовольственного (отраслевого) и региональных агропромышленных комплексов.

Агропромышленный комплекс (АПК) – это совокупность отраслей экономики, занятых производством, хранением, переработкой и доведением до потребителя сельскохозяйственной продукции. АПК включает в себя четыре сферы. **Первая сфера** – отрасли промышленности, поставляющие сельскому хозяйству средства производства, а также осуществляющие производственно-техническое обслуживание сельского хозяйства. **Вторая сфера** – собственно сельское хозяйство. **Третья сфера** – отрасли, обеспечивающие доведение сельскохозяйственной продукции до потребителя (заготовка, переработка, хранение, транспортировка, реализация). **Четвертая сфера** состоит из инфраструктуры, обеспечивающей общие условия для жизнедеятельности людей (дорожно-транспортное хозяйство, связь, материально-техническое обслуживание, система хранения продукции, складское и тарное хозяйство).

Производственная инфраструктура включает в себя отрасли, обслуживающие непосредственно производство, социальная инфраструктура - отрасли, обеспечивающие общие условия жизнедеятельности людей (жилые объекты, культурно-бытовое обслуживание, торговля, общественное питание и т.д.).

Предпринимательская деятельность в сфере сельского хозяйства называется агробизнесом. К агробизнесу относятся также виды бизнеса, не входящие непосредственно в сельское хозяйство, а занятые связанной с ним деятельностью. Это предпринимательская деятельность, связанная с оказанием технических, ремонтных услуг, переработкой и доставкой до потребителей его продукции. В общем, агробизнес охватывает все звенья АПК, возникшего в результате агропромышленной интеграции.

Целью агробизнеса является получение прибыли посредством непрерывного обеспечения потребительского рынка достаточным количеством качественной сельскохозяйственной продукции, а промышленность - сырьем.

Основная форма и первичное звено агробизнеса – это **фермерские и дехканские хозяйства**, так как они производят непосредственно сельскохозяйственную продукцию. Данные хозяйства ведут работу на собственных или арендованных землях, где собственником и производителем считаются сам фермер и члены его семьи, в отдельных случаях возможно использование и наемного труда. Преимущество фермерского хозяйства заключается в том, что в нем происходит непосредственное соединение собственности и труда, а это обеспечивает высокую эффективность производства. Поскольку фермерское хозяйство является самостоятельной структурой, оно может быстро приспособить свою деятельность к конъюнктуре рынка. Экономический интерес и ответственность за конечный результат образуют две стороны одной деятельности. Все это обеспечивает живучесть фермерского хозяйства.

Одним из видов агробизнеса являются агрофирмы. **Агрофирма – это предприятие, осуществляющее одновременно производство определенного вида сельскохозяйственной продукции и его переработку до получения конечного продукта.**

Агрофирмы, используя и сельскохозяйственные, и промышленные ресурсы, создают готовую к потреблению продукцию. Предприятия данного вида могут основываться на различных формах собственности, например, могут организовываться на основе семейного хозяйства и объединения с малыми заводами. Агропромышленные объединения и комбинаты являются новыми видами агробизнеса.

Агропромышленные объединения – это объединения нескольких хозяйств и предприятий, занятых производством однородной продукции и взаимосвязанной производственной деятельностью. Например, хозяйства, занимающиеся садоводством и виноградарством, цеха и заводы,

перерабатывающие их продукцию, торговые предприятия, доставляющие до потребителей продукцию, объединяясь в одном технологическом процессе, составляют агропромышленное объединение. Одновременно с сохранением производственной, хозяйственной и финансовой самостоятельности, у участников объединения складывается и общая собственность.

Агропромышленные комбинаты – территориальное объединение хозяйств и предприятий, обслуживающих весь технологический процесс, включая производство, переработку и доставку до потребителя сельскохозяйственной продукции. К разновидностям агробизнеса можно отнести различные союзы и общества, организованные по соглашению участников путем объединения их вкладов.

Государственные предприятия, коллективные хозяйства и ширкаты, совместные предприятия, организованные на различных формах собственности, также могут функционировать в сельском хозяйстве в качестве агробизнеса.

11.4. Осуществление аграрных реформ в Узбекистане и основные направления их углубления.

Сельское хозяйство – один из ведущих секторов экономики Узбекистана. В 2018 году вклад аграрного сектора в ВВП Узбекистана составил 28,8%. 53,2% стоимости сельскохозяйственной продукции 2018 года пришлось на растениеводство, 46,8% – на животноводство. В 2017 году в аграрном секторе работало 3,7 млн. человек (27,2% от общего числа занятых). Почти половина населения страны живет в сельской местности.¹

Как и другие республики бывшего Советского союза, Узбекистан начал переход к рыночной экономике, в том числе и в аграрном секторе, с конца 1980-х годов. Еще в 1989 году значительные площади сельскохозяйственных угодий были переданы от бывших колхозов и совхозов для организации личных подсобных хозяйств сельского населения. К 1994 году все колхозы и совхозы были преобразованы в кооперативные хозяйства – ширкаты. В начале

¹ <https://cabar.asia/ru/agrarnyj-sektor-uzbekistana-osobennosti-klyuchevye-problemy-neobhodimost-reform/>

2000-х на смену ширкатам в качестве основных субъектов товарного сельскохозяйственного производства пришли частные фермерские хозяйства. При этом большую часть объема сельскохозяйственной продукции производят не они, а небольшие дехканские (личные подсобные) хозяйства.

Фермерские хозяйства, располагая 85,2% земель, выделенные под посевные площади, сады и виноградники (данные 2017 г.), произвели в 2018 г. только 27,3 % сельскохозяйственной продукции. 70,0% общего объема продукции сельского хозяйства 2018 г. пришлось на дехканские хозяйства, располагающих только 11,3% земель, выделенных под посевные площади, сады и виноградники. Ситуация напоминает советское прошлое, когда основная масса большинства видов сельскохозяйственной продукции производилась не в крупных хозяйствах (колхозах и совхозах), а на личных подсобных участках.¹

С первых дней Независимости в Республике Узбекистан последовательно осуществляется глубоко продуманная стратегия развития сельского хозяйства, направленная на обеспечение продовольственной безопасности страны.

Этот подход к производству плодоовощной продукции как важной составной части всей системы жизнеобеспечения населения, поддержания его здоровья, а также создания условий занятости стал одним из основных векторов экономической и социальной политики нашего государства.

Так, одной из первых мер, кардинально изменивших подход к достижению продовольственной независимости в Узбекистане, было беспрецедентное решение, принятое еще в 1989 году, о выделении более 400 тысяч гектаров орошаемых земель под приусадебные участки.

Дальнейшие шаги по реализации рыночных и институциональных реформ в аграрном секторе включали изменение структуры посевных площадей, сокращение почти в 2 раза посевов хлопчатника в пользу зерновых культур. В результате Узбекистан, который ранее импортировал более 80% потребности в зерне, обрел зерновую независимость. Ежегодно в стране производится более 7 млн. тонн данной сельхозкультуры.

¹ <https://cabar.asia/ru/agrarnyj-sektor-uzbekistana-osobennosti-klyuchevye-problemy-neobhodimost-reform/>

Другими важными направлениями государственной политики в сфере сельского хозяйства стали:

- ликвидация государственных и коллективных сельскохозяйственных предприятий и создание фермерских хозяйств, обеспечивающих рост производительности труда на основе современных агротехнологий;

- диверсификация отраслей аграрного сектора, развитие картофелеводства, виноградарства, пчеловодства, птицеводства и рыбоводства;

- расширение системы льготного кредитования сельскохозяйственного производства;

- создание эффективной системы технического обслуживания фермерских и дехканских хозяйств, а также поставки для их нужд необходимых материально-технических ресурсов (ГСМ, химические удобрения, биологические и химические средства защиты растений, семена);

- формирование системы логистики для хранения и транспортировки сельскохозяйственной продукции, а также ее промышленной переработки.

Большое внимание уделяется развитию фермерства. Сегодня в стране функционирует 67804 фермерских хозяйства. Создана и совершенствуется законодательная база. В соответствии с нормами Закона «О фермерском хозяйстве» и положениями Указа Президента «О мерах по дальнейшему совершенствованию организации деятельности и развитию фермерства в Узбекистане» проводится целенаправленная работа по превращению фермерских хозяйств, как основного производителя сельскохозяйственной продукции, в мощную общественно-политическую силу, способную взять на себя ответственность за дальнейшее развитие аграрного и других отраслей, а также повышение уровня и качества жизни населения.

За короткий период нашего независимого развития в Узбекистане осуществлены кардинальные реформы, которые позволили практически полностью диверсифицировать сельское хозяйство и обеспечить наше население основными продовольственными культурами, наладить в больших объемах их экспорт.

Начиная с 1997 года, сельское хозяйство нашей страны демонстрирует устойчивые положительные темпы роста, которые составляют 6-7% в год. С 1991 года по настоящее время объем производства сельскохозяйственной продукции возрос в целом более чем в 2 раза. Это позволило увеличить в расчете на душу населения потребление мяса в 1,3 раза, молока и молочных продуктов - 1,6 раза, картофеля - 7 раз, овощей - более чем в 2 раза, фруктов - почти в 4 раза.

В настоящее время в республике ежегодно производится более 17 миллионов тонн плодоовощной продукции. На душу населения приходится около 300 килограммов овощей, 75 килограммов картофеля и 44 килограммов винограда. Эти показатели примерно в три раза превышают общепринятые оптимальные нормы потребления.

Благодаря предпринимаемым системным мерам неуклонно повышается экспортный потенциал отрасли. В последние годы Узбекистан превратился в крупного экспортера высококачественной и конкурентоспособной плодоовощной продукции. Для ее обеспечения в течение всего года большое внимание уделяется вопросам переработки и хранения. За последние 10 лет объем переработки плодоовощной продукции и винограда вырос в 3,5 раза, в том числе объем производства плодоовощных консервов возрос в 2,5 раза, сухофруктов - 4 раза, натуральных соков - 7 раз. Доля переработки превышает 16% от общего объема производства плодоовощной продукции и винограда. В настоящее время экспортируется более 180 видов свежей и переработанной плодоовощной продукции. В структуре экспорта ее доля достигает 73%.

Расширяется и география экспорта продукции плодОВОЩЕВОДСТВА и виноградарства. Если ранее республика традиционно поставляла ее в основном в Россию, Казахстан и другие страны СНГ, то на сегодняшний день она из Узбекистана отгружается на рынки более 120 стран мира. В частности, география поставок расширилась за счет налаживания экспорта в Индонезию, Норвегию, Монголию, Саудовскую Аравию, Словакию, США, Таиланд и Японию.

За годы независимости произошли позитивные изменения и в водном хозяйстве.

Вопросы улучшения мелиоративного состояния орошаемых земель, рационального и бережного использования ограниченных водных ресурсов, повышения плодородия почвы являются одним из приоритетных направлений в политике дальнейшего развития страны. Узбекистан за годы Независимости сумел не только сохранить свой ирригационный потенциал, но и успешно модернизирует и совершенствует систему орошения.

Широко внедряются принципы интегрированного управления водными ресурсами, современные водосберегающие технологии, системы автоматизированного контроля и управления водораспределением, предпринимаются меры по улучшению технических условий водохозяйственных объектов мелиоративного состояния орошаемых земель, диверсификации сельскохозяйственного производства и многое другое.

Для эффективного управления водой, а также подачи воды водопользователям и водопотребителям успешно функционируют с 2003 года 10 бассейновых управлений ирригационных систем, 1502 ассоциации водопотребителей, имеющих около 70 тыс. членов по всей стране.

Ежегодно из госбюджета производится ремонт более 5,0 тыс. км каналов, а за счет водопотребителей - более 100,0 тыс. км оросительной и лотковой сети, 10 тыс. ед. различных гидросооружений. За последние годы по республике построено и реконструировано около 1,5 тыс. км каналов, более 400 крупных гидротехнических сооружений и 200 насосных станций.

В 2007 году был создан специализированный Фонд по мелиоративному улучшению орошаемых земель. За счет средств данной структуры разработана и реализована Государственная программа мелиоративного улучшения орошаемых земель на 2008-2012 годы.

На выполнение мероприятий, включающих строительство, реконструкцию и восстановление коллекторно-дренажных систем, потрачено более \$500 млн. Для реализации программы создана специальная компания

«Узмелиомашлизинг», которая за 2008-2012 годы предоставила предприятиям, участвующим в ирригационно-мелиоративных мероприятиях, на основании льготного лизинга 1450 единиц спецтехники, в том числе 600 экскаваторов, 180 бульдозеров, 670 других механизмов.

В рамках данного документа улучшено мелиоративное состояние орошаемых земель на площади более 1 млн. 200 тыс. га, обеспечено оптимальное залегание уровня грунтовых вод, что привело к нормальному росту и развитию сельскохозяйственных растений. При этом площадь орошаемых земель с уровнем залегания грунтовых вод до 2,0 м уменьшилась на 117,6 тыс. га, на площади сильно и среднезасоленных земель 105,0 тыс. га достигнуто рассоление до уровня слабозасоленных и незасоленных земель.

В целях дальнейшего совершенствования мелиоративной и ирригационной инфраструктуры утверждена Государственная программа по улучшению мелиоративного состояния орошаемых земель и рациональному использованию водных ресурсов на период 2013 - 2017 годы. На ее реализацию выделено более \$1,2 млрд.

В рамках программы в 2013-2014 годах построено и реконструировано 1771 км коллекторно-дренажной сети, осуществлены ремонтно-восстановительные работы на 24,7 тыс. км, по льготному лизингу закуплено 360 единиц мелиоративной техники. Кроме того, улучшено мелиоративное состояние орошаемых земель на площади более 1 млн. 700 тыс. га.

Особое внимание уделяется развитию водосберегающих технологий орошения. Так, за последние годы было внедрено капельное орошение на площади около 16,3 тыс.га с ежегодным увеличением на 5 тыс.га. Полив с помощью гибких шлангов и через пленку применяется уже на площади более 18,7 тыс.га, в основном на хлопковых полях.

В период с 2013 по 2017 годы землепользователям и фермерским хозяйствам за счет государства предусмотрено выделение на льготной основе долгосрочных кредитов для внедрения системы капельного орошения на площади 25 тыс.га. Фермерские хозяйства, внедрившие водосберегающие

технологии в свою деятельность, освобождены от уплаты земельного и других видов налогов на 5 лет.

Уделяется огромное внимание совершенствованию инфраструктуры водного хозяйства путем привлечения иностранных инвестиций. Реализуются крупные проекты с участием международных финансовых институтов и стран-партнеров.

К настоящему времени уже завершена реализация таких проектов, как «Дренажный проект Узбекистана» стоимостью \$74,55 млн. с участием Всемирного банка, «Реабилитация насосной станции «Куюмазар» совместно с Организацией стран-экспортеров нефти (стоимость - \$12 млн.), «Реабилитация Каракульской насосной станции» при содействии китайских инвесторов (\$14 млн.).

В период 2009-2014 годах успешно реализованы первые две фазы «Водной инициативы ФРГ для Центральной Азии», в частности его программы «Трансграничное управление водными ресурсами» (ТУВР), в рамках которой проведена реконструкция межрайонного канала «Бад-Бад» (Самаркандская область), реки «Падшаата» (Наманганская область) и его головного сооружения. Также оказано техническое содействие Государственной инспекции по контролю и надзору за техническим состоянием и безопасностью работы крупных и особо важных водохозяйственных объектов при Кабинете Министров Республики Узбекистан (Госводхознадзор), ГУП «Ботиометрик марказ», Зарафшанскому бассейновому управлению ирригационных систем, Исполнительному комитету Международного Фонда спасения Арала.

Продолжается осуществление проектов «Восстановление магистральных оросительных каналов Ташсакинской системы Хорезмской области» с участием Исламского банка развития (\$144,2 млн.). Совместно с Францией будет запущена программа «Реабилитация насосных станций «Навой» и «Учкара» (\$38,26 млн.). Азиатский банк развития, в свою очередь, выделил \$284,46 млн. на восстановление Аму-Бухарской ирригационной системы.

В ближайшем будущем намечается реализация еще двух крупных проектов - «Улучшение управления водными ресурсами в Южном Каракалпакстане» при финансовом содействии Всемирного банка и «Улучшение управления водными ресурсами в Сурхандарьинской области» совместно с Исламским банком развития.

В результате предпринятых системных мер водозабор по всей республике по сравнению с 1990 годом уменьшился с 62 до 51 млрд. кубических метров (21 %) в год. Удельный водозабор из источников для орошения одного гектара площади сократился с 18 тыс. м³/га до 10,5 тыс.м³/га (42 %).

Основу аграрных реформ в Узбекистане составляет вопрос о собственности на землю. В Конституции Республики Узбекистан подчеркивается, что земля не может быть приватизирована и являться объектом купли-продажи, а предоставляется в пожизненное владение и пользование на условиях аренды.

Таким образом, достижение формирования рыночных отношений на селе предусмотрено через сдачу земли в аренду для пожизненного пользования с правом передачи по наследству. Другая особенность реформирования отношений собственности на землю в республике заключается в том, что государство берет на себя выполнение программ по мелиорации, ирригации, повышению продуктивности земель.

Более 3/4 всех пахотных земель в стране (4,2 млн. га.) являются орошаемыми землями, основная часть которых находится в хорошем мелиоративном состоянии, но есть земли, требующие проведения мелиоративных работ (переосвоение земель, реконструкция коллекторно-дренажных сетей). В настоящее время для восстановления каждого гектара орошаемой земли требуется затрат в 14-15 раз больше по сравнению с 1990 годом. Из этого можно сделать вывод, что ни один фермер не сможет самостоятельно осуществить ирригационные и мелиоративные работы. Только государство способно реализовать строительство, реконструкцию мелиоративных систем и ирригационные мероприятия.

Сегодня улучшение мелиоративного состояния земель, повышение их плодородия служит важнейшим резервом и определяющим фактором интенсивного развития сельского хозяйства, роста его эффективности, а главное – необходимым условием и залогом улучшения материального благосостояния сельского населения.

Решение этой проблемы во многом связано с реализацией Государственной программы, направленной на мелиоративное улучшение орошаемых земель на 2017-2021 годы. Программой предусмотрено проведение широкомасштабных работ по строительству, реконструкции и ремонту мелиоративных сооружений, обновлению парка мелиоративной техники.

Выводы:

1. Отношения по поводу владения, распоряжения и пользования землей составляют аграрные отношения.

2. Основу аграрных отношений составляют рентные отношения. Отношения между землевладельцем и арендатором земли (предпринимателем) по поводу распределения полученной от этой земли прибыли называются рентными отношениями. Земельная рента - это форма экономической реализации землевладения.

3. В настоящее время существующая в различных странах рента в зависимости от причин и предпосылок возникновения подразделяется на следующие виды: абсолютная земельная рента, дифференциальная рента I и II, монополярная рента, рента в добывающей промышленности и строительная рента.

4. Агропромышленная интеграция – это процесс развития и тесного переплетения производственных связей сельского хозяйства и смежных отраслей, которые обслуживают сельское хозяйство и доводят его продукцию до потребителя.

5. Агропромышленный комплекс (АПК) – это отрасли экономики, занятые производством сельскохозяйственной продукции, ее хранением, переработкой

и доставкой до потребителя. АПК включает в себя четыре сферы. Первая сфера – отрасли, поставляющие сельскому хозяйству средства производства, а также отрасли, занятые техническим обслуживанием сельского хозяйства; вторая сфера – собственно сельское хозяйство; третья сфера – отрасли, обеспечивающие доведение сельскохозяйственной продукции до потребителя (заготовка, переработка, хранение, транспортировка, реализация); четвертая сфера – инфраструктура, обеспечивающая общие условия жизнедеятельности сельского населения (дорожно-транспортное хозяйство, связь, материально-техническая служба, бытовое обслуживание, система хранения продукции, складские и тарные хозяйства).

б. Форма предпринимательской деятельности в сфере сельского хозяйства проявляется в виде агробизнеса. К агробизнесу также относятся все виды бизнеса, связанные с деятельностью в сельском хозяйстве. Это предпринимательская деятельность, связанная с оказанием сельскому хозяйству технических и ремонтных услуг, с переработкой и доставкой сельскохозяйственной продукции до потребителя. Целью агробизнеса является получение прибыли посредством непрерывного обеспечения потребительского рынка достаточным объёмом качественной сельскохозяйственной продукции, а промышленности - сырьем.

Основные ключевые понятия:

Аграрные отношения – отношения, возникающие в процессе владения, распоряжения, пользования землей и присвоения результатов производства.

Рентные отношения – отношения, возникающие в связи с распределением и присвоением дополнительного чистого дохода, образующегося в результате использования земли.

Дифференциальная рента – дополнительный чистый доход, образующийся в результате различий земельных участков по плодородию и местоположению.

Дифференциальная рента I – дополнительный чистый доход, возникающий в результате различий земель по естественному плодородию.

Дифференциальная рента II – дополнительный чистый доход, возникающий в результате повышения экономического плодородия земель.

Абсолютная рента – рента, возникающая в результате монополии частной собственности на землю в сельском хозяйстве и, получаемая со всех видов – лучших, средних и плохих земель.

Монопольная рента – рента, получаемая с земель с определенными природными условиями, на которых выращиваются редкие сельскохозяйственные продукты.

Рента в добывающей промышленности – рента возникающая в результате дифференциации залежей по месторасположению (относительно поверхности земли) и содержанию в них полезных ископаемых.

Агропромышленный комплекс – это совокупность отраслей экономики, занятых производством, хранением, переработкой и доведением до потребителя сельскохозяйственной продукции.

Сельскохозяйственная производственная инфраструктура – отрасли, обслуживающие непосредственно сельскохозяйственное производство.

Социальная инфраструктура – отрасли, обеспечивающие общие условия жизнедеятельности людей.

Агропромышленная интеграция – это процесс развития и тесного переплетения производственных связей сельского хозяйства и смежных отраслей, которые обслуживают сельское хозяйство и доводят его продукцию до потребителя.

Агробизнес – форма проявления предпринимательской деятельности в сельском хозяйстве и связанных с ним сферах.

Вопросы и задания для повторения

1. Раскройте содержание аграрных отношений, их место в экономических отношениях и особенности.

2. Разъясните понятия «землевладение» и «землепользование».
3. Укажите общие стороны и коренные отличия теорий земельной ренты.
4. В чем сущность земельной ренты?
5. Поясните условия возникновения, источники и распределение дифференциальной (I и II) и абсолютной ренты?
6. Что такое монополия рента?
7. Как образуется рента в добывающей промышленности?
8. Укажите отличия понятий «арендная плата» и «земельная рента».
9. Объясните экономическую сущность агробизнеса и охарактеризуйте его основные виды.
10. Сформулируйте свой взгляд относительно экономического содержания понятий агропромышленный комплекс и агропромышленная интеграция.

ГЛАВА III. ЗАКОНОМЕРНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.

ТЕМА 12. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА. ВАЛОВОЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ И ФОРМЫ ЕГО ДВИЖЕНИЯ. СОВОКУПНЫЙ СПРОС И СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ.

В предыдущих темах были рассмотрены экономические процессы и происходящие в них отношения на общеэкономическом уровне и уровне предприятий. Начиная с данной темы, экономические отношения анализируются на макроэкономическом уровне. Изначально дается характеристика национальной экономике и ее макроэкономическим показателям. Освещается валовой внутренний продукт, являющийся результатом национального производства, экономическое содержание его составных частей и формы движения. Кроме того излагаются такие вопросы, как система счетоводства валового внутреннего продукта и методы расчета ее основных показателей.

Раскрываются понятия совокупного спроса и совокупного предложения, их кривые и особенности при установлении макроэкономического равновесия.

12.1. Формирование национальной экономики и ее макроэкономические показатели.

Как нам всем известно, экономика Узбекистана в прошлом считалась составной частью экономики бывшего Союза, и ее невозможно было назвать независимой национальной экономикой. Мы унаследовали однобокую экономику, основанную на монокультуре хлопка, производстве сырья и бесконтрольном, не рациональном использовании богатейших минерально-сырьевых ресурсов, экономику, зависимую от центра по обеспечению горючим, зерном и многими другими средствами производства и товарами народного потребления. Как подчеркнул первый Президент И.А.Каримов, «...Узбекистан,

по сути, представлял собой полуколониальную страну с однобокой, полностью зависимой от центра деформированной экономикой»¹.

Но наиболее отрицательное воздействие на положение дел в республике оказывала односторонняя сырьевая направленность экономического развития, полная монополия производства хлопка, разрушительно влияющая на экономику, экологию и генофонд населения. Располагая громадным природным, минерально-сырьевым, трудовым и человеческим потенциалом, республика занимала в бывшем СССР одно из последних мест по уровню жизни населения, развитию социальной и гуманитарной сферы².

С сентября 1991 года за короткое время была приобретена экономическая независимость, которая дала возможность использовать все природные, минерально-сырьевые богатства, весь потенциал страны в интересах своего народа и его будущего.

Появление новых энергетических, машиностроительных и других отраслей промышленности, строительство множества крупных сооружений, предприятий, заводов и фабрик, достижение зерновой и топливной независимости, последовательные темпы роста являются результатами структурных преобразований в экономике, усиления процессов модернизации, обновления, диверсификации, укрепления национальной независимой экономики.

В стране создан ряд самостоятельно функционирующих институтов рыночной инфраструктуры: торговые, рыночные, биржевые, финансовые, банковские, кредитные, налоговые, страховые, таможенные системы и другие отрасли функциональной экономики.

Таким образом, в Узбекистане сформирована новая, самостоятельно развивающаяся национальная экономика, основанная на свободных, современных рыночных отношениях и служащая интересам своего народа, своей нации.

¹ См: Каримов И.А. Узбекистан, устремленный в XXI век. Т.: «Узбекистан», 1999, с. 5.

² Узбекистан: 16 лет независимого развития. Доклад Президента Ислама Каримова на совместном заседании Олий Мажлиса, Кабинета Министров, Аппарата Президента Республики Узбекистан, посвященном 16-й годовщине независимости Узбекистана. / Народное слово, 31 августа 2007 года.

Национальная экономика представляет собой сложную экономическую систему, состоящую из множества взаимосвязанных экономических элементов. Вся совокупность сложившихся на практике отношений между данными элементами характеризует структурное строение экономики.

Национальная экономика – это целостная экономика, включающая в себя все отрасли и сферы, экономику на микро- и макроуровне, функциональную экономику, множество инфраструктур. Сложившаяся структура национальной экономики является результатом развития общественного разделения труда.

Структурное строение национальной экономики на макроуровне проявляется в качестве отношений между следующими:

- имеющиеся производственные ресурсы;
- объём распределения ресурсов между экономическими субъектами, обособленными на основе общественного разделения труда;
- объёмы производства экономических субъектов;
- составные части национального продукта, формирующиеся в процессе производства, распределения, обмена и потребления.

В простейшем виде структуру национальной экономики можно представить в виде следующей схемы (рис. 12.1).

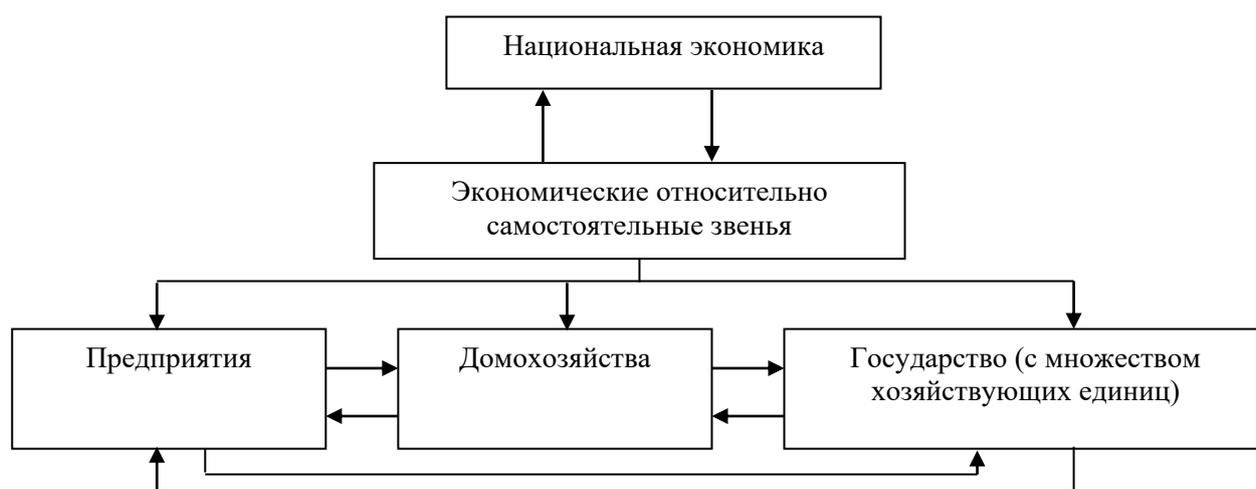


Рисунок 12.1. Структура национальной экономики

Для нормального функционирования и устойчивого роста национальной экономики требуется наличие взаимосвязей между всеми отраслями и сферами производства и их равновесное развитие. На формирование структуры национальной экономики влияют такие факторы, как существующая рыночная конъюнктура, емкость и степень монополизации рынков, участие страны в международном разделении труда, уровень развития производительных сил, масштабы, характер и темпы развития научно-технического прогресса, качество производственных ресурсов, обеспеченность территорий земельной площадью и объектами инфраструктуры, экологическое состояние.

Достижение стабильного и эффективного развития национальной экономики является крайне сложным процессом, который должен основываться на долгосрочной, всесторонне продуманной экономической политике.

Объём производства, оказания услуг и их рост в национальной экономике определяются и анализируются на микро- и макро уровне через систему показателей. **Макроэкономика – система национального хозяйства, объединяющая в одно целое действующие на уровне страны во взаимосвязи и взаимозависимости сферы, отрасли, территориальные структуры экономики.** Макроэкономика включает в себя сферы материального и нематериального производства, а также сферу услуг, банковскую, финансовую, страховую, налоговую и таможенную системы.

Цель макроэкономического анализа заключается в выявлении состояния социально-экономического развития страны на основе показателей, объективно отражающих процесс воспроизводства.

Важными макроэкономическими показателями, характеризующими состояние экономики в целом, являются валовой внутренний продукт (ВВП), чистый национальный продукт (ЧНП), национальный доход (НД), доходы населения (ДН), занятость рабочей силы, безработица, инфляция и т.п.

Эти показатели охватывают общие и конечные результаты экономической деятельности всех хозяйствующих субъектов материального производства и сферы услуг.

12.2. Содержание национального продукта, его составные части и формы движения.

Поскольку потребности общества постоянно видоизменяются, обновляются, количественно увеличиваются и качественно совершенствуются, то и процессы производства и оказания услуг, направленные на удовлетворение этих потребностей, также непрерывно возобновляются и совершенствуются.

Постоянное возобновление и повторение процессов производства в масштабах общества называется общественным воспроизводством.

Общественное воспроизводство может осуществляться в двух видах: простое и расширенное воспроизводство.

Простым воспроизводством называется непрерывное повторение процессов производства и оказания услуг в неизменном объеме. Обычно такое производство и оказание услуг было свойственно периоду существования натурального хозяйства и простого товарного хозяйства, которые направлены на удовлетворение большей частью своих внутренних потребностей.

Расширенным воспроизводством называется непрерывное повторение процессов производства и оказания услуг во всех увеличивающихся масштабах. В настоящее время для всех развитых и развивающихся стран характерно расширенное воспроизводство.

В результате общественного воспроизводства создается национальный продукт в масштабах страны. **Национальный продукт – это общий объём созданных продуктов и услуг в экономике страны.** Он включает производство всех материальных и нематериальных благ и услуг и в системе национальных счетов, применяемых в нашей стране в настоящее время, называется валовым внутренним продуктом (ВВП). В прежние времена, например в экономике бывшего Советского союза, показатель национального продукта назывался валовым общественным продуктом (ВОП), а во многих других странах - валовым национальным продуктом (ВНП). **Валовой национальный продукт – это совокупная стоимость общего объёма**

продуктов и услуг, созданных национальными предприятиями, расположенными в своей стране или за рубежом.

Здесь необходимо отметить, что для более точного отражения и сопоставления уровня развития национальной экономики целесообразно использование показателя валового внутреннего продукта (ВВП). В связи с чем в настоящее время во многих странах применяется именно этот показатель. **Валовой внутренний продукт – это рыночная стоимость всех созданных и доведенных непосредственно до потребителей конечных продуктов и услуг за определенный период, например, за год.**

Валовой внутренний продукт является обобщающим экономическим показателем и отражает совокупную рыночную стоимость созданных внутри страны товаров и услуг при использовании факторов производства данной страны. Валовой внутренний продукт исчисляется также как и валовой национальный продукт, но в показатель ВВП не включается объём производства и услуг, созданных за рубежом при использовании факторов производства данной страны, а включается продукт иностранных предприятий, расположенных на территории данной страны. Поэтому количественная разница между ВВП и ВНП может быть небольшой.

Разницу между ВВП и ВНП наглядно можно представить в виде следующей схемы (рис. 12.2).

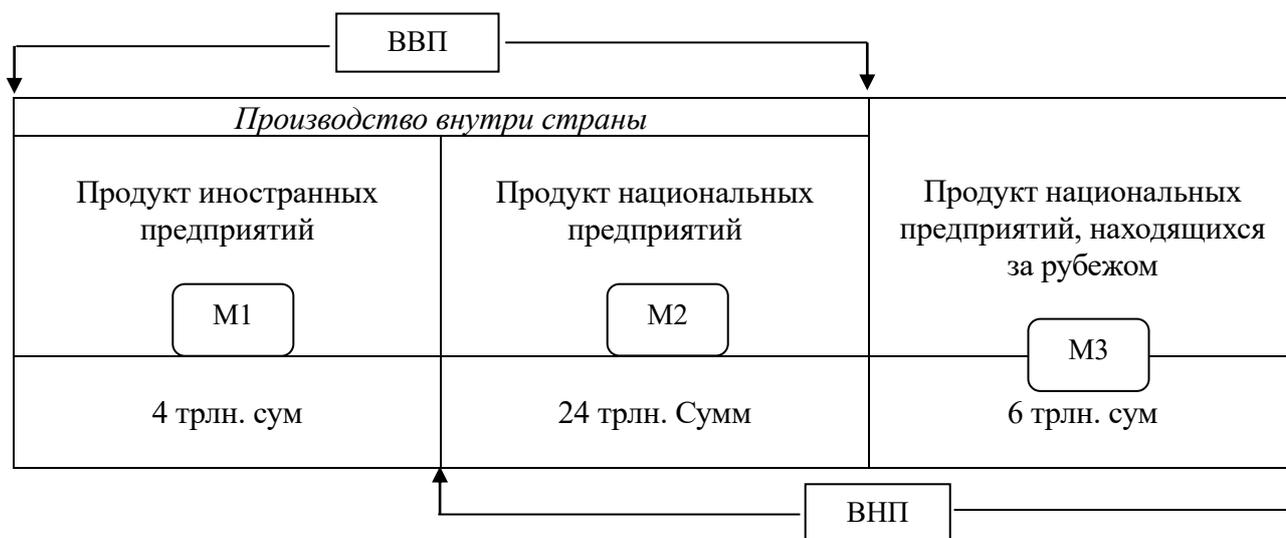


Рисунок 12.2. Структурные соотношения между ВВП и ВНП

Таким образом, из рисунка видно, что ВВП страны составляет 30 трлн. сум (сумма условных цифр M_2 и M_3), а ВВП – 28 трлн. сум (сумма условных цифр M_2 и M_1).

Разность между ВВП и ВВП незначительна. Эта разность в развитых странах составляет $\pm 1\%$ от ВВП. Статистическая служба ООН в качестве основного показателя рекомендует использовать ВВП. До недавних пор в США и Японии применялся показатель ВВП, а в настоящее время они тоже перешли к использованию показателя ВВП.

В настоящее время в Узбекистане учитывается показатель валового внутреннего продукта. Поэтому далее речь пойдет о валовом внутреннем продукте.

Следует отметить, что роль и вклад таких отраслей, как промышленность, сельское хозяйство, оказание услуг играют значительную роль в структуре создаваемого в стране ВВП (рис. 12.3.).



Рис. 12.3 Отраслевая структура ВВП Узбекистана и динамика его изменений, в %¹

¹ <http://stat.uz/press-sluzhba/novosti-gks/1451-makroiqtisodiy-ko-rsatkichlari-tahlili>

В последние годы в результате дальнейшего расширения потенциала развития промышленной отрасли и сферы услуг сохранилась тенденция поэтапного уменьшения доли сельского хозяйства в структуре ВВП (с 34,4% в 2000 году до 19,2% в 2017 году). В то же время, снижение доли сельского хозяйства в структуре ВВП происходило на фоне положительного среднегодового темпа роста сельскохозяйственной продукции.

Для правильного расчета валового объема национального производства необходимо, чтобы все продукты и услуги, произведенные в данном году, были учтены только один раз. Чтобы исключить многократный учет проданных и перепроданных продуктов при определении объема ВВП, необходимо суммировать только добавленные стоимости, созданные во всех отраслях экономики.

Добавленная стоимость – это валовой продукт предприятия в рыночных ценах (кроме амортизационных отчислений) за вычетом текущих материальных затрат.

Так как ВВП есть сумма всех произведенных за год конечных товаров и услуг в рыночных ценах, его объем может увеличиться за счет повышения цен без увеличения самого товара или его полезности. Цена используется в качестве самого распространенного показателя, обобщающего различные элементы общего объема производства. Поэтому в оценке ВВП учитывается номинальный и реальный национальный продукт. **Национальный продукт, рассчитанный в текущих рыночных ценах, называется номинальным национальным продуктом. Национальный продукт, рассчитанный в неизменных, сопоставимых ценах, называется реальным национальным продуктом.** Сопоставлять стоимости произведенных ВВП в разные годы можно только в том случае, если цены не изменяются. Кроме того, уровень цен дает нам возможность узнать имеет ли место в экономике инфляция (увеличение уровня цен) или дефляция (уменьшение уровня цен) и каковы их масштабы.

Уровень цен выражается в виде индекса. **Индекс цен рассчитывается как отношение суммы цен набора товаров и услуг определенной группы в текущем году к сумме цен количества таких же товаров и услуг в базисном периоде.** Исходный период называется «базисным годом». Если вышесказанное выразить в виде формулы, то она примет следующий вид:

$$\text{Индекс цен} = \frac{\text{Цена потребительских товаров в текущем году}}{\text{Цена потребительских товаров в базисном году}}$$

Наиболее простым и прямым методом пересчета номинального ВВП текущего года в реальный ВВП является деление номинального ВВП на индекс цен (ИЦ), т.е.

$$\text{Реальный ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{ИЦ}}$$

Наряду с показателем годового объёма производства ВВП в экономике существует ряд взаимосвязанных показателей, являющихся его составными частями и характеризующих разные стороны национальной экономики.

Показатели валового объёма производства ВВП и ВНП имеют один существенный недостаток. Они включают в себя и ту стоимость, которая необходима для возмещения основного капитала, потребленного в процессе производства в данном году.

Для наиболее точной оценки развития и эффективности экономики страны используется показатель чистого национального продукта (ЧНП), созданный в результате производительного действия живого труда в текущем году.

Чистый национальный продукт (ЧНП) образуется путем вычета из ВВП стоимости основного капитала, потребленного в процессе производства в текущем году или же годовой суммы амортизации.

$$\text{ВВП} - \text{годовая сумма амортизации} = \text{ЧНП}$$

В стоимость ЧНП входит сумма косвенных налогов, установленных государством. Косвенные налоги являются надбавкой к установленной предприятием цене. Бремя этих налогов перекладывается на потребителя, в результате чего они теряют часть доходов. В применяемой в настоящее время системе национальных счетов путем **вычета косвенных налогов из ЧНП** определяется показатель **национального дохода (НД)**.

ЧНП – косвенный налог на бизнес = национальный доход

Таким образом, в современной системе счетов величина ЧНП и величина НД отличаются друг от друга. По сути они не должны различаться, так как НД есть денежное выражение чистого национального продукта после продажи. Поэтому в некоторой литературе национальный доход называют еще измененной формой чистого продукта. Это обстоятельство требует дальнейшего совершенствования системы национальных счетов.

12.3. Методы расчета валового внутреннего продукта.

При расчете валового внутреннего продукта (ВВП) используется система национальных счетов. **Система национальных счетов (СНС) – это система взаимосвязанных макроэкономических показателей, классификаций и групп, характеризующих все основные экономические операции, условия, процессы и результаты воспроизводства.**

Стандартная система национальных счетов, разработанная Статистической комиссией ООН, стала применяться в международной статистике с 1953 года под названием «Система национальных счетов и вспомогательных таблиц». С тех пор (с 1953 года) до настоящего времени СНС была изменена четыре раза. Однако, она все еще нуждается в совершенствовании. В настоящее время в более чем 100 странах мира, в том числе и в Узбекистане, применяется модифицированная форма данной системы.

Основу системы национальных счетов составляют сводные балансы. Примером тому может служить баланс доходов и расходов. Доходы отражают сумму общих доходов хозяйственных единиц и населения (зарплата, прибыль, другие виды доходов, амортизация). Расходы состоят из четырех групп: потребление, инвестиции, государственные закупки, чистый экспорт. Национальные счета помогают определить уровень достижения нормального – равновесного состояния макроэкономики.

На основе данной системы национальных счетов ВВП можно рассчитать тремя методами:

Первый метод – расчет ВВП по добавленным стоимостям. При этом суммируются добавленные стоимости, созданные во всех отраслях национальной экономики. Добавленная стоимость определяется путем вычета из совокупного общественного продукта промежуточных продуктов и стоимости сырья, топлива, материалов. Некоторые понятия (например, повторный счет, промежуточный продукт) и условные примеры, которые используются в данном методе расчета ВВП, мы рассмотрели во второй главе настоящего учебника. Данный метод расчета позволяет определить место и долю отдельных отраслей в созданном ВВП.

Второй метод – расчет ВВП по расходам.

При этом суммируются все расходы на приобретение всего объема конечных продуктов (услуг), произведенных в данном году. Конечные продукты, произведенные в национальной экономике, могут быть приобретены тремя хозяйствующими субъектами внутри страны – домохозяйствами, государством, предпринимателями, а также иностранными потребителями извне.

Потребительские расходы домохозяйств – это расходы на товары повседневного пользования, предметы потребления длительного пользования, потребительские расходы на услуги и другие.

Инвестиционные расходы – расходы предпринимательского сектора на покупку основных и оборотных капитальных товаров (инвестиционных

товаров). Инвестиционные расходы включают в основном три элемента: а) все покупки машин, оборудования и станков предпринимателями; б) все строительство; в) изменение запасов.

Причина включения первой группы элементов в состав «инвестиционных расходов» очевидна. Включение строительства в состав таких расходов также понятно: само собой разумеется, что строительство новой фабрики, склада или элеватора является формой инвестиций. В состав ВВП включается увеличение товарных запасов, т.е. все произведенные, но не реализованные в данном году продукты. Иначе говоря, ВВП включает рыночную стоимость всех приростов запасов в течение года. Этот прирост запасов прибавляется к ВВП в качестве показателя текущего производства.

При уменьшении запасов, оно должно быть вычтено из объема ВВП. Уменьшение запасов означает, что в национальной экономике реализовано продуктов больше, чем произведено в текущем году. Другими словами, общество потребило весь произведенный в данном году продукт и дополнительно к нему часть запасов, оставшихся от предыдущих лет.

В системе национальных счетов при расчете ВВП используются понятия валовые, частные и внутренние инвестиции. **Частные и внутренние инвестиции** соответственно означают инвестиционные расходы, осуществляемые частными и национальными компаниями. **Валовые инвестиции** включают в себя производство всех инвестиционных товаров, предназначенных для возмещения потребленных в процессе производства машин, оборудования и сооружений в текущем году, а также любые чистые добавления к объёму капитальных вложений в экономике. Валовые инвестиции, в сущности, состоят из суммы возмещения потребленного основного капитала и прироста инвестиций. С другой стороны, термин **чистые частные внутренние инвестиции** употребляется для характеристики инвестиционных товаров, добавленных в течение текущего года.

Государственные расходы включают все расходы государства (включая низших и местных органов управления) на покупку продуктов и экономических ресурсов, в частности рабочей силы.

Расходы иностранцев на национальные товары, также как и потребительские расходы внутри страны, зависят от уровня национального производства. Поэтому при расчете ВВП по расходам добавляются и расходы иностранцев на товары и услуги, т.е. стоимость экспорта. С другой стороны, часть потребительских и инвестиционных, а также государственных средств расходуется на импортируемые, т.е. произведенные за рубежом товары. Во избежание необоснованного завышения общего объема национального производства объем импорта исключается из состава ВВП. **Разница между объемом экспорта и объемом импорта называется чистым экспортом товаров и услуг или же просто чистым экспортом.** Чистый экспорт может быть как положительным, так и отрицательным. **Если экспорт превышает импорт, то чистый экспорт положительный, если импорт превышает экспорт – отрицательный.**

Объем ВВП определяется путем суммирования рассмотренных четырех категорий расходов, расходов некоммерческих учреждений (профсоюзы, политические партии, религиозные и общественные организации) и изменений в запасах материальных оборотных средств.

Третий метод – расчет ВВП по доходам.

Все доходы, полученные от произведенного в данном году конечного продукта, поступают в распоряжение домохозяйств в форме зарплаты, рентных платежей, процента и прибыли. Исходя из этого, при использовании данного метода, ВВП определяется путем суммирования всех этих доходов, полученных от конечного продукта.

При расчете ВВП данным способом ко всей сумме доходов добавляется также стоимость потребленного основного капитала (амортизационные отчисления) и сумма косвенных налогов на бизнес.

Совмещение двух подходов к расчету ВВП по расходам и доходам показано в таблице 12.2.

Таблица 12.2

Подход по расходам и доходам к расчету ВВП

Расчет объёма национального продукта по сумме расходов	Расчет объёма национального продукта по сумме доходов
1. Потребительские расходы домохозяйств +	1. Расходы и платежи, не связанные с доходами а) амортизация б) косвенные налоги +
2. Инвестиционные расходы предпринимателей +	2. Заработная плата +
3. Государственные закупки товаров и услуг +	3. Рентные платежи +
4. Расходы иностранцев +	4. Процент +
5. Расходы некоммерческих учреждений +	5. Прибыль
6. Изменения в запасах материальных оборотных средств	
ВВП	ВВП

Подробнее рассмотрим отдельные виды доходов при расчете ВВП, входящих в его состав.

Амортизационные отчисления включаются в стоимость произведенного в данном году продукта (ВВП) в качестве издержек производства, возвращаются в результате реализации продукта в форме денежного дохода и накапливаются в **амортизационном фонде**.

Косвенные налоги рассматриваются предприятиями как издержки производства и потому добавляются к цене продукта. Такие налоги включают акцизные сборы, налоги с продаж, налог на имущество, лицензионные платежи и таможенные пошлины и проявляются в качестве дохода в государственном бюджете.

Заработная плата, являющаяся важнейшим видом доходов, выплачивается предпринимателями и государством тем, кто предоставляет рабочую силу. Она также включает множество надбавок, взносы на социальное страхование и в

разнообразные частные фонды пенсионного обеспечения, пособия по безработице, различные премии и льготы. Заработная плата и дополнения к ней также проявляются в качестве части дохода для предлагающих рабочую силу, поэтому и рассматриваются как важная составная часть доходов населения.

Рентные платежи являются доходами домохозяйств, обеспечивающих экономику такими ресурсами, как капитал и земля. Они входят в состав издержек предприятия (если земля является государственной собственностью, то рента поступает в распоряжение государства, т.е. в бюджет и считается доходом государства).

Проценты есть платежи денежного дохода владельцам капитала. При этом процентные платежи, осуществляемые государством, исключаются из состава процентных доходов.

Доходы от собственности разделяются на два вида: одна часть называется доходом на собственность, а другая часть – прибылью корпораций.

12.4. Понятия совокупного спроса и совокупного предложения, и факторы, влияющие на их объемы.

Равновесное развитие экономики, обеспечение его стабильного роста требует наличия знаний о содержании совокупного спроса.

Совокупный спрос (aggregate demand, AD) – общий объём спроса на различные товары и услуги, которые готовы купить все потребители, то есть население, предприятия и государство при определенном уровне цен. Также совокупный спрос можно выразить как объём реальных денежных доходов в национальной экономике.

Совокупный спрос состоит из совокупности спросов на различные товары и услуги всех потребителей. Как известно, товары и услуги бывают двух видов: товары личного потребления и факторы производства, производительно потребляемые предпринимателями в процессе производства – земля, капитал и рабочая сила.

Совокупный спрос определяется количественно, и его общая величина изменяется под влиянием различных факторов.

В различных учебниках и учебных пособиях применяются различные подходы к изложению способов определения величины совокупного спроса и влияющих на него факторов. В частности, в российском учебнике «Экономическая теория», изданном под общей редакцией академика В.И.Видяпина и других, совокупный спрос представлен как сумма расходов отдельных секторов экономики:

$$Y_d = C + I + G + NX, \text{ где}$$

Y_d – совокупный спрос;

C – потребительские расходы домохозяйств;

I – инвестиционные расходы частного сектора;

G – государственные закупки;

NX – чистый экспорт.¹

Профессор же В.Камаев утверждает, что совокупный спрос проявляется в качестве совокупного денежного спроса на составные части валового национального продукта и выражается в соответствии с количественной теорией денег:

$$AD = M \times V / P, \text{ где}$$

AD – совокупный спрос;

M – количество денег;

V – скорость обращения денег;

P – уровень цен ².

По мнению В.Камаева, отсюда следует, что совокупный спрос непосредственно зависит от объёма национального производства и уровня цен. Виды, количество и качество покупаемых товаров остаются вне его внимания.

Как мы отметили выше, при неизменности других условий, чем ниже уровень цен, тем большую часть реального объёма национального

¹ Экономическая теория: Учебник. - Изд., испр. и доп. / Под общ. ред. акад. В.И.Видяпина, А.И.Добрынина, Г.П.Журавлевой, Л.С.Тарасевича. – М.: ИНФРА-М, 2008. – с.412.

² Экономическая теория: Учеб. для студ. высш. учеб. заведений /Под ред. В.Д.Камаева. – 10-е изд., перераб. и доп. - М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2004, с.291.

производства покупают потребители (внутри страны и за рубежом) и наоборот, чем выше уровень цен, тем меньшую часть они захотят купить. Таким образом, при неизменности других условий повышение уровня цен приводит к резкому уменьшению величины совокупного спроса на реальный объем производства, то есть становится причиной избытка произведенной товарной массы. А понижение уровня цен, наоборот, приведет к увеличению совокупного спроса, предъявленного на объем производства, то есть к дефициту товаров. Изменение неценовых факторов, влияющих на совокупный спрос, также приводит к изменению объема национального производства.

Эту обратную зависимость между уровнем цен и объемом национального производства, находящегося под влиянием спроса, можно представить в виде кривая совокупного спроса (рис. 12.3).

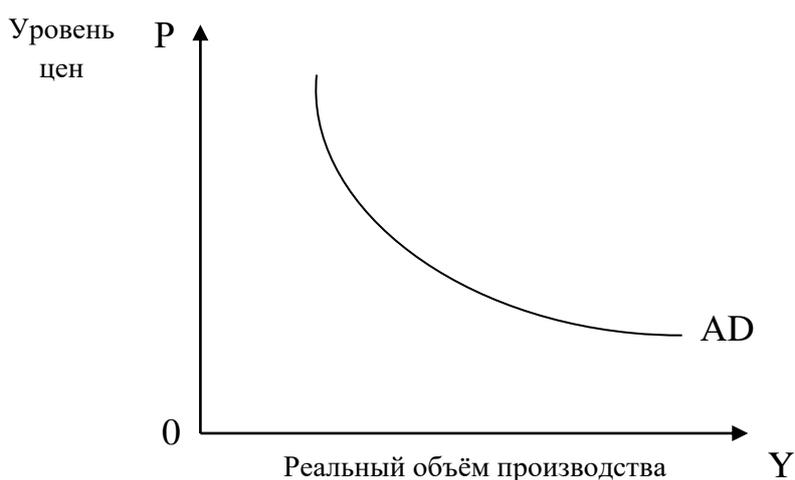


Рисунок 12.3. Кривая совокупного спроса

Как видно из рисунка, кривая совокупного спроса внешне напоминает кривую индивидуального спроса, но различаются взаимосвязанные показатели. Если кривая индивидуального спроса выражает зависимость величины спроса отдельного потребителя на отдельной товар от различных показателей цен, то кривая совокупного спроса выражает зависимость между различными уровнями цен в стране и реальным объемом производства.

На величину совокупного спроса влияют такие ценовые факторы, как эффект процентной ставки, эффект богатства и эффект импортных закупок.

Эффект процентной ставки. Суть данного эффекта заключается в том, что при повышении уровня цен повышается спрос на деньги. А это при неизменном объеме денежной массы в обращении приводит к росту процентной ставки. Рост процентной ставки, в свою очередь, снижает инвестиционные и потребительские расходы. Так как повышение процентных ставок приводит к потере заинтересованности потребителей в получении кредитов для покупки товаров долговременного пользования, таких как дома, квартиры, домашняя утварь, автомобили и др. Кроме того, при высоких процентных ставках предприниматели тоже отказываются от мало доходных инвестиционных проектов.

Эффект богатства. Иногда используется термин эффект реальных кассовых остатков. Состоит в том, что повышение уровня цен снижает реальную стоимость финансовых активов (банковских вкладов, акций и облигаций). В результате снижаются доходы населения, и уменьшается количество покупаемых ими товаров и услуг.

Эффект импортных закупок. Этот эффект обусловлен влиянием изменения уровня цен в той или иной стране на соотношение внутренних и мировых цен. Повышение общего уровня цен в стране в условиях неизменности или незначительного повышения цен на импортные товары, делает выгодным приобретение иностранных товаров национальными потребителями. В свою очередь, также сокращается покупки товаров и услуг данной страны со стороны иностранных потребителей. В результате снижается объем экспорта данной страны. Снижение объема экспорта и увеличение объемов импорта приведет к сокращению чистого экспорта и, в конечном счете, общей величины совокупного спроса.

На объем совокупного спроса влияют также неценовые факторы:

1. Изменения в потребительских расходах. Независимо от изменений уровня цен под влиянием одного или нескольких неценовых факторов возможно изменение в объеме потребительских закупок. Это является результатом изменений таких неценовых факторов, как благосостояние потребителя, ожидания потребителя, задолженность потребителя и налоги.

2. Инвестиционные расходы. Инвестиционные расходы, то есть закупки средств производства, являются следующим важным неценовым фактором совокупного спроса. Уменьшение новых средств производства, которые предприятия готовы купить при данном уровне цен, приведет к уменьшению совокупного спроса, и наоборот, увеличение объемов инвестиционных товаров, которые предприятия готовы купить, приведет к увеличению совокупного спроса.

3. Государственные расходы. Увеличение государственных закупок в национальном продукте при существующем уровне цен ведет к увеличению совокупного спроса. Примером может служить решение правительства о формировании национальной армии или ее расширении. Уменьшение государственных расходов приведет к сокращению совокупного спроса. Например, к такому результату приведет сокращение государственных расходов на строительство новых автомагистралей.

4. Изменения в чистом экспорте. Увеличение чистого экспорта увеличивает и совокупный спрос. Во-первых, более высокий уровень экспорта повышает спрос на национальный продукт за рубежом. Во-вторых, сокращение импорта обуславливает увеличение внутреннего спроса на национальные товары.

Еще одним механизмом функционирования экономики является совокупное предложение.

Совокупное предложение (aggregate supply, AS) – объем всех товаров и услуг, произведенных в стране в определенное время и готовых к реализации при определенном уровне цен, соответствующих требованиям данного периода по своей общественной полезности, видам, качеству, количеству и общественной стоимости. Показывает существующий реальный объём национального производства при различных возможных уровнях цен.

Совокупное предложение состоит из произведенных различных потребительских товаров, услуг и инвестиционных товаров. Кроме того, в совокупное предложение входят также предложенные домохозяйствами ресурсы рабочей силы.

На совокупное предложение, прежде всего, оказывает влияние изменение соотношения между уровнем рыночных цен и величиной общественной стоимости. Превышение стоимости относительно уровня цен приводит к сокращению производства товаров. Значит, существует прямая или непосредственная зависимость между ценами различных товаров и объёмом национального производства.

Эта зависимость наглядно отражается на кривой совокупного предложения (рис. 12.4).

Здесь следует подчеркнуть, что кривые совокупного предложения в долгосрочном и краткосрочном периодах отличаются друг от друга. Кривая совокупного предложения в краткосрочном периоде имеет более сложный вид и состоит из трех отрезков.

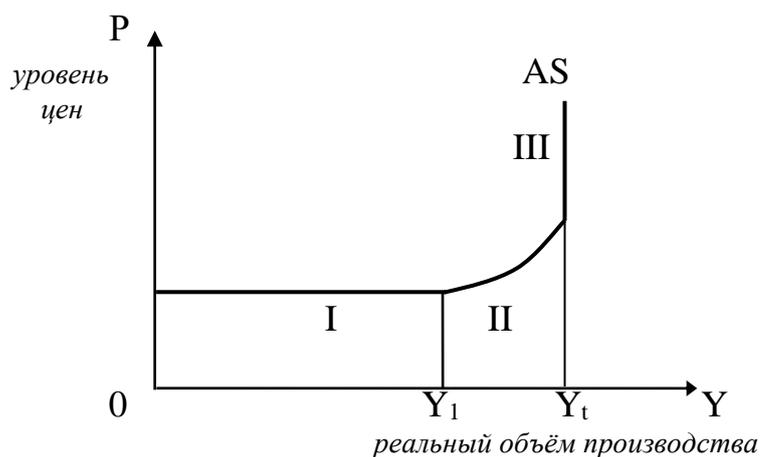


Рисунок 12.4. Кривая совокупного предложения

I. Горизонтальный отрезок. Его также называют и «кейнсианским» отрезком. Он отражает кризисное или застойное состояние экономики. Горизонтальный отрезок включает реальный объём национального производства (на графике - точка Y_1), который значительно меньше, чем потенциальный объём национального производства (точка Y_t). Следовательно, на этом отрезке множество существующих в стране производственных мощностей, машин, оборудования и рабочей силы не вовлекаются в производство или они используются не полностью. При этом вовлечение данных ресурсов в производство не оказывает никакого влияния на уровень

цен. На этом отрезке даже при сокращении реального объёма производства цены на товары и услуги остаются на прежнем уровне.

II. Промежуточный отрезок. Данный отрезок между точками Y_1 и Y_t показывает, что увеличение реального объёма национального производства сопровождается ростом уровня цен. Это свидетельствует о том, что производство начинает работать на полную мощность, а некоторые предприятия начинают использовать более старое и менее эффективное оборудование. По мере расширения в производство вовлекается дополнительная рабочая сила. По всем этим причинам увеличиваются затраты на единицу продукции, и для достижения рентабельности производства предприятия устанавливают более высокие цены на товары. Поэтому на промежуточном отрезке увеличение реального объёма национального продукта сопровождается ростом цен.

III. Вертикальный отрезок. Его также называют «классическим» отрезком. Он показывает, что экономика достигла полного или естественного уровня. При этом экономика находится в такой точке производственных возможностей (на рисунке точка Y_t), когда за короткий период невозможно достичь дальнейшего расширения объёма производства. Коротко говоря, этот отрезок показывает, что объём национального производства останется неизменным, а уровень цен может измениться.

Факторы, влияющие на объём совокупного предложения. На совокупное предложение, кроме цены, влияет ряд факторов. Изменение одного или нескольких из этих факторов становится причиной изменения совокупного предложения. Эти неценовые факторы совокупного предложения имеют одно общее свойство: когда они изменяются, то меняются и производственные затраты на единицу продукции. В результате кривая совокупного предложения смещается.

1. Изменение цен на ресурсы. В отличие от цен на готовую продукцию, цены на ресурсы являются важным фактором совокупного предложения. Повышение цен на ресурсы при неизменности других условий приводит к

увеличению затрат на единицу продукции, а снижение цен на ресурсы – к уменьшению затрат. Цены на ресурсы изменяются под влиянием ряда факторов. Увеличение предложения ресурсов снижает цены на них, в результате чего уменьшаются затраты на единицу продукции. А уменьшение предложения ресурсов приведет к противоположному результату. Теперь рассмотрим влияние изменения предложения отдельных ресурсов на совокупное предложение.

2. Изменение производительности. Производительность – это, отношение реального объёма национального производства к количеству затраченных ресурсов. Взаимодействие таких факторов, как использование большего количества машин и оборудования в расчете на одного рабочего, совершенствование производственной технологии, использование более образованной и квалифицированной рабочей силы при неизменности других условий приводит к повышению производительности и увеличению совокупного предложения.

3. Изменения правовых норм. Изменения в правовых нормах, могут изменить затраты на единицу продукции и совокупное предложение.

Существуют два вида изменения правовых норм:

- а) изменение налогов и субсидий;
- б) изменение характера и методов государственного регулирования.

Увеличение налогов, взимаемых с предприятий (налог на добавленную стоимость, отчисления из фонда заработной платы) может увеличить затраты на единицу продукции и сократить совокупное предложение.

Увеличение субсидий, предоставляемых государством предприятиям, или снижение налоговых ставок сокращают производственные затраты и увеличивают совокупное предложение.

Изменение характера и методов государственного регулирования также во многих случаях приводит к изменению затрат на единицу продукции, в результате которого изменяется совокупное предложение.

12.5. Соотношение между совокупным спросом и совокупным предложением.

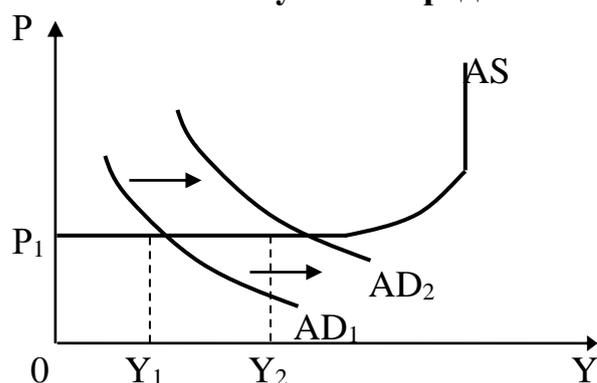
Экономика постоянно движется в сторону макроэкономического равновесия и в определенной степени это равенство обеспечивается. Однако, в результате изменения факторов, влияющих на совокупный спрос и совокупное предложение, равновесие нарушается, и экономика устремляется к достижению нового равновесия.

В зависимости от того, на каком отрезке совокупного предложения происходит пересечение совокупного спроса, равновесие приобретает своеобразные особенности.

Когда кривая совокупного спроса пересекает кривую совокупного предложения на горизонтальном отрезке, уровень цен не оказывает никакого влияния на формирование равновесного реального объёма национального производства. При этом увеличение количества совокупного спроса приведет к увеличению реального объёма национального производства, а его уменьшение – к уменьшению этого объёма. Однако эти изменения происходят без изменения общего уровня цен (рис. 12.5).

Рисунок 12.5

Изменение равновесия на горизонтальном отрезке совокупного предложения



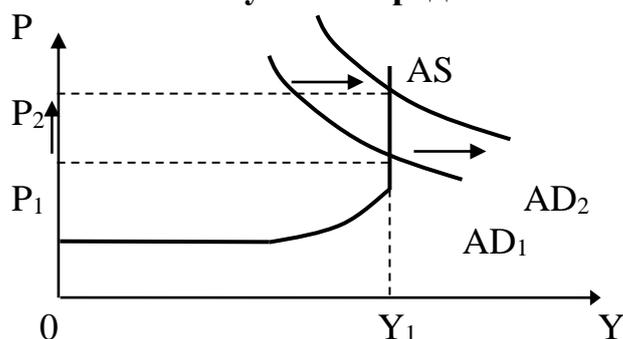
Из рисунка видно, что на горизонтальном отрезке рост совокупного спроса перемещает точку равновесия вправо по кривой предложения. То есть количество спроса, увеличившееся от AD_1 до AD_2 , удовлетворяется путем

увеличения объёма национального производства от Q_1 до Q_2 за счет введения в строй неиспользуемых производственных мощностей в экономике.

На вертикальном отрезке рабочая сила и производственные мощности используются полностью, поэтому расширение совокупного спроса окажет влияние только на уровень цен, точнее повысит его. А реальный объём национального производства останется неизменным (рис. 12.6).

Рисунок 12.6

**Изменение равновесия на вертикальном отрезке
совокупного предложения**

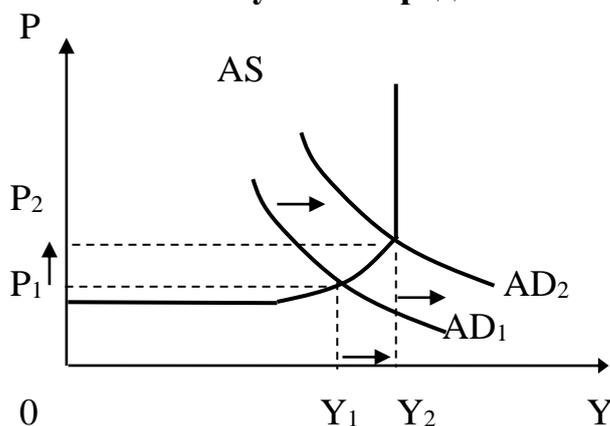


На рисунке повышение спроса от AD_1 до AD_2 на вертикальном отрезке приводит к росту уровня цен от P_1 до P_2 , при этом объём национального производства останется на потенциальном уровне – в объёме Q_s . Потому что на этом рубеже экономика использовала свои производственные возможности полностью.

Расширение совокупного спроса на промежуточном отрезке приводит одновременно и к увеличению реального объёма национального производства, и к повышению уровня цен (рис. 12.7).

Рисунок 12.7

**Изменение равновесия на промежуточном отрезке
совокупного предложения**



Как видно из этого рисунка, повышение спроса от AD_1 до AD_2 вызывает увеличение объёма национального производства от Q_1 до Q_2 по кривой совокупного предложения. Наряду с этим происходит и повышение уровня цен от P_1 до P_2 . А это означает, что производственные ресурсы в экономике постепенно переходят в состояние полной занятости и ввод дополнительных мощностей осуществляется через все возрастающие затраты.

Таким образом, повышение совокупного спроса оказывает различное влияние на уровень цен в зависимости от того, на каком отрезке совокупного предложения оно происходит.

Происходящий в настоящее время глобальный экономический кризис проявляется и в нарушении равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением в экономике множества стран. Обычно при сокращении внешнего спроса в целях восстановления данного равновесия стремятся усилить внутренний спрос. Исходя из этого, в разработанной в нашей стране Антикризисной программе отдельное место занимают меры по поддержке отечественных производителей путем стимулирования внутреннего спроса на их продукцию.

Выводы:

1. Национальная экономика представляет собой сложную экономическую систему, состоящую из множества взаимосвязанных экономических элементов. Национальная экономика – это целостная экономика, включающая все отрасли и сферы, экономики на микро- и макроуровне, функциональную экономику, множество инфраструктур.

2. Макроэкономика – это экономика на уровне национального и мирового хозяйства, объединяющая в одно целое материальное производство и нематериальные сферы в масштабах страны.

3. Если с помощью множества микроэкономических показателей осуществляется оценка деятельности предприятий и выявляются тенденции их

развития, то через макроэкономические показатели анализируется состояние экономики в целом, ее рост или спад и делаются выводы.

4. Важными макроэкономическими показателями, характеризующими состояние национальной экономики в целом, считаются валовой национальный продукт (ВНП), валовой внутренний продукт (ВВП), чистый национальный продукт (ЧНП), национальный доход (НД), занятость рабочей силы, безработица, инфляция и т.п.

5. Для исключения многократного счета проданных и перепроданных продуктов при определении объема ВВП рассчитывается сумма добавленных стоимостей, созданных во всех отраслях экономики. Добавленная стоимость – это рыночная стоимость части стоимости произведенного предприятием продукта за вычетом стоимости купленных у поставщиков и потребленных сырья и материалов.

6. Для сопоставления уровня развития национальной экономики используется показатель валового внутреннего продукта (ВВП). Валовой внутренний продукт является обобщающим экономическим показателем, который выражает в рыночных ценах совокупную стоимость товаров и услуг, произведенных только внутри страны с использованием факторов производства данной страны.

7. ВВП можно рассчитать тремя методами: 1) по добавленной стоимости; 2) по расходам; 3) по доходам.

8. Совокупный спрос непосредственно зависит от количества, качества и уровня цен различных товаров. Если кривая индивидуального спроса выражает зависимость между различными ценами и величиной спроса отдельного потребителя на определенный товар, то кривая совокупного спроса выражает зависимость между различными уровнями цен и объемом спроса на производство в стране.

9. Совокупное предложение показывает существующий реальный объем национального производства при различных возможных уровнях цен. На его объем влияет изменение соотношения между уровнем цен и общественной

стоимостью произведенных товаров; изменение цен на ресурсы; изменение производительности; изменение правовых норм.

10. Увеличение совокупного спроса по-разному влияет на совокупное предложение: на кейнсианском отрезке кривой предложение увеличивается на ту же величину, на промежуточном отрезке – из-за повышения уровня цен предложение увеличится не на много; а на классическом отрезке - совокупное предложение не изменится, т.к. все ресурсы будут задействованы, но резко повысится уровень цен.

11. Точка пересечения кривой совокупного спроса и кривой совокупного предложения отражает общеэкономическое равновесие, которое достигается через равновесный уровень цен и равновесный реальный объём национального производства.

12. Экономика постоянно движется в сторону макроэкономического равновесия и в определенной степени обеспечивается это равенство. Однако, в результате изменения факторов, влияющих на совокупный спрос и совокупное предложение, равновесие нарушается, и экономика стремится к новому равновесию.

Основные ключевые понятия

Макроэкономика – это национальная экономика, объединяющая в одно целое сферы материального и нематериального производства, а также экономику мирового хозяйства.

Система национальных счетов – система взаимосвязанных показателей, характеризующих производство, распределение и использование национального продукта.

Валовой национальный продукт (ВНП) – сумма рыночных стоимостей конечных продуктов и услуг, созданных в национальной экономике за год и доставленных непосредственно до потребителей.

Валовой внутренний продукт (ВВП) – рыночная стоимость созданных в течение года на территории страны конечных продуктов и услуг.

Чистый национальный продукт (ЧНП) – вновь созданный продукт, в результате производительного действия живого труда в течение года.

Национальный доход (НД) – денежное выражение вновь созданного продукта, которое определяется в современной системе счетов путем вычета из ЧНП суммы косвенных налогов.

Личный доход – определяется путем вычета из национального дохода отчислений на социальное страхование, налогов на прибыль предприятий, нераспределенной прибыли предприятия и прибавлением суммы социальных платежей, получаемых населением.

Номинальный ВВП – это ВВП, рассчитанный в текущих ценах.

Реальный ВВП – это ВВП, рассчитанный с учетом изменения цен, в неизменных или сопоставимых ценах.

Добавленная стоимость – рыночная стоимость оставшейся части стоимости произведенного продукта после вычета из нее стоимости купленных и производительно потребленных сырья и материалов.

Совокупный спрос – общий объем спроса на различные товары и услуги, которые готовы купить все потребители, то есть население, предприятия и государство при определенном уровне цен.

Совокупное предложение – объем всех товаров и услуг, произведенных в стране в определенное время и готовых к реализации при определенном уровне цен.

Экономическое равновесие - точка пересечения кривой совокупного спроса и кривой совокупного предложения.

Вопросы и задания для повторения:

1. Раскройте понятие «национальная экономика»? Из каких составных частей она состоит?

2. В чем различие между простым и расширенным воспроизводством? Каким видам экономики они свойственны?

3. Что такое макроэкономические показатели и какую роль они играют в национальной экономике?

4. Чем отличаются друг от друга ВВП и ЧНП? ЧНП и национальный доход?

5. Дайте характеристику формам движения национального продукта.

6. Какими способами рассчитывается ВВП? В чем их различия?

7. Рассчитайте объём реального ВВП, если объём номинального ВВП в текущем году составил 700 млрд. сумов, а индекс цен равен 1,5. А если индекс цен равен 0,8.

8. Для чего необходим анализ совокупного спроса и совокупного предложения?

9. Что такое совокупный спрос? Почему изменяется кривая совокупного спроса?

10. Какие факторы влияют на совокупный спрос?

11. Что такое совокупное предложение? Изобразите на графике три отрезка кривой совокупного предложения и объясните их.

12. Какие факторы влияют на совокупное предложение?

ТЕМА 13. ПОТРЕБЛЕНИЕ, СБЕРЕЖЕНИЕ И ИНВЕСТИЦИИ.

Важное значение имеет познание дальнейшего движения, видов и направлений использования амортизационного фонда, национального дохода, являющихся формами движения валового внутреннего продукта, которые оказывают непосредственное влияние на благосостояние населения.

В этой главе будет продолжен анализ составных частей национального дохода, рассмотрено экономическое содержание потребления и сбережения, расходуемого в целях расширения производства. Указываются основные факторы, определяющие их уровень. Кроме того, отдельное внимание уделяется экономическому содержанию инвестиций и факторам, влияющим на их уровень.

13.1. Экономическое содержание потребления и сбережения, их взаимозависимость.

Вновь созданный в национальной экономике продукт, являющийся основной частью валового внутреннего продукта, а точнее его денежное выражение после реализации – называется национальным доходом. Он используется в целях потребления и сбережения. **Потребление в широком смысле означает процесс использования произведенных товаров и услуг в целях удовлетворения экономических потребностей членов общества.** При этом различают производительное и личное потребление.

Производительное потребление относится непосредственно к процессу производства, оказания услуг и означает использование средств производства и рабочей силы в производственных целях.

Личное потребление происходит за пределами сферы производства, при этом люди используют предметы потребления и услуги непосредственно в целях удовлетворения своих личных потребностей.

В зависимости от вида потребляемого блага различают потребление материальных, нематериальных благ и услуг.

Материальное потребление – это использование соответствующих полезных свойств материальных благ в процессе удовлетворения потребностей. В качестве примера могут служить использование продуктов питания, одежды, жилья и других.

Потребление нематериальных благ и услуг – использование соответствующих полезных свойств нематериальных благ и услуг в процессе удовлетворения потребностей. Например, получение знаний, восстановление здоровья, пользование услугами адвоката и т.п.

Различают также индивидуальное и коллективное потребление. **Потребление отдельным лицом благ, находящихся в его распоряжении, относится к индивидуальному потреблению. Совместное использование благ различными группами членов общества относится к коллективному потреблению.** Например, питаться, одеваться, читать художественную литературу означают индивидуальное потребление, а пользование общественным транспортом, просмотр спортивных игр на стадионах, восстановление здоровья в санаториях – коллективное потребление.

Часть национального дохода, расходуемая на удовлетворение материальных и духовных потребностей членов общества, называется фондом потребления. Фонд потребления включает личное потребление всего населения, все расходы учреждений, оказывающих социальные услуги населению, а также научных учреждений и управления.

Часть фонда потребления, поступающая в распоряжение населения в виде личного дохода, расходуется в целях потребительских расходов. **Потребительские расходы – это часть текущих доходов населения, расходуемая на жизненные блага и услуги.** Используя свои доходы, население осуществляет выбор между потреблением сегодня (текущим) и увеличением потребления в будущем.

Возможность увеличения объёма потребления в будущем зависит и от сбережения в текущем периоде. **Сбережение – это накопление текущих доходов населения, предприятий (фирм) и государства в целях**

удовлетворения потребностей в будущем и получения дохода. Его объём определяется путем вычета из доходов всех хозяйств потребительских расходов. Чем больше доля потребительских расходов в составе дохода, тем меньше объём сбережения. Увеличение же сбережений в экономическом смысле означает переправление средств от покупки предметов потребления к приобретению инвестиционных товаров.

Отсюда следует, что сбережение означает отложенное потребление. Вместе с тем, сбережение, осуществленное в текущем периоде, есть изъятая часть текущего потребления, так как сбережение – это часть располагаемых доходов населения и предприятий, не использованная на потребление:

$$Y = C + S, \text{ где}$$

Y – располагаемый доход всех хозяйств;

C – величина потребления;

S – величина сбережений.

В связи с этим, изменение соотношения потребительских расходов и сбережений в составе дохода может привести к ряду последствий, иногда и противоречивых.

Во-первых, в результате отложения части доходов на сбережения, она не находит своего отражения в спросе на товары. Сбережения, как было отмечено выше, представляют собой изъятие из потребления определенной части доходов, что приводит к тому, что расходы на потребление окажутся недостаточными для покупки всех произведенных товаров и услуг. Сбереженная часть доходов населения не создаёт своего собственного спроса. Вследствие этого может произойти увеличение количества нерезализованных товаров, сокращение производства, безработица и снижение доходов.

Во-вторых, сбережение может и не привести к недостаточности спроса, потому что сбереженные средства расходуются предпринимателями в инвестиционных целях. Это восполнит любую недостаточность потребительских расходов, которую влечет за собой сбережение.

В-третьих, предприятия также не предусматривают продажи всей своей продукции потребителям, а какая-то часть может использоваться в собственном производстве. Таким образом, если предприниматели предполагают инвестировать средства в размере, равном сбережениям населения, то уровень производства остается постоянным.

Основным фактором, определяющим уровень потребления и сбережения, является величина дохода и его изменение. Как было отмечено в главе 14, он определяется путем вычета из валового внутреннего продукта амортизационных отчислений и косвенных налогов на бизнес. Однако, в составе национального дохода имеются еще и прямые налоги. Поэтому **доход, остающийся у населения** после уплаты налогов, равен сумме потребительских расходов и личных сбережений. Уровень личного потребления и личных сбережений непосредственно определяется доходом, который остается после уплаты прямых налогов. В ходе анализа он будет называться **располагаемым или чистым доходом**. Таким образом, этот доход является общим фактором и потребления, и сбережения. Поскольку сбережения являются частью дохода, которая не потребляется, то доход после уплаты налогов выступает основным фактором, определяющим и личные сбережения. Разность между величиной фактического потребления в любом определенном году и доходом после уплаты налогов определяет величину сбережений в данном году.

Зависимость между объемом потребления или сбережения и влияющими на них факторами, называется функцией потребления или сбережения. При изложении этих функций различаются точки зрения экономистов-классиков и кейнсианцев. По мнению экономистов-классиков, люди направляют свои средства на сбережение, если это принесет дополнительный доход. Следовательно, чем выше реальная процентная ставка банков, тем сильнее их интерес к сбережению, т.е. сбережение является возрастающей функцией от реальной процентной ставки. Так как доходы населения состоят из суммы потребления и сбережений, то с ростом реальной

процентной ставки потребление снижается, а сбережения увеличиваются. Другими словами, потребление, по мнению классических экономистов, является **убывающей функцией от реальной процентной ставки**.

Ж.М.Кейнс, выступая против суждений классических экономистов, утверждает, что потребительские расходы домохозяйств не так уж зависят от реальной процентной ставки и текущее потребление для людей всегда предпочтительнее, чем потребление в будущем. В качестве основного фактора, влияющего на уровень потребительских расходов, он указывает текущие доходы домохозяйств. Итак, по мнению Кейнса, **потребление является возрастающей функцией от текущих доходов домохозяйств**:

$$C = f(Y).$$

Функцию потребления можно представить и графически (рис. 13.1). При этом на вертикальной оси размещаются расходы на потребление, а на горизонтальной оси – располагаемый доход населения.

Прямая линия OF, проведенная между двумя осями под углом 45° , отражает количественное равенство между расходами на потребление и располагаемым (чистым) доходом. Для любой точки принадлежащей ей значение переменной на оси OY , отражающей уровень дохода, равно значению переменной на оси OC , отражающей расходы на потребление. Иными словами, весь объём чистого дохода домохозяйство полностью расходует на потребление.

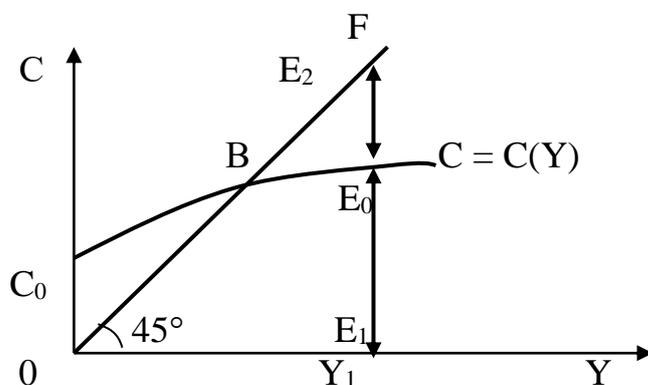


Рисунок 13.1. Графическое отображение функции потребления

Однако, в действительности такое равенство происходит не всегда. Иногда величина расходов на потребление может быть ниже суммы текущих чистых доходов, а иногда может превышать их. Поэтому кривая потребления C не совпадает с линией чистого дохода OF , а в определенной степени отклоняется от нее. Точка пересечения обеих линий B означает уровень **«нулевого сбережения»**. Слева от этой точки можно наблюдать **«отрицательное сбережение»**, когда расходы на потребление превышают сумму доходов.

Следует подчеркнуть, что в реальной жизни определенная часть потребления не зависит от объема дохода. Например, доход отдельного человека неожиданно может упасть до очень низкого уровня. Однако, он, даже при нулевом доходе, должен питаться, одеваться и делать другие необходимые потребительские расходы. Эти расходы могут осуществляться за счет прошлых сбережений или за счет займов. В экономической литературе такой расход на потребление называется **автономным потреблением** (т.е. потребление, не зависящее от текущих доходов). Этот уровень на нашем графике начинается с точки C_0 .

Справа от точки B отражается **сбережение положительное (положительное значение)**. Именно в точке B достигается равновесие между доходами и расходами населения. С увеличением суммы доходов это равновесие нарушается и повышается уровень сбережений. На рисунке при уровне дохода Y_1 величину потребления определяет отрезок E_1E_0 , а величину сбережений – отрезок E_0E_2 .

График функции сбережения имеет немного другой вид (рис. 13.2).

Как видно из рисунка, график функции сбережения есть зеркальное отображение функции потребления. И на этом графике точка B означает нулевой уровень сбережения, часть горизонтальной линии ниже нуля означает отрицательное сбережение, а верхняя часть – положительное сбережение. Отрезок E_0E_2 показывает величину сбережений на уровне чистого дохода Y_1 .

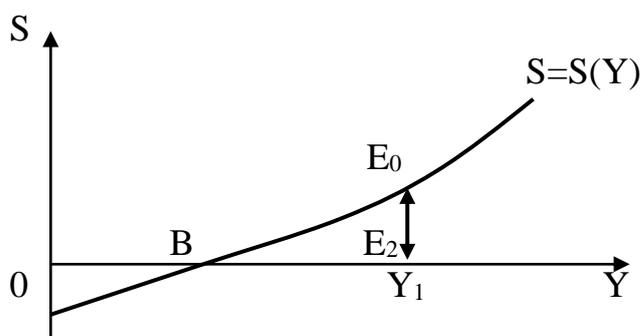


Рисунок 13.2. Графическое отображение функции сбережения

Кроме дохода на уровень потребления и сбережения влияют также ряд объективных и субъективных факторов. Объективными факторами являются факторы, не зависящие от воли и сознания отдельного потребителя, в качестве основных можно указать следующие:

- уровень накопленного всеми хозяйствами имущества;
- уровень цен;
- реальные процентные ставки;
- уровень потребительской задолженности;
- уровень налогообложения потребителей.

Субъективные факторы в основном зависят от самого потребителя, его психологии и поведения на рынке. К ряду таких факторов можно отнести склонность к потреблению и сбережению, ожидания потребителей относительно будущего изменения уровня цен, денежных доходов, налогов, наличия товаров.

Изменение уровня потребления и сбережения под влиянием субъективных факторов рассмотрим с помощью следующей таблицы, составленной на основе условных данных (таблица 13.1).

Таблица 13.1.
Уровень потребления и сбережения, млрд. сум (условные цифры)

Годы	Уровень дохода (Y)	Потребление (C)	Сбережение (S)	Средняя склонность к потреблению (C / Y)	Средняя склонность к сбережению (S / Y)	Предельная склонность к потреблению ($\Delta C / \Delta Y$)	Предельная склонность к сбережению ($\Delta S / \Delta Y$)
1995	1500	1300	200	0,87	0,13	-	-
2000	1800	1500	300	0,83	0,17	0,67	0,33
2018	2200	1700	500	0,77	0,23	0,50	0,50

Из таблицы видно, что с увеличением объёмов чистого дохода в рассматриваемые годы изменяется соотношение между расходами на потребление и сбережение. Чем больше доходы потребителей, тем больше их склонность к сбережению. Это можно определить с помощью показателей средней и предельной склонности к потреблению и сбережению.

Доля дохода населения, расходуемая на потребление, называется средней склонностью к потреблению (ССП):

$$APC = \frac{\text{объём расходов на потребление}}{\text{объём чистого дохода}} = \frac{C}{Y}$$

Доля дохода населения, идущая на сбережение, называется средней склонностью к сбережению (ССС):

$$APS = \frac{\text{объём сбережений}}{\text{объём чистого дохода}} = \frac{S}{Y}$$

В нашем примере (табл. 16.1) в течение ряда лет с увеличением объёма дохода APC падает, а APS возрастает. Важно отметить, что поскольку показатели средней склонности к потреблению и сбережению определяют долю потребления и сбережения в доходе, то изменение одного из них на определенную сумму приведет к изменению другого в обратном направлении на такую же сумму. Короче, $APC + APS = 1,0$

Кроме того, немаловажное значение имеет показатель предельной склонности к потреблению или сбережению, который выражает изменение отношения потребителя к потреблению или сбережению в результате очередного изменения уровня его дохода. **Уровень изменения объёма расходов на потребление в результате изменения объёма доходов называется предельной склонностью к потреблению (MPC), т.е.**

$$MPC = \frac{\text{изменение в потреблении}}{\text{изменение в чистом доходе}} = \frac{\Delta C}{\Delta Y}$$

Уровень изменения объёма сбережений в результате изменения объёма дохода называется предельной склонностью к сбережению (MPS), т.е.

$$MPS = \frac{\text{изменение в сбережениях}}{\text{изменение в чистом доходе}} = \frac{\Delta S}{\Delta Y}$$

Следовательно, прирост чистого дохода также расходуется либо на потребление, либо на сбережение. Даже в случае изменения соотношения между этими израсходованными частями их общая сумма будет равняться единице, т.е.

$$\frac{\Delta C}{\Delta Y} + \frac{\Delta S}{\Delta Y} = 1,0.$$

Неоценима роль процессов сбережения в стабильном развитии экономики, эффективном осуществлении предпринимательской деятельности. Исходя из этого, целесообразно будет отдельно рассмотреть сущность сбережения, его факторы и показатели эффективности.

13.2. Сущность, факторы и эффективность сбережения.

Сбережение, являясь составной частью совокупных расходов в экономике, определяет уровень спроса на инвестиционные товары. Поскольку фактические инвестиции являются формой проявления сбережений, начнем анализ с теоретического обоснования сущности, факторов и эффективности сбережения.

Сбережение – это часть национального дохода, расходуемая в целях увеличения основного и оборотного капитала, а также резервных запасов.

Различают производственное и непроизводственное сбережение. **Часть накопленных средств, расходуемая на расширение основного капитала и оборотных средств сферы материального производства, составляет сумму производственных сбережений.** Сбережения в сфере производства являются важным фактором экономического роста.

Сбережения в социально-культурной сфере (непроизводственное сбережение) расходуются на расширение, реконструкцию, обновление

жилищного фонда, больниц, учебных заведений, культурных, спортивных, здравоохранительных учреждений, т.е. отраслей нематериального производства. Расширение непроеизводственной сферы также является необходимым условием развития производства.

Сумма сбережений, их объём и состав являются факторами, определяющими темпы воспроизводства. **Норма сбережения непосредственно определяется отношением суммы сбережений к объёму всего национального дохода:**

$$НС=(СС/НД) \times 100\%, \text{ где}$$

НС – норма сбережения;

СС – сумма сбережения;

НД – национальный доход.

Существует и предел нормы сбережения, превышение которой может оказаться экономически неэффективной и привести к негативным последствиям. Например, в результате чрезмерного увеличения сбережений может упасть эффективность инвестиционных расходов, так как возникают диспропорции между объёмом капитальных средств и мощностью строительных организаций, возможностями поставки материалов и оборудования, развитием инфраструктуры. Вследствие чего, экономический рост будет иметь тенденцию к понижению.

Таким образом, решающее воздействие на темпы и качество экономического роста оказывает не только количественный показатель сбережений. В условиях научно-технического прогресса на первое место выдвигается эффективность их использования.

Так как сбережения являются частью национального дохода, то факторы, определяющие увеличение объёма национального дохода, определяют и величину сбережений. Основными из этих факторов являются масса используемых ресурсов и их производительность. Величина сбережений зависит также от экономии расходов сырья, материалов, энергии. Уменьшение этих расходов на единицу продукции позволит производить больший объём продукции при том же количестве материальных средств.

13.3. Инвестиции и факторы, определяющие их уровень.

Инвестиции – денежное выражение расходов на восстановление и увеличение основного и оборотного капитала, расширение производственных мощностей. Они осуществляются в виде денежных средств, банковских кредитов, акций и других ценных бумаг. Инвестиции в денежном выражении называются **номинальными инвестициями**, а инвестиционные ресурсы, которые можно приобрести на эти денежные средства - **реальными инвестициями**.

Практические действия по реализации инвестиций называются инвестиционной деятельностью, а лицо, осуществляющее инвестиции – инвестором.

Одним из источников инвестиций являются сбережения широких слоев населения. Следует отметить, что в действительности владелец сбережений и инвестор не являются одним лицом, это могут быть разные люди. Зачастую, сбережения осуществляются одними хозяйствующими субъектами, а инвестиции – совершенно другими субъектами. Другим источником инвестиций являются накопления промышленных, сельскохозяйственных и других предприятий, функционирующих в обществе. В этом случае «сберегатель» и «инвестор» воплощаются в одном субъекте.

Инвестиционная деятельность может осуществляться за счет следующих источников:

- собственные финансовые ресурсы инвесторов (прибыль, амортизационные отчисления, денежные сбережения и т.д.);
- заемные финансовые средства (облигации займа, банковские кредиты);
- привлеченные финансовые средства (средства, вырученные от продажи акций, паевые и другие платежи физических и юридических лиц);
- средства государственного бюджета;
- средства иностранцев.

В нашей стране наблюдаются изменения в структуре источников финансирования инвестиций (табл. 13.2). В частности, из года в год уменьшается доля средств государственного бюджета и увеличивается доля прямых иностранных инвестиций и средств внебюджетных фондов.

Уровень расходов на инвестиции определяют два основных фактора:

- 1) норма прибыли, ожидаемая от инвестиционных расходов;
- 2) процентная ставка.

Побудительным мотивом инвестиционных расходов является **прибыль**.

Предприниматели приобретают средства производства только в том случае, если они будут приносить прибыль.

Вторым фактором, определяющим уровень инвестиций, является реальная процентная ставка. **Процентная ставка – сумма денег, которую выплачивает предприятие банку за предоставленный ссудный капитал, необходимый для покупки реального основного капитала.**

Кроме нормы чистой прибыли и процентной ставки на уровень инвестиций могут влиять и другие факторы:

- 1) затраты на приобретение, эксплуатацию и обслуживание машин и оборудования;
- 2) сумма налогов, взимаемых с предпринимателей;
- 3) технологические изменения.

Таблица 13.2

**Инвестиции в основной капитал и их структура по источникам финансирования
(в процентах)**

Показателей	Годы								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Инвестиции в основной капитал, млн. сум	744,5	1320,9	1442,4	1867,4	2473,2	3012,9	3838,3	5479,7	8483,7
Всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Государственный бюджет	29,2	21,5	25,0	17,7	14,9	12,8	10,7	9,0	9,0
Средства предприятий	27,1	31,0	40,0	41,8	43,2	48,5	48,3	47,6	44,1
Средства населения	12,0	10,3	12,0	11,1	12,4	11,8	11,7	11,3	9,8
Иностранные инвестиции, гарантированные правительством	19,8	23,2	15,7	19,2	14,5	6,0	4,9	5,0	5,0
Прямые иностранные инвестиции	3,4	4,8	4,7	7,1	10,0	13,2	14,1	17,8	20,9
Централизованные кредиты банка	5,2	5,9	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Кредиты коммерческих банков	1,7	2,2	1,5	1,9	2,3	2,9	3,4	3,1	5,0
Средства внебюджетных фондов	1,2	0,5	0,3	0,4	2,4	4,7	6,9	6,1	6,3
Другие заемные средства	0,4	0,6	0,7	0,8	0,3	0,2	0,0	0,0	0,0

Источник: Данные Государственного комитета статистики Республики Узбекистан

Следует обратить внимание на то, что инвестиции, являющиеся частью инвестиционных расходов в составе совокупных расходов, называются **валовыми частными внутренними инвестициями**. В связи с этим необходимо различать валовые и чистые инвестиции.

Валовые инвестиции включают производство всех инвестиционных товаров, предназначенных для возмещения основного капитала, потребленного в течение текущего года (амортизация), а также любые чистые добавления к объёму капитала в экономике. Чистые инвестиции состоят из дополнительно привлеченных за текущий год инвестиционных товаров. Иначе говоря, чистые инвестиции равны разности между валовыми инвестициями и амортизационными отчислениями. Чистые инвестиции способствуют росту основного и оборотного капитала.

Превышение фонда покрытия потребленного капитала над валовыми инвестициями приводит к сокращению количества капитала к концу года, следовательно, к спаду показателей экономики.

Достижение макроэкономического равновесия между сбережениями и инвестициями является условием стабильного экономического роста. Однако, такого равновесия достичь не всегда легко. Причиной тому считается различная зависимость уровня инвестиций и уровня сбережений от разных процессов и обстоятельств.

13.4. Проблемы обеспечения соответствия инвестиций и сбережений.

Различается ряд теоретических взглядов по поводу обеспечения равновесия между инвестициями и сбережениями. Рассмотрим, прежде всего, взгляды классических экономистов по этому вопросу.

Центральным положением в точке зрения классических экономистов является то, что они считают процентную ставку функцией как инвестиций, так и сбережений (рис. 13.4).

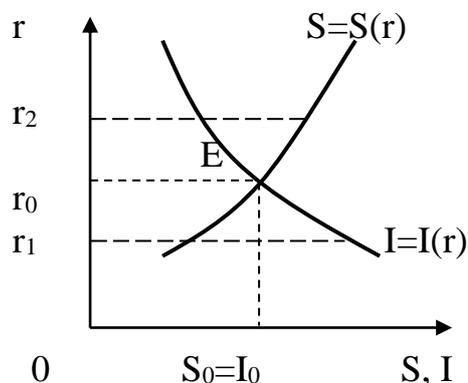


Рисунок 13.4. Классическая модель равновесия между сбережениями и инвестициями

Как видно из рисунка, при построении классической модели на вертикальной оси размещается реальная процентная ставка, а на горизонтальной оси — показатели сбережений и инвестиций. Между инвестициями и процентной ставкой существует обратная функциональная зависимость: чем выше процентная ставка, тем ниже объём инвестиций и наоборот. А сбережения имеют прямую, возрастающую функциональную зависимость, т.е. высокая процентная ставка приводит к высокому уровню сбережений. Уровень ставки процента r_0 приводит к достижению равновесия между объёмами инвестиций и сбережений (точка E) в экономике. Отклонение уровня процентной ставки от равновесного уровня (r_1 — понижение и r_2 — повышение) приводит к нарушению равновесия между объёмами инвестиций и сбережений. Выгодные для инвесторов цены при уровне процентной ставки r_1 повышают спрос на инвестиционные ресурсы, однако данный уровень понижает стимул для сбережений.

В результате чего возникает дефицит инвестиционных ресурсов. При уровне r_2 увеличивается полезность сбережений для всех субъектов, но при таком уровне процента не все инвесторы смогут обеспечить прибыльность

своей деятельности. В итоге значительная часть сбережений не превращается в инвестиции.

Кейнсианская модель равновесия между инвестициями и сбережениями отличается от классической модели. Здесь основополагающим является положение о том, что сбережения рассматриваются Ж.М.Кейнсом не как функция процентной ставки, а как функция дохода, т.е. $S = S(Y)$. А инвестиции, также как и в классической модели, выступают в качестве функции процентной ставки: $I = I(r)$. То есть, в основе кейнсианской концепции лежит изменение уровней сбережений и инвестиций под влиянием разных факторов. Суть кейнсианской модели можно объяснить при помощи рисунка 13.5.

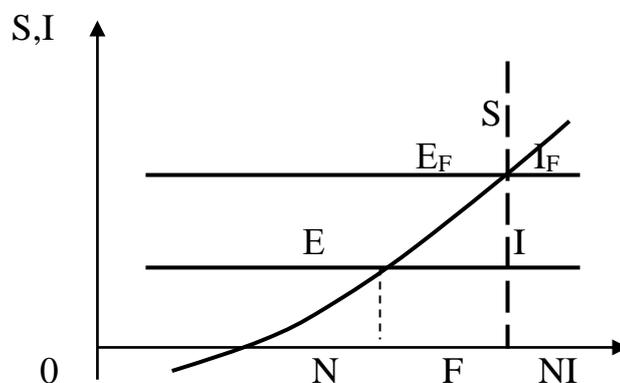


Рисунок 13.5. Кейнсианская модель равновесия между сбережениями и инвестициями

Как видно из рисунка, расположение показателей на этом графике также отличается от классической модели. На вертикальной оси размещен уровень сбережений (S) и инвестиций (I), а на горизонтальной оси – уровень дохода (NI). Уровень сбережений в экономике изменяется в зависимости от объема национального дохода. Несмотря на то, что в реальной действительности объем национального дохода оказывает влияние на уровень инвестиций, в данной модели они рассматриваются вне зависимости от национального дохода, т.е. автономно.

Кривые сбережений и инвестиций на графике пересекаются в точке E. Если предположить, что состояние полной занятости в экономике достигается при уровне F национального дохода, то для обеспечения равновесия

сбережений и инвестиций (точка E_F) необходимо достижение уровня инвестиций I_F . Однако, по интерпретации Кейнса, равновесие сбережений и инвестиций может обеспечиваться и в условиях неполной занятости: при объёме N национального дохода на графике достигается именно такое состояние (точка E).

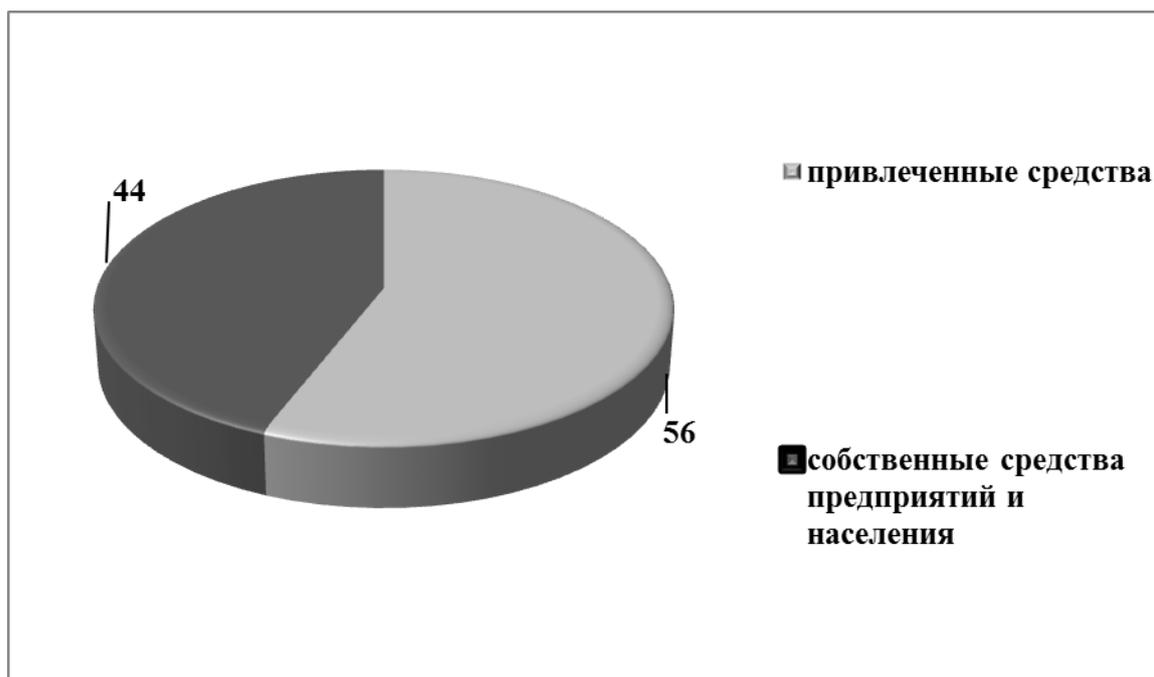
Различия между классической и кейнсианской моделями равновесия между сбережениями и инвестициями состоят в следующем: **во-первых**, достижение такого равновесия в классической модели предусматривает устойчивое пребывание экономики в состоянии полной занятости. В кейнсианской же модели, как было рассмотрено выше, это равновесие может достигаться и в условиях отсутствия полной занятости; **во-вторых**, в классической модели ценовой механизм обладает гибкостью. В кейнсианской модели отрицается такая гибкость цен; **в третьих**, как было отмечено выше, сбережения в классической модели рассматриваются как функция процентной ставки, а в кейнсианской модели – как функция дохода.

Таким образом, кейнсианская модель равновесия между сбережениями и инвестициями по сравнению с классической, является более обоснованной, более совершенной и приспособленной к реальной действительности, точнее к состоянию экономики неполной занятости. В связи с этим, при рассмотрении и анализировании других макроэкономических проблем мы будем использовать, в основном, эту модель.

13.5. Инвестиционная деятельность в Узбекистане и условия её развития.

Широкомасштабные экономические реформы, осуществляемые в последние годы в Узбекистане, предусматривают активизацию инвестиционных процессов. Открытие новых отраслей и сфер, расширение существующих производственных мощностей, организация рабочих мест стимулирует привлечение все больших средств и ресурсов.

Объем инвестиций в основной капитал в текущем периоде составил 60 719,2 млрд.сум или 107,1% к соответствующему периоду прошлого года. Если рассмотреть данный показатель по источникам финансирования, то в текущем периоде большая часть освоенных инвестиций в основной капитал приходится на долю привлеченных средств — 34 057,3 млрд.сум или 56 % от общего объема освоенных инвестиций в основной капитал, а за счет собственных средств предприятий и населения освоено 26 673,5 млрд.сум или 44% от общего объема освоенных инвестиций в основной капитал. В составе привлеченных средств большую долю занимают прямые и другие негарантированные иностранные инвестиции и кредиты. Прямые и другие негарантированные иностранные инвестиции и кредиты составляют 20,4% и 36,4% от общего объема освоенных инвестиций в основной капитал.



Если анализировать инвестиции в основной капитал в разрезе централизованных источников, то за счет этих источников освоено 14 975,1 млрд.сум или 25% от общего объема освоенных инвестиций, соответственно за счет нецентрализованных источников финансирования освоено 45 744,2 млрд.сум или 75% от общего объема освоенных инвестиций. Наибольшую часть 35% централизованных источников финансирования составляет средства

Фонда реконструкции и развития, а также доля иностранных инвестиций и кредитов под гарантию Республики Узбекистан составляет 26%, Республиканского бюджета 22%, Государственные целевые фонды 16% и Фонд развития детского спорта 1%.

Инвестиционные проекты осуществляемые за счет Фонда реконструкции и развития в основном осуществляются в горнодобывающей промышленности. Примерами таких проектов являются: Производство синтетического жидкого топлива на базе очищенного метана Шуртанского ГХК, строительство новых трех блоков по сероочистке газа, освоение месторождения Ёшлик 1, строительство цементного завода, Строительство производств аммиака и карбамида и другие. Такие крупные инвестиционные проекты как Электрификация железнодорожного участка Карши-Термез, Пап-Коканд-Андижан, строительство новой тепловой электростанции общей мощностью 900 МВт в составе двух блоков парогазовых установок мощностью по 450 МВт, Строительство комплекса производств поливинилхлорида (ПВХ), каустической соды и метанола, Реконструкция 58 км автодороги А-373 «Ташкент-Ош» на горном участке 116-190 км, проходящем через перевал «Камчик», Развитие сети наземного цифрового вещания Республики Узбекистан и другие проекты осуществляемые за счет иностранных инвестиций и кредитов под гарантию Республики Узбекистан.

39% от нецентрализованных источников финансирования составляет собственные средства предприятий и организаций. Это связано с тем, что многие предприятия и организации осуществляют инвестиции в целях расширения своей деятельности, технического и технологического перевооружения в основном за счет собственных средств. В месте с тем, проведение геологоразведочных работ в нефтегазоносных (Устюртский, Бухаро-Хивинский, Гиссарский, Сурхандарьинский, Ферганский) регионах и нефтегазоперспективных площадях Республики Узбекистан, строительство новых трех блоков сероочистки газа, Расширение производственной мощности Шуртанского ГХК, Комплексное обустройство газовых месторождений

Газлинского региона и многие другие инвестиционные проекты направленные на развития и расширения нефтегазовой и химической промышленности осуществляются также за счет собственных средств и других источников финансирования. Объемы освоенных инвестиций за счет прямых и других иностранных инвестиций и кредитов постоянно увеличиваются. В текущем периоде их доля в общем объеме инвестиций за счет децентрализованных источников финансирования составила 27%. За счет таких источников финансируются следующие крупные инвестиционные проекты: Строительство комплекса газоперерабатывающего завода и обустройство Кандымской группы месторождений (первый этап), разработка месторождений и добычи углеводородов на территориях Гиссарского инвестиционного блока и Устюртского региона, Организация текстильного комплекса в Каршинском районе (2 этап), расширение системы сотовой связи, Создание сети национального оператора мобильной связи и другие.

По технологической структуре инвестиций в основной капитал 36 598,2 млрд.сум приходится на строительно-монтажные работы, 19 161,8 млрд.сум на приобретение машин, оборудования и инвентаря, а на прочие затраты 4 959,2 млрд.сум. Объем инвестиций на строительно-монтажные работы с начало года увеличился. Это связано проектами по созданию новых крупных производственных мощностей в основных отраслях экономики, а именно в горнодобывающей промышленности. (табл. 13.3).

Таблица 13.3

Технологическая структура вложенных в экономику инвестиций, %

Составные части	2000 год	2018 год
Строительно-монтажные работы	61	60,3
Оборудование	25	31,6
Прочие затраты	14	8,1
Всего	100	100

Источник: данные Государственного комитета статистики Республики Узбекистан

По структуре инвестиций в основной капитал в разрезе видов экономической деятельности как было выше изложено лидирует горнодобывающая промышленность. За счет всех источников финансирования

12 405,3 млрд.сум или 20,4% от общего объема инвестиций в основной капитал освоено именно по этому виду деятельности. Из него 10 895,0 млрд.сум или 17,9% от общего объема инвестиций в основной капитал по источникам финансирования Горнодобывающая промышленность 20,4% Жилищное строительство 17,9% Обрабатывающая промышленность 14,4% Перевозка и хранение 8,7% Электроснабжение, подача газа 8,7% Другие 29,9%

Инвестиции в жилищное строительство связаны с проводимой государственной программой по строительству дешевых жилых домов и жилых домов по типовым проектам, а также индивидуального жилищного строительства за счет средств населения. Инвестиции в обрабатывающую промышленность составили 8 746,8 млрд.сум или 14,4% от общего объема инвестиций в основной капитал. Наибольшие объемы освоены по трем отраслям входящим в состав обрабатывающей промышленности: металлургическая промышленность 1 305,6 млрд.сум (2,2 % от общего объема инвестиций в основной капитал), Производство продуктов питания, напитков и табачных изделий 1 265,4 млрд.сум (2,1%), Производство текстильных изделий 1 177,7 млрд.сум (1,9%).

За счет иностранных инвестиций и кредитов в текущем периоде освоено 16 309,0 млрд.сум или 26,9% от общего объема инвестиций в основной капитал. В январе-сентябре текущего года наблюдалось снижение темпа роста по ним, но в конце года их темп роста резко увеличился. Это связано с проектом по строительству комплекса газоперерабатывающего завода и обустройству Кандымской группы месторождений. А также, осуществляются следующие крупные инвестиционные проекты за счет иностранных инвестиций и кредитов под гарантию Республики Узбекистан: Организация производства конвейерных лент, сельскохозяйственных и автомобильных шин, СИЗ "Ангрен", Организация производства азотной кислоты, Реконструкция очистных сооружений и канализационных систем в городах Бухара и Самарканд, Улучшение питьевого водоснабжения Алатского и Каракульского районов Бухарской области, Развитие региональных автомобильных дорог (Фаза 2 и 3), Внедрение энерго эффективных технологий в системе уличного освещения

г.Ташкента и другие. Региональной разрезе иностранных инвестиций и кредитов по 3-м территориям Республики освоено 76% общего объема иностранных инвестиций и кредитов. Это объясняется тем, что крупные инвестиционные проекты перечисленные выше осуществляются именно в этих территориях.¹

В качестве необходимых условий обеспечения инвестиционной деятельности на сегодняшний день в Узбекистане можно указать следующие:

– широкая пропаганда на международной арене информации об инвестиционной среде и возможностях в стране;

– развитие рыночной информационной службы, активизация деятельности маркетинговой службы и внешнеэкономического законодательства;

– создание достаточных условий для открытия филиалов крупных иностранных банков, представительств международных компаний и корпораций;

– активизация осуществления совместных инвестиций в сфере инфраструктуры (дороги, транспорт, связь);

– налаживание стратегии сотрудничества с зарубежными странами, особенно взаимовыгодных кооперационных связей, направленных на осуществление экспортно-импортных перевозок через выход к морским путям и другие.

Выводы:

1. Основная часть ВВП – вновь созданный продукт в национальной экономике, точнее его денежное выражение после реализации расходуется в целях потребления и сбережения.

2. Потребление в широком смысле означает использование произведенных товаров и услуг в целях удовлетворения экономических потребностей, и делится на производительное и личное потребление.

¹ <https://stat.uz/uploads/docs/investitsiya-yan-dek-2017ru-.pdf>

3. Сбережение – это накопление текущих доходов населения, предприятия (фирмы) и государства в целях удовлетворения будущих потребностей и получения процентного дохода. Его объём определяется путем вычета из дохода домохозяйств потребительских расходов.

4. Зависимость между объемом потребления или сбережения и влияющими на них факторами, называется функцией потребления или сбережения. При изложении этих функций различаются точки зрения экономистов-классиков и кейнсианцев. По мнению экономистов-классиков, чем выше реальная процентная ставка банков, тем сильнее их интерес к сбережению. Ж.М.Кейнс выступает против такого мнения и подчеркивает, что потребительские расходы домохозяйств не на много зависят от реальной процентной ставки, для людей всегда предпочтительнее текущее потребление, чем потребление в будущем. В качестве основного фактора, влияющего на уровень потребительских расходов, он указывает текущие доходы домохозяйств.

5. С ростом доходов потребителя возрастает и их склонность к сбережению.

6. Сбережение на практике проявляется в форме капитальных средств или инвестиционных расходов и выражает расходы на образование нового основного капитала, расширение, реконструкцию и обновление действующих.

7. Сумма сбережений составляет часть национального дохода, в связи с чем, факторы, определяющие увеличение объёма национального дохода определяют и сумму сбережений. Основными из этих факторов являются масса и производительность применяемых ресурсов.

8. Инвестиции – это денежные вложения в увеличение основного и оборотного капитала, в расширение производственных мощностей. Они осуществляются в виде денежных средств, банковских кредитов, акций и других ценных бумаг. Инвестиции в виде денежных средств называются номинальными инвестициями, а инвестиционные ресурсы, которые можно купить на эти денежные средства – реальными инвестициями.

9. Уровень инвестиционных расходов определяют два основных фактора:
1) норма прибыли, ожидаемая от инвестиционных расходов; 2) процентная ставка.

Основные ключевые понятия:

Потребление – процесс использования результатов и факторов производства в целях удовлетворения экономических потребностей общества.

Личное потребление – непосредственное использование потребительских благ и услуг, т.е. индивидуальное их потребление.

Производительное потребление – использование средств производства и рабочей силы в процессе производства.

Потребительские расходы – часть доходов населения, расходуемая на жизненные блага и услуги.

Сбережение – накопление текущих доходов населения, предприятия (фирмы) и государства в целях удовлетворения потребностей в будущем и получения процентного дохода.

Средняя склонность к потреблению – доля потребления в личном доходе.

Средняя склонность к сбережению – доля сбережения в личном доходе.

Предельная склонность к потреблению – уровень изменения объёма потребительских расходов в результате изменения объёма дохода.

Предельная склонность к сбережению – уровень изменения объёма сбережений в результате изменения объёма дохода.

Экономическое сбережение – расходование части национального дохода на увеличение основного и оборотного капитала, а также резервов и запасов.

Норма сбережения – процентное выражение отношения суммы сбережений к национальному доходу.

Инвестиции – денежные вложения в расширение производства и сферы услуг, т.е. в основной и оборотный капитал.

Эффективность инвестиций – процентное выражение отношения прироста национального дохода (прибыли) к сумме инвестиционных расходов.

Вопросы и задания для повторения:

1. Раскройте экономическое содержание потребления, сбережений и инвестиций.

2. Перечислите основные факторы, определяющие величину потребления и сбережений.

3. Изобразите на графике функции потребления и сбережения, объясните их с применением условных цифр.

4. Что такое отрицательное и положительное сбережение? Покажите их на графике.

5. Как определяется норма сбережения? Какие факторы влияют на нее?

6. Что вы понимаете под средней склонностью к потреблению и сбережению?

7. Какие факторы влияют на уровень инвестиционных расходов? Дайте им краткую характеристику.

8. Каково влияние изменения соотношения между валовыми инвестициями и амортизацией?

9. Объясните сущность классической модели равновесия между сбережениями и инвестициями.

10. Объясните сущность кейнсианской модели равновесия между сбережениями и инвестициями, а также ее отличие от классической модели.

ТЕМА 14. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И НАЦИОНАЛЬНОЕ БОГАТСТВО.

Основной путь решения социальных, экономических и других проблем в обществе – это достижение стабильного развития и экономического роста национальной экономики. Повышение благосостояния населения, в конечном результате, также зависит от уровня и темпов экономического роста. Поэтому анализ данной темы начинается с изложения сущности экономического развития, показателей, выражающих его уровень, содержания, видов и показателей экономического роста. В ходе анализа место отводится освещению факторов экономического роста, национального богатства и его структурного состава, содержания существующих различных моделей экономического роста.

14.1. Сущность, виды и показатели экономического роста.

В связи с тем, что экономическое развитие в национальной экономике представляет собой трудно определяемый процесс, чаще анализируется один из его составляющих - экономический рост. **Экономический рост выражается непосредственно в количественном увеличении реального валового внутреннего продукта, в увеличении этого показателя в расчете на душу населения или на единицу затрат экономических ресурсов, а также в его качественном улучшении и совершенствовании состава.**

Измерение экономического роста через увеличение абсолютного объема ВВП или через увеличение величины реального ВВП на душу населения зависит от того, с какой целью это осуществляется. Для оценки экономического потенциала какой-либо страны обычно применяется показатель роста абсолютного объема ВВП, а для сопоставления уровня жизни в разных странах - рост величины ВВП, приходящийся на душу населения.

Данные показатели (рост реального ВВП и реального ВВП на душу населения), характеризующие темпы экономического роста в стране, являются

количественными показателями, которые, во-первых, не учитывают повышения качества продукции, поэтому не могут полностью охарактеризовать реальный рост благосостояния; во-вторых, не отражают значительного увеличения свободного времени и приводят к заниженному выражению реального уровня благосостояния; в-третьих, количественное измерение экономического роста не учитывает его отрицательного воздействия на окружающую среду и жизнь человека.

В связи с этим, полная характеристика экономического роста находит свое отражение в процентном выражении темпов годового роста:

$$TP = \frac{ВВП \text{ тек. периода} - ВВП \text{ баз. периода}}{ВВП \text{ базисного периода}} \times 100 \%, \text{ где}$$

TP – темпы экономического роста, в %;

ВВП базисного периода – объем реального ВВП сопоставляемого периода (года);

ВВП текущего периода – объем реального ВВП текущего периода (года).

В Узбекистане исследования по изучению тенденций роста ВВП продолжаются с начала экономических реформ и до настоящего времени. Снижение ВВП продолжалось в периоде с 1991 по 1995 годы, а с 1996 года имеет тенденцию к росту (см. рисунок 14.1).

Рисунок 14.1 показывает, что период с 1996 по 2018 годы - это двадцать два года непрерывного роста ВВП. Это достигается за счёт быстрого роста доли промышленного производства (металлургия, химическая и нефтехимическая промышленность, машиностроение и металлообработка, пищевая промышленность), услуг (торговля, бытовые услуги), снижения инфляции в результате целенаправленной денежно-кредитной политики правительства, улучшения условий для привлечения иностранных инвестиций в экономику, широкого доступа к малому бизнесу и частному предпринимательству, обновления быстрыми темпами производственных мощностей, внедрения современных технологий, расширения экспортной базы

промышленности, модернизации и диверсификации экономики. По итогам 2018 года валовый внутренний продукт Республики Узбекистан в текущих ценах составил 407 514,5 млрд. сумов и по сравнению с 2017 годом он вырос на 5,1%. Среднегодовой темп прироста ВВП в 1991-2018 гг. составил 4,5%.

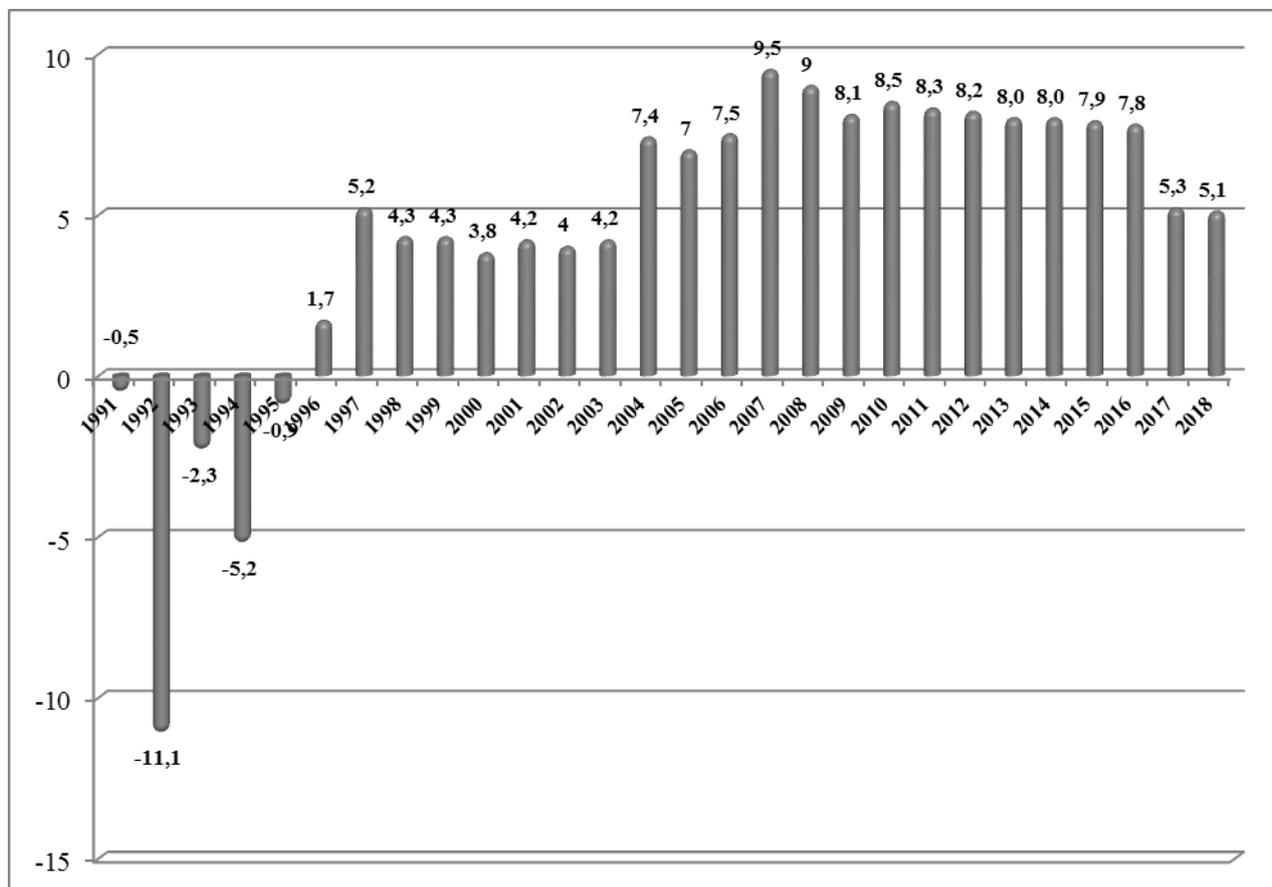


Рис 14.1. Темпы роста ВВП в 1991-2018 годах, по отношению к предыдущему году в процентном соотношении¹

Экономический рост также означает расширение производственных возможностей страны. Количественное увеличение и качественное совершенствование результатов национального производства в конечном итоге приводит к смещению вправо кривой производственных возможностей.

Допустим, объем национального производства в 2008 году (Y_{2008}) вырос относительно 2000 года (Y_{2000}). Этот рост в свою очередь приводит к расширению кривой производственных возможностей (рис. 14.2).

¹ <https://stat.uz/uploads/docs/Sns-1991-2018-uz.pdf>

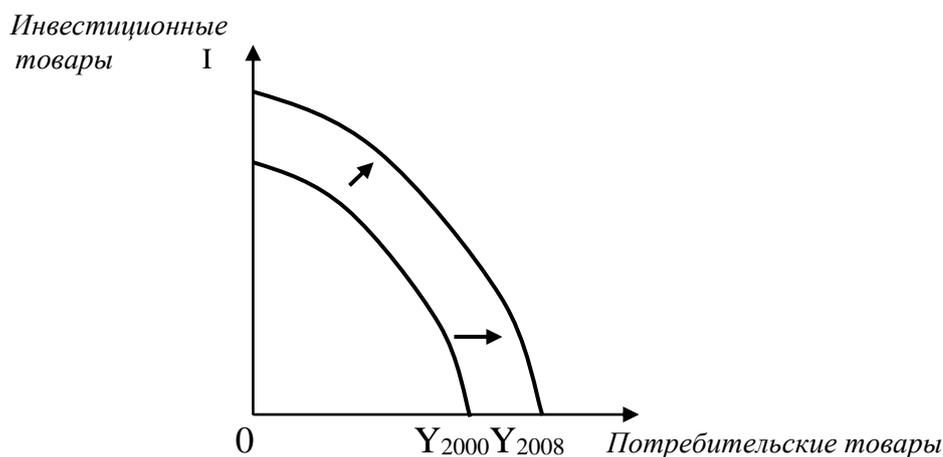


Рисунок 14.2. Расширение производственных возможностей национальной экономики в результате экономического роста

Из рисунка видно, что в результате экономического роста увеличивается количество общественной продукции, а это приводит к повышению благосостояния жизни населения. Экономика будет иметь возможность для более полного удовлетворения существующих потребностей.

Когда речь заходит о значении экономического роста, следует иметь в виду и его уровень. Уровень значимости темпов экономического роста различается, исходя из объема реального ВВП различных стран. Для стран с относительно малым объемом реального ВВП темп экономического роста в 8-10% может считаться нормальным состоянием, а для стран с очень большим объемом реального ВВП темп экономического роста в 2-3% может стать значительным показателем.

Значение темпа экономического роста, можно также раскрыть с помощью «правила величины 70», применяемого экономистами. Согласно данному правилу, чтобы определить сколько времени потребуется для увеличения производимого в национальной экономике объема ВВП в 2 раза, нужно разделить цифру 70 на темп годового роста. Например, при уровне темпа роста в стране 9% для увеличения ВВП в 2 раза потребуется 7,7 лет ($70:9$). К примеру, при уровне экономического роста 4% в 2000 году достичь этого показателя можно было за 17,5 лет ($70:4$). Дальнейшее повышение темпов экономического роста в последующие годы приведет к значительному сокращению этого срока.

Соотношение между темпом роста общественного продукта и изменением количества факторов производства определяет экстенсивный или интенсивный тип экономического роста.

Экстенсивный экономический рост достигается путем количественного увеличения факторов производства при сохранении его прежней технической основы. Скажем, для увеличения производства продукции в два раза наряду с существующим предприятием строится еще одно такое же по мощности, количеству и качеству установленного оборудования, по численности и квалификационному составу рабочей силы предприятие. При экстенсивном развитии, если оно осуществляется в чистом виде, эффективность производства остается неизменной.

При интенсивном типе экономического роста расширение масштабов производства продукции достигается путем качественного совершенствования факторов производства, применения новой техники и прогрессивных технологий, повышения квалификации рабочей силы, улучшения использования имеющегося производственного потенциала. Интенсивный путь находит свое отражение в росте эффекта с каждой единицы вовлеченных в производство ресурсов, в количественном и качественном увеличении конечного продукта.

В реальной жизни экстенсивные и интенсивные факторы не существуют отдельно в чистом виде, а сочетаются друг с другом в определенной комбинации. Поэтому при анализе реального экономического роста выделяют преимущественно экстенсивный или преимущественно интенсивный типы роста.

Кроме того, существуют показатели, характеризующие отдельные стороны экономического роста, основными из которых считаются уровень развития производительных сил, рост производительности труда и экономия рабочего времени, личный доход и масса прибыли, отраслевая структура национальной экономики.

Уровень производительных сил характеризуется следующими показателями:

- а) уровень развития средств производства;
- б) уровень квалификации и подготовки кадров;
- в) соотношение между вещественным и личностным факторами производства;
- г) разделение труда, организация, специализация и кооперирование производства.

В мировой практике широко применяется такой показатель экономического роста, как отраслевая структура экономики, который анализируется на основе показателя ВВП, рассчитанного по отраслям. При этом изучаются также пропорции между крупными сферами экономики, материальными и нематериальными отраслями производства.

14.2. Факторы экономического роста.

Факторы, влияющие на экономический рост условно можно разделить на две группы. Факторы первой группы зачастую называют факторами предложения, которые определяют возможности экономического роста:

- 1) количество и качество природных ресурсов;
- 2) количество и качество трудовых ресурсов;
- 3) объем основного капитала (основных фондов);
- 4) технология и научно-технический прогресс.

Экономический рост можно охарактеризовать через оценку влияния каждого из этих факторов на объем валовой продукции.

Известно, что валовой национальный (внутренний) продукт считается функцией расходов рабочей силы, капитала и природных ресурсов:

$$Y = f(L, K, N), \text{ где}$$

Y – валовой национальный (внутренний) продукт;

L – расходы рабочей силы;

K – расходы капитала;

N – расходы природных ресурсов.

Исходя из этой функциональной зависимости, можно вывести ряд частных показателей, определяющих экономический рост:

1. Производительность труда (Y/L) – отношение объема производства продукции к затратам живого труда;

2. Трудоемкость (L/Y) – отношение затрат живого труда к объему производства продукции;

3. Капиталоотдача (Y/K) – отношение объема производства продукции к затраченному на него капиталу;

4. Капиталоемкость (K/Y) – отношение затрат капитала к объему производства продукции;

5. Эффективность природных ресурсов (Y/N) – отношение объема производства продукции к затратам природных ресурсов;

6. Ресурсоемкость продукции (N/Y) – отношение затрат природных ресурсов к объему производства продукции;

7. Уровень капиталовооруженности труда (K/L) – отношение используемого в процессе производства объема капитала к численности рабочей силы.

При анализе экономического роста кроме рассмотренных выше показателей не менее важны показатели **предельной производительности факторов производства**. Эти показатели определяют вклад каждой дополнительной единицы фактора производства в объем совокупного производства продукции:

1) предельная производительность труда ($\Delta Y/\Delta L$);

2) предельная производительность капитала ($\Delta Y/\Delta K$);

3) предельная производительность природных ресурсов ($\Delta Y/\Delta N$).

Эти показатели выражают долю каждого фактора в приросте общего объема производства валовой продукции и определяются следующим образом:

$$Y = (\Delta Y/\Delta L) * L + (\Delta Y/\Delta K) * K + (\Delta Y/\Delta N) * N$$

На экономический рост также влияют **факторы распределения**. Для целесообразного использования производственного потенциала ресурсы не только должны быть полностью вовлечены в экономический процесс, но и наиболее эффективно использованы. Необходимо реально использовать возрастающий объем ресурсов и распределять их так, чтобы получить максимальное количество необходимой продукции.

Реальный продукт можно увеличить в основном двумя способами: 1) вовлечение большего количества ресурсов; 2) путем более производительного их использования (рис. 14.3).

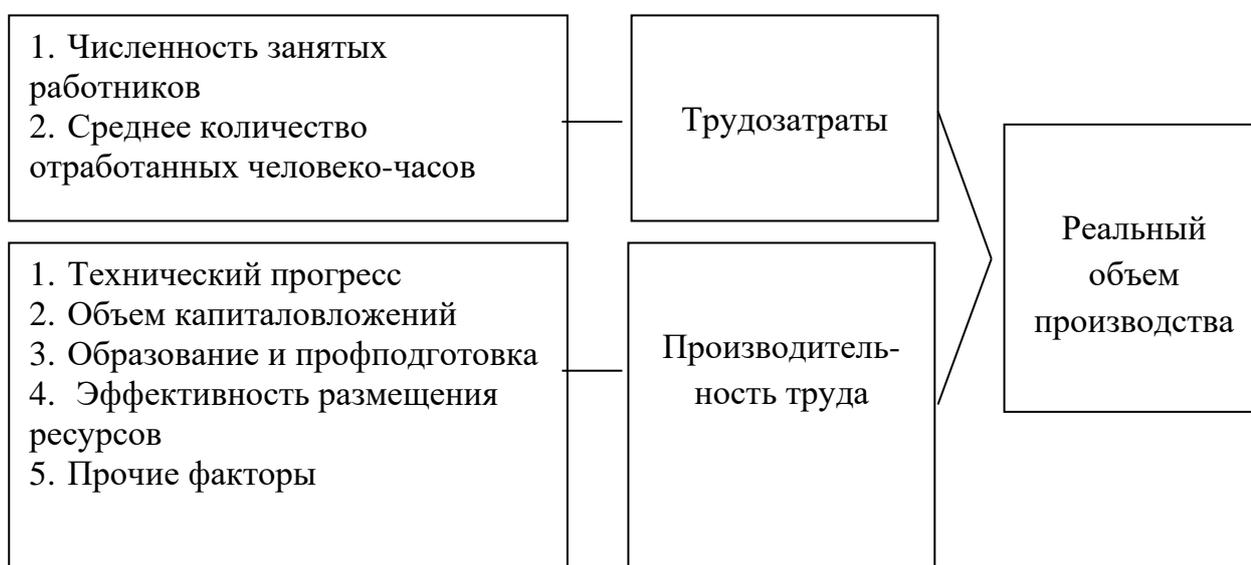


Рисунок 14.3. Факторы, определяющие динамику реального продукта

В реальной жизни существуют и замедляющие экономический рост факторы, возникающие в результате таких обстоятельств, как охрана труда, загрязнение окружающей среды. В последние годы в республике были осуществлены важные государственные мероприятия по предотвращению загрязнения окружающей среды, регулированию улучшения условий труда и охране здоровья работников. Это, в свою очередь, оказывает отрицательное влияние на темпы экономического роста, т.к. осуществление подобных мероприятий требует соответствующих расходов. Тем самым средства,

необходимые для повышения производительности средства, привлекаются совершенно в другом направлении.

Актуальным направлением экономической политики страны на сегодняшний день считается использование таких факторов экономического роста, как обеспечение технического прогресса и увеличение объемов инвестиций. Как отметил Президент Ш.Мирзиёев: «... мировой экономический кризис еще больше обостряет настоятельность постоянного обновления и модернизации производства, требует для этого сосредоточения всех наших сил и ресурсов»¹

Необходимость привлечения инвестиций в целях модернизации производства в условиях современного глобального кризиса можно пояснить следующими обстоятельствами:

1) во время кризиса на мировом рынке падают цены на современную технику и оборудование. Воспользовавшись этой ситуацией, можно обновить материально-техническую базу производства и на ее основе создавать конкурентоспособную продукцию, что даст возможность покрыть эти издержки в краткосрочный период;

2) появляются дополнительные возможности экспортировать продукцию, имеющую высокую добавленную стоимость;

3) появляется возможность выигрыша во времени при обновлении технической и технологической базы;

4) расширяется внутренний инвестиционный спрос и стимулируется развитие строительной промышленности;

5) происходит диверсификация номенклатуры производимой продукции.

В связи с этим в нашей стране были разработаны важнейшие программы мер, рассчитанные на 2017-2021 годы, по осуществлению модернизации, техническому и технологическому перевооружению производства. Из предусмотренных к реализации 852 инвестиционных проектов на общую сумму

¹ Послание Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева Олий Мажлису.// Народное слово. 2018 год 29 декабря. www.lex.uz

42,5 млрд. долл., в 2019 году намечено реализовать 590 проектов на сумму 24,4 млрд. долл. Основными целями осуществления данных проектов являются:

- совершенствование структуры экономики посредством увеличения доли отраслей, производящих высокотехнологичную продукцию с высокой добавленной стоимостью;
- формирование эффективной ресурсосберегающей экономики;
- ускоренное развитие ведущих отраслей экономики;
- развитие местного производства, основанного на глубокой переработке местного сырья и материалов и создании готового продукта;
- эффективное и рациональное использование энергоресурсов;
- укрепление положения на внешних рынках национальной конкурентоспособной продукции.

Из этого видно, что в условиях мирового финансово-экономического кризиса в стране большое значение придается использованию факторов, направленных на обеспечение высоких и устойчивых темпов роста.

14.3. Модели экономического роста.

Исследования ученых-экономистов по поводу изучения факторов экономического роста, а также прогнозирования его результатов на перспективу, в конечном итоге, привели к созданию различных моделей экономического роста. Несмотря на то, что эти модели отличаются друг от друга по своему содержанию, в их основу положены две теории – кейнсианская (в дальнейшем некейнсианская) теория макроэкономического равновесия и классическая (в дальнейшем неоклассическая) теория производства.

По нашему мнению, представители неоклассической теории при анализе экономического роста основываются на следующих неверных теоретических предположениях:

- 1) стоимость продукта создается всеми факторами производства;
- 2) каждый из факторов производства вносят свой вклад в создание стоимости продукта в соответствии со своим предельно добавленным

продуктом. В связи с этим получает еще и доход, равный предельно добавленному продукту;

3) существует количественная зависимость между производством продукции и необходимыми для этого ресурсами;

4) существует возможность свободного действия факторов производства и взаимозаменяемости между ними.

Как мы отмечали в предыдущих главах, здесь тоже неоклассики и теоретики отдельных направлений допускают две методические ошибки:

1) они считают, что все факторы производства создают одинаковую стоимость, принимают одинаковое участие в создании стоимости. Между тем, средства производства не создают никакой новой стоимости, а переносят свою стоимость на вновь созданный продукт с помощью живого труда. Однако все факторы участвуют в формировании полезности созданной и увеличивающейся продукции;

2) они зачастую забывают то, что среди всех факторов живой труд играет активную роль, а остальные - пассивную. Вот уже миллионы лет в миллиардный раз подтверждается, что ни один природный, капитальный ресурсы сами по себе, без помощи живого труда, действовать не могут, оставаясь без движения, они сгнивают, физически уничтожаются и теряют стоимость, которую сохранить может только живой труд. Вот это обстоятельство почему-то не принимается ими во внимание.

Неоклассическая модель является многофакторной, в основу которой положена производственная функция, разработанная американским экономистом П. Дугласом и математиком Ч. Коббом. Модель Кобба-Дугласа используется для определения доли различных факторов производства в росте объема производства. Она имеет следующий вид:

$$Y = AK^L x L^B, \text{ где}$$

Y – объем производства;

K – затраты капитала;

L – затраты рабочей силы;

A – коэффициент пропорциональности;

L и **B** – коэффициенты эластичности объема производства, по затратам капитала и рабочей силы.

Коэффициент эластичности выражает уровень изменения величины одного показателя в результате изменения величины другого показателя. В соответствии с этим, коэффициент *L* показывает, на сколько процентов увеличится объем производства при росте расхода капитала на 1%, а коэффициент *B* отражает увеличение объема производства, вызванное приростом на 1% расхода рабочей силы. Сумма *L* и *B* показывает, на сколько процентов вырастит объем производства при одновременном росте расходов и капитала и рабочей силы на 1%.

В своих исследованиях Ч.Кобб и П.Дуглас проанализировали деятельность перерабатывающей промышленности США за 1899-1922 годы и попытались определить показатели производственной функции:

$$Y = 1,01 \times K^{0,25} \times L^{0,75}$$

Эти показатели показывают, что увеличение затрат капитала на 1 % привело к увеличению объема производства перерабатывающей промышленности США в рассматриваемый период на 0,25%, и соответственно увеличение затрат труда на 1 % привело к росту объема производства на 0,75%.

Впоследствии производственная функция Кобба-Дугласа усовершенствуется голландским экономистом Яном Тинбергеном, и в уравнение вводится еще один фактор – показатель технического прогресса. В результате формула производственной функции приобретает следующий вид:

$$Y = AK^\alpha L^{1-\alpha} e^{rt},$$

здесь: e^{rt} – фактор времени.

Введение в производственную функцию фактора времени теперь создает возможность отражать не только количественные, но и совмещенные в термине «технический прогресс» качественные изменения, такие как усиление инновационных процессов, совершенствование организации производства, повышение уровня образования в масштабе общества и другие.

Кейнсианская модель экономического роста возникла в результате развития и критического подхода к кейнсианской теории макроэкономического равновесия. Среди этих моделей особо выделяются модели экономического роста английского экономиста Р.Харрода и американского ученого Е.Домара. Обе модели имеют общие аспекты, такие как:

1) в отличие от неоклассических моделей эти модели являются однофакторными. То есть, в них рост национального дохода считается только функцией накопления капитала, а все остальные факторы - увеличение занятости, степень использования достижений НТП, улучшение организации производства, влияющие на рост капиталотдачи, исключаются;

2) капиталоемкость производства не зависит от соотношения цен производственных факторов, а определяется лишь техническими условиями производства.

В неокейнсианской модели фактором, определяющим экономический рост и его темпы, является рост инвестиций, которые, с одной стороны, способствуют росту национального дохода, с другой - увеличивают производственные мощности. В свою очередь, рост дохода способствует увеличению занятости. Увеличивающиеся в результате увеличения объемов инвестиций производственные мощности должны быть полностью задействованы посредством увеличения доходов.

Согласно этому, в модели Е.Домара условием существования равновесия является соблюдение следующего равенства:

$$\text{Прирост денежного дохода (спрос)} = \text{Прирост производственных мощностей (предложение)}$$

Это равенство можно выразить с помощью формулы и получить следующее уравнение:

$$\Delta I \times \frac{1}{a} = I \times \sigma \quad \text{или} \quad \frac{\Delta I}{I} = \sigma \times a, \quad \text{где}$$

I – ежегодные чистые капиталовложения;

ΔI – прирост чистых капиталовложений;

$\Delta I/I$ – темпы роста чистых капиталовложений;

$1/a$ – мультипликатор, a – средняя склонность к сбережению;

σ - капиталоотдача.

Итак, темп роста чистых инвестиций или капиталовложений, обеспечивающих полную занятость рабочей силы и полное использование производственных мощностей, должен быть равен $\sigma \times a$. Если потенциальная средняя производительность инвестиций в экономике равна 0,3, средняя склонность к сбережению – 0,2, тогда темп роста инвестиций составит 6% ($0,3 \times 0,2 \times 100\%$).

Модель экономического роста Р.Харрода основывается на макроэкономическом равновесии инвестиций и сбережений, то есть $I = S$. Он отдельно использует формулу для макроэкономического равновесия в статичном положении и макроэкономического равновесия в динамике. Первая формула выглядит следующим образом:

$$G \times C = S, \text{ где}$$

G – темп роста национального дохода ($\Delta Y/Y$);

C – капиталоемкость ($I/\Delta Y$);

S – доля сбережений в составе национального дохода (S/Y).

Вторая формула выражается следующим уравнением:

$$G_w \times C_r = S, \text{ где}$$

G_w – гарантированный темп роста, обеспечивающий динамичное равновесие между реальными сбережениями и намеченными инвестициями;

C_r – требуемое количество коэффициента капитала

По мнению неокейнсианцев, в условиях рыночной экономики нельзя автоматически достичь постоянно гарантированного темпа роста, вследствие этого для достижения динамичного равновесия необходимо государственное регулирование экономики.

Одной из важнейших моделей экономического роста является модель межотраслевого баланса. Теоретические основы межотраслевого баланса были первоначально разработаны в постсоветский период. В последующем он был

усовершенствован американским экономистом русского происхождения В.Леонтьевым и представлен в виде модели «затраты-выпуск» (рис. 14.4).

Во II квадранте С–личное потребление; I – инвестиции; G – государственные закупки; X – экспорт.

В III квадранте – W – заработная плата; P – прибыль; M – импорт.

В методе экономического анализа «затраты - производство» В. Леонтьев прежде всего обращает внимание на количественные связи в экономике. Эти связи между отраслями устанавливаются через технологические коэффициенты (в I квадранте a_{11} , a_{12} , a_{13} и т.д.).

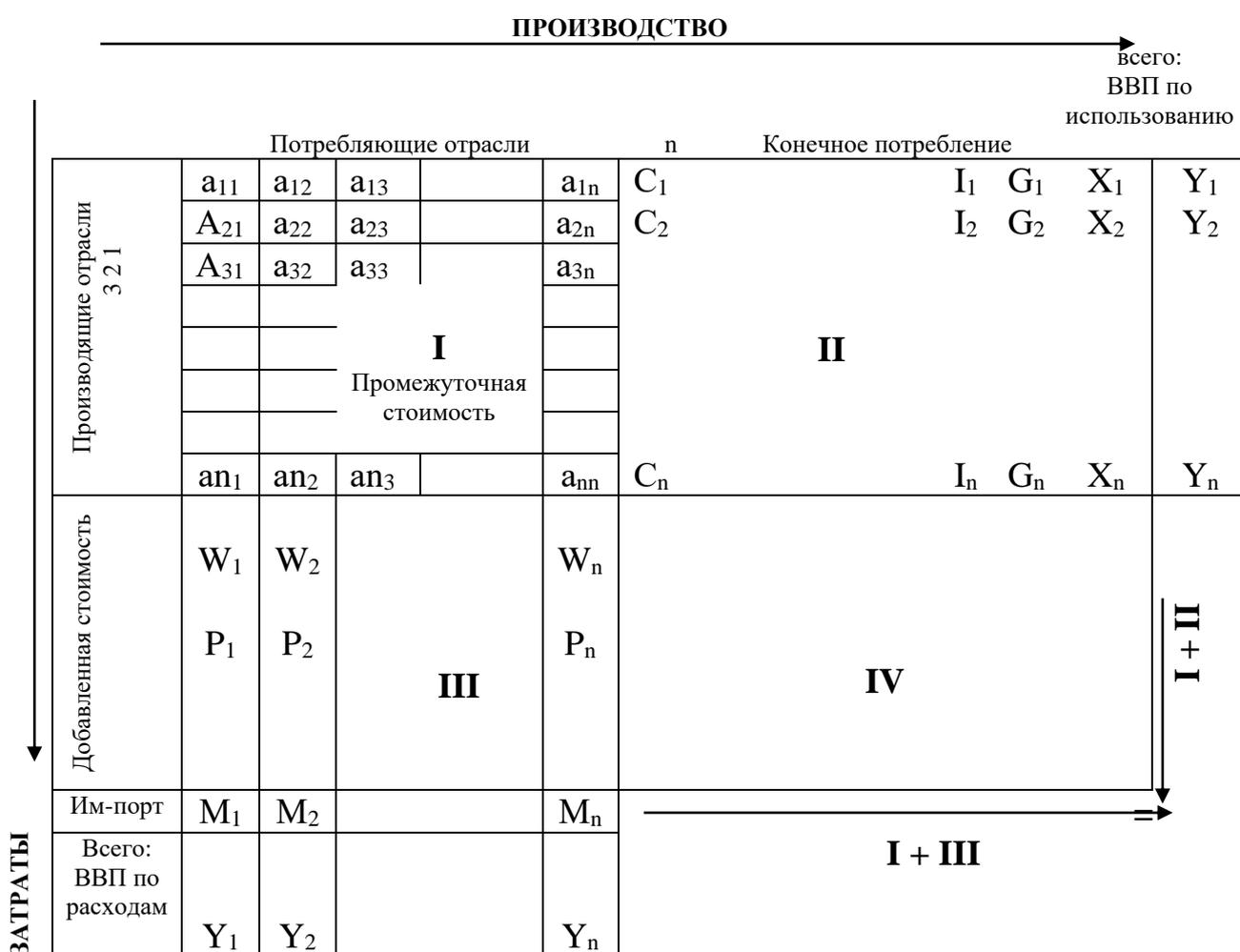


Рисунок 14.4 . Схема межотраслевого баланса

Межотраслевой баланс состоит из четырех квадрантов. В первом квадранте размещены показатели материальных издержек на производство продукции. Во втором квадранте показатели отражают конечную продукцию,

используемую на личное потребление, накопление, государственные закупки и экспорт. В третьем квадранте - показатели добавленной стоимости (заработная плата, прибыль, налоги) и импорта. В четвертом квадранте - показатели перераспределения чистого национального продукта. Таблица межотраслевых связей отражает по столбцам затраты, т.е. элементы, образующие стоимость продукции по каждой отрасли, и по строкам - структуру распределения продукции каждой отрасли национальной экономики.

В модели межотраслевого баланса изменение в конечном спросе или в условиях производства в одной отрасли изучается через прослеживание количественной реакции всех взаимосвязанных отраслей. Это означает, что любое изменение потребностей или технологии производства какого-либо товара изменит структуру равновесных цен и тем самым приведет к изменению и технологических коэффициентов.

Метод межотраслевого баланса «затраты-выпуск» помогает не только в изучении взаимозависимости между различными отраслями экономики, но и способствует осуществлению прогнозирования развития экономики страны, темпов экономического роста, его отраслевой структуры.

При анализе моделей экономического роста целесообразно остановиться также на рассмотрении концепции «нулевого экономического роста». Основы данной концепции заложены в 70-е годы XX века. По мнению представителей этой концепции, технический прогресс и экономический рост порождают множество отрицательных явлений, таких как загрязнение окружающей среды, выбросы отравляющих веществ в природу, ухудшение облика городов и т.п. В результате быстро растущей численности населения, расширения масштабов производства, и в особенности, истощения природных ресурсов сужаются пределы экономического роста. Достижение «пределов роста» неизбежно будет сопровождаться стихийным сокращением численности населения и промышленного производства в результате голода, разрушения окружающей среды, истощения ресурсов и т.д. В связи с этим, сторонники концепции «нулевого экономического роста» считают, что экономический рост должен

целенаправленно сдерживаться. Признавая, что экономический рост обеспечивает увеличение объема товаров и услуг, они отмечают, что экономический рост не всегда может создать высокое качество жизни.

В свою очередь, оппоненты данной концепции выступают в защиту высокого уровня экономического роста, полагая, что этот рост сам по себе смягчает противоречия между неограниченными потребностями и редкими ресурсами, в частности в условиях высокого уровня экономического роста имеется возможность поддерживать социально слабые слои населения. Загрязнение окружающей среды, по их мнению, является не следствием экономического роста, а результатом неправильной системы ценообразования. Решение этой проблемы сторонники экономического роста видят в необходимости введения законодательных ограничений или особых налогов, а также формирования рынка прав на загрязнение.

14.4. Понятие и структура национального богатства.

Национальное богатство состоит из совокупности материальных, нематериальных, интеллектуальных и природных богатств, созданных предками и накопленных потомками в продолжение развития человеческого общества.

Национальное богатство условно можно разделить на три крупные составные части:

1. Материально-вещественное богатство;
2. Нематериальное богатство;
3. Природное богатство.

Материально-вещественное богатство является результатом производства, производительного труда. Оно возникает и увеличивается в результате накопления оставшейся после текущего потребления части продуктов, созданных в производстве.

Однако, было бы неправильным рассматривать материально-вещественное богатство в качестве совокупности годовых валовых продуктов за несколько

лет. Так как часть этого богатства ежегодно изымается из производства и обновляется (средства производства, предметы потребления). В связи с этим, одновременно с покрытием средств производства происходит процесс накопления только некоторой части валового продукта в качестве материально-вещественного богатства. Следовательно, фонд покрытия и рост материально-вещественного богатства осуществляются за счет валового национального продукта.

Созданная человеческим трудом материальная часть национального богатства имеет стоимостную форму и по своей структуре состоит из следующих элементов:

- основной капитал (фонды) производственного назначения;
- основной капитал (фонды) непроизводственного назначения;
- оборотный капитал (фонды);
- материально-вещественная часть незавершенного производства;
- материальные резервы и запасы.
- накопленное в домашнем хозяйстве имущество населения.

В качестве основных факторов роста материально-вещественного богатства можно выделить:

- рост производительности труда;
- повышение эффективности производства;
- повышение нормы накопления в национальном доходе.

Как было отмечено, материально-вещественное богатство считается результатом и условием производства. Это означает, что, с одной стороны, в движении от продукта к национальному богатству происходит покрытие потребленной части богатства и его увеличение. С другой стороны, национальное богатство является материальной предпосылкой, материально-технической основой производства. При этом темп роста и масштабы производства зависят от особенностей использования национального богатства.

Другая часть национального богатства - природные богатства, участвуют в качестве фактора производства и составляют условия и внешнюю среду человеческой деятельности. Основой природного богатства является продукт природы, возникновение которого хоть и происходит на основе законов природы, но их использование зависит и от уровня развития общества. Полезные ископаемые, леса, водные и земельные ресурсы, существуя в природе, активно участвуют в производстве.

Дары природы в своем первоначальном виде являются природными богатствами и в таком состоянии не входят в состав общественного богатства, которое считается результатом человеческой деятельности. Это означает, что природные богатства для общества выступают лишь в качестве потенциального богатства. Только в результате воздействия человеческого труда они превращаются в реальное богатство.

Национальное богатство создается не только в сферах материального производства. Часть его возникает в нематериальных сферах производства и является нематериальным богатством общества. К таким богатствам относятся нематериальные ценности, создаваемые в сферах образования, здравоохранения, науки, культуры, искусства, спорта. В составе нематериальных богатств особо выделяются исторические памятники, архитектурные сооружения, редчайшие произведения литературы и искусства.

В нематериальных богатствах общества находят свое отражение уровень развития культуры и искусства, накопленные научные знания и интеллектуальный уровень членов общества, квалификационный уровень рабочих, уровень развития здравоохранения, образования и спорта.

Таким образом, национальное богатство, являясь понятием намного шире, чем материально-вещественные и природные богатства, в своем составе отражает также нематериальные ценности общества.

Выводы:

1. Экономическое развитие страны является многофакторным и противоречивым процессом, который проявляется в экономическом росте. Экономический рост выражается непосредственно в количественном увеличении абсолютного валового внутреннего продукта, в увеличении этого показателя в расчете на душу населения или на единицу затрат экономических ресурсов, а также в его качественном улучшении и совершенствовании состава.

2. Значение увеличения темпов экономического роста можно раскрыть также с помощью применяемого экономистами “правила 70”. Согласно этому правилу, чтобы определить, сколько времени потребуется для увеличения объема ВВП в 2 раза, нужно разделить цифру 70 на темп годового роста.

3. Существуют экстенсивный и интенсивный типы экономического роста. Рост, достигнутый за счет увеличения факторов производства при сохранении прежней технической основы производства, называется экстенсивным экономическим ростом. Увеличение объема производства путем качественного совершенствования факторов производства, применения более передовых средств производства и новой техники, повышения квалификации рабочей силы, а также улучшения использования производственного потенциала называется интенсивным экономическим ростом.

4. Факторы, влияющие на экономический рост условно можно разделить на две группы: факторы предложения и факторы распределения. К факторам предложения относятся количество и качество природных ресурсов; количество и качество трудовых ресурсов; объем основного капитала (основных фондов); технология и научно-технический прогресс. Факторы, способствующие реальному использованию увеличивающихся ресурсов и распределению их таким образом, чтобы получить максимальное количество необходимого продукта, называются факторами распределения

5. Исследования ученых-экономистов по поводу изучения факторов экономического роста, а также прогнозирования его результатов на перспективу, в конечном итоге, привели к созданию различных моделей

экономического роста. Несмотря на то, что эти модели отличаются друг от друга по своему содержанию, в их основу положены две теории – кейнсианская (в дальнейшем некейнсианская) теория макроэкономического равновесия и классическая (в дальнейшем неоклассическая) теория производства.

6. Национальное богатство состоит из созданных трудом предков и накопленных потомками материальных, нематериальных, интеллектуальных, а также природных богатств.

Основные ключевые понятия:

Экономическое развитие – это многомерный процесс, который находит свое выражение в социальном и экономическом прогрессе.

Экономический рост – выражается в увеличении абсолютного ВВП, ЧНП и НД, в увеличении их в расчете на душу населения или на единицу затрат экономических ресурсов, а также в улучшении их качества.

Критерий экономического роста – характеризует показатель, позволяющий в наиболее полной мере оценить экономический рост.

Показатели экономического роста – система стоимостных, натуральных (физических) показателей и общественных полезностей, используемых для определения экономического роста.

Экстенсивный экономический рост – увеличение объема производства путем вовлечения в производство дополнительных ресурсов.

Интенсивный экономический рост - увеличение объема производства при существующем уровне факторов производства посредством повышения эффективности их использования.

Факторы экономического роста – определяющие экономический рост факторы спроса, предложения и распределения.

Национальное богатство – созданные предками и накопленные поколениями материальные и духовные богатства, а также вовлеченные в процесс использования дары природы.

Природное богатство – существующая в природе часть национального богатства, привлеченные к использованию природное сырье и силы природы (земля, полезные ископаемые, леса, вода и т.д.).

Духовное богатство – состоит из нематериальных ценностей и результатов интеллектуального потенциала человечества, не имеющих натурально-вещественной формы,

Вопросы и задание для повторения:

1. Дайте определение понятиям экономический прогресс, экономическое развитие и экономический рост, а также укажите их общие стороны и отличия.

2. Как определяются экстенсивный и интенсивный типы экономического роста?

3. Почему в реальной жизни не встречаются чистый экстенсивный или чистый интенсивный типы экономического роста?

4. Какие показатели экономического роста используются при оценке экономического потенциала страны, уровня жизни населения и эффективности производства?

5. Объясните влияющие на экономический рост факторы спроса, предложения и распределения.

7. Дайте определение понятию национального богатства и раскройте его структурное строение.

8. Какое место в составе национального богатства занимает материально-вещественное богатство и из каких составных частей оно состоит?

9. Почему нельзя измерить в стоимостной форме и отнести к национальному богатству такие природные богатства, как земля и вода?

10. Как можно объяснить отображение в составе национального богатства культурных, исторических и архитектурных памятников. Приведите примеры к каждому из них.

ТЕМА 15. РАВНОВЕСИЕ И ПРОПОРЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.

Данная тема начинается с рассмотрения понятия экономического равновесия и различных подходов к определению уровня равновесия производства. Излагаются различные стороны общественного воспроизводства, система пропорций между отраслями и сферами, степень обеспеченности соответствия, а также содержание межотраслевого баланса. В конце анализа освещаются рыночные и государственные механизмы достижения макроэкономического равновесия. И самое главное, обеспечение равновесия и соответствия в экономике является важнейшим средством предотвращения экономических кризисов.

15.1. Экономические пропорции и их виды.

Равновесие в национальной экономике предполагает наличие пропорциональности между различными ее сторонами и сферами.

Экономическая пропорция – это определенное количественное и качественное соотношение между различными сторонами и сферами экономики. При этом необязательно их равенство. Они могут находиться в определенных пропорциях (например, 2:3, 5:3, 3:1).

Поскольку макроэкономический процесс весьма сложный и многогранный процесс, то и видов пропорций тоже множество. В частности, профессор А.Г.Грязнова и другие выделяют пять основных пропорций, обеспечивающих достижение равновесия в экономике:

1) **пропорции факторов**, связывающие объём, структурное строение и эффективность ресурсов со структурным строением производства материальных благ и услуг (производство, труд, финансовые ресурсы);

2) **пропорции сбережений**, определяющие норму сбережения, т.е. долю в национальном доходе, которая будет направлена на расширение производства для достижения его определенного объёма;

3) **пропорции распределения**, определяющие соотношения распределения доходов, полученных от производственной деятельности, между всеми владельцами факторов производства;

4) **пропорции обмена (продаж)**, определяющие соотношение между спросом потребителя и объёмом предложения, их состава и стоимости;

5) **товарно-денежная пропорция**, выражающая соотношение между товарной и денежной массой.

Такого рода классификации экономических пропорций встречаются и в других источниках. Поэтому, обобщив все их виды, можно выделить следующие группы пропорций.

1) **Общэкономические пропорции**. К ним относятся пропорции между составными частями национального дохода: фондом потребления и фондом накопления, товарной и денежной массой в экономике; доходами и расходами населения.

2) **Межотраслевые пропорции**. Особое место в обеспечении равновесия национальной экономики занимают межотраслевые пропорции. Национальная экономика состоит из множества отраслей и сфер, развитие которых взаимообусловлено. Продукт, созданный в одной отрасли, потребляется в другой отрасли или же преобразуется в конечный продукт и находит своего потребителя. Например, большая часть сельскохозяйственной продукции (хлопок, зерно, кокон, молоко и т.д.) перерабатывается в соответствующих отраслях промышленности, превращается в конечный продукт и выносится на рынок потребительских товаров. В свою очередь, продукция отраслей промышленности, создающих средства производства производительно потребляется в других отраслях национальной экономики (в сельском хозяйстве, строительстве и т.д.). Это обуславливает их взаимозависимое развитие. Примером межотраслевых пропорций являются пропорции между промышленностью и сельским хозяйством, а так же другими отраслями экономики.

3) **Внутриотраслевые пропорции**. Межотраслевые пропорции и равновесие на уровне национального хозяйства обеспечиваются через внутриотраслевые

пропорции. Внутриотраслевые пропорции выражают зависимости между сферами и производствами в составе отдельной отрасли. Например, пропорции между отраслями промышленности, производящими средства производства и предметы потребления, между земледелием и животноводством и т.д. кроме того, необходимо существование взаимосвязи между структурными подразделениями внутри отмеченных сфер. Например, между добывающей и перерабатывающей отраслями промышленности, между сферами сельского хозяйства, производящими молоко и мясо.

4) Территориальные пропорции. Экономическое развитие обуславливает взаимозависимость и между отдельными территориями страны. При поверхностном рассмотрении роль межтерриториальных пропорций в экономическом развитии страны проявляется не полностью. Значимость взаимозависимостей между отдельными территориальными подразделениями (область, район, город и др. территориальные единицы) можно отчетливо увидеть при рассмотрении их с точки зрения экономической и организационной взаимосвязи, их специализации, производственной кооперации и коммуникации.

5) Межгосударственные пропорции. Эти пропорции обусловлены двумя обстоятельствами. Во-первых, многие страны мира связаны между собой через международное разделение труда, во-вторых, через эту связь часть национального производства покупается иностранцами или же национальные производители удовлетворяют часть своих потребностей за счет завезенных из-за рубежа продуктов. Чем глубже эта связь, тем сильнее она оказывает влияние на макроэкономическое равновесие через объём чистого экспорта.

Обеспечение равновесного развития национального производства через достижение рассмотренных выше пропорций предусматривает следующее:

- наиболее полное удовлетворение потребностей общества при эффективном использовании имеющихся в стране экономических ресурсов;
- достижение полной занятости, т.е. полное и эффективное обеспечение работой трудоспособных и желающих работать;

- достижение относительной стабильности цен и предотвращение их от влияния инфляции;
- обеспечение достаточными инвестициями равномерного роста экономики и их связи с денежной массой в обращении;
- достижение активного внешнеторгового баланса на основе координации импорта и экспорта.

Эти цели являются только стремлениями к ним и не означают их достижения. Потому что невозможно достижение абсолютного равновесия, оно нарушается и восстанавливается вновь, в силу чего экономический рост происходит неравномерно.

15.2. Экономическое равновесие, условия его обеспечения и способы определения.

Для бескризисного, устойчивого развития экономики требуется наличие определенного равновесия между различными ее сторонами.

Экономическим равновесием называется состояние равенства двух или нескольких сторон действующих во взаимосвязи и взаимозависимости экономических процессов, явлений экономики. В связи с этим, когда речь идет о равновесии экономики в целом, прежде всего, принимается во внимание равенство между совокупным спросом и совокупным предложением.

Формирование и обеспечение экономического равновесия в макроэкономике является довольно сложным и противоречивым процессом, так как включает в себя ряд систем равновесия частного и общего характера.

Частное равновесие – это количественное равенство двух взаимосвязанных экономических показателей или сторон отдельных частей, сфер и направлений экономики. Частное равновесие проявляется в виде равновесия между производством и потреблением, покупательской способностью населения и предложением товаров, доходами и расходами бюджета, спросом на отдельные товары и их предложением.

Общее равновесие означает взаимное равенство между всеми потребностями общества и объёмом национального производства. Общее экономическое равновесие в рыночных условиях, прежде всего, выражается в равенстве совокупного спроса и совокупного предложения. Это соответствие общего спроса и предложения не только потребительских благ, но и средств производства, рабочей силы, а также всех результатов экономической деятельности.

Общее экономическое равновесие обусловлено несколькими условиями. Во-первых, это соответствие между общественными целями и экономическими возможностями.

Во-вторых, экономическое равновесие требует наличия хозяйственного механизма, эффективно использующего все экономические ресурсы.

В-третьих, означает, что общее структурное строение производства должно соответствовать структурному строению потребления.

В-четвертых, общим условием экономического равновесия служит достижение рыночного равновесия, т.е. равновесия спроса и предложения на всех основных рынках (товаров, ресурсов, рабочей силы и т.д.).

Экономическое равновесие обусловлено также такими условиями, как равенство всех покупателей на рынке свободной конкуренции, устойчивость экономической ситуации.

В реальной жизни экономика находится в состоянии постоянного движения и непрерывного развития. Время от времени происходят изменения на фазах экономического цикла, в конъюнктуре рынка, структуре доходов и расходов субъектов рынка.

Всё это предполагает рассматривать состояние равновесия в качестве условного общего равновесия в устойчивой экономике.

Таким образом, общее экономическое равновесие на макроуровне - это соответствие всей экономики страны. Оно включает в себя всех участников экономической деятельности, обеспечивающих нормальное развитие всех сфер,

отраслей и хозяйств, а также систему взаимосвязанных и взаимообусловленных равновесий на всех рынках.

Доктор экономических наук О.Хамроев, используя системный подход в изучении содержания и структурного строения экономического равновесия, отображает их в виде следующего рисунка (рис. 15.1).¹

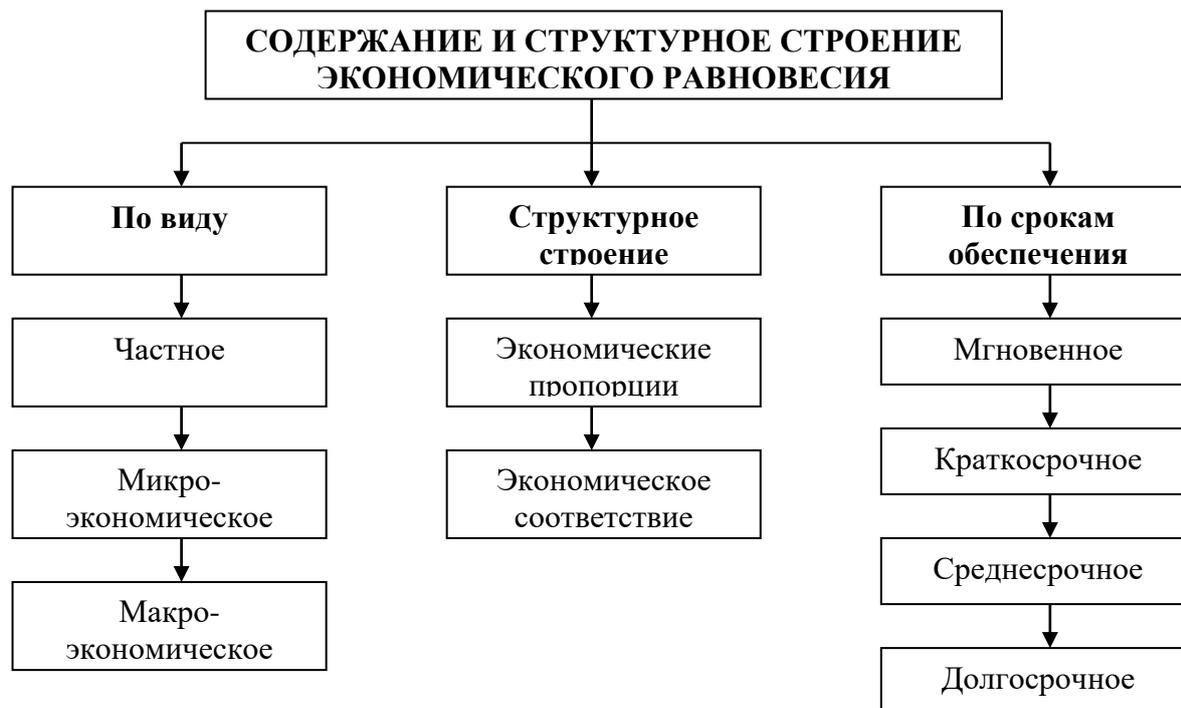


Рисунок 15.1. Содержание и структурное строение экономического равновесия

При определении уровня экономического равновесия в основном используются два взаимосвязанных метода:

- 1) метод сопоставления совокупных расходов и объёма производства;
- 2) метод сопоставления сбережений и инвестиций.

Для сопоставления **совокупных расходов и объёма производства** в качестве количественного показателя общего объёма производства берется чистый национальный продукт (ЧНП), а в качестве совокупных расходов – общая сумма объёмов потребления и расходов на чистые инвестиции ($C+I_n$). Использование в данной модели показателя чистых инвестиций вместо валовых инвестиций объясняется тем, что для исчисления общего объёма производства

¹ Хамроев О. Экономическое равновесие и механизмы его обеспечения. – Т.: ТГЭУ, 2004. стр. 35.

применяется ЧНП вместо ВВП. В целях упрощения анализа уровня экономического равновесия из состава совокупных расходов исключаются государственный (G) и иностранный фактор (Xп).

Равновесный уровень экономики – это такой объём производства и оказания услуг, который обеспечивает общее количество денег, достаточные для закупки данного объёма производства. Иначе говоря, при равновесном уровне чистого национального продукта общее количество произведенных товаров (ЧНП) равно общему количеству закупленных товаров ($C+I_n$) (рис. 15.2).

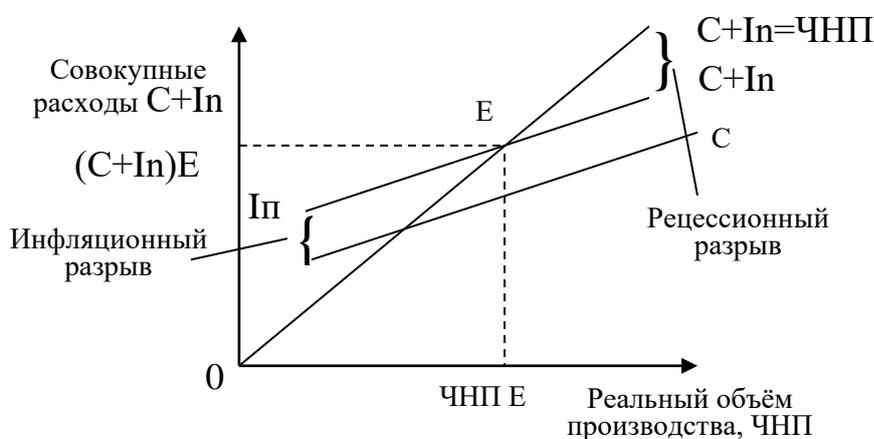


Рисунок 15.2. Метод сопоставления совокупных расходов и объёма производства при определении уровня экономического равновесия

Как видно из рисунка, равенство между совокупными расходами и объёмом производства выражается прямой линией, проходящей под углом 45° от осей, где размещены эти показатели. Действительно, в любой точке этой прямой величина, откладываемая по горизонтальной оси, равна величине, откладываемой по вертикальной оси. Прямая C выражает количество потребительских расходов, уровень которой повышается с ростом доходов (ЧНП). Для получения линии совокупных расходов ($C+I_n$) к различным объёмам потребительских расходов (C) добавляются соответствующие величины чистых инвестиций (I_n). Здесь вводится условие, что объём инвестиций, предусмотренных предпринимателями, не зависит от уровня дохода. Поэтому линия совокупных расходов располагается на расстоянии, равном величине I_n от линии расходов на потребление.

На рисунке экономическое равновесие достигается в точке E , т.е. именно в этой точке объём произведенного чистого национального продукта ($ЧНП_E$) равен объёму потребленного продукта ($C+I_n$).

В условиях полной занятости совокупные расходы могут не соответствовать объёму ЧНП. Это несоответствие на рисунке выражено в виде рецессионного или инфляционного разрыва. **Величина, на которую совокупные расходы меньше объёма ЧНП, называется рецессионным разрывом, а величина, на которую совокупные расходы превышают объём ЧНП, называется инфляционным разрывом.**

Суть метода сопоставления **сбережений и инвестиций** заключается в том, что производство любого объёма продукции даст соответствующий этому объём дохода. Однако, население может часть этого дохода сберечь, не расходуя на потребление. Сбережение считается изъятием потенциальных расходов из потока «расходы – доходы». При этом, если сбереженные средства полностью компенсируются инвестициями, совокупные расходы будут равны объёму производства (рис. 15.3).

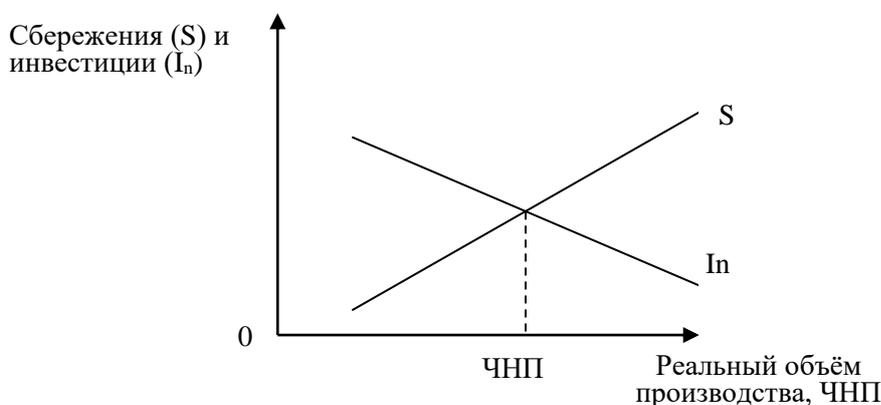


Рисунок 15.3. Метод сопоставления сбережений и инвестиций при определении уровня экономического равновесия

Увеличение инвестиционных расходов приводит к росту уровней объёма производства и дохода. Этот взаимный результат объясняется **эффектом мультипликатора**. Понятие мультипликатор означает «множитель». Суть эффекта мультипликатора в том, что рост объёма инвестиций приводит к

мультипликативному (многократному) увеличению национального дохода общества.

Эффект мультипликатора – это отношение изменения чистого национального продукта к изменению в инвестиционных расходах:

$$\text{Эффект мультипликатора} = \frac{\text{Изменение в реальном ЧНП}}{\text{Изменение в инвестиционных расходах}}$$

Или **коэффициент мультипликатора** можно выразить следующим образом:

$$k = \frac{1}{1 - MPC} = \frac{1}{MPS}$$

Исходя из этого:

$$\text{Изменение в реальном ЧНП} = \text{Коэффициент мультипликатора} \times \text{Изменение в инвестициях}$$

На эффект мультипликатора, кроме изменений в инвестиционных расходах, влияют также изменения в государственных закупках и экспорте.

Эффект мультипликатора основывается на двух явлениях. Во-первых, в экономике расход, сделанный одним субъектом, превращается в доход, получаемый другим субъектом. Во-вторых, любое изменение дохода повлечет за собой изменения в потреблении и сбережениях в том же направлении, что и изменение дохода.

Реформирование существующей экономической системы на основе совершенно новых порядков может привести к различным диспропорциям и кризисным ситуациям в развитии экономики. Поэтому на пути перехода к рыночной экономике оживление, равномерное развитие и стабилизация экономики являются закономерным этапом. Процесс стабилизации направлен на изменение структуры производства и выпускаемой продукции в целях предотвращения кризисных ситуаций в экономическом развитии.

В последние годы в Узбекистане обеспечены высокие устойчивые темпы роста экономики и макроэкономическая пропорциональность, продолжены

работы по структурному преобразованию и модернизации, техническому и технологическому обновлению производства.

В результате четкого определения задач и последовательного осуществления приоритетных направлений социально-экономического развития в стране значительную устойчивость приобрели макроэкономические показатели.

Особого внимания заслуживает то, что увеличивается не только объем ВВП, но и качественно совершенствуется его структурное строение. Здесь целесообразно анализировать факторы, повлиявшие на его рост, а именно структуру прироста ВВП.

Структурные преобразования экономики осуществлялись во взаимосвязи с решением задач по обеспечению пропорционального и стабильного развития экономики на основе сокращения ввоза товаров из-за рубежа, ликвидации однобокой сырьевой направленности экономики и расширения ее экспортных возможностей, устранения возникших внутриотраслевых и территориальных диспропорций.

Исходя из этих задач, **внутренние структурные преобразования экономики были направлены на развитие отраслей, обеспечивающих энергетическую и продовольственную независимость республики.** При этом, в первую очередь, приоритет отдаётся развитию важнейших базовых отраслей – нефтяной и газовой промышленности, энергетики, цветной металлургии, машиностроительного комплекса, сельского хозяйства и других отраслей агропромышленного комплекса.

В достижении общеэкономической стабильности на основе коренного преобразования воспроизводственной структуры экономики основное место занимает **обеспечение наиболее оптимальной пропорции между фондом потребления и накопления.** Достижение самого оптимального уровня фонда потребления играет важную роль в обеспечении соответствия между спросом и предложением на внутреннем рынке. В связи с этим государство акцентировало

больше внимания на факторах, регулирующих важнейшие макроэкономические воспроизводственные пропорции.

Осуществление структурных преобразований должно быть направлено на отрасли, работающие на основе местного сырья и природных возможностей, производящие конкурентоспособную не только на внутреннем, но и на внешнем рынке продукцию с внедрением передовых современных технологий.

В качестве важного приоритетного направления экономической программы в 2017-2021 годах было определено **продолжение в стране начатых процессов структурных преобразований и диверсификации экономики**, являющихся важнейшим фактором обеспечения стабильного и сбалансированного экономического роста, повышения конкурентоспособности национальной экономики и достижения ее ускоренного развития.

В пропорциональном развитии экономики важное значение приобретает разработка долгосрочной программы, рассчитанной на 2017-2021 годы, где найдут свое отражение целевые проекты по модернизации и техническому обновлению основных отраслей экономики страны, внедрению современных инновационных технологий, служащих импульсом для достижения нашим государством новых рубежей и обеспечивающих конкурентоспособность страны на мировом рынке.

Из всего этого видно, что обеспечение экономического равновесия и пропорционального развития экономики Узбекистана достигается за счет эффективного проведения структурных преобразований, модернизации и диверсификации производства.

15.3. Теории экономических циклов.

Время от времени под неизбежным влиянием объективных законов в движении воспроизводства, в отдельных его фазах случаются разрывы и эти разрывы являются резкой формой проявления экономических диспропорций.

Такое состояние в экономической литературе называется **циклическим развитием экономики**.

Под **экономическим циклом** обычно понимается период, который начинается с определенного состояния экономического развития, проходит последовательно несколько фаз и завершается возвращением к исходному состоянию. Движение в развитии экономики не прекращается с одним циклом, а продолжается в качестве непрерывного волнообразного движения. Циклическое движение является важным фактором экономического преобразования, одним из элементов макроэкономического равновесия. Экономический цикл осуществляется через особые фазы. Каждая фаза отражает определенный период времени в экономическом развитии и имеет своеобразные особенности. Обычно выделяют следующие фазы цикла: **кризис, депрессия, оживление, подъём** (рис.15.4). В процессе развития каждой из них возникают предпосылки для перехода к следующей фазе.

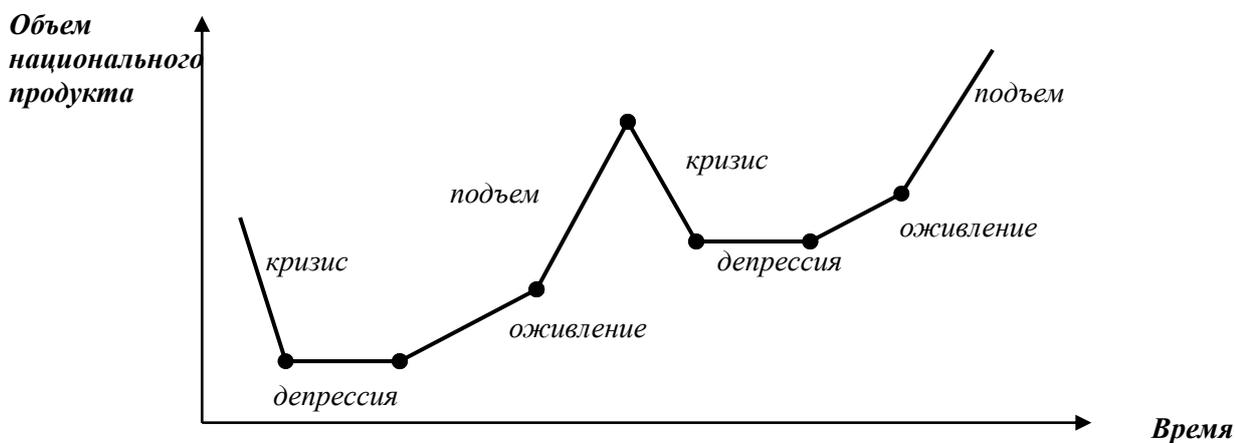


Рисунок 15.4 . Фазы экономического цикла

Экономический цикл начинается с **кризиса**, который выражается в спаде производства. Основные признаки и характерные особенности фазы кризиса подробно излагаются в 3-м параграфе данной главы.

После кризиса начинается фаза **депрессии**, которая продолжается относительно длительное время. В этой фазе обеспечивается некоторая стабильность уровня производства, но он бывает намного ниже того уровня,

который был до начала кризиса. Прекращается спад цен, постепенно понижаются ссудные проценты, стабилизируются товарные запасы. Однако сохраняется высокий уровень безработицы. В продолжение фазы депрессии создаются условия для оживления экономической активности.

В фазе **оживления** начинает расти уровень производства и постепенно понижается уровень безработицы, медленно поднимаются цены, и повышается норма ссудного процента. Увеличение уровня занятости экономики и быстрый рост объёма прибыли создают возможность перехода от фазы оживления к фазе подъёма. Новый цикл является отправной точкой подъёма.

В фазе **подъёма** расширение спроса на рабочую силу приводит к некоторому сокращению безработицы и росту заработной платы, в результате этого расширяется платежеспособный спрос на потребительские товары. Увеличение конечного спроса, в свою очередь, подталкивает отрасли производить больше потребительских товаров и расширять рынок. В результате конкуренции и погони за прибылью ускоряется цепная реакция, состоящая из скапливания диспропорций. Неизбежным становится новый кризис.

Отдельные экономические циклы отличаются друг от друга по продолжительности и интенсивности. Несмотря на это, они все имеют одинаковые фазы.

Глубокое и последовательное исследование причин возникновения экономических циклов и влияющих на них факторов привело к появлению различных видов теорий экономического цикла.

Многие современные экономисты признают объективный характер экономических циклов и к изучению этого явления подходят через анализ внутренних и внешних факторов, влияющих на них. **Теория, объясняющая экономические циклы внешними факторами, называется экстернальной теорией.**

К внешним факторам относятся факторы, лежащие вне экономической системы и порождающие периодическое повторение экономических явлений. Из числа внешних факторов можно выделить следующие:

- войны, революционные преобразования и другие политические потрясения;
- открытие крупных месторождений золота, нефти, урана и других ценных ресурсов;
- открытие новых территорий и связанные с этим миграция населения, изменение численности населения земного шара;
- сильные изменения в технологиях, исследованиях и инновациях, способные коренным образом изменить структуру общественного производства.

Теория, обосновывающая возникновение экономических циклов под воздействием свойственных экономической системе внутренних факторов, называется интернальной теорией.

Физический и моральный износ основного капитала, завершение срока службы и его обновление, рассматривается многими экономистами как один из важных факторов возникновения экономического цикла.

Если в одной или нескольких отраслях начнется экономический рост, порождающий резкое увеличение спроса на машины и оборудование, то, вполне естественно, что такое положение будет повторяться через каждые 10-15 лет, в течение которого машины и оборудование полностью изнашиваются. В результате научно-технического прогресса этот срок будет сокращаться и кризисы участятся.

Кроме того, выделяют такие внутренние факторы, как:

- изменение личного потребления (сокращение или расширение);
- объём инвестиций, т.е. средств, направляемых на расширение и обновление производства, на создание новых рабочих мест;
- изменение государственной экономической политики, направленной на воздействие на объём производства, спроса и предложения.

Будет неправильным объяснять возникновение экономических циклов только экстернальными и интернальными теориями. Возникновение экономических циклов и вообще количественных и качественных изменений в

экономической системе только в результате внешних и внутренних факторов невозможно.

В связи с этим, в исследованиях причин цикличного развития экономики наиболее известны ещё несколько теорий. Рассмотрим основные из них.

Монетарная теория. По мнению сторонников этой теории, центральное место в рыночной экономике занимают деньги и кредит. Цикличное изменение экономики связано, прежде всего, с изменением потока денежной массы.

Единственной причиной роста экономической активности, процветания экономики и его чередования с депрессией служит изменение денежного потока. В результате увеличения спроса на товары оживляется торговля, растут розничные цены, расширяется производство.

Денежный поток (сумма потребительских расходов) изменяется в результате изменения количества денег. Уменьшение количества денег снижает экономическую активность.

Теория недопотребления. Сущность этой теории заключается в том, что чрезмерное сбережение относительно неэффективного уровня потребления становится причиной цикличного развития общества:

1) сбережение средств, другими словами накопление сокровищ, может привести к депрессии, так как эти средства не используются для инвестирования;

2) сбережение денег приводит к сокращению спроса на потребительские товары, так как они не расходуются на потребление;

3) в результате объём денежных сбережений растёт быстрее, чем инвестиции, спрос на потребительские товары уменьшается, а предложение увеличивается, цены понижаются, трудности на рынке потребительских товаров приведут к кризису.

Теория перенакопления. Согласно этой теории экономической цикл связан с производством средств производства или капитализированных инвестиционных товаров. Существует большая разница между производственными циклами товаров повседневного потребления и

производственными циклами товаров длительного пользования и средств производства.

Товары повседневного потребления потребляются постоянно. Даже при изменении количества их потребления не происходят большие изменения.

Товары длительного пользования покупаются не постоянно. Они приобретаются только в случае увеличения дохода потребителя. Спрос на товары длительного пользования не стабилен. Чтобы продолжить производство необходимо производить капитальные товары.

С ростом потребления увеличивается и спрос на капитальные товары. При этом возникают диспропорции в структуре производства, т.е. нарушаются соотношения между потребительскими товарами, товарами длительного пользования и капитальными товарами.

Психологическая теория. При объяснении циклического развития экономики наряду с экономическими теориями большое место занимают и психологические теории. К сторонникам психологических теорий можно отнести Ж.М.Кейнса, У.Митчелла, Ф.Хайека и других. По их мнению, на оптимизм и пессимизм человека, на активность его деятельности воздействуют объективные экономические факторы: процентная норма, денежный поток, прибыль и другие, в результате чего происходит расширение или сокращение производства.

Расширение кредита, рост спроса и производства поднимает настроение людей и наоборот. Кроме того, они указывают на всерастущую склонность людей к сбережению высоколиквидных денег, а это в свою очередь влияет на экономическое развитие.

Современной экономической науке известны более 1380 типов экономических циклов¹. В таблице 15.1 приведены основные их типы, признанные многими экономистами.

¹ См: Экономическая теория: Учебник. – Изд. исп. и доп. /Под общ. ред. акад. В.И.Видяпина, А.И.Добрынина, Г.П.Журавлевой, А.С.Тарасевича. – М.: ИНФРА – М, 2008, ст. 469-473.

Основные типы циклов

Типы циклов	Продолжительность цикла	Главные особенности
Цикл Китчина	2-4 года	Величина запасов → колебания ВВП, инфляции, занятость, коммерческие циклы
Цикл Жуглара	7-12 лет	Инвестиционный цикл → колебания ВВП, инфляции и занятость
Цикл Кузнеця	16-25 лет	Доход → иммиграция → жилищное строительство → совокупный спрос → доход
Цикл Кондратьева	40-60 лет	Технический прогресс, структурные изменения
Цикл Форрестера	200 лет	Энергия и материалы
Цикл Тоффлера	1000-2000 лет	Развитие цивилизаций

15.4. Содержание и виды кризисов.

Начальной и основной фазой циклического развития является кризис. В связи с этим целесообразно будет детально рассмотреть содержание и виды данной фазы.

Кризис, завершая один цикл, закладывает основу для начала нового цикла, неизбежно заканчивающегося кризисом; в кризисной ситуации излишнее накопление капитала проявляется во всех его функциональных формах.

В фазе кризиса сокращаются производство и занятость, но цены не поддаются тенденции к снижению. На низшей точке фазы производство и занятость характеризуются спадом до самого своего низкого уровня. **Исходя из этого, экономическим кризисом называется резкий спад объёма производства и услуг.**

Причина кризиса заключается в том, что произведенная в обществе товарная масса перестает соответствовать (превышает или отстает) платежеспособному спросу. В результате часть производства простаивает, уменьшается производство товаров, период роста производства сменяется его спадом. Экономический рост прекращается из-за инфляции - необоснованного резкого повышения цен. Бывают и такие периоды, когда экономический рост

уступает место низкому уровню занятости и производства, в некоторых случаях с повышением уровня цен резко возрастает и безработица. Коротко говоря, долговременная тенденция к экономическому росту прерывается и осложняется как безработицей, так и инфляцией. Основная причина кризисов – нестабильность и диспропорции в воспроизводстве. Это, прежде всего, диспропорция между производством и присвоением его результатов, которая при различных способах производства и разнообразных экономических системах проявляется в разных формах.

Диспропорции, время от времени возникающие между производством и потреблением, спросом и предложением также служат предпосылками для проявления кризисов.

До возникновения развитого товарного хозяйства резкое сокращение производства обычно было связано с природными бедствиями (засуха, половодье и т.д.) или с войнами и возникающими из-за них разрушениями. Экономические кризисы, временами потрясающие экономику после перехода к крупному машинному производству придают общественному производству циклический характер. Несмотря на то, что кризисы проявляются в различных формах, их можно классифицировать, исходя из общих, схожих сторон.

1. По масштабу нарушения равновесия в хозяйственной системе кризисы можно разделить на общие и частичные. Если общие кризисы охватывают все национальное хозяйство, то вторые проявляются в отдельных сферах или отраслях.

Кризис в денежно-кредитной сфере. Кризис охватывает денежно-кредитную систему страны, где происходит сокращение коммерческого и банковского кредита. В результате падения курса акций и облигаций, а также нормы банковского процента банки терпят крах, происходит массовое банкротство.

Валютный кризис. В этом случае обесценивается национальная валюта, истощается банковский валютный резерв, падает курс национальной валюты.

Биржевой кризис. Он выражается в быстром падении на бирже курса ценных бумаг, сокращении их эмиссии, в глубоком спаде деятельности фондовых бирж.

Экологический кризис. Выражается, прежде всего, в возникновении обстоятельств в окружающей среде, приводящих к потере здоровья, сокращению жизни человека. Он не допускает бурного роста промышленности.

Отраслевой кризис. Охватывает какую-либо отрасль национального хозяйства и возникает вследствие изменения структуры производства или нарушения нормальных хозяйственных связей.

Структурные кризисы. Их порождают глубокие диспропорции между отдельными сферами и отраслями производства.

Наряду со структурными кризисами и экономическими колебаниями существуют также сезонные колебания экономической активности. Например, покупки накануне праздников приводят к значительным ежегодным колебаниям в темпах активности потребительских товаров, в особенности в розничной торговле. Сезонным колебаниям в некоторой степени также подвержены сельское хозяйство, автомобильная промышленность, строительство.

Аграрный кризис. Экономические кризисы, происходящие в сельском хозяйстве, называются аграрными кризисами. Аграрные кризисы проявляются в следующих формах: 1) относительное перепроизводство сельскохозяйственных продуктов, увеличение запасов нереализованной продукции; 2) понижение цен, уменьшение доходов и прибыли; 3) массовое банкротство фермеров, увеличение их долгов; 4) рост числа безработных среди сельского населения.

В связи с тем, что воспроизводство в сельском хозяйстве имеет свои особенности, аграрные кризисы отличаются своей спецификой. Аграрные кризисы продолжаются намного дольше, нежели промышленные циклы. Первый аграрный кризис начался в 70-е годы XIX века и продолжался в различных формах до середины 90-х годов.

2. По регулярности нарушения равновесия в экономике кризисы можно разделить на периодические, промежуточные и нерегулярные кризисы.

Периодические кризисы повторяются регулярно через определенные промежутки времени.

Промежуточные кризисы не проходят полного цикла и прерываются на какой-то фазе цикла. Они являются менее глубокими и не затягиваются надолго.

Нерегулярные кризисы имеют свои особые причины возникновения. Примерами могут служить природные катаклизмы, сель, ураган, засуха и т.д.

1. По характеру нарушения пропорций воспроизводства кризисы делятся на кризис перепроизводства и кризис недопроизводства.

2. Кризис перепроизводства проявляется в выпуске излишнего количества полезных товаров, не находящихся сбыта.

В период **кризиса недопроизводства** тяжелое положение в экономике возникает в результате нарушения равновесия из-за нехватки товаров. Таким образом, причиной кризиса в экономике может стать как перепроизводство, так и недопроизводство товаров.

Выводы:

1. Экономическая пропорция – это определенное количественное и качественное соотношение между различными сторонами и сферами экономики. При этом необязательно их равенство. Они могут находиться в определенных пропорциях.

2. Обобщив все виды пропорций, их можно сгруппировать в общеэкономические пропорции; межотраслевые пропорции; внутриотраслевые пропорции; территориальные пропорции; межгосударственные пропорции.

3. Экономическое равновесие в макроэкономике включает в себя ряд систем равновесия частного и общего характера. Частное равновесие – это количественное равенство двух взаимосвязанных экономических показателей или сторон экономики. Общее равновесие означает взаимное равенство между всеми потребностями общества и объёмом национального производства. Общее

экономическое равновесие в рыночных условиях, прежде всего, выражается в равенстве совокупного спроса и совокупного предложения.

4. Общее экономическое равновесие обусловлено рядом таких условий, как соответствие между общественными целями и экономическими возможностями; наличие хозяйственного механизма, эффективно использующего все экономические ресурсы; соответствие общего структурного строения производства структурному строению потребления; достижение рыночного равновесия, т.е. равновесия спроса и предложения на всех основных рынках (товаров, ресурсов, рабочей силы и т.д.).

5. При определении уровня экономического равновесия в основном используются два взаимосвязанных метода: 1) метод сопоставления совокупных расходов и объёма производства; 2) метод сопоставления сбережений и инвестиций. Кроме того, для определения уровня равновесия используются балансовый метод и метод сопоставления затрат и результатов.

6. Экономический цикл осуществляется через особые фазы. Каждая фаза отражает определенный период времени в экономическом развитии и имеет своеобразные особенности. Обычно выделяют следующие фазы цикла: кризис, депрессия, оживление, подъём. В процессе развития каждой из них возникают предпосылки для перехода к следующей фазе.

7. В исследованиях причин циклического развития экономики наиболее известны также монетарная теория, теория недопотребления, теория перенакопления, психологическая теория.

8. Современной экономической науке известны более 1380 типов экономических циклов. В качестве основных типов, признанных многими экономистами, можно выделить цикл Китчина, Жуглара, Кузнеца, Кондратьева.

9. Экономическим кризисом называется резкий спад объёма производства и услуг. Несмотря на то, что кризисы проявляются в различных формах, их можно классифицировать, исходя из общих, схожих сторон: по масштабу нарушения равновесия в хозяйственной системе - общие и частичные кризисы; по регулярности нарушения равновесия в экономике - периодические,

промежуточные и нерегулярные кризисы; по характеру нарушения пропорций воспроизводства - кризис перепроизводства и кризис недопроизводства.

Основные ключевые понятия:

Экономическая пропорция – это определенное количественное и качественное соотношение между различными сторонами и сферами экономики.

Экономическое равновесие - состояние сбалансированности двух или нескольких сторон экономических процессов, явлений.

Частное равновесие – это количественное равенство двух взаимосвязанных экономических показателей или сторон экономики.

Общее равновесие - взаимное равенство двух или нескольких сторон экономических процессов, явлений, прежде всего, совокупного спроса и совокупного предложения.

Рецессионный разрыв - величина, на которую совокупные расходы меньше объема ЧНП.

Инфляционный разрыв - величина, на которую совокупные расходы превышают объём ЧНП.

Эффект мультипликатора – это отношение изменения чистого национального продукта к изменению в инвестиционных расходах.

Экономический кризис - резкий спад объёма производства.

Экономический цикл – волнообразные колебания производства, повторяющиеся от одного кризиса до начала второго.

Депрессия – фаза экономического цикла, означающая застойное состояние производства, на которой создаётся возможность возникновения условий для оживления экономической активности.

Оживление – фаза экономического цикла, характеризующая переход производства к стабильному расширению.

Подъём - фаза экономического цикла, характеризующаяся достижением полной занятости в экономике, превышением производства докризисного уровня и расширением платёжеспособного спроса.

Структурные кризисы – экономическое состояние, выражающее глубокие диспропорции между развитием отдельных отраслей и сфер экономики.

Аграрные кризисы – экономические кризисы, происходящие в сельском хозяйстве, которые носят нециклический характер и продолжаются намного дольше, чем промышленные циклы.

Вопросы и задания для повторения:

1. Дайте характеристику экономическому равновесию, частным и общим равновесиям. Приведите примеры.

2. Что такое эффект мультипликатора? Какая зависимость существует между изменением инвестиционных расходов и величиной мультипликатора?

3. Чему равен мультипликатор, если средняя склонность к сбережению составляет 0; 0,4; 0,6? Как изменится ЧНП, если предприниматель увеличит уровень инвестирования на 8 млн. сумов при средней склонности к потреблению $\frac{4}{5}$?

4. Что такое эффект акселератора и какое влияние он оказывает на экономическое равновесие?

5. В чем отличия автономных и продуктивных инвестиций? Различаются ли факторы, влияющие на них?

6. Какова роль частных пропорций в достижении равновесного уровня экономики?

7. Какими путями предусмотрено осуществление перестройки структурного строения экономики в республике?

8. В чем выражается сущность экономических кризисов?

9. Какие существуют теории экономических циклов?

10. Дайте определение экономическому циклу и объясните особенности каждой его фазы.

11. Разъясните основные причины возникновения мирового финансово-экономического кризиса 2008 года.

12. Охарактеризуйте направления и степень воздействия мирового финансово-экономического кризиса на развитые страны.

13. В чем проявляется влияние мирового финансово-экономического кризиса на экономику Узбекистана? Назовите факторы, смягчающие негативные воздействия данного кризиса на нашу страну.

ТЕМА 16. СОВОКУПНАЯ РАБОЧАЯ СИЛА, ЕЕ ЗАНЯТОСТЬ И БЕЗРАБОТИЦА.

Рабочая сила является самым активным фактором во всех сферах экономики, а также во всех стадиях производства и оказания услуг. Потому как все другие факторы приводятся в движение с помощью рабочей силы, их стоимость сохраняется и переносится на вновь созданный продукт, а новая стоимость создается рабочей силой в процессе производства и оказания услуг.

В связи с этим изучение содержания категории рабочая сила, состава, рынка рабочей силы в масштабах страны приобретает важное значение. Тема начинается с изложения воспроизводства рабочей силы, которая является личным фактором производства и основной производительной силой общества, а также проблем, связанных с его особенностями. Подробно рассматриваются вопросы рынка рабочей силы и безработицы. Кроме того, уделяется внимание таким аспектам, как виды безработицы, способы определения ее уровня и социальная защита безработных.

16.1. Воспроизводство рабочей силы и его особенности.

Всякий процесс производства, осуществляемый в обществе, является общественным производством. Потому что все задействованные в нем факторы производства – предметы труда, орудия труда, рабочая сила, а также другие условия производства по своему характеру приобретают общественное значение. Например, станок, используемый в процессе производства, с одной стороны является результатом накопленного за прошедшие периоды овеществленного труда множества людей, а также живого труда множества людей, непосредственно участвовавших в его создании. С другой стороны, продукт, созданный посредством данного станка тоже является результатом труда не одного конкретного человека, а группы людей, связанных друг с другом через производственные связи. Кроме того, само производство данного продукта в условиях рынка для еще неизвестного потребителя отражает общественный характер этого процесса.

Совокупная рабочая сила является одним из важных и ведущих факторов в процессе общественного производства. **Совокупная рабочая сила – это обобщенный комплекс рабочих сил в масштабах общества или отдельно взятой страны, принимающих участие в создании стоимости и потребительной стоимости и действующих в тесной взаимосвязи друг с другом.** При изучении процессов воспроизводства совокупной рабочей силы целесообразно остановиться, прежде всего, на рассмотрении самой рабочей силы.

Рабочая сила как совокупность умственных и физических способностей человека к труду является основной производительной силой общества. В процессе воспроизводства воспроизводятся не только материально-вещественные факторы производства, но и личный фактор, то есть рабочая сила.

Под воспроизводством рабочей силы понимается, прежде всего, восстановление способности к труду рабочего, то есть потребление пищи, одежды, отдых и культурные развлечения. А это связано с созданием семьи, жилья и других условий для рабочего. Кроме того, нынешнее поколение рабочих и служащих через определенное время состарится и нужно готовить замену. А для этого у рабочего должны быть семья, дети, необходимы также условия для их воспитания, обучения и формирования в качестве рабочей силы.

Исследование процесса воспроизводства рабочей силы обуславливает выделение ее количественного и качественного аспектов. **Количество рабочей силы отражает трудоспособную часть населения страны, которая называется также ресурсами рабочей силы.** Основным критерием включения человека в ресурсы рабочей силы считается его возраст и способность к труду. Обычно в состав ресурсов рабочей силы включаются мужчины в возрасте с 16 до 60 лет и женщины в возрасте с 16 до 55 лет. Но работоспособными могут быть также и пенсионеры, занятые в общественном производстве и других сферах.

Качество рабочей силы отражает уровень соответствия ее состава потребностям общественного производства с учетом требований времени. Качество рабочей силы выражают такие показатели, как уровень образования и профессиональной подготовки, квалификация, опыт работы. С ускорением научно-технического прогресса повышаются и требования к качеству рабочей силы.

В настоящее время выделяют активную и потенциальную часть ресурсов рабочей силы. **Лица, занятые в общественном производстве, а также готовые к работе и ищущие ее являются активной частью ресурсов рабочей силы.** Лица, временно занятые в домашнем хозяйстве или на других различных работах, на учебе с отрывом от производства относятся к потенциальной части.

Воспроизводство рабочей силы означает непрерывное восстановление физических сил и умственных способностей человека, постоянное обновление и повышение его трудовой квалификации, общего уровня знаний и профессионализма. Воспроизводство рабочей силы включает также вовлечение работников в производство, распределение и перераспределение ресурсов рабочей силы между отраслями, предприятиями, регионами, удовлетворение их потребности в работниках и в тоже время создание социально-экономического механизма, обеспечивающего полную и эффективную занятость имеющейся рабочей силы.

Закон народонаселения – это закон увеличения численности населения. Закон народонаселения проявляется через естественное движение населения, т.е. снижение уровня смертности, увеличение продолжительности жизни, достижение оптимального уровня рождаемости, обеспечение сочетания взаимных интересов общества и отдельных семей.

Воспроизводство рабочей силы есть относительно самостоятельная экономическая и социальная проблема, отдельные стороны которой проявляются в форме естественного движения населения. Поэтому основой

воспроизводства рабочей силы является естественный прирост или движение населения.

Естественный прирост населения отражает движение населения, не включая эмиграцию (переезд граждан из своей страны в другие страны) и иммиграцию (въезд иностранных граждан в страну для постоянного проживания). Он определяется через следующие общие коэффициенты:

– коэффициент рождаемости (отношение годовой численности родившихся живыми младенцев к среднегодовой численности существующего населения);

– коэффициент смертности (отношение умерших за год к среднегодовой численности существующего населения);

– коэффициент естественного прироста (разность между общими коэффициентами рождаемости и смертности). Обычно эти коэффициенты оцениваются в качестве величины, приходящейся на каждые 1000 человек населения.

По состоянию на 1 января 2018 года численность постоянного населения Республики Узбекистан составила 32653,9 тыс. человек и в течение 2017 года увеличилась на 533,4 тыс. человек или на 1,7 %. В частности, численность городского населения составила 16533,9 тыс. человек (50,6 % от общей численности населения), сельского населения – 16120,0 тыс. человек (49,4 %). В разрезе регионов республики по состоянию на 1 января 2018 года самая большая численность населения наблюдалось в Самаркандской области - 3719,6 тыс. человек (доля в общей численности населения республики 11,4 %), в Ферганской области - 3620,1 тыс. человек (11,1 %), в Кашкадарьинской области - 3148,1 тыс. человек (9,6 %) и в Андижанской области - 3011,6 тыс. человек (9,2 %). По состоянию на 1 января 2018 года в 4 регионах страны численность постоянного населения имеет свыше 3 млн. человек. (табл. 16.1).

Как видно из таблицы, до 2005 года в республике число рождений за год на 1000 человек постепенно сокращалось, а в дальнейшем наблюдается увеличение. За анализируемый период также уменьшается и численность

умерших. В результате естественный прирост, приходящийся на каждые 1000 человек, сократился с 28,3 человек в 2005 году до 14,5 человек в 2014 году. В последующие годы этот показатель снова увеличился и достиг 18,6 человек в 2018 году.

Таблица 16.1

Естественное движение населения в республике

Годы	Показатели (на каждые 1000 человек)		
	Рождаемость	Смертность	Естественный прирост
2005	34,5	6,2	28,3
2006	29,8	6,4	23,4
2007	27,3	6,2	21,1
2008	26,0	5,9	20,1
2009	23,0	5,8	17,2
2010	22,3	5,3	17,0
2011	21,5	5,5	16,0
2012	20,4	5,3	15,1
2013	20,9	5,4	15,5
2014	19,8	5,3	14,5
2015	20,4	5,0	15,4
2016	20,3	5,4	14,9
2017	20,9	5,3	15,6
2018	22,6	5,1	17,5

Источник: Данные Государственного комитета Республики Узбекистан по статистике

Количество и качество рабочей силы определяется также численным, половозрастным составом населения страны, которые в свою очередь зависят от естественного движения населения.

Среднегодовая численность ресурсов рабочей силы в республике в 2018 году составила 16,3 млн. человек или 59,1% от общего числа населения страны. Среднегодовая численность занятой в экономике рабочей силы составила свыше 11,0 млн. человек или 67,5 процентов в общей структуре ресурсов рабочей силы¹.

Естественное движение населения, особенность его воспроизводства обусловлены множеством обстоятельств, в частности уровнем индустриального развития страны и урбанизации, социальными условиями, культурными особенностями и традициями, конкретными историческими факторами. К их

¹ Данные Государственного комитета Республики Узбекистан по статистике

числу также относятся улучшение жилищных условий с учетом демографических факторов, предоставление детских пособий, обеспечение детскими учреждениями, продолжительность декретных отпусков и отпусков по уходу за ребенком, укрепление семьи, улучшение духовной атмосферы в обществе.

На количество ресурсов рабочей силы в стране или отдельных регионах кроме естественного прироста населения влияет также миграция рабочей силы. **Миграция рабочей силы является сложным процессом, который означает перемещение рабочей силы с одной территории на другую территорию под влиянием различных факторов (например, изменения в уровне заработной платы, безработица и т.д.).** Миграция может происходить на двух уровнях, т.е. на международном уровне и внутри страны. Миграция, происходящая между государствами, называется **внешней миграцией**. Миграция, происходящая внутри страны, называется **внутренней миграцией**. Различают следующие ее виды:

1) **полная миграция** – миграция, связанная с изменением постоянного места проживания населения;

2) **колеблющаяся миграция** – миграция, связанная с регулярными периодическими передвижениями рабочей силы с одной территории на другую - на работу и с работы;

3) **сезонная миграция** – миграция, связанная с сезонной рабочей деятельностью;

4) **случайная миграция** – миграция, связанная с временными поездками на другие территории.

Сальдо миграции в нашей стране в 2008 году составило -25,8 тыс. человек, т.е. величина иммиграции превысила эмиграцию.

Миграция рабочей силы происходит не просто так, в ее основе лежат определенные социально-экономические причины. Экономической задачей миграции рабочей силы является обеспечение эффективного распределения трудовых ресурсов по стране, координирование соотношения спроса на

рабочую силу и ее предложения. В результате осуществления данной задачи повысится эффективность использования рабочей силы.

Социальная задача миграции рабочей силы заключается в повышении уровня жизни населения, в дальнейшем повышении роли и статуса человеческого фактора в общественной жизни.

16.2. Рынок рабочей силы. Соотношение спроса и предложения рабочей силы.

В условиях рыночных отношений в воспроизводстве рабочей силы важное место занимает рынок рабочей силы.

Рынок рабочей силы – это отношения по купле-продаже между владельцами товара рабочая сила и ее основными потребителями – государственными предприятиями, организациями и различными предпринимателями в процессе хозяйственной деятельности. Он выражает сложную систему социально-экономических отношений, складывающихся по поводу условий труда и размеров оплаты, уровня квалификации рабочих, объема выполняемых ими работ, интенсивности и степени ответственности.

Как и на любом другом рынке, на рынке рабочей силы осуществляется взаимодействие двух противоположных сторон – спроса и предложения. **Спрос на рабочую силу – это спрос, предъявляемый различными работодателями на количество и качество рабочей силы в определенное время при сложившемся уровне заработной платы.** Обычно работодателями могут выступать предприятия и организации, основанные на государственной, коллективной и частной собственности, индивидуальные предприниматели и другие.

Предложение рабочей силы – это количество готовой к найму трудоспособной рабочей силы в определенное время при сложившемся уровне заработной платы. Предложение рабочей силы выражает трудоспособность людей трудоспособного возраста различных профессий и специальностей.

Прежде чем перейти к характеристике рынка рабочей силы необходимо остановиться на стоимости и потребительной стоимости (полезности) рабочей силы, являющейся основным и особым товаром на этом рынке.

Стоимость рабочей силы включает стоимость всех жизненных благ, необходимых не только для удовлетворения в достаточной степени личных потребностей рабочего, но и для обеспечения процессов воспроизводства рабочей силы, повышения ее качества, содержания его семьи. Стоимость рабочей силы является изменчивым показателем, который может повышаться или понижаться под воздействием различных факторов. К ряду факторов, увеличивающих стоимость рабочей силы, можно отнести: продление рабочего дня, повышение интенсивности труда; различные природные и исторические условия, развитие науки и техники, увеличение расходов на обучение и получение профессиональных знаний и т.д. Основным фактором, снижающим стоимость рабочей силы, является повышение производительности труда в сфере производства. Оно приводит к снижению стоимости жизненных средств, удовлетворяющих потребности рабочего и его семьи.

Полезность товара рабочей силы проявляется через способность удовлетворять потребности владельца капитала в получении прибыли, создавая в процессе труда сверх собственной стоимости стоимость прибавочного продукта.

Рынок рабочей силы в совокупности с рынками товаров и капитала образует экономическую систему рыночного хозяйства. Являясь составной частью общеэкономического механизма, рынок рабочей силы выполняет функцию распределения и перераспределения ресурсов рабочей силы по отраслям и сферам экономики в соответствии с законами спроса и предложения. При этом совмещение и взаимосвязь качественно отличающихся интересов субъектов рынка рабочей силы осуществляется на основе стоимостных принципов.

В связи с этим, рынок рабочей силы, исходя из специфичности своего товара - рабочей силы, занимает особое место. Движение рабочей силы на этом рынке приобретает ряд социально-экономических особенностей.

Во-первых, рынок рабочей силы выявляет отношения между двумя независимыми субъектами – владельцами капитала и владельцами рабочей силы по поводу взаимного согласования их интересов. Их направляют на рынок противоположные желания и цели, то есть один из них хочет получить доход, реализуя свою рабочую силу, другой же хочет получить прибыль, купив и использовав рабочую силу. Торговая сделка между ними происходит не по поводу самого владельца рабочей силы, а его способности к труду, условий и продолжительности ее использования. Результатом сделки является размер заработной платы, которая выплачивается за купленную владельцем капитала рабочую силу.

Во-вторых, на рынке рабочей силы, как и на любом товарном рынке, также возникает конкурентная борьба среди рабочих за свободное рабочее место.

В-третьих, рынок рабочей силы характеризуется тенденцией постоянного превышения предложения рабочей силы над спросом. А это приводит к возникновению на рынке незанятой части рабочих (безработных).

В-четвертых, обычно цикличное развитие рыночной экономики сопровождается инфляцией и безработицей. Между этими двумя процессами существует определенная взаимосвязь, которая в конечном итоге проявляется в значительном снижении уровня жизни рабочих масс (повышение цен, сокращение зарплаты, понижение платежеспособного спроса и т.д.). В определенных экономических условиях общее положение на рынке рабочей силы может стать основной причиной роста инфляции или же наоборот, может препятствовать ее росту. Чем ниже уровень безработицы, тем выше темпы роста цен под влиянием инфляции. Английский экономист А.Филлипс показал связь между уровнем безработицы и темпами инфляции, и кривая,

изображающая эту зависимость, получила название **кривой Филлипа** (рис. 16.1).

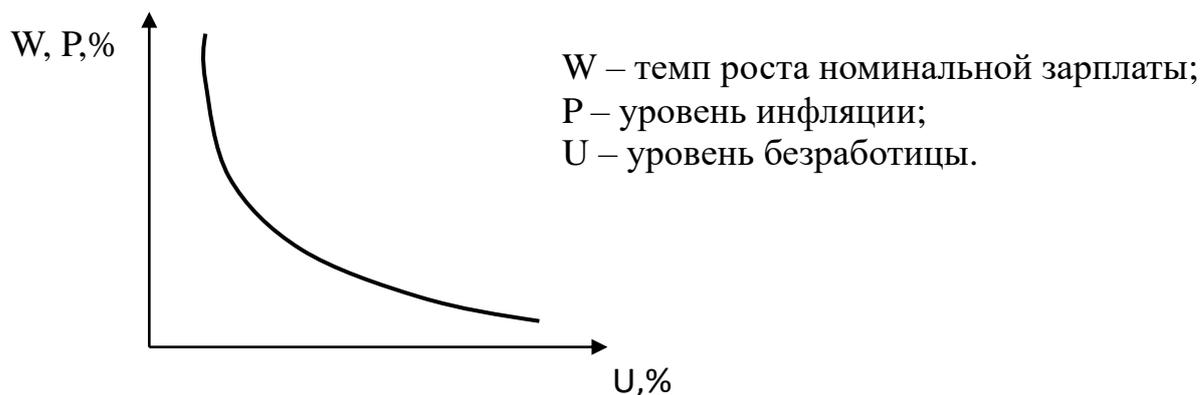


Рисунок 16.1. Кривая Филлипа

Согласно кривой Филлипа, чтобы снизить на 1% уровень инфляции следует увеличить безработицу на 2%. Важную роль в регулировании соотношения между безработицей и инфляцией играет экономическая политика государства. Правительство посредством обеспечения оптимального соотношения между уровнем занятости, объёмом производства и уровнем заработной платы должно не только контролировать уровень безработицы и инфляции, но и предотвращать их отрицательное воздействие на развитие экономики и уровень жизни населения.

Таким образом, рынок рабочей силы занимает ведущее место в системе рыночного хозяйства и без организации его на высоком уровне невозможно достижение эффективного функционирования экономики.

Роль рынка рабочей силы в системе рыночной экономики определяется двумя функциями, которые он выполняет. Первая функция связана с непосредственным соединением рабочего со средствами производства в процессе труда, а также с эффективным регулированием движения незанятой рабочей силы. Вторая функция осуществляется через воспроизводство совокупной рабочей силы с совершенствованием ее качества.

В результате мер, осуществленных государством в сфере повышения занятости рабочей силы и социальной защиты населения, из года в год растет уровень обеспеченности работой в Узбекистане (табл. 16.2).

Таблица 16.2

Основные показатели обеспечения работой в Узбекистане

Годы	Зарегистрированные в качестве ищущих работу, тыс. чел.	Обеспеченные работой, тыс. чел.	Удельный вес обеспеченных работой, %	Численность официально зарегистрированных безработных к концу отчетного периода, тыс. чел.
2010	421,4	280,6	66,6	35,4
2011	462,8	318,1	68,7	37,5
2012	448,2	322,2	71,9	34,8
2013	430,5	317,4	73,7	32,2
2014	425,0	323,7	76,2	34,9
2015	410,3	325,1	79,2	27,7
2016	391,5	320,7	81,9	29,1
2017	557,4	486,5	87,3	27,4
2018	623,3	546,6	87,7	22,9

Источник: Данные государственного комитета по статистике Р.Уз.

Как показывают данные таблицы, если в 2010 году удельный вес обеспеченных работой составил 66,6%, то к 2018 году он вырос до 87,7%.

16.3. Обзор различных концепций занятости рабочей силы.

Теории занятости рабочей силы различаются своими подходами к проблеме, использованными методами и средствами исследования. В учебниках и учебных пособиях излагаются взгляды на проблему занятости рабочей силы неоклассической школы, кейнсианского направления, представителей монетаристской, институционально-социологической и других научных школ¹.

Концепция неоклассической школы сформирована на основе положений классической теории А.Смита и отображает мнения и суждения таких ученых, как Д.Гилдер, А.Лаффер, М.Фелдстайн, Р.Холл. Представители этой школы рассматривали рынок рабочей силы в качестве системы связей, подчиняющейся специальным законам, подчеркивая, что она управляется рыночным механизмом. Уровень заработной платы определяется как цена рабочей силы.

¹ Экономическая теория: Учебник - Изд., испр. и доп. / Под общ. ред. акад. В.И.Видяпина, Г.П. Журавлевой, Л.С. Тарасевича. – М.: ИНФРА-М, 2005, стр. 485-489.

Она, воздействуя на спрос и предложение рабочей силы, обеспечивает соотношение и необходимое равновесие между ними. Цена на рабочую силу быстро реагирует на конъюнктуру рынка, т.е. изменяется соответственно повышению или понижению спроса и предложения. В связи с этим, дефицит или избыток предложения на рынке рабочей силы устраняется через изменение уровня заработной платы. Классическая модель рынка рабочей силы основывается на принципе саморегулирования.

Представители кейнсианской школы рассматривают рынок рабочей силы в качестве инертной, неизменной системы и подчеркивают, что цена рабочей силы в нем жестко фиксирована. Основные показатели, такие как уровень занятости и безработицы, спрос на рабочую силу, уровень реальной заработной платы определяются не на рынке рабочей силы, а количеством эффективного спроса на рынке товаров и услуг. На рынке рабочей силы формируется лишь уровень заработной платы и зависящая от него величина предложения рабочей силы. Однако предложение рабочей силы не играет ведущей роли в формировании фактической занятости, а характеризует только ее максимально возможный уровень при определенном размере заработной платы. Спрос на рабочую силу регулируется совокупным спросом, объемами инвестиций и производства. Наличие безработицы обусловлено недостатком совокупного эффективного спроса, ликвидировать который могут повышающие экономическую активность меры в области бюджетной и денежно-кредитной политики. Государство, осуществляя мероприятия по расширению совокупного спроса, способствует увеличению спроса на рабочую силу, в результате чего происходит увеличение занятости и сокращение безработицы.

Представители монетаристской школы (М.Фридмен, Э.Фелпс и др.) оценивают рыночную экономику как саморегулирующуюся систему и отмечают, что сам ценовой механизм определяет рациональный уровень занятости. В такой системе любое вмешательство государства выводит из строя механизм саморегулирования рынка. Денежное стимулирование государством

совокупного спроса приведет, в конечном счете, к усилению процессов инфляции.

Монетаристы подчеркивают, что в экономике в определенной степени всегда будет присутствовать безработица и называют ее «естественной нормой безработицы». Отклонения занятости от своего «естественного уровня» носят только краткосрочный характер. Если уровень занятости превышает равновесный уровень, то это приводит к ускорению инфляции, а если наоборот, то к ускорению дефляции. Политика по стабилизации занятости должна быть направлена на борьбу против отклонения уровня безработицы от ее естественного уровня, колебаний объёмов производства и численности занятых. Для обеспечения равновесия на рынке рабочей силы монетаристы рекомендуют в основном использовать рычаги денежно-кредитной политики.

Представители институционально-социологической школы (Т.Веблен, Дж.Данлоп, Дж.Гэлбрейт, Л.Ульман и др.) основываются на положении о том, что проблемы в области занятости рабочей силы могут быть решены с помощью разного рода институциональных реформ. Они не ограничиваются только макроэкономическим анализом данной проблемы. В частности, они пытаются объяснить возникающие на рынке рабочей силы несоответствия воздействием социальных, профессиональных, отраслевых, половозрастных, этнических и других различий в структуре рабочей силы и соответствующих уровней заработной платы.

Контрактная теория занятости (М.Бейли, Д.Гордон, К.Азариадис) представляет собой концепцию, сочетающую в себе неоклассические и кейнсианские трактовки. С одной стороны, авторы концепции принимают кейнсианский тезис о жесткости денежной заработной платы и полагают, что координация на рынке рабочей силы осуществляется не за счет цен (т.е. зарплаты), а за счет изменения физического объёма производства и занятости. С другой стороны, сама эта жесткость выводится из поведения индивидов, действующих в собственных экономических интересах. В основе данной теории лежит положение о том, что предприниматели и рабочие вступают

между собой в долгосрочные договорные отношения. Данное соглашение соблюдается ими не потому, что этого требует юридический договор, а потому, что это экономически выгодно для обеих сторон. Фирма в период спада производства не снижает оплату труда, а в период подъема производства резко не повышает заработной платы квалифицированных работников. Динамика денежной заработной платы происходит равномерно. Уровень заработной платы становится в определенной мере фиксированным, как экономически целесообразный результат поведения индивидов.

Концепция гибкого рынка рабочей силы (Р. Буае, Г. Стэндинг) была широко распространена в конце 70-годов в наиболее развитых западных странах, когда происходила перестройка их экономики. В ее основе лежат положения о необходимости отказа от регулирования рынка рабочей силы, перехода к более гибким, функционально индивидуализированным и нестандартным формам занятости (частичная занятость, неполная рабочая неделя или день, краткосрочные контракты, надомничество и т.д.). Такой подход призван обеспечить уменьшение издержек структурной перестройки экономики и достигается за счет разнообразия и гибкости форм найма на работу, увольнения и занятости; гибкости регулирования рабочего времени; гибкости в регулировании заработной платы на основе дифференцированного подхода; гибкости методов и форм социальной защиты работников, а также адаптации объема, структуры, качества и цены рабочей силы к колебаниям спроса и предложения на рынке рабочей силы.

В целом концепция гибкого рынка рабочей силы предусматривает существование различных форм взаимоотношений предпринимателей и работников и направлена на рационализацию совокупных затрат, повышение прибыльности и обеспечение высокой подвижности рынка рабочей силы.

16.4. Безработица и ее виды. Определение уровня безработицы.

Значительное влияние на эффективное функционирование экономики оказывает уровень безработицы в стране.

Безработица – социально-экономическое явление, проявляющееся в неиспользовании своей рабочей силы некоторой части экономически активного населения. Безработными считаются трудоспособные лица, желающие работать, но не обеспеченные работой. По особенностям проявления и причинам возникновения безработица подразделяется на фрикционную, структурную, циклическую, институциональную, технологическую, региональную, скрытую и застойную безработицы.

Люди по разным причинам (переезд на новое место жительства, не устраивает содержание и характер работы, стремление к получению более высокой заработной платы и др.) меняют место работы. Но с момента увольнения с одной работы до устройства на другую работу проходит определенное время (в некоторой литературе указывается, что этот срок может длиться от 1 месяца до 3-х месяцев). **Безработица, возникающая в этот самый промежуток времени, т.е. в период между увольнением с одной работы и устройством на новую работу, называется фрикционной (промежуточной) безработицей.**

В результате научно-технического прогресса, применения новых технологий производства спрос на продукцию некоторых отраслей и сфер сокращается, а на современные виды продукции растет. Это приводит к тому, что спрос на работников некоторых профессий или специальностей сокращается или вовсе прекращается, и они вынуждены сменить место работы или свою профессию. **Безработица, возникающая в период освоения новой профессии, специальности или перехода и устройства на новое место работы называется структурной безработицей.** В отличие от фрикционной безработицы структурная безработица длится намного дольше и требует больше определенных расходов. Долговременность этой безработицы (обычно более 6 месяцев) связана с освоением новой профессии или повышением

квалификации, а определенные расходы возникают в связи с изменением места жительства при желании сохранить старую профессию.

Независимо от состояния экономического развития в любой стране существует в определенной степени фрикционная и структурная безработицы. Исходя из этого, **сочетание фрикционной и структурной безработицы образует естественный уровень безработицы.**

Циклическая безработица связана с фазой кризиса экономического цикла и возникает в результате спада производства и сокращения совокупного спроса. При этом предприниматели, столкнувшись с сокращением спроса на свою продукцию, услуги, в целях уменьшения объёмов производства начинают увольнять работников. Циклическая безработица показывает, как отличается реальный уровень безработицы от ее естественного уровня. Этот вид безработицы считается вынужденной безработицей, которая отсутствует в фазе подъема цикла.

Институциональная безработица возникает в результате недостаточного развития или неэффективного функционирования инфраструктуры рынка рабочей силы, то есть учреждений, занимающихся обеспечением рабочей силы работой. Ее также можно включить в состав естественной безработицы.

Технологическая безработица связана с внедрением в процесс производства новых технологий. Основными среди них являются механизация, автоматизация, роботизация производства и применение информационных технологий.

Региональная безработица является результатом несоответствия между спросом и предложением рабочей силы в данном регионе под воздействием ряда комплексных факторов исторического, демографического, культурного, национального и социально-психологического характера.

Для скрытой безработицы характерна неполная занятость в течение рабочего дня или рабочей недели. Снижение уровня развития экономики

приводит к сокращению объёмов производства предприятий. Но владельцы предприятий не могут внезапно уволить своих работников. В результате часть работников официально входят в категорию полностью занятых, хотя фактически они работают неполный рабочий день. Как следствие на таких предприятиях понижается производительность труда, что влияет на финансовые результаты предприятия. Скрытая безработица возникает также в стране, которая стремится к недопущению социальных конфликтов.

Застойная безработица охватывает ту часть трудоспособного населения, которая потеряла рабочее место, лишена права получения пособия по безработице и утратила всякий интерес к активной трудовой деятельности.

Понятие «полная занятость» не означает абсолютного отсутствия безработицы в экономике. Экономисты считают естественным существование фрикционной и структурной безработицы, в связи с чем полная занятость определяется в качестве величины, составляющей менее 100% рабочей силы. Точнее говоря, уровень безработицы в условиях полной занятости равен сумме фрикционных и структурных безработных. Уровень безработицы при полной занятости достигается в случае, когда циклическая безработица равна нулю. **Уровень безработицы в условиях полной занятости называется естественным уровнем безработицы.** Реальный объём национального производства, связанный с естественным уровнем безработицы, представляет производственный потенциал экономики.

Полная занятость или естественный уровень безработицы возникает при достижении равновесия на рынках рабочей силы, то есть когда численность ищущих работу равна числу свободных рабочих мест. Естественный уровень безработицы в какой-то степени является положительным явлением для экономики. Ведь, для нахождения соответствующих рабочих мест «фрикционным» безработным нужно время, также потребуется определенное время и для освоения новой профессии или переезда на новое место жительства «структурным» безработным.

Понятие «естественный уровень безработицы» требует некоторых уточнений.

Во-первых, это понятие не означает постоянного функционирования экономики при естественном уровне безработицы и тем самым реализации своих производственных возможностей. Потому что часто уровень безработицы превышает ее естественный уровень, а иногда может быть и ниже естественного уровня, например, в результате сверхурочной работы или занятости работой по совместительству.

Во-вторых, естественный уровень безработицы сам по себе не обязательно является постоянной величиной, он может изменяться вследствие институциональных преобразований (изменений в законах и обычаях общества). Например, если в США естественный уровень в середине 60-х годов XX века составлял 4,5 %, то к началу 70-х годов вырос до 5%, а в начале 80-х годов достиг 6%.

Уровень безработицы определяется как процент численности безработных в составе рабочей силы.

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{численность безработных}}{\text{численность рабочей силы}} \times 100\%$$

Наряду с оценкой уровня безработицы следует учитывать и ее социально-экономические последствия. Так как чрезмерно высокий уровень безработицы влечет за собой большие экономические и социальные последствия.

Экономические последствия безработицы оцениваются объемом недовыпущенной под ее воздействием продукции. Когда экономика не в состоянии создать достаточное количество рабочих мест для всех желающих и способных работать, теряется часть потенциальной возможности производства продукции.

Такая потеря в экономической литературе определяется как отставание объема валового внутреннего продукта (ВВП) и представляет собой объем, на

который реальный ВВП меньше потенциального ВВП. Чем выше уровень безработицы, тем больше отставание объёма ВВП.

Известный исследователь в области макроэкономики А.Оукен математически выразил зависимость между уровнем безработицы и отставанием объёма ВВП. Данное соотношение известно среди экономистов как закон Оукена, который показывает, что превышение реального уровня безработицы над естественным уровнем на 1 процент, приводит к отставанию объёма ВВП на 2,5%.

В некоторых случаях реальный объём национального продукта может превышать его потенциальный объём. Такое случается в период, когда уровень безработицы ниже даже естественного уровня. Основными предпосылками здесь могут быть вовлечение рабочих в дополнительные смены производства, использование сверх нормы капитального оборудования, сверхурочная работа и занятость на работах по совместительству и т.п.

Социальные последствия безработицы также могут оказать значительное влияние на экономику страны. В частности, долговременный характер некоторых видов безработицы приводит к потере рабочими своей квалификации, а также к переходу населения на более низкий уровень по доходу и социальному положению. Это, в свою очередь, становится причиной возникновения неудовлетворенности своим образом жизни, потери общественной активности, появления равнодушия к окружающим. В результате длительная хроническая безработица отражается на психологическом состоянии нации. Неизбежным последствием увеличения уровня безработицы считается рост преступности и усиление социальной напряженности.

В связи с этим, обеспечение занятости рабочей силы и социальная защита безработных являются основными направлениями экономической политики государства.

16.5. Основные направления политики государства в области занятости рабочей силы и социальной защиты безработных в Узбекистане.

В период перехода к рыночным отношениям социальная политика государства наряду с надежной защитой интересов членов общества включает также обеспечение занятости существующей рабочей силы. В особенности в нашей республике, отличающейся высокими темпами роста населения и своеобразным составом населения, вопрос занятости рабочей силы является одним из важнейших проблем. Для решения этих задач в процессе экономических реформ в нашей стране намечено осуществление ряда мероприятий.

Во-первых, создание условий для разнообразных видов деятельности, а также для расширения индивидуальной деятельности. Стимулирование развития, в первую очередь, частных малых предприятий, занимающихся переработкой сельскохозяйственного сырья, изготовлением товаров народного потребления, строительных материалов из местного сырья.

Во-вторых, развитие сферы услуг, дальнейшее расширение видов социально-бытовых и строительных услуг, оказываемых населению. При этом также приоритет отдается развитию сферы услуг в сельской местности.

В-третьих, создание широкой сети социальной и производственной инфраструктуры и через это открытие новых рабочих мест, образование новых производств.

Для осуществления этих задач в республике непрерывно продолжаются работы по реализации программ развития социальной инфраструктуры в сельской местности.

В-четвертых, внесение коренных изменений в организацию переподготовки и переобучения работников, уволенных с работы. При этом особое внимание уделяется переобучению в краткосрочный период уволенных лиц и обучению специальностям и профессиям, соответствующим рыночной экономике и изменяющейся структуре рынка. С этой целью предусмотрено

дальнейшее развитие широкой сети специальных консультативных и учебных центров, бизнес-школ.

В-пятых, меры по надежной социальной защите со стороны государства рабочих сил, временно не имеющих возможности устроиться на работу. Эта политика направлена на удовлетворение их крайне необходимых потребностей и обеспечение гарантированным источником существования.

Проблема занятости рабочей силы работой многогранна, она также включает в себя такие задачи, как создание государственного и рыночного механизма, обеспечивающего первоначальные равные возможности для всех людей в использовании своих способностей, удовлетворении своих потребностей; обеспечение эффективной и производительной занятости рабочей силы; при необходимости перераспределение рабочей силы между отраслями и сферами экономики.

Президент страны Ш.Мирзиёев отмечает, что **дальнейшее ускоренное развитие сферы услуг и малого бизнеса в качестве важнейшего фактора обеспечения занятости населения и повышения уровня жизни** остается одним из приоритетных направлений экономической программы, намеченной на 2017-2021 год.

Серьезные качественные изменения происходят в решении проблемы занятости населения. В решении этого острого для нас вопроса наряду с ускоренным развитием малого бизнеса и частного предпринимательства большая роль отводится развитию сферы услуг, широкому внедрению различных форм надомного труда, стимулированию развития животноводства на селе.

За 2017 год в Республике Узбекистан численность трудовых ресурсов составила 18672,5 тыс. человек, наблюдался прирост по сравнению с 2016 годом на 183,6 тыс. человек или на 1,0 %. В составе трудовых ресурсов численность экономически активного населения составила 14357,3 тыс. человек (76,9 % от общей численности трудовых ресурсов), а численность экономически неактивного населения - 4315,2 тыс. человек (23,1 %). В

республике численность занятого населения составила 13520,3 тыс. человек, по сравнению с аналогичным периодом 2016 года увеличилась на 1,7 %.

Высокие темпы роста численности занятого населения по сравнению с 2016 годом отмечены по виду деятельности перевозки и хранение 2,6 %, финансовой и страховой деятельности 2,4 %, строительстве 2,1 %, торговле 1,9 %. Распределение численности занятого населения по видам экономической деятельности (январь-декабрь 2017г., в % к общей численности занятых) По видам экономической деятельности наибольший удельный вес в общей численности занятых приходится на сельское, лесное и рыбное хозяйство (27,3 %), промышленность (13,5 %), торговлю (11,0 %), строительство (9,5 %) и образование (8,2 %).

В 2017 году доля занятых в малом бизнесе и частном предпринимательстве составила 78,3 % от общей численности занятых. По республике от общей численности занятых доля занятых в государственном секторе составил 17,3 %, а в негосударственном секторе 82,7 %.

По данным Министерства занятости и трудовых отношений за 2017 год численность незанятого населения, нуждающегося в трудоустройстве (безработные) составила 837,0 тыс. человек, уровень безработицы составил 5,8 % от экономически активного населения. В то же время 2017 году, численность граждан, состоящих на учете в органах по труду, как ищущих работу, на конец декабря составила 14,4 тыс. человек, и возросла по сравнению с 2016 годом в 2,9 раза.

Нельзя отрицать и того, что на нынешнем этапе сфера надомного труда становится дополнительным источником увеличения занятости и доходов семейного бюджета. Надомный труд приобретает важное социальное значение для вовлечения в производственную деятельность нуждающихся в помощи граждан, в первую очередь, женщин, особенно многодетных, инвалидов и других лиц с ограниченной трудоспособностью.

В 2018 году надомниками выпущено продукции и оказано услуг на сумму 34 млрд. сумов. Предприятиям, создавшим рабочие места для надомного труда,

за счет предоставленных им льгот удалось сэкономить средств в размере более 1 млрд. сумов.

Другим важнейшим направлением обеспечения работой населения, особенно сельского населения, является увеличение числа людей, занимающихся выращиванием крупного рогатого скота в личных подсобных и дехканских хозяйствах. Следует отметить, что в этом направлении достигнуты определенные положительные результаты. В республике создан отработанный механизм реализации скота населению и фермерским хозяйствам на аукционных торгах, надления их льготными целевыми кредитами, расширения и повышения качества ветеринарных услуг, обеспечения кормами. Только в рамках реализации принятой программы развития животноводства в 2008 году было реализовано на аукционных торгах 20,3 тыс. голов крупного рогатого скота. В 2018 году предусмотрено реализовать еще 24,6 тыс. голов. На покупку скота в 2018 году было выделено льготных кредитов на сумму 48,2 млрд. сумов против 42,5 млрд. сумов, предоставленных в 2017 году.¹

Для обеспечения эффективности занятости рабочей силы в нашей стране целесообразно усиление следующих направлений государственной политики занятости:

- обеспечение ускорения развития семейного бизнеса и малых частных предприятий;
- стимулирование системы микрокредитования в данных целях;
- широкомасштабное использование возможностей развития надомного труда на основе расширения кооперации с крупными промышленными предприятиями и относительно малыми производственными предприятиями;
- ускоренное развитие отраслей легкой и пищевой промышленности, ориентированных на глубокую переработку местного сырья и производство готовой, конкурентоспособной продукции;
- усиление внимания на решения вопросов развития сферы услуг, расширения несельскохозяйственной занятости в сельской местности;

¹ www.stat.uz.

- активизация работы служб, занимающихся профессиональным обучением безработных и совершенствованием систем общественных работ.

Осуществление данных мер откроет более широкий путь для дальнейшего повышения уровня занятости работой, являющегося источником обеспечения благосостояния народа, усиления социальной защиты населения.

Выводы:

1. Исследование процесса воспроизводства рабочей силы обуславливает выделение ее количественного и качественного аспектов. Количество рабочей силы отражает трудоспособную часть населения страны, которая называется также ресурсами рабочей силы. Качество рабочей силы отражает уровень соответствия ее состава потребностям общественного производства с учетом требований времени. Качество рабочей силы выражают такие показатели, как уровень образования, профессиональной подготовки, квалификации, опыта работы.

2. Воспроизводство рабочей силы означает непрерывное восстановление физических сил и умственных способностей, постоянное обновление и повышение трудовой квалификации, общего уровня знаний и профессионализма.

3. Миграция рабочей силы является сложным процессом, который означает перемещение рабочей силы с одной территории на другую под влиянием различных факторов (например, изменения в уровне заработной платы, безработица и т.д.). Миграция может происходить на двух уровнях: на международном уровне и внутри страны.

4. Одним из показателей, отражающих стабильность экономики и благополучие нации, считается уровень безработицы. Тем не менее, в любой стране всегда существует определенный уровень безработицы. В целом безработными называются трудоспособные лица, желающие работать, но не обеспеченные работой. По характеру проявления и причинам возникновения

различают фрикционную, структурную, циклическую, институциональную, технологическую, региональную, скрытую и застойную безработицы.

5. Понятие «полная занятость» не означает абсолютного отсутствия безработицы в экономике. Считается естественным существование фрикционной и структурной безработицы, в связи с этим полная занятость определяется как величина, составляющая менее 100% рабочей силы. Точнее, в условиях полной занятости уровень безработицы равен численности фрикционных и структурных безработных. Когда циклическая безработица равна нулю достигается уровень безработицы в условиях полной занятости. Уровень безработицы в условиях полной занятости называется естественным уровнем безработицы.

6. Экономические последствия безработицы оцениваются через объём недовыпущенной продукции. Если экономика не в состоянии создать достаточное количество рабочих мест для всех желающих и способных работать, теряется часть потенциальной возможности производства продукции. В экономической литературе этот показатель определяется как отставание объёма валового внутреннего продукта (ВВП) и представляет собой разность между объёмами реального и потенциального ВВП. Чем выше уровень безработицы, тем больше отставание объёма ВВП.

Основные ключевые понятия:

Рабочая сила – это совокупность физических и умственных способностей к труду.

Воспроизводство рабочей силы – это процесс непрерывного восстановления физических сил и умственных способностей человека к труду, постоянного обновления и повышения его квалификации, общего уровня знаний и профессионализма, подготовки молодого поколения работников на замену состарившихся.

Совокупная рабочая сила – это обобщенный комплекс рабочих сил в масштабах общества или отдельно взятой страны, принимающих участие в

создании стоимости и потребительной стоимости и действующих в тесной взаимосвязи друг с другом.

Спрос на рабочую силу – это спрос, предъявленный различными работодателями к количеству и качеству рабочей силы при сложившемся уровне заработной платы.

Предложение рабочей силы – количество трудоспособной рабочей силы, готовой к найму на работу в определенное время при сложившемся уровне заработной платы.

Естественный прирост населения – это движение населения, не включая эмиграцию и иммиграцию.

Эмиграция – переезд граждан из своей страны в другие страны для постоянного проживания.

Иммиграция - въезд иностранных граждан в страну для постоянного проживания.

Безработные – трудоспособная рабочая сила, желающая работать, но не обеспеченная работой.

Фрикционная безработица – безработица, связанная с поиском соответствующей своей квалификации работы и ожиданием освобождения рабочих мест.

Структурная безработица – безработица, возникающая в результате изменений в структуре производства и совокупного спроса.

Циклическая безработица – безработица, возникающая в фазе кризиса экономического цикла.

Уровень безработицы – процентное отношение численности безработных к совокупной рабочей силе.

Закон Оукена – математическое выражение соотношения между уровнем безработицы и отставанием объёма ВВП.

Вопросы и задания для повторения:

1. Что вы понимаете под воспроизводством рабочей силы? В чем его особенности?
2. Что такое качество рабочей силы? От каких факторов оно зависит? Какие требования к рабочей силе усиливаются при развитии научно-технического прогресса?
3. В чем заключаются особенности функционирования рынка рабочей силы?
4. Как определяются стоимость и потребительная стоимость рабочей силы? Перечислите факторы, влияющие на них.
5. Почему полная занятость работой считается относительным понятием? Как достигается эффективное использование рабочей силы?
6. Дайте характеристику основным видам безработицы.
7. Как рассчитывается уровень безработицы?
8. Что означает естественный уровень безработицы и как он определяется?
9. В чем суть закона Оукена?
10. Объясните социальные и экономические последствия безработицы.

ТЕМА 17. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА И ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА

Эффективное осуществление процессов общественного воспроизводства во многом зависит от финансовых ресурсов. Посредством денег совершается переход от одной стадии воспроизводства к другой, и формируются направленные на определенные цели общественные фонды. Эти фонды, в свою очередь, обеспечивают непрерывность и расширение воспроизводства. Деньги, самостоятельно функционируя в процессах создания, распределения и использования валового национального продукта, образуют денежные фонды различных хозяйствующих субъектов, домохозяйств и государства. В зависимости от источников образования и характера действия, целей и способов использования денежные фонды принимают форму финансов и кредита. В данной теме излагаются содержание финансов, система функций, государственный бюджет, который является их основным звеном, а также роль налогов в формировании бюджетных средств.

17.1. Сущность и функции финансов. Финансовая система.

Стабильное развитие экономики любой страны зависит, прежде всего, от эффективной организации денежных потоков между государством и его различными регионами и территориями, отраслями и сферами экономики, производственными единицами, различными слоями населения. Государство все свои функции относительно предприятий и организаций, различных финансовых учреждений и населения осуществляет именно через финансовый механизм

Финансы – как экономическая категория представляют собой систему отношений, связанных с использованием денежных ресурсов и регулированием их движения. Посредством финансов создаются денежные фонды различных уровней, которые распределяются в целях удовлетворения потребностей воспроизводства и других общественных потребностей.

Материальную основу финансов составляют деньги, однако, это не сами деньги или же финансы и деньги не одно и то же. Следовательно, государство в целях обеспечения эффективного и стабильного функционирования экономики, высоких темпов роста вступает в финансовые отношения со многими экономическими субъектами. **Финансовые отношения – это совокупность экономических отношений, связанных с движением денежных фондов и возникающих между государством и регионами, отраслями, предприятиями и организациями, а также отдельными гражданами.**

Различают объекты и субъекты финансовых отношений. **Объектами финансовых отношений** являются денежные фонды, образующиеся и действующие на различных уровнях экономики. **Субъекты финансовых отношений** имеют сложную структуру, в которую входят все организации, предприятия, юридические и физические лица, граждане. Между ними постоянно возникают финансовые отношения.

Финансы в экономике выполняют следующие взаимосвязанные **функции:**

- 1) функция обеспечения финансовыми ресурсами экономических процессов, проектов и мероприятий и обслуживания их;
- 2) распределительная функция;
- 3) стимулирующая функция;
- 4) контрольная функция.

Экономическая деятельность в масштабах общества предусматривает осуществление различных процессов и мероприятий, в частности, управление страной, обеспечение обороноспособности, налаживание работ в области правопорядка, здравоохранения, культурно-просветительских работ и других. Для этого, прежде всего, необходимо обеспечить их финансовыми ресурсами. Исходя из этого, финансы выполняют **функцию финансового обеспечения** экономических процессов и мероприятий, их **обслуживания**.

Распределительная функция финансов проявляется в распределении и перераспределении созданного в сфере материального производства валового национального продукта, в частности той его части, которая составляет

национальный доход, между государством и основанными на различных формах собственности предприятиями, отраслями экономики, сферами материального производства, территориями страны.

Стимулирующая функция финансов реализуется, во-первых, через процесс распределения стоимости созданной продукции, во-вторых, через механизм образования и расходования денежных фондов.

Финансы используются в качестве **средства контроля** над производством, распределением и потреблением. Финансовый контроль осуществляется через систему материальной ответственности за соблюдение финансовой дисциплины предприятий (фирм), систему взимания различных налогов и обеспечения средствами.

Финансовые отношения и обслуживающие их специальные учреждения составляют финансовую систему общества. Эта система включает в себя государственный бюджет и другие бюджеты различных уровней, фонды социального, имущественного и личного страхования, валютные резервы государства, банки, денежное обращение, кредитную и налоговую системы, денежные фонды предприятий и фирм, коммерческих и некоммерческих структур, движение других специальных денежных фондов.

Общегосударственные финансы включают государственный бюджет, фонд социального страхования, фонд государственного имущественного и личного страхования и налоговую систему. Важным звеном финансовой системы выступает государственный бюджет, который является основным централизованным фондом денежных средств государства. **Государственный бюджет – это годовой план государственных доходов и расходов, а также источников их финансирования.** Основная часть доходов и расходов государства проходит через государственный бюджет. Основной его функцией является создание условий для эффективного развития экономики и решения социальных задач общегосударственного масштаба с помощью финансовых средств.

Государственный бюджет состоит из двух частей, в первой части отражаются структура доходов, поступающих в бюджет и их источники, а во второй части – структура и сумма основных расходов.

Структура государственного бюджета, его доходная и расходная части в Узбекистане характеризуется следующими данными (таблицы 17.1 и 17.2).

Таблица 17.1

**Структура доходов государственного бюджета Республики Узбекистан
(в % к ВВП)**

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Доходы – всего	28,5	26,0	25,2	24,2	22,5	22,7	22,1	20,9
В том числе:								
Прямые налоги	7,5	7,4	6,8	6,4	6,0	6,5	6,3	5,4
Косвенные налоги	16,0	13,5	13,8	14,0	13,8	10,5	10,1	10,7
Налог на имущество и ресурсные платежи	2,8	2,4	1,9	2,3	2,6	2,9	3,0	3,2
Налог на развитие социальной инфраструктуры	0,3	0,3	0,5	0,4	0,4	0,5	0,6	0,5
Прочие доходы	1,9	2,4	2,2	1,1	0,9	2,3	2,1	1,1

Источник: данные Министерства финансов Республики Узбекистан.

Следующим звеном общегосударственных финансов являются государственное имущественное и личное страхование, действующие на предприятиях всех форм собственности и для граждан. Оно может быть обязательным или добровольным. Фонды для этих целей формируются за счет платежей предприятий и населения. Средства фонда предусматривают платежи на имущественное и личное страхование.

Личное страхование служит также одной из форм образования денежных сбережений населения.

С переходом к рыночной экономике усиливается значение различных фондов страхования (социальное страхование, медицинское страхование) и внебюджетных финансовых фондов (пенсионный фонд, фонд занятости населения, фонд охраны природы, фонд поддержки предпринимателей, фонд охраны исторических памятников).

Таблица 17.2

**Структура расходов государственного бюджета Республики Узбекистан
(в % к ВВП)**

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Расходы – всего	29,5	27,0	25,8	24,6	22,9	22,2	21,1	20,2
В том числе:								
Социальная сфера	10,4	10,2	9,8	9,3	9,1	9,5	9,2	9,4
Социальная защита	2,3	2,1	2,0	2,1	1,8	1,8	1,5	1,3
Расходы на экономику	3,0	2,3	2,3	3,0	3,1	3,0	2,7	2,4
Расходы на финансирование централизованных инвестиций	6,0	5,0	4,7	3,3	2,7	2,4	2,0	1,7
Расходы на содержание органов государственной власти, управления и судебных органов	0,6	0,6	0,5	0,5	0,6	0,5	0,5	0,6
Прочие расходы	7,2	6,8	6,5	6,4	5,6	5,0	5,2	4,8

Источник: Данные Министерства финансов Республики Узбекистан.

Государство предполагает обеспечение равенства между доходной и расходной частями своего бюджета. **Однако, зачастую происходит превышение расходов государственного бюджета над доходами, в результате чего образуется бюджетный дефицит.** Причин такого обстоятельства множество, отдельное место среди них занимают непрерывное повышение роли государства во всех сферах жизни общества, расширение его экономических и социальных функций.

Государственный долг состоит из внутреннего и внешнего долга. **Внутренний государственный долг – это задолженность в виде выпущенных займов и других ценных бумаг и задолженность различным внебюджетным фондам (фонд страхования, фонд страхования по безработице, пенсионный фонд) внутри страны.**

Одним из важных видов финансирования (покрытия) бюджетного дефицита является государственный кредит. **Государственный кредит – это совокупность всех финансово-экономических отношений, в которых государство выступает в качестве заемщика или кредитора.**

Основной формой финансирования государственного долга является выпуск государственных долговых обязательств (займов). Государство в

процессе их размещения привлекает временно свободные денежные ресурсы населения, банков, торговых и промышленных компаний.

В результате быстрого роста процессов интернационализации хозяйственной жизни, ускоренного развития международного кредита государство для привлечения необходимых финансовых ресурсов активно использует зарубежные источники свободных денежных средств. Последствием является возникновение внешнего долга. **Внешний долг государства – задолженность иностранным государствам, их физическим и юридическим лицам, а также международным финансовым организациям.**

17.2. Налоговая система и ее функции.

Основным источником доходов государственного бюджета являются налоги.

Налог как экономическая категория, являясь составной частью финансовых отношений, представляет собой форму привлечения части чистого дохода в бюджет. **Налог – это форма взимания обязательных платежей с физических и юридических лиц в бюджет в целях формирования финансовых ресурсов, необходимых для осуществления государством своих функций.**

С помощью налога распределяется и перераспределяется соответствующая часть национального дохода.

Налоги, взимаемые государством, а также формы и методы их образования в совокупности составляют налоговую систему.

Налоги в национальной экономике выполняют три важные функции:

- финансирование государственных расходов (фискальная функция);
- смягчение социального неравенства (социальная функция);
- регулирование экономики (регулирующая функция).

Регулирование деятельности предприятий с помощью налогов осуществляется на основе следующих принципов:

- обязательность взимания налогов со всех доходов, независимо от их источников;

- единая для всех общегосударственная политика налогообложения;

- обеспечение стимулирующей роли налоговых норм для эффективно работающих предприятий, а также передовых форм хозяйствования;

- финансовый контроль над обязательством всех субъектов по уплате налогов.

Установление налоговой ставки основано на определенных принципах:

1. Принцип полезности, который означает различное взимание налогов с различных лиц в зависимости от степени пользования их программами, финансируемыми за счет налогов.

Процентное выражение отношения суммы налога (R) к сумме, облагаемой налогом (D) называется ставкой налога (R'):

$$R' = \frac{R}{D} \times 100\%.$$

2. Принцип платежеспособности – сумма налога должна соответствовать уровню богатства и доходов налогоплательщика. Иначе говоря, налогообложение должно обуславливать справедливое распределение доходов.

3. Принцип справедливости – люди, одинаковые по уровню доходов и пользования правительственными программами, должны уплачивать одинаковый налог.

В зависимости от соотношения между налоговой ставкой и доходами, налоги обычно подразделяются на прогрессивные (возрастающие), пропорциональные (соразмерные) и регрессивные (понижающиеся) налоги (рисунок 17.4).

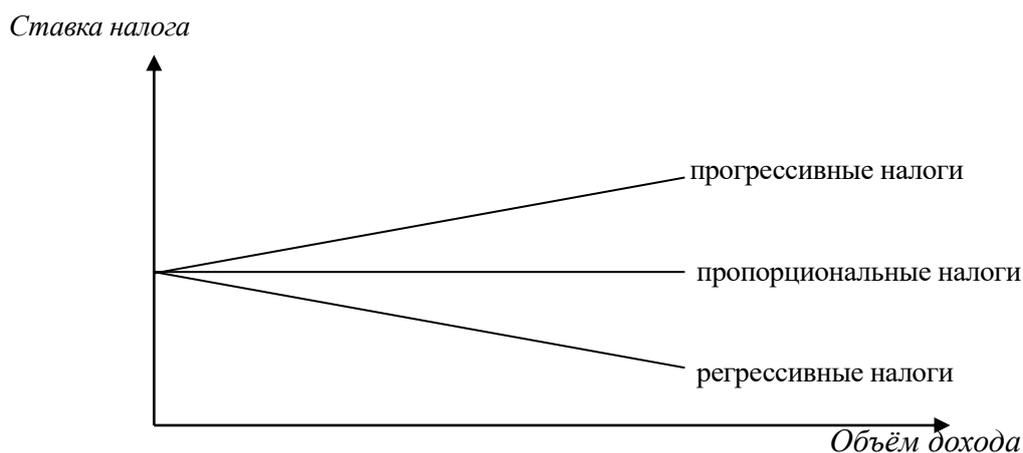


Рисунок 17.4. Графическое изображение прогрессивных, пропорциональных и регрессивных налогов.

1. Налоги, средняя ставка которых возрастает по мере роста дохода, называются прогрессивными налогами.

2. Налоги, средняя ставка которых снижается по мере роста доходов, называются регрессивными налогами.

3. Налоги, средняя ставка которых остается неизменной независимо от размера дохода, называются пропорциональными налогами.

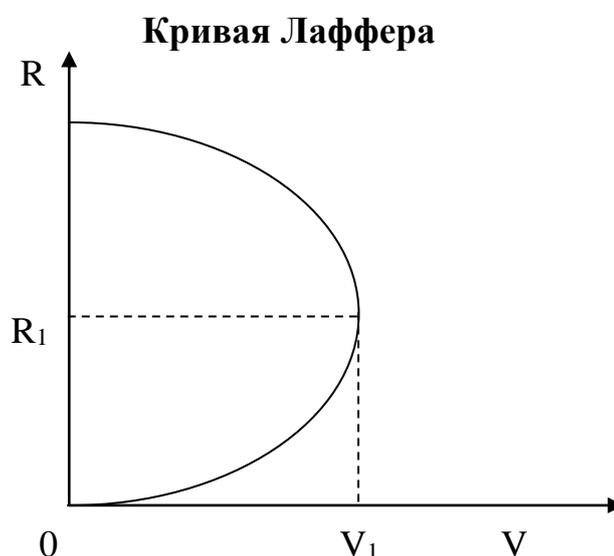
Налоги так же классифицируются в зависимости от того, в какой бюджет поступают (центральные и местные налоги), включения в себестоимость продукции и экономического содержания (прямые и косвенные налоги).

То, что снижение налогов приводит к экономическому подъему и росту доходов государства, впервые было обосновано американским экономистом А.Лаффером. Согласно суждениям А.Лаффера, чрезмерное повышение ставки налогов на доходы корпораций снижает у них стимулы к капитальным вложениям, тормозит научно-технический прогресс, замедляет экономический рост и, в конечном итоге, окажет отрицательное воздействие на поступления в государственный бюджет.

Графическое отображение зависимости между доходами государственного бюджета и динамикой налоговых ставок получило название «**кривой Лаффера**» (рисунок 17.5). На вертикальной оси графика отражена налоговая ставка (R), на горизонтальной оси - поступления в государственный бюджет (V). Оптимальный размер налоговой ставки (R_1) обеспечивает максимальные

поступления в государственный бюджет (V_1). Дальнейшее повышение налогов снижает стимулы к труду и предпринимательству, а при 100 процентном налогообложении доход государства равен нулю, так как никто не хочет работать, не получая дохода. Другими словами, снижение чрезмерно высоких налогов в долгосрочной перспективе обеспечит рост объема налогооблагаемого валового дохода через увеличение сбережений, инвестиций, занятости. В результате увеличится сумма налоговых поступлений, увеличится объем доходов государства, уменьшится дефицит и понизится инфляция. Само собой разумеется, что эффект Лаффера проявляется только при нормальном функционировании свободного рыночного механизма.

Рисунок 17.5



Одной из важных составных частей экономической политики государства является финансовая политика. **Финансовая политика – это комплекс государственных мер по организации и использованию финансовых ресурсов для осуществления своих функций.**

Финансовая политика подразделяется на дискреционную и автоматическую политику. Дискреционная финансовая политика связана с изменениями налогов и государственных расходов в целях воздействия на экономику. Автоматическая финансовая политика основана на срабатывании саморегулирующихся механизмов в соответствии с изменениями в экономике.

Отсюда следует, что значительное влияние на развитие национальной экономики оказывают процессы налогообложения различных экономических субъектов, а также перераспределения поступивших средств через государственный бюджет. **Государственные меры, применяемые в целях воздействия на экономику посредством изменения налогообложения и структуры государственных расходов, называются фискальной или налогово-бюджетной политикой.**

Фискальная политика предусматривает, с одной стороны, стимулирование хозяйственной жизни в период экономического кризиса через увеличение государственных расходов или снижение налогов, а с другой стороны предотвращение инфляции и безработицы, которые могут возникнуть при высоком уровне экономического развития вследствие сокращения государственных расходов или повышения налогов.

Совершенствование бюджетной и налоговой системы является одним из центральных вопросов экономических реформ и экономической политики государства в Узбекистане. Упрощение и унификация налоговой системы страны, дальнейшее сокращение налогового бремени создают материальную основу для успешного осуществления ряда задач:

- расширение налоговых льгот через снижение налогового бремени создает возможность для привлечения иностранных инвестиций и расширения модернизации экономики;

- упрощение системы налогообложения и снижение налоговых ставок, в свою очередь, способствуют расширению области частной собственности, создают благоприятный климат для развития бизнеса и укрепляют его гарантии;

- направление средств, остающихся в распоряжении налогоплательщиков при сокращении налогового бремени, на реинвестирование и повышение заработной платы работников, снижение промежуточной границы ставок налогов с доходов физических лиц, расширение налоговых льгот для

физических лиц, в конечном итоге, приведут к повышению доходов населения и созданию новых рабочих мест;

- в результате снижения налоговой нагрузки эффективное использование средств, оставшихся в распоряжении налогоплательщиков, обеспечит ускоренный рост покупательского спроса через повышение доходов населения и уровня занятости;

- углубление реформ в области налогообложения и уменьшение налоговой нагрузки обеспечат также всестороннее стимулирование экспорта и экономию валютных резервов, их рациональное и эффективное использование;

- углубление реформ в налоговой системе влияет и на осуществление мер, связанных с углублением реформ в жилищно-коммунальном хозяйстве, с обеспечением экономичности использования энергетических ресурсов.

Широкое применение мер по регулярному снижению налогового бремени в Узбекистане дает свои результаты в обеспечении высоких темпов роста производства, стимулировании предпринимательской деятельности, повышении реальных доходов и потребительского спроса населения.

Концепцией совершенствования налоговой политики Республики Узбекистан (УП-5468 от 29.06.2018 г.) предусматривалось, что вместо единого налогового платежа будет введен налог с оборота (выручки). Однако в целях сокращения нормотворческой работы решено сохранить существующее наименование налога, т.е. налог с оборота (выручки) будет называться, как и раньше – единый налоговый платеж.

В 2018 году критериями для уплаты единого налогового платежа являлись численность работников и осуществление определенного вида деятельности. Размер годового оборота (выручки) для возможности уплаты единого налогового платежа не учитывался.

С 1 января 2019 года единый налоговый платеж смогут уплачивать только юридические лица с годовым оборотом (выручкой) по итогам 2018 года не превышающим 1 млрд. сумов. При этом круг плательщиков единого налогового платежа расширяется за счет индивидуальных предпринимателей.

Плательщиками единого налогового платежа будут:

- юридические лица, валовая выручка которых за налоговый период не превышает 1 млрд. сумов;

- товарищ (участник) – индивидуальный предприниматель, на которого возложено ведение дел простого товарищества (доверенное лицо), валовая выручка которого от деятельности простого товарищества за налоговый период не превышает 1 млрд. сумов;

- индивидуальные предприниматели, выручка которых от реализации товаров (работ, услуг) за налоговый период превышает установленный размер, но не более 1 млрд. сумов. Если индивидуальной предприниматель экспортирует плодоовощную продукцию или включен в Национальный реестр субъектов электронной коммерции, он обязан платить единый налоговый платеж до достижения выручки в 1 млрд. сумов;

- семейные предприятия, валовая выручка которых за налоговый период не превышает 1 млрд. сумов;

- некоммерческие организации по доходам, полученным ими от предпринимательской деятельности, при условии, что они за налоговый период не превышают 1 млрд. сумов.

В 2018 году единый налоговый платёж уплачивался по ставкам, дифференцированным в зависимости от видов деятельности. Базовая ставка налога составляла 5 процентов.

С 2019 года базовая ставка единого налогового платежа составляет 4 процента, и все плательщики единого налогового платежа при наличии объекта налогообложения обязаны будут уплачивать налог на имущество, земельный налог и налог за пользование водными ресурсами. Для них также сохранится возможность уплаты налога на добавленную стоимость на добровольной основе при наличии облагаемых налогом на добавленную стоимость оборотов.

Изменения по налогу на прибыль в основном коснулись ставок налога, а также структуры вычитаемых и невычитаемых расходов.

Ставки налога на прибыль для большинства юридических лиц в 2019 году будут снижены:

- для коммерческих банков – с 22 до 20 процентов;
- для остальных юридических лиц (за некоторым исключением) – с 14 до 12 процентов.

Снижение ставок налога сократит налоговую нагрузку на его плательщиков и позволит направить высвобожденные средства на развитие предприятия и на инвестиции.

В то же время повышены ставки налога для юридических лиц производителей цемента (клинкера) и полиэтиленовых гранул – с 14 до 20 процентов.

Для операторов мобильной связи, имевших дифференцированные ставки (14 и 50 процентов) в зависимости от уровня рентабельности, вводится единая ставка налога на прибыль – 20 процентов.

Изменения коснулись перечня вычитаемых и невычитаемых расходов. Ранее перечень расходов, подлежащих вычету при определении налогооблагаемой прибыли, являлся закрытым (статьи 142 - 146 Налогового кодекса).

Перечень же невычитаемых расходов – наоборот, был открытым (статья 147 Налогового кодекса). Теперь же в целях упрощения определения налогооблагаемой базы и во избежание ошибок при исчислении налога и спорных вопросов при проверках с 2019 года перечень невычитаемых расходов будет закрытым, а вычитаемых - открытым.

Внесены следующие поправки в определение отдельных статей вычитаемых расходов:

- исключены нормы по ограничению представительских расходов. Ранее их сумма в составе вычитаемых расходов не могла превышать одного процента от объема выручки от реализации продукции (работ, услуг), включая налог на добавленную стоимость и акцизный налог;
- исключены ограничения по суточным расходам;

- исключены ограничения по суммам страховых премий на добровольное страхование, оплачиваемых в пользу физическому лицу. Ранее норма для определения вычитаемых расходов составляла два процента от объема выручки от реализации товаров (работ, услуг), включая налог на добавленную стоимость и акцизный налог;

- все выплаты по возмещению вреда, связанного с трудовым увечьем, профессиональным заболеванием либо иным повреждением здоровья относятся теперь к вычитаемым расходам;

- из вычитаемых исключены расходы на выполнение работ по благоустройству городов и поселков. Эти расходы переведены в состав невычитаемых.

- исключена из перечня вычитаемых расходов плата за полностью изношенное оборудование, находящееся в эксплуатации.

Внесены поправки в определения отдельных статей невычитаемых расходов (статья 147 Налогового кодекса):

- взносы, средства в виде спонсорской и благотворительной помощи, независимо от того, кто их получает, являются невычитаемыми расходами;

- исключены судебные издержки;

- к невычитаемым расходам относятся только убытки от выбытия основных средств с прежними оговорками. Убытки от выбытия иного имущества исключены из состава невычитаемых расходов;

В перечень невычитаемых расходов добавлены:

- налоги, уплаченные за нерезидентов Узбекистана и других лиц;

- налоги и другие обязательные платежи, доначисленные по результатам проверок;

- расходы на мероприятия, не связанные с осуществлением предпринимательской деятельности налогоплательщика (по охране здоровья, спортивные и культурные мероприятия, организация отдыха и т.д.);

- оказание помощи профсоюзным комитетам;

- затраты на выполнение работ (услуг), не связанных с производством продукции (работы по благоустройству городов и поселков, оказание помощи сельскому хозяйству и другие виды работ).

В целях снижения себестоимости товаров, работ и услуг изменены ставки амортизации для целей налогообложения исходя из срока использования имущества по отдельным категориям основных средств, так с 2019 года нормы амортизации снижены:

- для зданий и строений – с 5 до 3 процентов;
- для железнодорожного подвижного состава, морских, речных судов, судов рыбной промышленности, воздушного транспорта – с 8 до 4 процентов.

Снижение норм амортизации приведет к сокращению расходов и увеличению прибыли.

С 2019 года ставка налога на доходы в виде дивидендов и процентов снижается с 10 до 5 процентов. При этом порядок обложения у источника выплаты сохранится как для юридических, так и для физических лиц.

Для нерезидентов ставка налога на дивиденды и проценты сохраняется в размере 10 процентов. Ставки по другим видам доходов нерезидентов также остаются неизменными.

Налог на добавленную стоимость

«Стандартный НДС»

По основным средствам, нематериальным активам и объектам незавершенного строительства, приобретенным после 1 января 2019 года, сумма налога на добавленную стоимость подлежит зачету (статья 219).

«Упрощенный НДС»

С 1 января 2019 года для предприятий с оборотом до 3 млрд. сум вводится упрощенный порядок исчисления и уплаты налога на добавленную стоимость.

Данный порядок вводится для адаптации субъектов малого бизнеса к уплате НДС и упрощения всей процедуры ведения учета по данному налогу.

Кроме этого, порядок является переходной мерой, который вводится до 1 января 2021 года, что позволяет сформировать основу для улучшения качества налогового администрирования.

Порядок исчисления и уплаты является добровольным, т.е. предприятие может перейти на уплату стандартного налога на добавленную стоимость.

Особенностями данного порядка являются пониженная ставка налога, а также отсутствие возможности отнесения в зачет сумм налога на добавленную стоимость по приобретенным товарам (работам, услугам).

При этом плательщики налога на добавленную стоимость в рамках упрощенного порядка должны в своих счетах-фактурах выделять отдельной строкой сумму налога по соответствующей ставке, в последующем, которая подлежит отнесению к зачету у покупателя-плательщика стандартного налога на добавленную стоимость.

Если говорить о ставках, то они достаточно гибкие, т.е. платить по ним действительно выгодно и удобно.

Например, для промышленников это 7%, торговли 6%, строительства 8%, а для общепита и гостиниц 10%.

Статья 208 Налогового кодекса дополнена новой льготой по НДС, т.е с 2019 года сельскохозяйственная продукция собственного производства и производимая в Республике Узбекистан продовольственная продукция по перечню, определяемой Кабинетом Министров Республики Узбекистан освобождается от налога на добавленную стоимость.

Налог на доходы физических лиц

В целях значительного снижения налоговой нагрузки на фонд оплаты труда и упрощения порядок исчисления сумм налога по налогу на доходы физических лиц – резидентов вместо действующей 4–ступенчатой шкалы налогообложения в 2019 году вводится единая ставка 12 процентов.

Вместе с тем, сокращается перечень физических лиц, полностью освобожденных от налогообложения.

Из перечня исключаются:

- военнослужащие Минобороны, МВД, МЧС, СГБ, лица рядового и начальствующего состава органов внутренних дел и таможенных органов, а также военнообязанные, призванные на учебные или поверочные сборы, – по суммам денежного довольствия, денежных вознаграждений и других выплат, полученных ими в связи с несением службы (исполнением служебных обязанностей);

- судьи Конституционного и Верховного судов, судов по гражданским и уголовным делам, экономических, административных и военных судов, а также работники органов прокуратуры, имеющие классные чины, – по доходам, полученным ими в связи с исполнением служебных обязанностей.

Отчетным периодом для налоговых агентов, удерживающих налог на доходы физических лиц у источника выплаты дохода, теперь будет являться месяц.

С 2019 года страховые взносы граждан, удерживаемые работодателем из их доходов в виде оплаты труда во внебюджетный Пенсионный фонд, отменяются. Это снизит налоговую нагрузку на фонд оплаты труда и позволит работникам получать «на руки» больше, чем было после удержания взносов.

Вместе с этим, отдельные категории физических лиц, плативших страховые взносы граждан в особом порядке – в размере, кратном минимальной заработной плате, – будут уплачивать единый социальный платеж в тех же размерах.

К ним относятся:

- индивидуальные предприниматели и их работники;
- члены семейного предприятия без образования юридического лица;
- члены дехканских хозяйств с образованием и без образования юридического лица;
- субъекты ремесленной деятельности - члены ассоциации «Хунарманд»;
- ученики школ «Уста – шогирд».

Единый социальный платеж

С 2019 года из состава доходов, не облагаемых единым социальным платежом, исключаются:

- денежное довольствие, денежные вознаграждения и другие выплаты, выплачиваемые в связи с несением службы (исполнением служебных обязанностей) военнослужащим Минобороны, МВД, МЧС, СГБ, рядовому, сержантскому и офицерскому составу органов внутренних дел и сотрудникам ГТК;

- доходы, выплачиваемые в связи с исполнением служебных обязанностей, судьям Конституционного и Верховного судов, судов по гражданским и уголовным делам, экономических, административных и военных судов, а также работникам органов прокуратуры, имеющим классные чины (воинские звания).

Установлены следующие ставки единого социального платежа:

- для бюджетных организаций и государственных предприятий, а также юридических лиц с государственной долей в уставном фонде (капитале) 50 процентов и более; юридические лица, в уставном фонде (капитале) которых 50% и более принадлежит юридическим лицам с государственной долей 50% и более, и их структурные подразделения – 25 процентов;

- для других плательщиков – 12 процентов.

Снижение ставки единого социального платежа уменьшит налоговую нагрузку на фонд оплаты труда предприятий и высвобожденные средства можно будет направить как на развитие предприятия, так и на оплату труда работников.

В соответствии с изменениями, вносимыми в статью 68 Налогового кодекса налоговым органам предоставляется право в целях уточнения имеющихся в органах государственной налоговой службы информации об объектах налогообложения и объектах, связанных с налогообложением, осуществлять, но не более одного раза в год осмотр и опрос. При выявлении расхождений производится последующая корректировка налогооблагаемой базы.

Порядок уточнения информации об объектах налогообложения и объектах, связанных с налогообложением, будет определяться Кабинетом Министров Республики Узбекистан.

В Налоговый кодекс внесена статья 712, предусматривающая новую форму налогового контроля – тематическое экспресс-изучение.

Тематическое экспресс-изучение осуществляется с выходом на место по результатам камерального контроля для подтверждения достоверности предоставленной информации налогоплательщиком и правомерности применения налоговых и таможенных льгот.

В статье отражены критерии для назначения тематического экспресс-изучения, его процедура проведения и возможность для налогоплательщика до окончания изучения самостоятельно устранить выявленные налоговые правонарушения.

Статья 71 Налогового кодекса «Хронометраж наличной денежной выручки» претерпела изменения. Теперь статья называется «Хронометражное обследование» и налоговым органом будет проводиться мониторинг (изучение) не только поступления наличной денежной выручки, но и сам процесс производства и реализации товаров (работ, услуг).

Хронометражное обследование будет проводиться непосредственно в местах реализации товаров (работ, услуг) и других местах, используемых налогоплательщиком для извлечения доходов либо связанных с содержанием объектов налогообложения. При этом срок проведения хронометражного обследования не может превышать семи календарных дней.

Органы государственной налоговой службы будут производить сопоставление данных о выручке, отраженных в представленной налогоплательщиком налоговой отчетности за период, в котором проводилось хронометражное обследование, с данными о выручке, полученными в ходе хронометража, с учетом особенностей деятельности налогоплательщика и сезонных факторов.

Если в представленной налоговой отчетности за период, в котором проводилось хронометражное обследование, будут выявляться признаки занижения выручки от реализации, органы государственной налоговой службы направят налогоплательщику требование о представлении уточненной налоговой отчетности.

В статью 120 Налогового кодекса, вносятся изменения предусматривающие увеличение размеров пени, взимаемой за нарушение сроков уплаты налогов и других обязательных платежей. Так размер пени с 0,033 процента повышается до 0,045 процента, а в случае, если начисление пени производится органами государственной налоговой службы по результатам налоговой проверки, – 0,06 процента.

Законом в Налоговый кодекс введен акцизный налог на услуги мобильной связи и акцизный налог на розничную реализацию бензина, дизельного топлива и газа взамен налога на потребление бензина, дизельного топлива и газа.

В связи с упразднением Республиканского дорожного фонда в Налоговом кодексе переименовываются сборы в Республиканский дорожный фонд в автотранспортные сборы.

Внесение изменений и дополнений в Налоговый кодекс создают необходимые правовые условия для реализации утвержденной Концепции бюджетно-налоговой политики на плановый 2019 год и прогнозные ориентиры на 2020-2021 годы, служат уточнению отдельных норм законодательства в целях однозначного их применения, а также урегулируют отдельные вопросы в области налогообложения.

Изменения не содержат норм ограничивающих деятельность субъектов предпринимательства, создающих препятствия для их деятельности, а содержат нормы, упорядочивающие отдельные виды налогообложения и взаимоотношения в налоговой сфере.¹

¹ <https://podrobno.uz/cat/economic/vse-izmeneniya-v-nalogovom/>

Намеченные налоговые льготы создадут благоприятную возможность для дальнейшего расширения деятельности субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства, а также повышения потенциала нашей экономики.

17.3. Денежное обращение и закономерности его функционирования.

В условиях рыночной экономики денежные средства находятся в постоянном движении. В процессе обмена товаров и услуг, при осуществлении платежей за ресурсы, выплат заработной платы и других обязательств деньги переходят из рук в руки, совершая непрерывный кругооборот. **Непрерывное движение денег в процессе выполнения своих функций называется денежным обращением.**

В мире действуют исторически сложившиеся различные системы денежного обращения, законодательно закрепленные каждой страной. Важнейшими компонентами **денежной системы** страны являются:

- 1) национальная денежная единица (сум, доллар, иена, фунт стерлинга, марка и т.д.);
- 2) система кредитных, бумажных и металлических денег, которые являются законными платежными средствами в наличном денежном обращении;
- 3) эмиссия денег, то есть законодательно установленная система выпуска денег в обращение;
- 4) государственные органы, регулирующие денежное обращение.

Денежное обращение осуществляется с помощью наличных и кредитных денег. **В обращении наличных денег** находятся банковские билеты и металлические монеты (денежные знаки). **Безналичные расчеты** осуществляются при помощи чеков, кредитных карточек, векселей, аккредитивов, платежных требований. Все они в совокупности называются **денежными агрегатами**. **Денежная масса в обращении** определяется путем сложения наличных и кредитных денег.

Денежное обращение осуществляется на основании своеобразных законов. Важнейшим из его законов является определение необходимого количества денег для обращения и в соответствии с этим выпуск денег в обращение.

Количество денег, необходимое для обращения, зависит от следующих факторов:

1. Сумма товаров, подлежащих реализации в определенный период (например, в год). Чем больше товаров и услуг и чем выше их цены, тем больше денег потребуется для их купли и продажи.

2. Скорость обращения денежной единицы. Оборот денег происходит с неодинаковой скоростью. Это зависит от множества факторов, в частности от видов реализуемых товаров, их покупаемости. Чем быстрее оборачиваются деньги, тем меньшее количество денег потребуется для обращения.

3. Степень развитости кредита, использование денег в качестве средства платежа. Зачастую товары продаются в долг (кредит) и их оплата согласно договоренности производится в будущем. Следовательно, количество денег, необходимое для обращения, будет меньше на сумму кредитов. С другой стороны, в этот период настает время оплаты товаров, реализованных ранее в кредит. Это увеличивает потребность в деньгах.

Исходя из всего этого, количество денег, необходимых для обращения, определяется по следующей формуле:

$$D_{об} = \frac{T_u - T_k + T_{он}}{O},$$

где:

$D_{об}$ – количество денег, необходимое для обращения в определенный период;

T_u – сумма реализуемых товаров;

T_k – сумма товаров, проданных в кредит;

$T_{он}$ – сумма товаров и услуг, срок оплаты которых наступил, и другие наступившие платежи;

O – скорость обращения денег.

Предположим, что сумма реализованных товаров составляет 100 млн. сум, сумма проданных в кредит товаров – 20 млн. сум, товары, проданные ранее в кредит, срок оплаты которых настал и другие платежи – 40 млн. сум, число оборотов денег – 6, тогда количество денег, необходимое для обращения будет равно 20 млн. сум. То есть:

$$D_{об} = \frac{100 - 20 + 40}{6} = 20 \text{ млн. сум}$$

Необходимое для обращения количество денег количественно выражает закон денежного обращения. Если выпуск денег в обращение окажется меньше, чем необходимо для обращения, то произойдет нехватка денег во многих хозяйствах, что затруднит нормальное ведение хозяйства. Или же наоборот, превышение количества денег в обращении над суммой реализуемых товаров и услуг и, как следствие, появление необеспеченных товарами денег приводит к их обесцениванию, т.е. инфляции.

Следует отметить, что закон денежного обращения общий для всех денежных систем, вместе с тем существуют свои особенности и отличия законов обращения золотых и бумажных денег.

Например, 1) при обращении золотых денег:

а) избыточные золотые деньги привлекаются в казну и накапливаются в виде резервов, при необходимости выпускаются в обращение или используются для изготовления различных украшений;

б) когда увеличивается объём товаров и для обращения требуется дополнительное количество денег, в обращение вводятся золотые деньги. Таким путем происходит саморегулирование необходимого для обращения количества золотых денег.

2) Необходимое для обращения количество золотых денег находится в прямой зависимости от стоимости товаров и в обратной зависимости от стоимости самого золота:

а) при неизменности стоимости золотых денег и объёма товаров, чем ниже стоимость товаров, тем меньшее количество денег необходимо для обращения.

Если стоимость товаров не изменится, то количество денег будет увеличиваться соответственно росту объёма товаров;

б) если предположить, что объём и стоимость товаров не изменяются, то количество золотых денег в обращении изменится в зависимости от стоимости самого золота, то есть с ростом его стоимости уменьшится количество денег, с понижением стоимости - количество денег увеличится.

Основная масса денежных операций осуществляется посредством безналичных денег, с помощью чеков и приравненных к ним финансовых активов. В связи с этим для расчета количества денег, находящихся в обращении, используется понятие **составной части или денежных агрегатов $M_1...M_n$. Совокупность всех денежных агрегатов составляет совокупную денежную массу или совокупное предложение денег.**

В Узбекистане принята следующая структура денежной массы:

M_0 – наличные (бумажные и металлические) деньги в обращении;

$M_1 = M_0 +$ остатки денег на текущих счетах населения, денежные средства на расчетных счетах предприятий, денежные вклады на счетах до востребования в банках.

$M_2 = M_1 +$ срочные вклады и деньги на сберегательных расчетных счетах в коммерческих банках, депозиты в специализированных финансовых учреждениях и другие активы. Денежные средства, входящие в состав данного агрегата, не могут непосредственно переводиться от одного лица к другому и использоваться в сделках. Они в основном выполняют функцию средства накопления.

$M_3 = M_2 +$ банковские сертификаты + облигации целевых займов + облигации государственных займов + казначейские обязательства.

Как видно из этого, степень ликвидности каждого отдельного агрегата денежной массы различна. **Ликвидность – это способность быстрого превращения различных активов в наличные деньги без потерь своей стоимости (т.е. на основе минимальных издержек).** Наибольшей ликвидностью обладают металлические деньги (монеты) и бумажные деньги.

В странах с развитой рыночной экономикой наличные деньги составляют 9-10 процентов от общей денежной массы, в странах содружества независимых государств, переходящих к рыночной экономике – 35-40 процентов.

Денежный рынок – это механизм, выражающий соотношение между спросом на деньги и предложением денег при различных уровнях количества денег и процентной ставки в стране.

Предложение денег – это совокупность разнообразных финансовых средств, обращающихся на рынке в качестве денег, то есть денежных агрегатов.

Спрос на деньги состоит из двух частей: спрос на деньги, необходимые для обмена и спрос на деньги, необходимые для покупки активов.

Предложение денег регулируется в основном Центральным банком, но полностью контролировать предложение денег в стране он не может. Поэтому процесс регулирования также зависит и от поведения домохозяйств и политики коммерческих банков.

Коммерческие банки способны создавать новые деньги за счет находящихся в их распоряжении активов, предоставляя их клиентам в качестве банковского кредита. Они в целях покрытия своих текущих расходов, а также предотвращения риска неуплаты по обязательствам должен хранить в резерве определенное количество денег. Остальная часть активов может быть выпущена в обращение, которые через определенное время возвращаются в банк и часть этих активов, уже превышающие норму обязательного резерва, могут быть вновь выпущены в обращение. Этот непрерывно повторяющийся процесс создания новых денег называется мультипликатором предложения денег или банковским мультипликаторам.

Мультипликатор предложения денег – это отношение прироста денежных депозитов в банках к приросту обязательных резервов. Он показывает, на сколько увеличится предложение денег в экономике в результате увеличения денежных средств на единицу:

$$m = \frac{M_s}{R} \quad \text{или} \quad m = \frac{1}{r}$$

где,

m - коэффициент мультипликатора предложения денег;

M_s – прирост денежных депозитов в банке;

R – прирост обязательных резервов;

r – процентная норма обязательного резерва.

17.4. Инфляция, ее сущность и виды.

Инфляция в условиях рыночной экономики является одним из аспектов макроэкономической нестабильности, и в настоящее время является общим для всех стран состоянием.

Впервые термин «инфляция» (от латинского *inflation* – вздутие) стал употребляться в Северной Америке в период Гражданской войны 1861-1865 годов и обозначал чрезмерное увеличение находящихся в обращении бумажных денег. А в экономической литературе этот термин получил широкое распространение в XX веке после первой мировой войны.

Понятие инфляции многогранно и в экономической литературе можно встретить множество определений инфляции. В частности:

Инфляция – это обесценивание денежной единицы и соответственно повышение товарных цен в результате превышения денежной массы над потребностями товарооборота¹.

Инфляция – это переполнение каналов обращения денежными знаками сверх реальных потребностей национального хозяйства².

Инфляция – это макроэкономическое явление, проявляющееся в устойчивой тенденции роста цен в экономической системе³.

¹ Курс экономической теории. Учебное пособие под ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е.А. Киров, изд. «АСА», 1995. стр. 423.

² Борисов Е.Ф. Экономическая теория: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005, стр. 170.

³ Экономическая теория: Учеб. для студ. высш. учеб. заведений / Под ред. В.Д.Камаева. – 10-е изд., перераб. и доп. - М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2004, стр. 416.

Инфляция – это:

- чрезмерное увеличение находящихся в обращении наличных бумажных денег или объема безналичного бумажного денежного обращения по сравнению с реальным предложением товаров;
- снижение покупательной способности денег;
- общее длительное повышение цен¹.

Как видно из этих определений, при освещении понятия инфляции допущен односторонний подход, который не в достаточной степени раскрывает ее содержание.

Введение в обращение бумажных денег, не имеющих реальной стоимости, считается основным источником возникновения инфляции. Так как изъятие бумажных денег из обращения в качестве сбережений является малоэффективным и безнадёжным средством, они остаются в обращении и в условиях избытка денег. В результате, увеличение избыточных бумажных денег повышает существующий совокупный спрос и тем самым ускоряет рост цен.

Инфляция измеряется с помощью индекса цен по отношению к базисному периоду. **Индекс цен определяется отношением потребительских цен текущего периода к потребительским ценам базисного периода.**

$$ИЦ = \frac{ЦТ_{тек}}{ЦТ_{баз}} \times 100\%$$

где

ИЦ – индекс цен;

ЦТ_{тек} – цена потребительских товаров в текущем периоде;

ЦТ_{баз} – цена потребительских товаров в базисном периоде.

Различают следующие виды индекса цен:

- индекс потребительских цен;
- индекс оптовых цен;

¹ Экономическая теория: Учебник. - Изд., испр. и доп. / Под общ. ред. акад. В.И.Видяпина, А.И.Добрынина, Г.П.Журавлевой, Л.С.Тарасевича. – М.: ИНФРА-М, 2005, стр. 538.

- индекс цен – дефлятор ВВП;
- индекс экспортных и импортных цен.

С использованием индекса цен можно определить **темпы инфляции (ТИ)**:

$$ТИ = \frac{ЦТ_{тек} - ЦТ_{баз}}{ЦТ_{баз}} \times 100\%$$

Например, если индекс цен потребительских товаров в 2008 году составил 112,6 %, в 2007 году - 116,8%, то темп инфляции будет равен:

$$Темп инфляции = \frac{116,8 - 112,6}{112,6} \times 100 = 3,7\%$$

Повышение издержек на единицу продукции в экономике сокращает прибыль и объём продукции, вследствие чего сокращается и предложение. Это, в свою очередь, повышает уровень цен. Издержки производства возрастают за счет увеличения номинальной заработной платы, цен на сырье и энергию.

Существуют также другие причины инфляции:

- возникновение и функционирование монополистических структур;
- проведение неправильной налоговой политики;
- рост цен на мировых рынках;
- рост военных расходов и т.д.

Различают и такие виды инфляции, как ползучая, галопирующая и гиперинфляция. При **ползучей инфляции** наблюдается рост цен до 10 процентов в год, при **галопирующей инфляции** – от 20 до 200 процентов, а при **гиперинфляции** – свыше 200 процентов.

17.5. Кредитные отношения и банковская система.

Деньги в условиях рыночной экономики должны находиться в постоянном и непрерывном движении. А для этого необходимо временно свободные денежные средства аккумулировать в денежно-кредитных учреждениях и направлять в экономику в качестве инвестиций. Важное значение в осуществлении этих процессов приобретают **кредитные отношения**.

Кредит представляет собой отношения, связанные с концентрацией свободных денежных средств в виде ссудного фонда и предоставлением их в долг юридическим и физическим лицам, нуждающимся в деньгах, на условиях срочности, возврата и уплаты процента.

Капитал в денежной форме называется **ссудным капиталом**, а его движение составляет **содержание кредита**.

Кредитные отношения возникают между двумя субъектами, то есть между владельцем денег (кредитором) и берущим в долг (заемщиком).

Субъектами кредитных отношений выступают различные предприятия и фирмы, организации, государство и его учреждения, а также широкие слои населения. Каждый из них может выступать в одно и то же время и как кредитор, и как заемщик.

Объектом кредитных отношений являются временно свободные денежные средства в обществе.

Кругооборот товаров, экономических ресурсов и денежных средств в процессе воспроизводства обуславливает существование **кредитных отношений**. Вместе с тем в процессе кругооборота временно свободные денежные средства и другие денежные ресурсы составляют **источник кредитных средств**.

Кредит выполняет ряд функций. Во-первых, кредит выполняет **функцию перераспределения**. Благодаря кредиту происходит концентрация в качестве ссудного фонда свободных денежных средств предприятий, государства и населения, которые затем перераспределяются через кредитный механизм с учетом потребностей отраслей экономики. Тем самым кредит служит обеспечению непрерывности процесса производства.

Во-вторых, кредит способствует появлению приравненных к деньгам платежных средств (векселя, чеки, сертификаты и т.д.) и выполняет **функцию внедрения их в хозяйственную практику**.

В-третьих, кредит, содействуя развитию кредитных денег, замещающих наличные деньги, и ускоряя денежное обращение, выполняет функцию **экономии издержек обращения**.

В-четвертых, кредит выполняет функцию **стимулирования экономического роста** через движение ссудного фонда (выдача кредитов и их возврат).

В-пятых, кредит через свои учреждения выполняет **функцию контроля** над деятельностью экономических субъектов.

И наконец, своеобразной функцией кредита является **регулирование экономики**. При этом используются такие методы, как дифференциация процентных ставок кредитования, предоставление государственных гарантий и льгот.

Кредит осуществляется в нескольких видах. В процессе исторического развития кредит приобрел две формы – денежный и товарный. В настоящее время во внутреннем обороте страны наиболее используется **денежный** кредит, который принимает формы банковского, коммерческого, государственного, потребительского и международного кредита.

Банковский кредит – кредит, предоставляемый владельцами денег (банками и специальными кредитными учреждениями) заёмщикам (предпринимателям, государству, домохозяйствам) в виде денежных ссуд. Банковский кредит не ограничивается по направлению, срокам и суммам кредитных сделок. Кроме того, он имеет широкую сферу использования и обслуживает как товарное обращение, так и накопление капитала.

Межхозяйственный кредит – кредит, предоставляемый одним предприятием (учреждением) другому. Он обслуживает капитальное строительство предприятий, отношения в сфере сельского хозяйства, а также отношения с внутренними хозрасчетными звеньями.

Коммерческий кредит – это кредит, предоставляемый предприятиями, объединениями и другими хозяйственными субъектами друг другу.

Коммерческий кредит предоставляется в товарной форме, прежде всего, путем отсрочки платежа.

Потребительский кредит – это кредит, предоставляемый на определенный срок частным лицам для покупки, в первую очередь, потребительских товаров длительного пользования (мебели, автомобиля, телевизора и др.). Он реализуется в форме продажи товаров с отсрочкой платежа через магазины розничной торговли, или же в форме предоставления банковской ссуды на потребительские цели.

Ипотечный кредит – это кредит, предоставляемый в виде долгосрочных ссуд под залог недвижимого имущества (земли, зданий). Средством предоставления такого кредита служат ипотечные облигации, выпускаемые банками и предприятиями.

Государственный кредит – своеобразная форма кредитных отношений, в которой государство выступает заёмщиком, а население и частный бизнес – кредиторами денежных средств. Источником средств государственного кредита являются облигации государственных займов. Государство использует данную форму кредита, прежде всего, для покрытия дефицита государственного бюджета.

Международный кредит – форма движения ссудного капитала в сфере международных экономических отношений. Международный кредит предоставляется в товарной или денежной (валютной) форме. Кредиторами и заёмщиками являются банки, частные фирмы, государства, международные и региональные организации.

В последнее время широко развиваются такие формы кредитов, как лизинг, факторинг, форфейтинг, траст.

Лизинг – это безденежная форма кредита, которая заключается обычно в предоставлении в долгосрочную аренду средств производства и других материальных ценностей с последующей постепенной выплатой их стоимости пользователями. Лизинговые сделки заключаются на срок от 1 года

до 10 лет. Обычно владельцы средств производства предоставляют их в аренду не самостоятельно, а через специальные лизинговые компании.

Факторинг – это перекупка или перепродажа долговых обязательств других экономических субъектов. При этом банк выкупает «дебиторские счета» предприятий за наличные на выгодных для себя условиях, а затем взыскивает эти долги с должников.

Форфейтинг – долгосрочная форма факторинга. Банк, выкупивший права по задолженности, взимает их обычно через 1-5 лет.

Траст – это совокупность операций по управлению капиталами клиентов.

Предоставление кредита основано на следующих **принципах**:

- целевой характер предоставления ссуды;
- возврат кредита в установленный срок;
- материальная обеспеченность и платность ссуды.

Обязательность возврата предоставленной ссуды в срок, уплаты ссудных процентов с полученной прибыли за использование кредита вызывают необходимость искать самые эффективные способы хозяйствования предприятиями.

Доход, получаемый за счет денег, предоставленных в долг (ссуду), называется процентом или процентным доходом. Процентное выражение отношения этого дохода (процента) к сумме предоставленных в долг денег составляет ставку процента или норму процента:

$$r' = \frac{r}{K_{\text{ссуда}}} \cdot 100, \text{ где}$$

r' – норма процента;

r - сумма процента;

$K_{\text{ссуд}}$ - сумма предоставленных в долг денег (капитала).

Если в долг предоставлены деньги в сумме 100 тыс. сум с условием платы ссудного процента в сумме 20 тыс. сумов в год, то норма ссудного процента составит 20%.

В условиях рыночной экономики важную роль в обеспечении денежного обращения играют банки. **Банк – это экономический институт, занимающийся накоплением, размещением и регулированием движения денежных средств.**

Банки составляют основу кредитной системы, и их основным видом деятельности является обслуживание кредитных отношений.

Обычно банковская система имеет два уровня и включает в себя **центральный (эмиссионный) банк** и разветвленную сеть **коммерческих (депозитных) банков.**

Государственный банк в централизованном порядке управляет денежно-кредитной системой страны и осуществляет единую кредитную политику государства.

Государственным банком выступает **Центральный банк.** Суть этого заключается в том, что, во-первых, во многих странах государственный банк состоит из единственного центрального банка, порядки проводимой политики которого устанавливаются высшими органами государства.

Во-вторых, Центральный банк аккумулирует средства коммерческих банков и сберегательных учреждений и выдает им кредиты. В частности по этой причине центральный банк называют «банком банков».

В-третьих, деятельность Центрального банка направлена не только на получение прибыли, но и на реализацию политики государства по стабилизации всей экономики и содействие при осуществлении социальной политики.

Центральный банк выполняет ряд **функций:**

1) хранит обязательные резервы других банковских учреждений. Эти резервы имеют решающее значение при регулировании денежного предложения. Центральный банк также выполняет функцию хранения официальных золотовалютных резервов страны;

2) обеспечивает механизм регистрации (инкассации) чеков и осуществляет межбанковские расчеты, предоставляет им кредиты;

3) осуществляет монетарную политику государства;

- 4) координирует деятельность всех банков и осуществляет контроль над ними;
- 5) обменивает национальную валюту на международных валютных рынках;
- б) несет ответственность за контроль над предложением денег, выпускает в обращение национальную валюту. Регулирует денежное обращение в соответствии с потребностями экономики.

Главной целью монетарной политики является поддержание инфляции на низком уровне и обеспечение стабильности обменного курса национальной валюты - сума. Эти функции тесно взаимосвязаны с общеэкономической политикой, направленной на укрепление макроэкономической стабильности и стимулирование экономического роста.

Центральный банк Узбекистана наряду со своими основными функциями, проводит также политику, направленную на либерализацию банковских услуг. Инструментами денежно-кредитной политики банка являются операции с ценными бумагами на открытом рынке, операции на внутреннем валютном рынке, регулирование ставки рефинансирования и обязательных резервных требований.

Устойчивое функционирование сума, возможность свободного обмена его на любую валюту зависит от наличия достаточного **валютного резерва**. В достижении этого особую значимость приобретает создание стимулирующих факторов для предприятий и всех хозяйствующих субъектов, способствующих производству конкурентоспособной на мировом рынке продукции.

Важнейшими условиями обеспечения устойчивости сума являются **бережное и экономное его использование, достижение максимальной эффективности затраченных на производство средств, своевременного возврата выданных кредитов.**

В укреплении национальной валюты большая роль отводится **проведению четко продуманной антиинфляционной политики**. Эта политика должна быть направлена, прежде всего, на резкое снижение уровня инфляции.

Решающее значение при этом имеет установление жесткого контроля за ростом фонда потребления и ростом производства, применение эффективных мер по предотвращению обесценения денег.

Таким образом, успешное осуществление рассмотренных выше мер позитивно воздействуют на стабилизацию обменного курса национальной валюты, повышение ее покупательной способности.

Выводы:

1. Финансы отражают рост национальной экономики и благосостояния населения, стимулируют снижение производственных затрат предприятий и повышение их конкурентоспособности на мировом рынке, формируют структуру производства, межотраслевые и территориальные пропорции.

2. Финансовые отношения и обслуживающие их специальные учреждения составляют финансовую систему общества. Это система включает в себя государственный бюджет и другие бюджеты различных уровней, фонды социального, имущественного и личного страхования, валютные резервы государства, денежные фонды предприятий и фирм, коммерческих и некоммерческих структур и другие специальные денежные фонды.

3. Государство предполагает обеспечение равенства между доходной и расходной частями своего бюджета. Однако, зачастую наблюдается превышение расходов государственного бюджета над доходами, в результате чего образуется бюджетный дефицит.

4. Бюджетный дефицит покрывается в основном за счет внутреннего и внешнего долга государства в виде продажи государственных ценных бумаг, заимствования средств из внебюджетных фондов (фонда страхования, фонда страхования по безработице, пенсионного фонда).

5. Основным источником доходов государственного бюджета являются налоги. Налог как экономическая категория, являясь составной частью финансовых отношений, представляет собой форму привлечения части чистого дохода в бюджет.

6. Непрерывное движение денег в процессе выполнения своих функций, переход от одних субъектов к другим в процессе обмена товаров и услуг и непрерывный кругооборот денег называется денежным обращением.

7. В мире действуют исторически сложившиеся различные системы денежного обращения, законодательно закрепленные каждой страной. Важнейшими компонентами денежной системы страны являются: национальная денежная единица; система кредитных, бумажных и металлических денег, которые являются законными платежными средствами в наличном денежном обращении; эмиссия денег, то есть законодательно установленная система выпуска денег в обращение; государственные органы, регулирующие денежное обращение.

8. Одним из аспектов макроэкономической нестабильности является инфляция, которая означает обесценение бумажных денег в связи с нарушением законов денежного обращения и в соответствии с этим повышение товарных цен.

9. Кредит представляет собой отношения, связанные с концентрацией свободных денежных средств в форме ссудного фонда и предоставлением их в долг юридическим и физическим лицам, нуждающимся в деньгах, на условиях срочности, возврата и уплаты процента.

10. Банки обслуживают кредитные отношения, включают в себя различные формы кредита и составляют основу кредитных учреждений. Банковская система обычно бывает двухуровневой, состоящей из центрального (эмиссионного) банка и сети разветвленных коммерческих (депозитных) банков.

Основные ключевые понятия:

Финансы – отношения, возникающие по поводу движения денежных средств, то есть по поводу их формирования, распределения и использования.

Финансовые отношения – это совокупность экономических отношений, связанных с движением денежных фондов между государством и регионами, отраслями, предприятиями и организациями, а также отдельными гражданами.

Финансовая система – это совокупность финансовых отношений и обслуживающих их финансовых учреждений различных уровней.

Финансовая политика – это комплекс государственных мер по организации и использованию финансовых ресурсов для осуществления своих функций.

Фискальная (налогово-бюджетная) политика - государственные меры, применяемые в целях воздействия на экономику посредством изменения налогообложения и структуры государственных расходов.

Государственный бюджет – это годовой план государственных доходов и расходов, а также источников их финансового покрытия.

Бюджетный дефицит - превышение расходов государственного бюджета над доходами.

Внутренний государственный долг – это задолженность государства в виде выпущенных займов и других ценных бумаг и задолженность различным внебюджетным фондам внутри страны.

Внешний долг государства – задолженность иностранным государствам, их физическим и юридическим лицам, а также международным финансовым организациям.

Государственный кредит – это совокупность всех финансово-экономических отношений, в которых государство выступает в качестве заемщика или кредитора.

Налог – это форма привлечения в бюджет части чистого дохода, созданного обществом.

Ставка налога - процентное выражение отношения суммы налога к сумме, облагаемой налогом.

Кривая Лаффера - графическое отображение зависимости между доходами государственного бюджета и налоговыми ставками.

Денежное обращение – движение наличных денег и приравненных к ним финансовых активов, обслуживающих товарооборот, а также платежи и расчеты нетоварного хозяйства.

Денежная система – исторически сложившаяся и закреплённая национальным законодательством форма организации денежного обращения в стране.

Инфляция – обесценение бумажной денежной единицы.

Кредит – аккумуляция свободных денежных средств в форме ссудного фонда и предоставление их в долг для потребностей воспроизводства.

Норма (ставка) процента – процентное выражение отношения процента или процентного дохода к сумме предоставленных в долг денег.

Банковский кредит – денежные ссуды, предоставляемые владельцами денег (банками и специальными кредитными учреждениями) заёмщикам (предпринимателям, государству, домохозяйствам).

Лизинг – это безденежная форма кредита, которая заключается обычно в предоставлении в долгосрочную аренду средств производства и других материальных ценностей с последующей постепенной выплатой их стоимости пользователями.

Факторинг – это перекупка или перепродажа долговых обязательств других экономических субъектов.

Форфейтинг – долгосрочная форма факторинга.

Траст – это совокупность операций по управлению капиталами клиентов.

Банк – это специальное учреждение, составляющее основу кредитной системы и занимающееся обслуживанием кредитных отношений.

Банковские операции – операции по привлечению средств и их размещению.

Банковская прибыль (маржа) – разность между предоставленной и уплаченной суммой процента.

Банковская норма прибыли – процентное выражение отношения чистой прибыли банка к своему капиталу.

Вопросы и задания для повторения:

1. Разъясните экономическое содержание финансов и изложите их экономические функции.

2. Дайте характеристику основных звеньев финансовой системы общества и государства. Какое место занимает государственный бюджет в финансовой системе?

3. Что такое бюджетный дефицит? Объясните положительные и отрицательные стороны бюджетного дефицита.

4. Раскройте экономическое содержание налогов и укажите их виды, основные функции.

5. В чем заключается сущность кривой Лаффера?

6. Объясните содержание денежного обращения.

7. От каких факторов зависит количество денег, необходимых для обращения?

8. Что такое денежные агрегаты и что входит в их состав?

9. Объясните содержание и виды инфляции.

10. В чем заключается необходимость кредита? Перечислите основные виды кредита и охарактеризуйте их.

11. Перечислите основные функции Центрального банка и коммерческих банков.

ТЕМА 18. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЕГУЛИРОВАНИИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.

Во всех экономических системах государство и рыночная система приобретают своеобразное значение, действуя независимо друг от друга.

Вместе с тем разные экономические системы резко отличаются друг от друга по соотношению ролей государства и рынка в управлении и регулировании экономики. Например, если одна экономическая система больше опирается на государственное управление, то в другой преимущество отдается регулированию через рыночный механизм. В период независимого развития нашей республики «там, где это диктовалось долгосрочными интересами страны и необходимостью разрешения и выхода из экстремальных ситуаций, применялись методы государственного регулирования, что в конечном итоге полностью себя оправдало».¹

Роль рыночного механизма в регулировании экономики была рассмотрена в 5-й теме. В этой теме изначально анализируется роль государства в национальной экономике, затем дается характеристика его экономическим функциям. В конце темы излагаются методы и средства воздействия государства на экономику.

18.1. Теории и взгляды о роли государства в регулировании национальной экономики.

На эффективность национальной экономики влияет множество факторов. Особенно ее уровень во многом зависит от соотношения роли государства и рыночной системы в экономике. Потому как высокая эффективность национальной экономики достигается в основном путем:

- 1) применения рыночных методов регулирования экономики;
- 2) централизованного государственного управления экономикой;
- 3) сочетания государственного регулирования и рыночных механизмов в процессе воспроизводства. В настоящее время наиболее характерным для развития национальной экономики Узбекистана является данный путь.

Впервые в экономической науке вопрос о роли государства в экономике был рассмотрен А.Смитом. В своем произведении «Исследование о природе и

¹ И.А. Каримов. Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана. – Т.: Узбекистан, 2009, стр. 7.

причинах богатства народов» (1776) он подчеркивал о необходимости саморегулирования экономики через рыночные методы. По мнению А.Смита, рынок частных товаропроизводителей должен быть полностью свободным от государственного контроля. Только в этом случае будет возможность организации производства в соответствии со спросом потребителей. При этом регулирование посредством рынка, безо всякого вмешательства со стороны заставит производителей действовать во имя интересов всего общества.

А.Смит считает, что всякое вмешательство государства в экономические процессы, в конечном итоге только ухудшит положение. Например, установленные государством порядки относительно внешней торговли могут только принести вред национальным потребителям. Действительно таможенные пошлины на импорт дают преимущества национальным производителям и повышают их конкурентоспособность по сравнению с иностранными партнерами. Но, в конечном итоге это приводит к сохранению значительно высоких производственных затрат и низкого качества. От этого пострадают национальные потребители, вынужденные покупать низкокачественные и дорогостоящие товары.

Идея А.Смита под названием «оставить в покое» подверглась критике в период экономического кризиса, охватившего в 1929-1933 годы почти все страны, основанные на рыночной экономике. Экономический спад и массовая безработица обусловили усиление вмешательства государства в экономические процессы.

Вопрос о повышении роли государства в экономике нашел свое отражение в произведении Ж.М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» (1936). В нем автор доказал необходимость того, что государство, используя фискальные и кредитные средства регулирования, должно стимулировать совокупный спрос общества и обеспечить занятость населения работой.

Практически речь идет о непрерывном ведении государством антикризисной политики, устранении негативных последствий кризиса и

изменений промышленного цикла. Теория Кейнса нашла наиболее полное воплощение в США.

В послевоенный период идеи Кейнса в той или иной степени были использованы во всех странах, где преобладала рыночная экономика. Наряду с этим произошло все большее повышение роли государства в экономике. В настоящее время в качестве важной цели государственного регулирования признано не только антициклическое регулирование и обеспечение занятости, но и стимулирование высокого уровня экономического роста и оптимизации воспроизводственного процесса в целом.

В условиях перехода от административно-командной системы к рыночной экономике вмешательство государства в национальную экономику объясняется следующими обстоятельствами.

Во-первых, государство берет на себя те функции, выполнение или эффективное осуществление которых в национальной экономике невозможно через саморегулирование рыночного механизма. К ряду подобных функций можно отнести обеспечение обороны, сохранение внутреннего порядка в стране, социальную защиту малообеспеченных слоев населения.

Например, экономия расходов на очистительные сооружения на производствах, основанных на отходных технологиях, с точки зрения частных предпринимателей (для той или иной компании или индивидуального производителя) является выгодным, а загрязнение окружающей среды в результате выброса вредных отходов имеет побочные негативные последствия для других членов общества.

Государство, в отличие от индивидуального предпринимателя или потребителя, представляя интересы общества, должно стимулировать побочный положительный эффект, и наоборот, регулировать и ограничивать деятельность, связанную с отрицательным эффектом.

В-третьих, вмешательство государства в экономику происходит потому, что индивидуальные потребители не всегда способны объективно оценить последствия потребления того или иного товара. С этой точки зрения

государство берет на себя функцию расширения полезного потребления и наоборот, ограничения потребления товаров, оказывающих отрицательное влияние на здоровье. Например, государство через установление высокого акцизного (косвенного) налога на табачные изделия, с одной стороны, повышает свои доходы, с другой стороны ограничивает спрос на эту продукцию.

В-четвертых, государство берет на себя функцию смягчения некоторых обстоятельств, вытекающих из природы рынка. Рынок обеспечивает для всех равные возможности для удовлетворения платежеспособного спроса. Однако, это не означает социально-справедливого распределения национального богатства рыночным механизмом. В таких условиях государство берет на себя заботу об уровне жизни малообеспеченных слоев населения, бесплатное (или льготное) обучение, оказание медицинских услуг и т.п.

В-пятых, в современных условиях на государство также возлагается функция стимулирования стабильного, последовательного экономического роста.

Существуют и определенные границы государственного регулирования экономики, которые вытекают из воздействия государства на эффективность производства. Всякое вмешательство государства в экономику требует определенных затрат. К ним можно отнести, прежде всего, затраты по организации и осуществлению регулирования. Кроме того, необходимо учитывать воздействие, которое может оказать та или иная форма регулирования на рыночное равновесие, объём производства, перераспределение ресурсов. При этом сумма затрат, связанных с осуществлением регулирования должна быть меньше, чем эффект, получаемый в результате государственного регулирования экономики. Их соотношение и определяет границы государственного вмешательства в экономику.

В 80-годы XX века в развитых странах начались процессы ограничения государственного регулирования экономики на основе новых консервативных концепций. При этом произошел отказ от традиционных форм регулирования,

доля государственного сектора сократилась путем приватизации государственной собственности, были усилены процессы децентрализации в принятии хозяйственных решений, повышена значимость рыночного механизма в экономике. В частности, в США эти мероприятия были осуществлены на основе направления под названием «Новый путь развития Америки: программа экономического обновления», в котором было предусмотрено снижение ставок подоходного налога, применение налоговых льгот для инвестиций крупных корпораций в целях стимулирования экономического роста, ограничение расходов федерального правительства, уменьшение государственного регулирования деятельности частного бизнеса, проведение антиинфляционной денежно-кредитной политики.

Однако, проведенные мероприятия не дали ожидаемых результатов. К примеру, если в США удельный вес государственных расходов в ВВП в 1980 году составил 22,6%, то к 1987 году их доля выросла до 27%. Государственный долг значительно возрос, вместо того, чтобы уменьшиться, понижение инфляции не смогло спасти финансовую систему от краха. Наоборот, вследствие ограничения инфляции возникли такие ситуации, как падение темпов роста, рост безработицы, снижение реальной заработной платы. Такие процессы произошли также в Англии, Японии, Австрии, Италии и в других странах.¹

Начиная с 90-годов стали снова усиливаться кейнсианские тенденции регулирования экономики. Новый тип государственного регулирования экономики характеризуется взаимодействием государства и частного сектора, повышением гибкости государственного регулирования, уменьшением форм прямого вмешательства и бюрократического контроля.

18.2. Цели и задачи государственного регулирования экономики.

¹ Основы экономической теории. Политэкономика: Учебник / Под ред. Д.Д.Москвина –М.: Едиториал УРСС, 2003, стр. 392-393.

Государственное регулирование экономики приобретает объективный характер. Многие экономисты объясняют необходимость государственного регулирования экономики только тем, что рынок не способен решить всех проблем экономики. В определенном смысле это верно, но объективная необходимость государственного воздействия на экономику определяется, прежде всего, уровнем развития производительных сил. Объективной основой государственного регулирования экономики служит процесс осуществления производства на основе развития общественного разделения труда, как на уровне национальной экономики, так и в международных масштабах.

Этот процесс проявляется в следующем:

- все больше усиливаются взаимосвязь и взаимозависимость специализированных отраслей производства на основе углубления общественного разделения труда;
- ликвидируется измельчение отдельных хозяйственных единиц в результате кооперации и централизации производства;
- возрастает процесс концентрации производства на крупных предприятиях;
- ускоряются экономические связи и обмен деятельностью между различными экономическими регионами.

С ростом обобществленного производства возникает объективная потребность во взаимосогласованном хозяйствовании, сознательном регулировании воспроизводственных пропорций, в централизованном управлении крупными производственными комплексами, экономикой в целом. В связи с этим государственное регулирование экономики при определенном уровне обобществленного производства превращается в объективную необходимость в любой системе экономических отношений.

Под государственным регулированием экономики понимается деятельность государства по организации общественного воспроизводственного процесса, обеспечивающего наиболее эффективное использование ограниченных экономических ресурсов для повышения

уровня удовлетворения потребностей членов общества, направленная на достижение общего экономического равновесия.

В условиях рыночного хозяйства государственное регулирование экономики состоит из системы мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера.

В нынешних условиях государственное регулирование экономики направлено на решение ряда задач относительно процесса воспроизводства. К их числу можно отнести стимулирование экономического роста, регулирование занятости, поощрение прогрессивных сдвигов в отраслевой и региональной структуре, поддержка экспорта и т.п.

Для максимального раскрытия механизма государственного регулирования экономики необходимо наиболее полно охарактеризовать его цели, функции, методы, а также средства и рычаги регулирования.

Основной целью государственного регулирования экономики является достижение экономической и социальной стабильности, укрепление существующего строя внутри страны и на международной арене, а также адаптация его к изменяющимся условиям.

Из этой основной цели вытекает ряд конкретных задач. К их числу можно отнести такие, как стабилизация экономического цикла, совершенствование отраслевой и территориальной структуры национальных хозяйств, улучшение состояния окружающей среды. Цель государственного регулирования экономики более конкретно проявляется в его функциях. Экономические функции государства в условиях рыночного хозяйства в основном имеют цель облегчения функционирования рыночной системы и обеспечение ее защиты. В этом направлении следует выделить **две экономические функции государства:**

- 1) обеспечение правовой основы и социальной среды, способствующей эффективному функционированию рыночной системы;
- 2) защита конкуренции.

Другие функции государства вытекают из общих принципов регулирования экономики. Особое значение имеют **три функции государства**:

- 1) перераспределение доходов и богатства;
- 2) перераспределение ресурсов;
- 3) стабилизация экономики, т.е. контроль за уровнем занятости и инфляции, стимулирование экономического роста.

Государство берет на себя **задачу обеспечения правовой основы**, являющейся предпосылкой эффективного функционирования рыночной экономики. Обеспечение необходимой для рыночной экономики правовой базы обуславливает осуществление следующих мероприятий: укрепление правового статуса частных предприятий; обеспечение права частной собственности и гарантирование соблюдения договоров; разработка законодательных основ, регулирующих отношения между предприятиями, поставщиками ресурсов и потребителями и другие. Законы Республики Узбекистан «О предприятиях», «О предпринимательской деятельности», «Об акционерных обществах», дополнения и поправки к ним, а также мероприятия по разгосударствлению и приватизации собственности направлены на обеспечение необходимой для рыночной экономики правовой базы.

Обеспечение государством социальной среды включает сохранение внутреннего порядка, установление стандартов измерения веса и качества продукции, введение в обращение национальной денежной системы, облегчающей обмен товаров и услуг и т.д.

Конкуренция служит основным регулирующим механизмом в рыночной экономике. Это такая сила, которая подчиняет производителей и поставщиков ресурсов потребностям покупателей или потребителей. В условиях конкуренции спрос, предъявленный множеством покупателей, и предложение большого числа продавцов определяют рыночные цены. Это означает, что индивидуальные производители и поставщики ресурсов могут лишь приспособливаться к желаниям потребителей, которые учитываются через рынок. Конкурирующих производителей, подчиняющихся воле рыночной

системы, ждут прибыль и укрепление их положений, а кто нарушит законы рынка, тот понесет убыток и, в конечном счете, обанкротится. В условиях конкуренции покупатели являются хозяевами, рынок – их агент, а предприятия – их слуги.

Когда в экономике монополии заменяют собой конкуренцию, у них появляется возможность воздействовать на рынок или изменять цены в угоду собственных интересов. Монополии, используя свою способность регулировать общий объем предложения, могут получать устойчивую прибыль путем искусственного ограничения объема продукции и установления более высоких цен.

В условиях развитых рыночных отношений контроль над монополиями устанавливается двумя способами. При первом способе, в отраслях, относящихся к так называемым естественным монополиям, где технологические и экономические условия исключают возможность существования конкурентного рынка, государство регулирует цены и устанавливает стандарты на оказываемые услуги. Такому регулированию в определенной степени подвергаются транспорт, связь, производство электроэнергии и другие предприятия общественного пользования. Во втором случае, в связи с тем, что на подавляющем большинстве рынков эффективное производство обеспечивается при очень высоком уровне развития конкуренции, государство в целях защиты и усиления конкуренции принимает антимонопольные законы.

В частности и в нашей республике принят ряд законов, направленных на ограничение монополистической деятельности, развитие конкуренции на товарном рынке, защиту интересов потребителей и предпринимателей.

Рыночная система обеспечивает получение высоких доходов людей с учетом их природных способностей, приобретенных знаний и квалификации, а также наличия у них собственности. В то же время, члены общества, не владеющие материальными средствами, с низким уровнем знаний и квалификации, с меньшими способностями, старики, инвалиды, безработные,

одиноким женщины с детьми на иждивении получают очень низкий доход или, подобно безработным, вовсе не имеют доходов в рамках рыночной системы. Коротко говоря, рыночная система порождает значительные неравенства в распределении денежных доходов и национального продукта между членами общества. В связи с этим, государство берет на себя **функцию уменьшения неравенства доходов**. Это задача находит свое отражение в ряде мер и программ.

Во-первых, трансфертные платежи обеспечивают пособия нуждающимся, инвалидам и находящимся на иждивении, а безработным - пособие по безработице. Через программы социального обеспечения оказывается финансовая помощь пенсионерам и старикам. Все эти программы перераспределяют средства государственного бюджета в пользу малоимущих или лиц, вовсе не имеющих дохода.

Во-вторых, государство воздействует также на распределение доходов путем регулирования рынка, т.е. изменения цен, устанавливаемых под влиянием спроса и предложения. Еще одним примером государственных мер, направленных на повышение доходов определенных слоев населения, являются установление льготных цен на нормированные продовольственные товары и законодательство о минимальном уровне заработной платы.

Государство в перераспределении доходов между членами общества широко применяет налоговую систему через установление налоговых льгот.

Несостоятельность рыночного механизма в перераспределении ресурсов проявляется в двух обстоятельствах, то есть когда конкурентная рыночная система: 1) производит малое количество определенных товаров и услуг; 2) не в состоянии выделить какие-либо ресурсы на некоторые товары и услуги, выпуск которых экономически оправдан.

Перераспределение ресурсов возникает при «перемещении» выгоды или издержек, связанных с производством и потреблением, к третьим лицам, то есть в сторону тех, кто не является непосредственным покупателем или продавцом. Такие переливы называются также **побочным эффектом**,

поскольку они представляют собой выгоду или издержки, приходящиеся на долю тех, кто не является участником рынка. В качестве примера можно привести загрязнение окружающей среды. Когда химическое предприятие спускает свои промышленные отходы в озеро или реку, то купальщики, рыбаки и прибрежное население несут издержки перелива, которые им никак не компенсируются.

Производитель же обеспечивает себе более низкий уровень издержек производства за счет того, что не устанавливает защищающие окружающую среду сооружения и оборудования. Для регулирования подобных ситуаций, возникающих в результате непропорционального распределения ресурсов, государство применяет законодательные меры или использует специальные налоги и штрафы.

Например, законы, запрещающие или ограничивающие загрязнение окружающей среды и водоемов, заставляют производителей уничтожать свои промышленные отходы посредством приобретения и установки сооружений по очистке воды, загрязненной в процессе производства.

Кроме того, государство может возложить на предприятие возможные издержки от загрязнения окружающей среды с помощью введения специальных налогов.

Государство стремится также смягчить последствия, возникающие вследствие непропорционального распределения ресурсов.

К таким мерам относятся, во-первых, расширение спроса потребителей на определенные товары и услуги путем повышения их покупательной стоимости. Например, введение в нашей республике талонной системы на продовольственные товары в начале переходного периода увеличило спрос на продукты питания семей с низкими доходами, тем самым, устранив непропорциональное распределение ресурсов.

Во-вторых, государство в целях повышения предложения может субсидировать производство. Субсидии сокращают издержки производителей и устраняют дефицит ресурсов на производство продукции.

В-третьих, государство может выступать в качестве производителя некоторых товаров и общественных благ. Такие отрасли основываются на государственной собственности и управляются непосредственно государством или же государство берет на себя их финансирование. Наука, образование, здравоохранение, национальная оборона, борьба против стихийных бедствий, сохранение внутреннего порядка являются из их числа.

Государство может высвобождать ресурсы из частного сектора за счет бюджетных средств и направлять их на производство общественных благ и услуг. Таким путем государство перераспределяет ресурсы с целью осуществить значительные изменения в структуре национального продукта страны.

Важнейшей функцией государства является стабилизация экономики, то есть обеспечение ресурсами всех сфер экономики, помощь в достижении полной занятости и стабильного уровня цен, а также стимулирование экономического роста.

Когда общий объём расходов - частных и государственных - недостаточен для обеспечения полной занятости в экономике, государство, с одной стороны, должно увеличить свои расходы на общественные блага и услуги, с другой стороны, сократить налоги с целью стимулирования расходов частного сектора.

Если совокупные расходы в условиях полной занятости превысят объём предложения, то это приведет к повышению уровня цен. Данный избыточный уровень совокупных расходов носит инфляционный характер. В таких случаях государство пытается ликвидировать чрезмерные расходы путем сокращения расходов частного сектора через повышение налогов. Увеличение государственных расходов при наличии безработицы в экономике приводит к росту совокупных расходов, объёма производства и занятости. В свою очередь, сокращение налогов и увеличение трансфертных платежей увеличивает доходы, которые стимулируют рост личных расходов.

Государство помимо финансирования собственного производства осуществляет еще и ряд программ социального страхования и социального

обеспечения, перераспределяет доходы в частном и кооперативном секторах экономики. Государство осуществляет также ряд других функций регулирующего характера. К ним можно отнести охрану окружающей среды, здравоохранение, обеспечение равных условий для занятия свободных рабочих мест, контроль над практикой установления цен в определенных сферах и т.п.

18.3. Методы и инструменты государственного воздействия на экономику.

Государство при осуществлении регулирования национальной экономики использует ряд методов. Обобщив, их можно сгруппировать следующим образом:

- методы прямого воздействия;
- методы косвенного воздействия;
- внешнеэкономические методы.

В странах, где превалирует порядок централизованного управления, государство при вмешательстве в экономические процессы использует преимущественно методы прямого воздействия, рыночная же экономика в основном связана с косвенным регулированием. Наряду с этим во всех странах существует **государственный сектор**. Управление государственным сектором основано на государственной форме собственности, которая формируется в основном тремя путями:

- 1) национализация собственности через выплату владельцам средств производства компенсации в виде денег или ценных бумаг;
- 2) создание за счет бюджетных средств новых предприятий, а иногда и целых отраслей;
- 3) выкуп государством акций частных корпораций и организация смешанных государственно-частных предприятий.

В настоящее время преимущественно действует третий путь.

Сведения о доле государственного сектора в экономике Узбекистана приведены в следующей таблице (табл. 18.1).

Таблица 18.1

**Доля государственного сектора в экономике Узбекистана,
в процентах к общему объёму**

Показатели	Годы				
	2000	2005	2010	2015	2018
Валовой внутренний продукт	24,2	24,2	22,2	20,7	20,6
Промышленная продукция	20,7	21,6	20,6	20,1	18,7
Сельскохозяйственная продукция	0,8	0,5	0,3	0,2	0,1
Строительные работы	10,1	9,0	12,6	10,6	10,4
Транспорт	64,3	62,1	61,6	52,9	51,7
Связь	3,2	3,0	3,0	3,2	3,3
Розничный торговый оборот	1,1	0,4	0,3	0,2	0,2
Платные услуги населению	28,7	25,7	23,4	20,2	20,5
Внешний торговый оборот	26,6	23,4	17,6	17,4	23,8
Численность рабочих занятых в экономике	23,0	22,9	22,4	22,1	21,6

Источник: Данные Госкомстата Республики Узбекистана

Государство обладает капиталом различных форм, предоставляет кредиты, является собственником предприятий. Это делает государство совладельцем части общественного капитала.

При прямом регулировании экономики государство используют административные средства. Административные средства базируются на силе государственной власти и включают в себя меры запрещающего, разрешающего и принудительного характера.

При использовании административных средств регулирования предусматривается прямое регулирование всего воспроизводственного процесса или его отдельных сторон. Меры косвенного воздействия на экономику малоэффективны, особенно в период спада производства, поэтому преимущество отдается использованию административных средств. Из этих методов отдельно можно выделить следующие:

а) непосредственное управление отдельными звеньями экономики – транспортом, связью, атомной и электроэнергетикой, коммунальными услугами и другими сферами. При этом государство как владелец и предприниматель принимает активное участие в экономической жизни принадлежащих ему предприятий и организаций. Государственное предпринимательство действует в определенных областях, и ограничивается кругом предприятий, технологические условия которых неблагоприятны для

частного капитала. Государственное предпринимательство, с одной стороны, в определенных условиях необходимо для экономического роста, а с другой стороны со временем может стать и неэффективным. В таком случае оно преобразуется в объект частного предпринимательства.

В нашей стране «главной задачей при либерализации экономики является, прежде всего, сокращение управленческих функций государства, ограничение его вмешательства в хозяйственную деятельность предприятий, и в первую очередь в деятельность частного бизнеса»¹;

б) политика «замораживания» цен и заработной платы. Это антиинфляционные меры регулирования экономики, которые направлены на смягчение инфляции. При осуществлении этой политики повышение цен и заработной платы запрещается законом или ограничивается определенной рамкой. Понижение уровня инфляции под влиянием антиинфляционных мер стимулирует рост объёма инвестиций;

в) организация деятельности служб занятости (бирж труда). Организуя такую деятельность, государство, тем самым, принимает меры по сокращению безработицы. Данные службы занимаются переподготовкой к наиболее востребованным профессиям, выплачивают пособия необеспеченным работой, оказывают помощь нуждающимся.

г) разработка и принятие законов, предусматривающих регулирование экономической сферы. К ряду таких законов относятся антимонопольное законодательство, закон о предпринимательстве, законы, предусматривающие регулирование банковской сферы, деятельность рынка ценных бумаг.

Посредством установления законодательных норм гарантируется развитие рыночных отношений, обеспечивается неприкосновенность различных форм собственности, не допускаются монополии и создаются условия для свободной конкуренции.

¹ Национальная идея независимости: основные понятия и принципы. Т.: «Янги аср авлоди», 2001. стр. 62

При косвенном регулировании экономики преимущество отдается экономическим рычагам и инструментам. Косвенное регулирование находит свое отражение в денежно-кредитной и бюджетной политике государства.

Основными инструментами **денежно-кредитной политики** являются:

- регулирование учетной ставки;
- установление и изменение размеров минимальных резервов, которые финансово-кредитные учреждения обязаны хранить в Центральном банке;
- операции государства на рынке ценных бумаг (выпуск, продажа и покупка государственных облигаций).

При помощи этих рычагов государство воздействует на изменение соотношения спроса и предложения на финансовом рынке в желаемом направлении. В частности для изменения суммы денег, предоставляемых в ссуду, используют процентную ставку. Государство через Центральный банк изменяет спрос на кредит и его предложение следующими путями.

Во-первых, государство через потребности Центрального банка изменяет соотношение частей средств банка, предоставляемых в кредит и находящихся в резерве. В результате изменится сумма денег, предоставляемых в кредит, а именно, если повысится его предложение, то процент понизится и, наоборот, с уменьшением предложения денег процент повысится. Снижение процента усиливает стремление к получению кредита, а это через инвестиционную активность будет стимулировать экономический рост.

Во-вторых, Центральный банк, предоставляя долг другим банкам по низким процентным ставкам и принимая активное участие в их кредитной деятельности, обеспечивает воздействие на экономический рост.

В-третьих, государство через Центральный банк распространяет казначейские обязательства, продает свои облигации или покупает ценные бумаги. В результате предложение денег изменится, а это повлияет на процент.

Политика государства в направлении изменения спроса и предложения денег называется монетарной политикой.

Бюджетная политика государства направлена на изменение его доходной и расходной частей. Основным рычагом привлечения финансовых средств для покрытия государственных расходов являются налоги. Они широко используются в качестве инструментов воздействия на деятельность хозяйствующих субъектов и социальную стабильность.

Государственное регулирование с помощью налогов зависит от выбранной налоговой системы, уровня налоговой ставки, а также видов налогов и предоставляемых льгот по уплате налогов.

В качестве средства регулирования экономики государство также использует **бюджетные расходы.**

В качестве примеров здесь могут служить государственные кредиты, субсидии и гарантии, а также расходы на приобретение товаров у частного сектора.

В государственном регулировании экономики отдельную роль играют **ускоренные амортизационные отчисления**, начисляемые на основной капитал. В современных условиях они являются основным средством стимулирования сбережений и структурных преобразований в экономике, а также важным рычагом, оказывающим воздействие на экономический цикл и занятость.

Немаловажная роль в регулировании экономики отводится государственным капиталовложениям. В частности, в условиях ухудшения рыночной конъюнктуры, застоя или кризиса частные капиталовложения сокращаются, а инвестиции в государственный сектор обычно увеличиваются. С их помощью государство пытается противостоять спаду производства и росту безработицы.

Государственные капиталовложения занимают также значительное место в структурных преобразованиях экономики, например, государство путем строительства новых объектов и переоснащения старых в тех регионах, отраслях или сферах деятельности, где недостаточен прилив капитала, воздействует на структурное строение экономики. Кроме того,

государственные капитальные вложения оказывают большое влияние и на научно-исследовательские работы, подготовку кадров, внешнюю торговлю и вывоз капитала за рубеж.

Выделяют также такие формы государственного регулирования экономики, как:

- разработка государственных экономических программ;
- государственное стимулирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, изобретений, а также обеспечение положительных структурных сдвигов экономики;
- государственное регулирование инвестиционного процесса и экономического роста;
- воздействие государства на рынок рабочей силы;
- государственное регулирование сельского хозяйства и другие.

Высшей формой государственного регулирования экономики являются **государственные экономические программы**. Их задача заключается в комплексном использовании всех методов и средств регулирования.

Экономические программы могут быть среднесрочными, чрезвычайными и целевыми. Среднесрочные общеэкономические программы обычно составляются на 5 лет. Чрезвычайные программы разрабатываются при критических ситуациях, например в условиях кризиса, массовой безработицы и сильной инфляции, носят краткосрочный характер. Объектами целевых программ могут выступать отрасли, регионы, социальная сфера и различные направления научных исследований.

Например, в нашей стране в 2006-2008 годах была принята Программа по локализации производства готовой продукции, комплектующих изделий и материалов на базе местного сырья. Основной целью данной программы является обеспечение ускоренного и стабильного развития экономики, снижение ее зависимости от внешних факторов, ускорение внедрения в процессы производства новых, эффективных технологий, широкое использование местного сырья и производственных ресурсов, увеличение

выпуска на их основе современной конкурентоспособной продукции, экономное и рациональное использование валютных средств, а также создание новых рабочих мест. В результате созданных благоприятных условий и льгот в рамках Программы локализации из года в год растет объём производства. Если в 2015 году в рамках 201 программы по локализации участвовало 135 предприятий, то к 2018 году количество проектов достигло 310, в которых участвовало 166 предприятий. Объём производства в 2015-2018 годах с учетом автомобилей возрос в 1,9 раз, без учета автомобилей – в 3,5 раза.¹

Реформы в системе образования являются основой всех преобразований. На реализацию принятой в 1997 году Национальной программы по подготовке кадров ежегодно направляется почти половина расходной части государственного бюджета. Несмотря на это, мы последовательно внедряем в жизнь эту широкомасштабную, грандиозную программу. Ибо это является истинно исторической задачей, решение которой обеспечит будущее народа, его развитие и процветание, определит место и престиж Узбекистана в мировом сообществе. В связи с этим важное место занимает принятие в Узбекистане общенациональных программ по подготовке кадров и развитию школьного образования.

Дополнительные расходы из государственного бюджета при реализации Национальной программы по подготовке кадров в 1997-2001 годах переходного периода составили 65 млрд. сумов. Узбекистан занял достойное место в мировом сообществе по расходам в сфере образования. В частности, по данным Мирового банка, расходы в сферу образования в России составляют – 3,4 процента от ВВП, в США, Франции и Великобритании – 5,3 процента. В Узбекистане расходы, направленные в сферу образования составили в 1998 году 7,6 процентов от валового внутреннего продукта, в 1999 году – 8,1, а в 2009 году - 10,3 процента. Если в 2003 году на сферу образования приходилось 26,2 процента всех бюджетных расходов, то в 2004 году этот показатель достиг 27 процентов.

¹ Данные Министерства экономики Республики Узбекистан.

Практически ни в одной стране на осуществление Национальной программы подготовки кадров не выделяется бюджетных средств в размере 8-12%. В нашей стране доля расходов на образование в валовом внутреннем продукте выросла с 10 до 12 процентов.

За истекший период выполнен огромный объем работ в рамках общенациональных программ по подготовке кадров и развитию школьного образования. В том числе:

- сформирована и укреплена современная материально-техническая и учебная база школ, лицеев и колледжей, внедрены в учебно-воспитательный процесс новые стандарты, прогрессивные педагогические и информационные технологии;

- за последние 10 лет в системе среднего специального профессионального и высшего образования подготовлено свыше миллиона профессионально обученных и современно мыслящих специалистов новой формации более чем по 100 направлениям, 265 специальностям и 700 профессиям.

Государственное регулирование экономики осуществляется также посредством внешнеэкономических методов. При этом оказывается прямое воздействие на хозяйственные связи страны с внешним миром через специальные инструменты и рычаги. Меры по стимулированию экспорта товаров, услуг, капитала, кредитование экспорта, гарантирование иностранных инвестиций и экспортных кредитов, введение или отмена ограничений во внешнеэкономических отношениях, изменение таможенных пошлин во внешней торговле, меры по привлечению или ограничению иностранного капитала, привлечение в страну рабочей силы со стороны, участие в международных экономических организациях и межгосударственных объединениях являются основными средствами регулирования внешнеэкономических связей страны.

Таким образом, все рассмотренные внутренние и внешние методы (инструменты и рычаги) государственного регулирования экономики требуют их комплексного использования и только в совокупности они окажут

положительное воздействие на воспроизводственные процессы и развитие внешнеэкономических связей страны.

Выводы:

1. Вмешательство государства в экономику в переходный период объясняется следующими обстоятельствами: государство берет на себя функции, выполнение которых посредством рынка через саморегулирование невозможно или неэффективно; необходимость ликвидации негативных последствий, порождаемых частным характером производства или потребления в условиях рыночной экономики; защита интересов потребителей; смягчение государством некоторых обстоятельств, вытекающих из природы рынка, в частности, забота об уровне жизни малообеспеченных слоев населения, бесплатное (или льготное) обучение, медицинское обслуживание и т.п.; необходимость стимулирования последовательного экономического роста.

2. Под государственным регулированием экономики понимается деятельность государства по организации процесса общественного воспроизводства, обеспечивающего более эффективное использование ограниченных производственных ресурсов для повышения уровня удовлетворения потребностей членов общества, направленная на достижение общего экономического равновесия.

3. Цель государственного регулирования экономики проявляется в его функциях, которые в основном вытекают из общих принципов облегчения и защиты рыночной системы, регулирования экономики. То есть это обеспечение правовой базы и социальной среды, способствующих эффективному функционированию рыночной системы; защита конкуренции; перераспределение доходов и богатств; перераспределение ресурсов; стабилизация экономики, контроль над уровнем занятости и инфляции, порождаемой экономическими колебаниями, а также стимулирование экономического роста.

4. Государство при регулировании экономики использует методы прямого и косвенного воздействия, а также внешнеэкономические способы. При использовании методов прямого воздействия предусматривается прямое, административное регулирование процесса производства или его отдельных сторон. К числу таких методов можно отнести: непосредственное управление отдельными звеньями экономики; политика «замораживания» цен и заработной платы; организация деятельности служб занятости (бирж труда); разработка и принятие законов, предусматривающих регулирование экономической сферы и т.д.

5. При косвенном регулировании экономики преимущество отдается экономическим рычагам и инструментам. Косвенное регулирование находит свое отражение в денежно-кредитной и бюджетной политике государства. Основными инструментами денежно-кредитной политики являются: регулирование учетной ставки; установление и изменение резервной нормы, которую финансово-кредитные учреждения обязаны хранить в Центральном банке; операции государства на рынке ценных бумаг (выпуск, продажа и покупка государственных облигаций). Бюджетная политика государства направлена на изменение доходной и расходной частей государственного бюджета. Основным инструментом данного метода являются налоги.

Основные ключевые понятия:

Государственное регулирование экономики – разработка и осуществление системы мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера.

Цель государственного регулирования экономики – обеспечение экономической и социальной стабильности, укрепление экономической системы и адаптация ее к изменяющимся условиям.

Экономические функции государства – меры, направленные на создание условий для функционирования экономической системы, регулирование экономики и обеспечение экономического роста.

Методы государственного регулирования экономики – комплексность административных и экономических средств регулирования.

Прямые методы – административные средства регулирования экономики запрещающего, разрешающего и принудительного характера.

Косвенные методы – экономические средства и рычаги регулирования экономики.

Вопросы и задания для повторения:

1. Дайте оценку различным взглядам о роли государства в экономике.
2. Какие вы знаете теории о вмешательстве государства в экономику?
3. Перечислите основные экономические функции государства и дайте им краткую характеристику.
4. Чем обусловлена необходимость государственного регулирования экономики в условиях рыночной экономики?
5. Какие цели и задачи ставит перед собой государство при регулировании экономики?
6. Дайте характеристику прямым и косвенным методам государственного регулирования экономики. Перечислите административные и экономические средства регулирования.
7. Какую роль играет государственный сектор в государственном регулировании экономики?
8. Что такое государственные социально-экономические программы и как они осуществляются?
9. Проанализируйте динамику доли государственного сектора в экономике Узбекистана. Прокомментируйте изменение доли государственного сектора по отраслям и сферам с годами.
10. Объясните содержание внешнеэкономических методов государственного регулирования экономики.

ТЕМА 19. ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

В предыдущих темах были даны понятия о доходах государства, различных предприятий, физических и юридических лиц, а также их формах.

В данной теме рассматриваются экономическое содержание и структура доходов населения, влияние доходов на уровень жизни населения. Изучаются основные причины неравенства доходов в условиях рыночной экономики. Анализируются различные взгляды по поводу неравенства доходов и соотношение между равенством и эффективностью. Тема завершается изложением государственных программ по поддержанию достаточного уровня доходов населения.

19.1. Доходы населения и их структура. Уровень жизни населения и его показатели.

«Доход» является сложным и неоднозначным понятием, отражающим результат экономической деятельности. Доход одновременно может выражать и выручку, полученную в результате какой-либо деятельности, и денежные средства, и продукцию в натуральной форме, и полезность экономических ресурсов. Доход также является общим понятием, в структуре которого важное место занимают доходы населения.

Доходы населения означают сумму денежных и натуральных поступлений, полученных ими за определенный промежуток времени.

В экономической литературе приводятся разнообразные классификации структуры доходов населения. В частности, в учебнике «Экономическая теория» под общей редакцией В.И.Видяпина и других, приводится одна из наиболее распространенных (таблица 19.1).

Таблица 19.1

Структура личных доходов населения ¹

1) Заработная плата и жалование в денежной и натуральной форме 2) Денежное и натуральное довольствие служащих вооруженных сил 3) Отчисления предпринимателей: а) на социальное страхование и т.п., б) на другие цели.	Доходы от занятости
4) Лица свободных профессий 5) Фермеры 6) Другие индивидуальные предприниматели и торговцы	Доходы от самозанятости
7) Рента, нетто-процент, дивиденды	Доходы от собственности
8) Текущие трансферты, благотворительность компаний 9) Государственные пособия и другие выплаты	Трансфертные доходы

Здесь следует отметить, что в приведенной классификации есть кое-какие неточности. В частности, выделять в отдельный пункт денежное и натуральное довольствие служащих вооруженных сил не логично, поскольку результаты деятельности военнослужащих тоже выступают в виде заработной платы или жалования. Кроме того, пункты № 4-6 отображают вид деятельности, а не вид дохода и т.д.

Денежные доходы населения включают все поступления денег в виде оплаты труда работающих лиц, доходов от предпринимательской деятельности, пенсий, стипендий, различных пособий, доходов от собственности в виде процентов, дивидендов, ренты, сумм от продажи ценных бумаг, недвижимости, продукции сельского хозяйства, различных изделий, доходов от оказанных на сторону различных услуг и др.

Натуральные доходы включают продукцию, произведенную домохозяйствами для собственного потребления и продукцию, полученную в счет оплаты труда.

Уровень доходов членов общества является важным показателем их благосостояния и наряду с этим определяет возможности индивидуума в отдыхе, в получении образования, в поддержании здоровья, в удовлетворении самых необходимых потребностей. Среди факторов, непосредственно

¹ Экономическая теория: Учебник. - Изд., исп. и доп. / Под общ. ред. акад. В.И.Видяпина, А.И.Добрынина, Г.П.Журавлевой, Л.С.Тарасевича. – М.: ИНФРА-М, 2005, стр. 584.

влияющих на уровень доходов населения, кроме размеров заработной платы, важное место занимают динамика розничных цен, степень насыщенности потребительского рынка товарами и др.

Для оценки уровня доходов населения используют понятия номинального, располагаемого и реального дохода.

Номинальный доход – это сумма денежных доходов, полученных населением за определенный промежуток времени.

Располагаемый доход – доход, который может быть использован на личное потребление и сбережения. Этот доход меньше номинального дохода на сумму налогов и обязательных платежей.

Реальный доход – количество товаров и услуг, которое можно купить на располагаемый доход населения с учетом изменения уровня цен. То есть реальный доход означает покупательную способность располагаемого дохода населения.

Номинальные денежные доходы населения формируются за счет различных источников, основными из которых являются:

- а) доход, получаемый за счет факторов производства;
- б) денежные поступления в форме выплат и льгот по государственным социальным программам;
- в) денежные доходы, получаемые посредством финансово-кредитной системы.

Одним из основных ключевых факторов уровня обеспеченности и благосостояния населения является наличие постоянного источника доходов у населения. Совокупный доход населения включает денежные доходы и доходы в натуральной форме, состоит из поступлений, которые, как правило, имеют свойство повторяемости и поступают домохозяйству или его индивидуальным членам на регулярной основе, ежегодно или с меньшими интервалами.

За январь-декабрь 2017 года общий объем совокупных доходов населения составил 186,2 трлн.сум, в расчете на одного человека в среднем составили 5,8

млн.сум. Темп роста совокупных доходов на душу населения в реальном выражении составил 110,3 процента по сравнению с аналогичным периодом.

Среднедушевые совокупные доходы населения выше средне республиканского значения наблюдаются в г.Ташкенте - 12,7 млн.сум, Навоийской - 9,1 млн.сум, Бухарской - 6,7 млн.сум, Ташкентской - 6,1 млн.сум и Сырдарьинской областях - 5,8 млн.сум. Значительно высокий показатель реального роста совокупных доходов на душу населения в Хорезмской области - 16,8 процента. Также, в Андижанской - 14,7 процента, Сурхандарьинской - 14,5 процента, Наманганской - 13,7 процента, Самаркандской областях - 11,5 процента и Республике Каракалпакстан - 11,1 процента значения среднедушевого дохода превышают средне республиканский уровень. (рис. 19.1)

Рисунок 19.1

**Реальные темпы роста совокупных доходов на душу населения,
в регионах Республики Узбекистан, в %**



Значительному росту общего объема совокупных доходов населения в основном способствовали существенные изменения доходов от трудовой деятельности (доходы наемных работников и от самостоятельной занятости), на долю которых приходится 68,8 процента общих доходов и 24,8 процента доходы от трансфертов.



Рисунок 19.2. Структура совокупных доходов населения

Основную сумму доходов той части населения, которая выступает в качестве наемных работников, составляет **заработная плата**. Этот вид дохода и в перспективе сохранит свою ведущую роль в формировании общего объема денежных доходов. В частности, если в 2000 году в Узбекистане средняя заработная плата составляла 99,0 процента от прожиточного минимума трудоспособного населения, то в 2017 году она уже превышала прожиточный минимум более чем в 5 раза. Стоит отметить, что этот показатель является одним из высоких показателей среди стран СНГ.

На уровень доходов населения ощутимое влияние оказывают платежи по программам государственной помощи. За счет этих источников

осуществляется пенсионное обеспечение, и выплачиваются различные пособия.

К денежным доходам населения, получаемым через финансово-кредитную систему, относятся:

- платежи по государственному страхованию;
- банковские ссуды, предоставляемые на строительство жилья и членам потребительских союзов;
- проценты по вкладам в сберегательных банках;
- платежи по займам, доходы от прироста стоимости акций и облигаций;
- выигрыши по лотереям;
- временно свободные средства, образующиеся в результате приобретения товаров в кредит;
- различные компенсационные выплаты и др.

Доходы населения оказывают непосредственное влияние на их уровень жизни.

Уровень жизни населения – это уровень обеспеченности населения необходимыми для жизни материальными и духовными благами, а также степень удовлетворения их потребностей данными благами.

Система показателей уровня жизни населения, рекомендуемая ООН, включает в себя следующие группы:

- 1) рождаемость, смертность и другие демографические показатели;
- 2) санитарно-гигиенические условия жизни;
- 3) потребление продовольственных товаров;
- 4) жилищные условия;
- 5) образование и культура;
- 6) условия труда и занятость;
- 7) доходы и расходы населения;
- 8) стоимость жизни и потребительские цены;
- 9) транспортные средства;

- 10) организация отдыха;
- 11) социальное обеспечение;
- 12) свобода человека.

Кроме этих основных показателей выделяют также некоторые информационные показатели: ВВП на душу населения, национальный доход на душу населения, объём потребления на душу населения и другие.

Набор благ, необходимых для жизнедеятельности людей, включает такие разнообразные потребности, как условия труда, образование, здравоохранение, качество питания и жилья. Уровень удовлетворения потребностей людей зависит от уровня доходов отдельных членов общества и их семей. Уровень жизни можно рассматривать как на уровне страны (для всего населения), так и на дифференцированном микроуровне (для отдельной группы населения). Первый подход позволяет проводить сравнительный анализ путем определения уровня жизни по показателю валового внутреннего продукта на душу населения.

Сопоставление динамики распределения доходов по группам населения осуществляется на основе **потребительского бюджета**. Существует несколько видов потребительских бюджетов: бюджет средней семьи, бюджет высокого достатка, бюджет минимальной материальной обеспеченности, бюджет пенсионеров и других социальных групп населения.

Минимальный уровень благосостояния можно определить границами семейного дохода, за которыми не обеспечивается воспроизводство рабочей силы. Этот уровень выступает в качестве **минимума материальной обеспеченности или прожиточного минимума** (черта бедности).

В условиях рыночной экономики средний доход определяется по доходам слоев населения, называемых «средним классом». В набор потребительской корзины данной группы входят дом, автомобиль, дача,

современная обстановка жилья, возможность путешествовать и обучать детей, ценные бумаги и предметы роскоши.

Рыночная экономика предусматривает существование высоко обеспеченных или «богатых» слоев населения, которые составляют меньшую часть населения. В США покупательные возможности этой части населения оцениваются в сумме 8-10 млн. долларов.

Уровень жизни тесно связан с образом жизни людей. **Образ жизни – это социально-экономическая категория, выражающая виды и способы жизнедеятельности людей (общества, социального слоя, личности) в национальном и мировом сообществе.** Образ жизни охватывает различные стороны жизнедеятельности человека, то есть:

- труд, общественные формы его организации;
- быт и формы использования свободного времени;
- участие в политической и общественной жизни;
- формы удовлетворения материальных и духовных потребностей;
- нормы и правила поведения людей в повседневной жизни.

19.2. Неравенство доходов и определение его уровня.

Все страны мира по уровню средних доходов на душу населения резко отличаются друг от друга. Это означает, что существует неравенство между уровнями доходов населения различных стран. Наряду с этим существует также разница в уровне доходов между различными слоями и группами населения отдельно взятых стран. Даже уровень экономического развития страны не может устранить дифференциацию доходов.

Разумеется, экономический рост приводит к увеличению доходов. При этом постепенно растет абсолютная величина доходов всего населения. Но увеличение абсолютной величины доходов не всегда может оказать влияние на степень неравенства доходов.

Для количественного определения степени неравенства доходов в мировой практике используется **кривая Лоренца** (рис. 19.1).

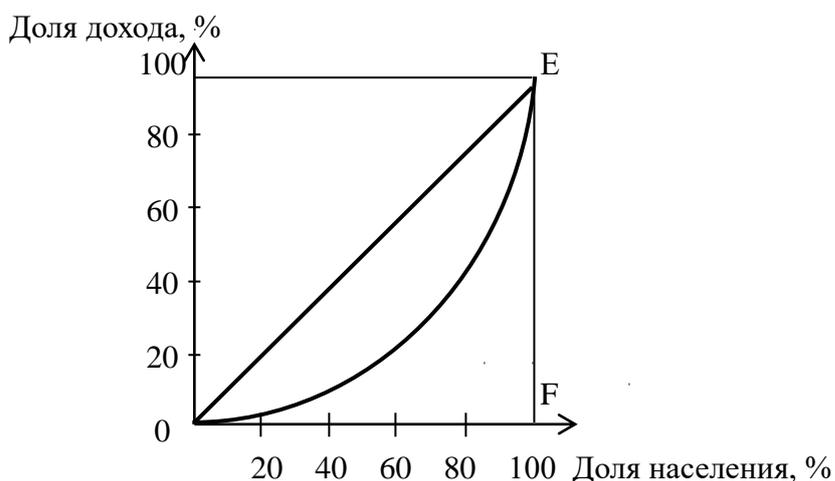


Рисунок 19.1. Кривая Лоренца

На горизонтальной оси графика размещается процентная доля групп населения, а на вертикальной оси – процентная доля дохода, получаемого этими группами. Теоретическая **возможность абсолютно равного распределения** доходов представлена линией OE (разделяющей угол на две равные части), которая показывает, что любой данный процент семей получает соответствующий процент дохода. То есть 20 процентов населения получает 20 процентов от всех доходов, 40 процентов населения – 40 процентов доходов, 60 процентов населения – 60 процентов доходов и т.д. Следовательно, линия OE отражает абсолютное равенство в распределении доходов.

Также теоретически можно выделить и **абсолютное неравенство**. При этом определенные группы населения (20%, 40% или 60% и т.д.) не имеют никакого дохода, и только 1% имеет 100% дохода. Ломаная кривая OFE на графике выражает абсолютное неравенство.

В реальной жизни не существует ситуации абсолютного равенства и абсолютного неравенства. Распределение доходов среди определенных групп населения идет неравномерно. Такое распределение демонстрирует кривая OE, называемая кривой Лоренца. Эта кривая, соединяющая долю групп населения и долю доходов, показывает, что на первые 20 процентов населения приходится очень маленькая часть доходов (примерно 3-4 процента). Доля доходов, приходящаяся на последующие группы, растет. Наибольшая часть доходов

(почти 60 процентов) приходится на последние 20 процентов населения. В пределах этой группы доходы также распределены неравномерно, то есть первые 10 процентов семей имеют примерно 20 процентов дохода, на следующие же 10 процентов приходится почти 40 процентов дохода и т.д.

Разрыв между линией, обозначающей абсолютное равенство, и кривой Лоренца отражает степень неравенства доходов. Чем больше этот разрыв, то есть чем дальше кривая Лоренца от линии OE , тем больше степень неравенства доходов. Если бы фактическое распределение доходов было абсолютно равным, то кривая Лоренца и биссектриса совпали бы и разрыв исчез.

Один из наиболее распространенных показателей для измерения неравенства доходов - децибильный коэффициент. Этот показатель выражает соотношение между средними доходами 10 процентов наиболее обеспеченного населения и средними доходами 10 процентов наименее обеспеченного населения. К примеру, в США это соотношение равно 13:1, а в Швеции – 5,5:1.

Для характеристики распределения совокупного дохода между группами населения применяется индекс концентрации доходов населения (коэффициент Джини). Коэффициент Джини определяется через соотношение площади фигуры между кривой Лоренца и линией абсолютного равенства к площади треугольника OFE . Чем больше этот показатель (т.е. ближе к 1), тем сильнее неравенство. При выравнивании доходов членов общества этот показатель стремится к нулю. К примеру, за последние полвека в Великобритании коэффициент Джини снизился с 0,39 до 0,35, а в США - с 0,38 до 0,34.

В период перехода к рыночной экономике по причине экономической нестабильности этот показатель будет иметь тенденцию к росту. Дифференциация совокупного дохода сопровождается усилением разрыва в уровнях заработной платы в отдельных отраслях и сферах деятельности. В национальной экономике формируется высокая степень неравенства средней заработной платы по отраслям, предприятиям и категориям работников.

Основная причина высокой степени неравенства доходов вытекает из особенностей экономики, основанной на рыночной системе. Переход к

рыночной системе в нашей республике тоже обостряет проблему неравенства доходов. Основным фактором здесь служат различия во владении собственностью (жильем, недвижимостью, акциями и др.). Процесс дифференциации доходов происходит достаточно быстро, формируется социальный слой с доходом, превышающим минимальный уровень в несколько десятков раз. Дифференциация доходов порождает имущественную дифференциацию. В результате передачи в наследство собственности происходит усиление дифференциации доходов. Создается различная потребительская среда для различных семей. Возникают существенные проблемы в обеспечении социального равенства и справедливости при распределении доходов.

Существуют также и общие факторы, порождающие неравенство доходов в условиях рыночной экономики. Основными из них являются:

- различия в общих (физических, умственных и эстетических) способностях людей;
- различия в уровнях образования и профессиональной подготовки;
- различия в предпринимательских способностях и готовности к риску;
- различия в способностях производителей к установлению цен на рынке (исходя из степени господства на рынке).

Основная функция государства по перераспределению национального дохода состоит в том, чтобы уменьшить различия в доходах населения и обеспечить более благоприятные для всех членов общества условия материальной жизни.

Уменьшение неравенства доходов примерно на 80 процентов обусловлено в основном трансфертными платежами. Точнее говоря, государственные трансфертные платежи, которые составляют основную часть (70-75 процентов) дохода группы людей с самыми низкими доходами, являются важнейшим средством смягчения бедности.

19.3. Социальная политика государства.

Социальная политика государства заключается в формировании определенных централизованных доходов и перераспределение их через бюджет путем дифференцированного налогообложения различных групп населения. При перераспределении доходов государство наряду с социальными платежами использует также регулирование рыночных цен (например, гарантирование цен для фермеров) и установление минимального уровня заработной платы.

Социальные платежи – это система мер, направленная на оказание денежной или натуральной помощи малоимущим, не связанной с их участием в экономической деятельности. Целью социальных платежей является гуманизация отношений в обществе, а также поддержание внутреннего спроса.

В связи с тем, что инфляция оказывает заметное влияние на уровень реальных доходов населения, важной функцией государства является **учет роста цен потребительских товаров и индексация доходов**, то есть повышение номинальных доходов в зависимости от роста цен.

Важным направлением в социальной политике при решении вопросов защиты личных доходов является **поддержка беднейших слоев населения.**

Сама бедность в реальной жизни измеряется с помощью прожиточного минимума, который выражается в социальном и физиологическом минимуме. **Социальный минимум наряду с минимальной нормой удовлетворения физических потребностей включает и затраты на минимальные духовные и социальные запросы. Физиологический же минимум предусматривает удовлетворение только главных физических потребностей.**

В странах с развитой рыночной экономикой при определении лиц, нуждающихся в социальной помощи, за основу берутся различные критерии. К их числу относятся уровень дохода, размеры личного имущества, семейное положение и т.д.

Социальная политика – это политика государства, направленная на смягчение неравенства в распределении доходов и устранение противоречий между участниками рыночной экономики.

Одним из приоритетных направлений в системе мер по социальной защите населения является **регулярное повышение минимального и среднего уровня доходов в связи с либерализацией цен и ростом уровня инфляции.** При этом выработан собственный подход республики, согласно которому изменение соотношений доходов осуществляется путем единовременного пересмотра минимальных размеров заработной платы, пенсий, стипендий, ставок по вкладам населения в сберегательных банках. Большое значение в изменении соотношения доходов имело введение в 1993 году новой единой тарифной сетки. Она позволила напрямую, через тарифные коэффициенты, увязать размеры заработной платы всех категорий работников через минимальную заработную плату.

Вторым направлением социальной защиты населения было принятие мер по **защите внутреннего потребительского рынка, а также поддержание на определенном уровне потребления основных видов продуктов питания и непродовольственных товаров.** Для достижения этой цели были приняты такие меры, как строгий таможенный контроль и высокие таможенные пошлины на экспорт жизненно важной продукции, организация нормированного отпуска некоторых товаров повседневного спроса. С введением национальной валюты появилась возможность отказаться от нормируемого отпуска продовольственных товаров и перейти на свободные цены.

Третьим направлением осуществления социальной политики на начальном этапе экономических реформ явилось проведение сильных мер по **социальной защите и поддержке малоимущих слоев населения.** Для этого были введены различные формы защиты социально уязвимых слоев населения – пенсионеров, инвалидов, многодетных и малообеспеченных семей, безработных, учащейся молодежи и лиц с фиксированными доходами.

Последовательный переход от системы всеобщей социальной защиты к системе надежных социальных гарантий и социальной поддержки населения означал начало качественно нового этапа в осуществлении социальной политики, углубления механизма социальной защиты.

Обновленная социальная политика основывается на неуклонном соблюдении принципов справедливости, которые требуют коренного изменения существующих методов социальной помощи и источников их финансирования. Эта политика носит целевой и адресный характер. Система помощи применяется только в отношении малообеспеченных и нетрудоспособных граждан и для этих целей наряду с государственными источниками используются средства трудовых коллективов, различных организаций и фондов.

При новой системе социальной помощи основными ее пользователями становятся дети и малообеспеченные семьи, причем все пособия и материальная помощь оказываются только через махаллю. В этих целях в махаллях организованы специальные фонды за счет бюджетных средств, добровольных перечислений средств предприятиями и организациями, предпринимательскими структурами и отдельными гражданами.

Новая система социальной помощи требует также создания новой системы мотивов и стимулов к труду. Таким образом, в период реформирования государство помимо поддержки малоимущих слоев населения стремится также создать равные условия и благоприятные возможности для всех людей, способных обеспечить свое благополучие и благополучие семьи. Наглядным примером этому служат реализованные в Узбекистане меры по социальной защите населения.

В целях повышения благосостояния населения в этом году были значительно увеличены по сравнению с предыдущими годами размеры заработной платы, пенсий, стипендий и социальных пособий. В частности, впервые за последние 10 лет заработная плата педагогических работников выросла почти на 50 процентов.

Благодаря принятым мерам реальные доходы населения по сравнению с 2017 годом увеличились на 12 процентов.

На реализацию программ «**Каждая семья – предприниматель**» и «**Молодежь – наше будущее**» было в общей сложности направлено около 2 триллионов сумов, на местах осуществлено более 2 600 бизнес-проектов.

Начиная с этого года часть налоговых поступлений, превысивших прогнозные параметры, остается в распоряжении местных бюджетов, благодаря чему регионы получили дополнительно 5,5 триллиона сумов. Это в 6 раз больше по сравнению с прошлым годом, и, обратите внимание, – в 32 раза больше, чем в 2016 году.¹

Выводы:

1. Денежные доходы населения включают все поступления денег в виде оплаты труда работающих лиц, доходов от предпринимательской деятельности, пенсий, стипендий, различных пособий, доходов от собственности в виде процентов, дивидендов, ренты, сумм от продажи ценных бумаг, недвижимости, продукции сельского хозяйства, различных изделий, доходов от оказанных на сторону различных услуг и др. Натуральные доходы включают продукцию, произведенную домохозяйствами для собственного потребления и продукцию, полученную в счет оплаты труда.

2. Уровень жизни трактуется как уровень обеспеченности населения необходимыми для жизни материальными и духовными благами, а также степень удовлетворения их потребностей данными благами.

3. Минимальный уровень благосостояния можно определить границами семейного дохода, за которыми не обеспечивается воспроизводство рабочей силы. Этот уровень выступает в качестве минимума материальной обеспеченности или прожиточного минимума (черта бедности).

¹ Послание Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева Олий Мажлису.// Народное слово. 2018 год 29 декабря. www.lex.uz

4. Все страны мира по уровню средних доходов на душу населения резко отличаются друг от друга. Это означает, что существует неравенство между уровнями доходов населения различных стран.

5. Социальная политика государства заключается в формировании определенных централизованных доходов и перераспределении их через бюджет путем дифференцированного налогообложения различных групп населения.

6. Одним из приоритетных направлений в системе мер по социальной защите населения является регулярное повышение минимального и среднего уровня доходов в связи с либерализацией цен и ростом уровня инфляции.

Основные ключевые понятия:

Доходы населения - сумма денежных и натуральных поступлений, полученных ими за определенный промежуток времени.

Номинальный доход – это сумма денежных доходов, полученных населением за определенный промежуток времени.

Располагаемый доход – доход, оставшийся после уплаты всех налогов, то есть доход, который может быть использован на личное потребление и сбережения.

Реальный доход – количество товаров и услуг, которые можно купить на располагаемый доход населения с учетом изменения уровня цен или покупательная способность располагаемого дохода населения.

Кривая Лоренца – геометрическая кривая, количественно выражающая уровень неравенства доходов.

Социальные платежи – различные платежи в денежной или натуральной форме, направленные на оказание помощи малоимущим слоям населения.

Социальная политика – это политика государства, направленная на смягчение неравенства в распределении доходов и устранение противоречий между участниками рыночной экономики.

Вопросы и задания для повторения:

1. Что вы понимаете под государственной политикой формирования доходов населения? Какова роль этой политики в обеспечении социальной справедливости?
2. Дайте определение понятию доходы населения и перечислите факторы, влияющие на их уровень.
3. Охарактеризуйте уровень жизни и его показатели.
4. Перечислите основные причины дифференциации доходов и поясните их.
5. Что означает кривая Лоренца? Раскройте ее содержание на примерах.
6. Как определяется коэффициент Джини? Чем объясняются тенденции к изменению значения данного коэффициента в развитых странах?
7. Изложите основные направления реформирования системы программ государственной помощи на сегодняшний день.
8. Какие работы осуществлены в стране в рамках государственной программы «Год социальной защиты населения»?
9. Какие результаты достигаются в последние годы в сфере повышения доходов населения в Узбекистане?
10. Какие тенденции прослеживаются в изменении структуры доходов населения в нашей стране?

ГЛАВА IV. МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО.

ТЕМА 20. МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И ЕГО ЭВОЛЮЦИЯ. МИРОВОЙ РЫНОК. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНЫЕ И КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ.

В предыдущих темах особенности и закономерности проявления экономических отношений были рассмотрены относительно отдельных хозяйственных субъектов и национальной экономики. Не менее важно рассматривать эти отношения относительно мирового хозяйства в целом, при этом формы проявления данных отношений отличаются по содержанию.

Важным принципом формирования и развития современного мирового хозяйства является интернационализация национальных хозяйств, на основе которой происходит, прежде всего, формирование и развитие мирового рынка. На этот положительный для развития человечества процесс более семидесяти лет обратное влияние оказывало разделение мира на две противоположные общественно-политические системы. В настоящее время началась новая эпоха, произошло экономическое развитие мира и в соответствии с этим возникли совершенно новые возможности связей между Узбекистаном и странами мирового сообщества.

Расширение и углубление всесторонних связей между Узбекистаном и странами мирового сообщества взаимовыгодно обеим сторонам и с политической и с экономической точки зрения. Вместе с тем, развитие экономики каждой страны в большей степени определяется не только внутренними возможностями национального хозяйства, но и уровнем и масштабами участия в международном общественном разделении труда, ресурсами всего человечества.

Эти обстоятельства требуют отдельного анализа связей мирового хозяйства и проблем экономического развития национальных хозяйств. В связи с этим в данной теме излагаются становление мирового хозяйства, место

процессов интернационализации и глобализации производства в его формировании, формы международных экономических отношений, развитие мировой инфраструктуры, вопросы международного регулирования связей мирового хозяйства.

20.1. Общемировые тенденции экономического развития и интернационализация производства.

В настоящее время одним из важнейших особенностей мирового экономического развития является рост взаимозависимости между различными странами и хозяйственными регионами.

Мировое хозяйство формировалось и развивалось в течение длительного времени. Е.Ф.Борисов выделяет четыре этапа формирования мирового хозяйства.

Первый этап возник на доиндустриальной стадии производства и первоначально привел к возникновению и развитию торгового обмена между людьми, жившими в родовых общинах и племенах, а в дальнейшем, с развитием товарного производства начал развиваться постоянный товарообмен между различными странами - **международная торговля.**

Второй этап соответствует индустриальной стадии производства, когда появление крупного машинного производства и стремление предпринимателей к обогащению превратили внешнюю торговлю в составную часть практически всякого национального хозяйства, в результате чего в XIX-XX веках возник развитый **мировой рынок.**

Третий период приходится на XIX-XX века, в этот период сформировалась **мировая система хозяйства.**

Четвертый этап начинается с 60-х годов XX века и связан с появлением новых тенденций прогрессивных изменений современной мировой экономики в результате освобождения большинства колониальных стран от политической зависимости. К таким тенденциям относятся:

- международное сотрудничество на основе экономической заинтересованности;

- интернационализация производства;
- расширение мирового рыночного пространства;
- развитие совокупности мирохозяйственных связей.¹

Термины «мировое хозяйство», «всемирное хозяйство», «мировая экономика» в некоторых источниках рассматриваются как синонимы, и им дается широкое и узкое определение. В широком смысле мировое хозяйство – это сумма всех национальных экономик мира. В узком смысле – совокупность только тех частей национальных экономик, которые взаимодействуют с внешним миром. Однако различие между этими двумя определениями становится все менее заметным, так как в любой стране остается все меньше отраслей и сфер, которые не вступают в прямую или косвенную связь с внешним миром.²

Итак, мировое хозяйство – общая система национальных хозяйств различных стран, в которых усилены международное разделение труда, торговые, производственные, финансовые, научно-технические и другие экономические связи.

Субъектами мирового хозяйства являются:

- различные страны с их национальными экономическими комплексами;
- транснациональные корпорации;
- международные организации и институты;
- фирмы всех секторов хозяйства, вышедшие за пределы национальной экономики.

Мировое хозяйство отличается от национального хозяйства наличием единого мирового рынка. На функционирование мирового рынка значительное влияние оказывает экономическая политика развитых стран. Отличительной особенностью мирового рынка является функционирование системы мировых

¹ Борисов Е.Ф. Экономическая теория: учеб. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005, с.497-499.

² Экономика: Учебник, 3-е изд., перераб. и доп. / Под ред. д-ра экон. наук, проф. А.С.Булатова. – М.: Экономистъ, 2005, с. 691.

цен и международной конкуренции. Именно международная конкуренция сводит различные национальные стоимости к единой интернациональной стоимости. Мировые цены определяются условиями в тех странах, которые поставляют на мировой рынок основной объём благ. Между странами ведется острая конкурентная борьба за рынки сбыта.

Любое изменение в мировом хозяйстве (движение цен на мировом рынке и изменения, начиная с экспортных возможностей отдельной страны до структурных сдвигов в мировой экономике и деятельности международных монополий) затрагивает экономические интересы всех стран мира. Зависимость торговли, производства, валютно-финансовой сферы от мировых тенденций считается объективной реальностью. В настоящее время невозможно обеспечить полноценное экономическое развитие отдельной страны, независимо от ее уровня развития, не вовлекая ее во взаимосвязи мирового хозяйства.

Мир поделен на различные социально-экономические системы, международные группировки, отличающиеся друг от друга целями, механизмом действия. Классификация стран мирового сообщества осуществляется на основе различных критериев.

Разнообразие **показателей экономического развития** различных стран не позволяет оценивать их уровень развития с какой-либо одной точки зрения. В связи с этим используются несколько основных показателей и критериев:

- абсолютный и относительный ВВП;
- национальный доход и его величина на душу населения;
- отраслевая структура национальной экономики;
- структура экспорта и импорта страны;
- уровень и качество жизни населения и др.

Существуют несколько подходов к определению места страны в мировом хозяйстве. Простейшим из них является группировка стран по **уровню дохода на душу населения**. Такой подход используется ООН, Международным валютным фондом (МВФ), Мировым банком реконструкции и развития

(МБРР). Например, МБРР различает три группы стран в соответствии с уровнем дохода. В 1995 году были определены следующие граничные значения национального дохода на душу населения:

- низкий уровень доходов – не более 765 долларов (49 стран);
- средний уровень доходов – от 766 долларов до 9385 долларов (58 стран);
- высокий уровень доходов – 9386 долларов и выше (26 стран).

При самом общем подходе к классификации стран мирового сообщества можно выделить три группы государств в соответствии со **спецификой хозяйственных систем**: страны с развитой, развивающейся рыночной экономикой и страны с нерыночной экономикой. **По уровню развития**, в свою очередь, также различаются три группы: низко-, средне-, высокоразвитые страны. Выделяются новые индустриальные страны (НИС) Юго-Восточной Азии и Латинской Америки, высокодоходные страны – экспортеры нефти (Саудовская Аравия, Кувейт и др.), наименее развитые страны (НРС), в том числе наиболее бедные страны (Чад, Бангладеш, Эфиопия), различные региональные союзы и интеграционные группировки.

Все это разнообразие вовлекается в единство через различные аспекты экономической взаимозависимости. В условиях углубления современных хозяйственных связей, усиления интернационализации, всеохватывающего характера научно-технической революции, совершенно новой роли средств связи и коммуникаций невозможно эффективное функционирование национальной экономики только посредством самообеспеченности.

Быстрый рост мировых хозяйственных связей приходится на такие периоды, когда ускоряется движение факторов производства, капитал перерастает национальные границы, усиливается миграция рабочей силы, ускоряется процесс формирования международного разделения труда. Это свидетельствует о том, что интернационализация хозяйственных связей во многом обусловлена логикой развития производительных сил, которые перерастая национальные рамки, объективно подводят к необходимости интернационализации производства.

Интернационализация производства или экономической жизни – это усиление экономических связей стран в мировых масштабах, а также процесс охвата все более широкого пространства экономических отношений.

В результате интернационализации всех экономических процессов возникла следующая структура мирового хозяйства:

- 1) мировой рынок товаров и услуг;
- 2) мировой рынок капиталов;
- 3) мировой рынок рабочей силы;
- 4) международная валютная система;
- 5) международная кредитно-финансовая система.

Кроме того, интернационализация развивается также и в сфере информации, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, культуры. Формируется единое научно-информационное пространство.

Издавна функционирующая международная торговля, возникшая с появлением национальных государств и отражающая экономические и политические связи между ними, еще не означала существования мирового рынка. Мировой рынок возник с появлением крупной машинной промышленности и первоначально включал только отдельные страны, а уже к началу XX века охватил все страны мира.

Различают национальные рынки отдельных стран и мировой рынок. Мировой рынок имеет ряд особенностей. Если движение товаров на национальном рынке связано с экономическими факторами (производственные связи, транспорт, сырье, трудовые ресурсы и т.д.), то на мировой рынок товаров, помимо этих факторов, значительное влияние оказывает внешняя экономическая политика отдельных государств.

В основе мирового хозяйства, сформированного на базе национальных хозяйств и экономических связей между ними, лежит международное разделение труда.

Международное разделение труда представляет собой специализацию отдельных стран на производстве определенных видов товаров и услуг.

Такая специализация отдельных стран приводит к формированию международных специализированных отраслей, ориентированных преимущественно на экспорт.

Первоначально развитие международного разделения труда было обусловлено в основном различиями в природных условиях. И только после промышленного переворота, то есть когда производительные силы приобрели интернациональный характер и стали перерастать границы национальных хозяйств, на их базе формируется устойчивое разделение труда и мировой рынок. В настоящее время международное разделение труда развивается в рамках всемирного хозяйства, включающего в себя различные общественные системы.

Страны, участвующие в международном разделении труда и обмене, не находятся в одинаковых условиях. Это обусловлено их различным географическим положением, составом и количеством природных ресурсов, масштабами, уровнем развития и структурой экономики, объёмом внутреннего рынка.

В силу этих различий различается и уровень издержек на производство однородных товаров в некоторых странах. Поэтому каждая страна старается продавать другим странам те товары, которые производит с максимально меньшими издержками. И наоборот, стремится покупать на мировом рынке товары, производство которых требует сравнительно высоких затрат или производство которых вообще невозможно в силу природных и других условий.

Товары между странами обмениваются по мировым ценам, в основе которых лежит **интернациональная стоимость**. Это означает, что на мировом рынке признаются **общественно необходимые интернациональные затраты труда**.

В целом формирование мировых цен не происходит в чистом виде. На мировые цены влияют специфические факторы, препятствующие формированию

интернациональной стоимости. К ним относятся торговые и валютные ограничения, политика международных монополий, изменение стоимости валют, спекуляции на биржи и т.п. В связи с этим различия в конкурентоспособностях некоторых стран на мировом рынке, в конечном итоге, отражают различия в мировом уровне производительности труда.

В последние десятилетия переход развитых стран на новую технологическую базу сопровождался бурным ростом мирохозяйственных связей. Усилилась интернационализация воспроизводственных процессов в обеих своих формах: в **интеграционной** (через сближение, взаимоприспособление национальных хозяйств) и **транснациональной** (через создание международного производственного комплекса). В частности, во всем мире наблюдается тенденция к региональной межгосударственной экономической интеграции. Например, в рамках Европейского интеграционного сообщества (ЕС) осуществляется свободное передвижение товаров, услуг и рабочей силы. Североамериканское общее экономическое пространство предполагает интеграцию экономик США, Канады и Мексики. Усиление межгосударственной интеграции становится характерным для стран Юго-Восточной Азии, Средней Азии, арабского мира, Африки и Центральной Америки.

20.2. Формы международных экономических отношений.

Мировое хозяйство представляет собой сложную систему. Весь комплекс различных национальных экономик (или их внешних экономических частей) укреплен движением товаров, услуг и факторов производства. На этой основе между странами возникают международные экономические отношения. **Международные экономические отношения (иногда их называют также внешнеэкономическими связями, мировыми хозяйственными связями) – это совокупность хозяйственных связей между различными странами мира.**

Международные экономические связи проявляются в следующих формах:

- международная торговля товарами и услугами;

- движение капиталов и зарубежных инвестиций;
- миграция рабочей силы;
- межгосударственная кооперация производства;
- обмен в области науки и техники;
- валютно-кредитные отношения.

Международная торговля товарами и услугами, прежде всего, зависит от участия национальных хозяйств в международном разделении труда. В результате развития международного разделения труда образуется мировой рынок. Мировой рынок можно рассматривать как международное движение товаров и услуг. Мировой рынок в своем развитии проходит несколько этапов, каждый из которых характеризуется определенным уровнем вовлечения национального хозяйства в международные экономические отношения. Основные признаки и особенности мирового рынка и международной торговли товарами и услугами будут подробно рассмотрены в 27-й главе.

Международная миграция капитала – это размещение и движение капитала за рубежом. Капитал вывозится за рубеж в следующих формах:

- в форме частного или государственного капитала. Передвижение капитала среди международных организаций часто выделяется как самостоятельная форма;
- в денежной или товарной форме. В частности, капитал может вывозиться в виде машин и оборудования, патентов, ноу-хау, а также товарных кредитов;
- в форме краткосрочных и долгосрочных кредитов;
- в форме ссудного или предпринимательского капитала. Капитал в ссудной форме приносит процент по вложениям, а предпринимательский капитал – прибыль. Предпринимательский капитал состоит из прямых и портфельных инвестиций. **Прямые инвестиции обеспечивают право на установление контроля над объектами (предприятиями), созданными за счет этого капитала, портфельные инвестиции не дают такого права.** Они предоставляются обычно в форме пакета акций, облигаций, а также других ценных бумаг.

Более сложным аспектом международных экономических отношений является **международная миграция рабочей силы**, которая означает перемещение ресурсов рабочей силы из одной страны в другую в целях обеспечения работой с более благоприятными условиями.

Наряду с экономическими факторами процесс международной миграции обусловлен также политическими, этническими, культурными, семейными и другими факторами.

Международная миграция включает в себя две основные составные части: эмиграцию и иммиграцию. **Эмиграция означает выезд из страны на постоянное местожительство, а иммиграция – въезд в страну для постоянного проживания.** Международная миграция включает также **репатриацию – возвращение граждан в ранее покинутые страны.**

Международные мигранты подразделяются на пять основных категорий:

- 1) иммигранты и не иммигранты;
- 2) мигранты, прибывшие на работу по контракту;
- 3) нелегальные, скрытые иммигранты;
- 4) лица, просящие убежища;
- 5) беженцы.

Международный обмен научно-техническими достижениями осуществляется в различных формах. Он включает обмен научно-технической информацией, учеными, специалистами, передачу на лицензионной основе изобретений и открытий, проведение научно-исследовательских работ, осуществление общих научно-технических проектов, совместное предпринимательство по производству новой техники и технологии.

Одной из важных форм научно-технического сотрудничества является **международный инжиниринг.** **Международный инжиниринг заключается в предоставлении одним государством другому инженерно-расчетных, консультационных и инженерно-строительных услуг в процессе проектирования и сооружения за рубежом промышленных и других объектов.**

Мировая инфраструктура. Непрерывно растущее передвижение товаров, рабочей силы, финансовых средств через национальные границы ускоряет развитие и совершенствование всемирной инфраструктуры. Наряду с транспортной системой (морской, речной, воздушный, железнодорожный транспорт) в развитии мировой экономики все большее значение приобретает система информационных коммуникаций. Без достойной общемировой инфраструктуры невозможно развитие интернационализации современных производительных сил. Некоторые составные части данной инфраструктуры появились во времена возникновения мировой торговли, образования мирового рынка.

В настоящее время биржи, финансовые центры, крупные промышленные и торговые объединения оснащены новыми техническими средствами, позволяющими очень быстро получать и обрабатывать оперативную информацию. В развитых странах создается широкопрофильный информационный комплекс, влияние которого распространяется практически на все отрасли и сферы экономики.

В современных условиях особенно ценны научная и коммерческая информации. В связи с этим на различных международных уровнях создаются специальные «банки данных», которые существенно облегчают поиск и нахождение информации, необходимой для научных и производственных целей. Мировая инфраструктура развивается по мере преодоления различных противоречий.

Международный обмен материальными товарами все больше уступает место нематериальным отношениям, то есть возрастает обмен научно-техническими достижениями, производственным и управленческим опытом, другими видами услуг. Статистика показывает, что сегодня услуги составляют 46 процентов от мирового валового внутреннего продукта.

20.3. Сущность, формы и объективные предпосылки международной экономической интеграции.

Исследование процессов международной экономической интеграции, стремление к решению возникающих при этом проблем, к раскрытию наиболее эффективных форм данного процесса привели к появлению и развитию различных теорий в этой области. В ряде таких теорий можно выделить такие направления, как неолиберализм, корпорационализм, структурализм, неокейнсианство, дирижистские направления.

Представители раннего **неолиберализма** (1950-1960 гг.) В.Репке и М.Аллэ под полной интеграцией понимали создание единого рыночного пространства в масштабе нескольких стран, функционирование которого осуществляется на основе действия стихийных рыночных сил и свободной конкуренции независимо от политики государства. По мнению этих ученых, вмешательство государства в сферу международных экономических отношений приводит к таким негативным явлениям, как инфляция, разбалансированность международной торговли, расстройство платежей.

Однако развитие международной экономической интеграции на основе формирования региональных межгосударственных союзов с участием государства показало необоснованность взглядов ранних неолибералов. В связи с этим, представитель позднего неолиберализма Б.Баласс исследовал то, как экономическая интеграция приводит к более интенсивному участию государства в экономической жизни.

Корпорационализм (представители С.Рольф, Ю.Росту) возникнув в 60-е годы XX века, выдвигает идеи о том, что в противоположность рыночному механизму и государственному регулированию функционирование транснациональных корпораций способно обеспечить интегрирование международной экономики, ее рациональное и сбалансированное развитие.

Сторонники **структурализма** (основной представитель Г.Мюрдаль) выступили против идеи полной либерализации движения товаров, капитала и рабочей силы. Они считают, что свободное функционирование рыночного механизма может вызвать определенные диспропорции в развитии и размещении производства, углубление неравенства доходов. Представители данного

направления рассматривали экономическую интеграцию как глубокий процесс структурных преобразований в экономике интегрирующихся стран, в результате которых возникает качественно новое интегрированное пространство, более совершенный хозяйственный организм.

Направление **неокейнсианство** (основной представитель Р.Купер) акцентирует основное внимание на центральной проблеме международного экономического сотрудничества, которая состоит в том, как увеличить многообразные выгоды от интеграционных процессов и в то же время сохранить на максимальном уровне свободу стран. Неокейнсианцы выдвинули два возможных варианта развития международной интеграции: первый – интеграция с утратой национальной свободы, но согласованием экономических целей и политики; второй – интеграция с условием сохранения как можно больше национальной самостоятельности. Предполагая, что ни один из этих вариантов не может существовать в чистом виде, они обосновали необходимость их сочетания путем согласования внутренней и внешней политики интегрирующихся сторон. Еще одним видом неокейнсианского направления является **дирижизм** (основной представитель Я.Тинберген), сторонники которого также отрицают решающую роль в интеграционных процессах рыночного механизма. Они считают, что создание и функционирование международных экономических структур возможно на основе разработки интегрирующимися странами общей экономической политики, согласования социального законодательства, координации кредитной политики.

Общая характеристика вышеупомянутых разнообразных теорий показывает, что каждая из них направлена на раскрытие определенных аспектов международных экономических отношений, решение проблем в этой сфере и развитие новых идей. Стремление к дальнейшему совершенствованию международных экономических отношений с использованием правильных и научно обоснованных сторон данных теорий является одной из важных задач экономической теории.

Международная экономическая интеграция – это процесс тесного переплетения хозяйств различных стран на основе развития глубоких устойчивых экономических взаимосвязей между ними. На микроуровне этот процесс идет через взаимодействие отдельных фирм близко расположенных друг к другу стран на основе формирования между ними разнообразных экономических отношений, в том числе создания филиалов за рубежом. Интеграция на межгосударственном уровне происходит на основе формирования экономических объединений государств и согласования экономических политик.

Основными формами международной экономической интеграции являются:

- **зона свободной торговли.** Это самая простая форма экономической интеграции, в рамках которой отменяются торговые ограничения между странами-участницами. Создание зон свободной торговли усиливает конкуренцию на внутреннем рынке между национальными и зарубежными товаропроизводителями, что с одной стороны, усиливает опасность банкротств национальных производителей, а с другой стороны создаёт стимул для совершенствования производства и внедрения новшеств. Примером здесь могут служить Европейская ассоциация свободной торговли и соглашение между странами СНГ;

- **таможенный союз.** Данная форма экономической интеграции предполагает наряду с функционированием зоны свободной торговли установление единых внешнеторговых тарифов и проведение единой внешнеторговой политики в отношении третьих стран. Наглядным примером тому является Европейской Союз (ЕС);

- **платежный союз.** Он обеспечивает взаимной свободный обмен национальных валют и функционирование единой расчетной денежной единицы. Платежный союз является конечной целью Европейского сообщества, стран Юго-Восточной Азии и СНГ;

- **общий рынок.** Это более сложная форма экономической интеграции, участникам которой обеспечиваются наряду со свободной взаимной торговлей и единым внешнеторговым тарифом свободное перемещение капитала и рабочей

силы, а также согласование экономической политики. В качестве примера можно привести Европейский экономический союз или Европейский общий рынок. В его рамках отменяются все таможенные пошлины и квоты на импорт, на одинаковых условиях регулируется ввоз товаров из других стран на Европейский рынок, обеспечивается свободное передвижение денежных средств и рабочей силы через границы, а также проводится единая политика в решении общих проблем;

- **экономический и валютный союз**, которые являются высшей формой межгосударственной экономической интеграции. При этом совмещаются все указанные формы экономической интеграции с проведением общей экономической и валютно-финансовой политики.

Процесс международной экономической интеграции обусловлен рядом объективных факторов, среди которых основное место занимают:

- интернационализация и глобализация хозяйственных связей;
- углубление международного разделения труда;
- общемировая научно-техническая революция;
- усиление открытости национальной экономики.

Одним из основных факторов, стимулирующих процессы интеграции, является повышение степени открытости национальной экономики.

Характерными чертами открытой экономики являются:

- глубокое включение экономики страны в систему мировых хозяйственных отношений;
- ослабление или полная ликвидация ограничений на перемещение товаров, капитала, рабочей силы между странами;
- конвертируемость национальной валюты.

Таким образом, интеграция характеризуется взаимным переплетением процессов экономического роста на национальном уровне, вследствие чего формируется единый хозяйственный организм. В реальной жизни одновременно действуют две тенденции – к интеграции и к дезинтеграции. Кроме того, по некоторым причинам различные элементы интеграции в разных странах

развиваются неодинаково. В связи с этим можно выделить следующие типы интеграции:

- **жесткая (односторонне выгодная) интеграция.** Такая интеграция обусловлена обстоятельствами внешнего характера, при которой одни страны являются получателями выгод, другие - донорами;

- **случайная интеграция,** которая образуется и прекращается быстро и стихийно;

- **гибкая (обоюдовыгодная) интеграция.** В такой интеграции каждая страна является одновременно и получателем выгод и донором.

Развитию межгосударственной экономической интеграции способствует наличие ряда предпосылок:

- одинаковый уровень экономического развития интегрирующихся стран, имеющих однородные хозяйственные системы;

- географическая близость интегрирующихся стран, расположенных в одном регионе и имеющих общую границу;

- наличие у них исторически сложившихся и достаточно прочных экономических связей;

- общность экономических интересов и проблем, а также эффективность совместных усилий в их решении.

20.4. Содержание, структура и особенности мировой торговли.

Характерной чертой развития современного мира является ускоренный рост внешнеэкономических связей, прежде всего, внешней торговли. Внешняя торговля наряду с производственной, научно-технической и другими формами международного сотрудничества (подготовка кадров, туризм и т.д.) является важнейшей формой международных экономических отношений. Совокупность внешней торговли всех стран образует международную торговлю.

Международная торговля – это процесс обмена товарами и услугами между национальными хозяйствами различных государств. Международная торговля существует издавна, но лишь к XIX веку она приняла форму мирового

рынка, а именно тогда, когда почти все развитые страны стали участниками международных торговых связей.

Международная торговля характеризуется такими показателями, как внешнеторговый оборот, экспорт и импорт, торговый баланс.

Экспорт – это реализация товаров зарубежным клиентам, при этом произведенные товары данных стран вывозятся из страны. Экономическая эффективность экспорта определяется тем, что из этой страны вывозится продукция, национальные издержки производства которой ниже, чем мировые издержки. При этом размер выигрыша, получаемый от экспорта, зависит от соотношения национальных и мировых цен данного товара, от производительности труда в странах, участвующих в международном обороте данного товара.

Структура экспорта товаров изменяется под влиянием научно-технической революции и углубления международного разделения труда. В настоящее время в структуре экспорта международной торговли ведущее место занимает продукция перерабатывающей промышленности, на долю которой приходится 3/4 мирового товарообмена. Доля продуктов питания, сырья и горючих материалов составляет лишь 1/4 часть.

Экспорт услуг отличается от экспорта товаров. Оказание услуг иностранным потребителям связано с получением иностранных валют и осуществляется в пределах национальной границы (например, оказание почтовых, телеграфных услуг представителям иностранных компаний, оказание туристических услуг иностранным гражданам и т.д.).

Экспорт капитала также имеет свои особенности. Экспорт капитала осуществляется в форме кредитования или целевых вложений в акции иностранной компании и предусматривает при вывозе капитала отток средств из экспортирующей страны, сокращая тем самым объем располагаемых ресурсов. С другой стороны, экспорт капитала увеличивает задолженности иностранных государств перед данной страной. Он создает благоприятные условия для дальнейшего экспорта товаров на мировой рынок и является фактором

получения стабильного дохода в иностранной валюте в форме процента или дивиденда.

Многие страны, обладая ограниченной ресурсной базой и узким внутренним рынком, не в состоянии производить достаточно эффективно все необходимые для внутренних потребностей товары. Для таких стран основным путем приобретения необходимых товаров является импорт.

В отличие от экспорта импорт означает покупку товаров (услуг) у иностранных клиентов и их ввоз в страну. При этом импортируется продукция, издержки производства которой внутри страны выше, чем затраты при ее покупке со стороны. При подсчете экономической эффективности внешней торговли учитывается экономическая выгода, полученная вследствие быстрого удовлетворения своих потребностей в определенных товарах за счет импорта, а также экономии ресурсов, которые могли быть затрачены на производство этих товаров.

В следующей таблице приведены данные о товарной структуре экспорта и импорта за последние годы в нашей стране (табл. 20.1).

Таблица 20.1

Товарная структура экспорта и импорта в Узбекистане, в процентах

Основные товарные группы	Доля экспорта и импорта в общем объеме, в процентах			
	2005 год	2010 год	2015 год	2018 год
Экспорт	100,0	100,0	100,0	100,0
Хлопок-волокно	19,1	17,2	12,5	9,2
Продовольственные товары	3,8	7,9	8,5	4,4
Химическая продукция	5,3	5,6	6,8	5,6
Энергоносители и нефтепродукты	11,5	13,1	20,2	25,2
Черные и цветные металлы	9,2	12,9	11,5	7,0
Машины и оборудование	8,4	10,1	10,4	7,5
Услуги	12,2	12,1	10,7	10,4
Прочие	30,5	21,1	19,4	30,7
Импорт	100,0	100,0	100,0	100,0
Продовольственные товары	7,0	7,7	7,9	8,1
Химическая продукция	13,6	13,8	14,8	13,0
Энергоносители и нефтепродукты	2,5	4,2	3,3	2,1
Черные и цветные металлы	10,3	6,7	8,3	6,8
Машины и оборудование	43,3	47,0	46,6	53,3
Услуги	10,4	8,4	7,4	5,7
Прочие	12,9	12,2	11,7	11,0

Источник: данные Государственного комитета по статистике РУз.

Существует ряд показателей, отражающих степень участия страны во внешнеэкономических связях. Например, в качестве показателей уровня международной специализации производства отрасли используются **коэффициент относительной экспортной специализации (КОЭС)** и **экспортная квота в производстве отрасли**. КОЭС определяется по следующей формуле:

$$K_o = \mathcal{E}_o / \mathcal{E}_m,$$

где \mathcal{E}_o – удельный вес товара (совокупности товаров отрасли) в экспорте страны;

\mathcal{E}_m – удельный вес товаров (товаров-аналогов) в мировом экспорте.

Если соотношение превышает единицу, то эту отрасль или товар можно отнести к международно-специализируемым и наоборот.

Экспортная квота выражает степень открытости национальной экономики для внешнего рынка:

$$K_{\mathcal{E}} = \mathcal{E} / ВВП,$$

где \mathcal{E} – стоимость экспорта.

Увеличение экспортной квоты свидетельствует как о возрастающем участии страны в международном разделении труда, так и о росте конкурентоспособности продукции.

Объём экспорта на душу населения в стране характеризует степень «открытости» экономики. **Экспортный потенциал (экспортные возможности)** – это часть произведенной в стране продукции, которая может быть реализована на мировом рынке без ущерба для собственной экономики.

Сумма экспорта и импорта товаров составляет внешнеторговый оборот или внешний товарооборот. **Покупка товаров, произведенных в другой стране не для собственного потребления, а для перепродажи третьей стране называется реэкспортом**. Реэкспорт взаимосвязан с реимпортом. **Реимпорт означает покупку реэкспортного товара страной-потребителем**.

Внешнеторговый оборот и его структура в Узбекистане характеризуется следующими данными (табл. 20.2).

Таблица 20.2

Внешнеторговый оборот и его структура в Узбекистане, в процентах

Показатели	Годы							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Внешнеторговый оборот	100,0							
Экспорт	52,5	52,4	55,7	56,0	56,9	59,2	63,2	60,7
Импорт	47,5	47,6	44,3	44,0	43,1	40,8	36,8	39,3
Экспорт – всего	100,0							
В том числе:								
Товары	86,3	84,1	85,6	88,2	87,8	87,9	89,3	89,6
Услуги	13,7	15,9	14,4	11,8	12,2	12,1	10,7	10,4
Импорт – всего:	100,0							
В том числе:								
Товары	91,5	89,4	89,8	88,9	89,6	90,9	92,6	89,0
услуги	8,5	10,6	10,2	11,1	10,4	9,1	7,4	11,0

Источник: данные Государственного комитета по статистике РУз.

Важно то, что подобный рост объемов экспорта обеспечивается не за счет традиционных для страны ресурсов, таких как хлопок-волокно, драгоценные металлы и различные виды сырья, а в основном за счет увеличения количества автомобилей, нефтехимической и металлургической продукции, минеральных удобрений, пряжи и тканей, трикотажных изделий, кабельных изделий, строительных материалов и множества других видов экспортных товаров.

Экспорт и импорт также действуют с мультипликационным эффектом, учет которого имеет большое значение. Большой вклад в создание теоретических основ внешнеторгового мультипликатора внесли известные экономисты Дж.Кейнс, Р.Кан, Ф.Махлуп, П.Самуэльсон и др.

Как и мультипликатор инвестиций мультипликатор экспорта обусловлен внутренними процессами в сфере потребления и может быть определен через показатели предельной склонности к потреблению или предельной склонности к сбережению:

$$M_x = \frac{1}{MRS} = \frac{1}{1 - MRC},$$

где M_x – коэффициент мультипликатора экспорта;

MRS – предельная склонность к сбережению;

MRC – предельная склонность к потреблению.

Влияние увеличения экспорта на валовой объём национального производства можно определить по следующей формуле:

$$BBП = M_p \Delta X,$$

где M_p – мультипликатор;

ΔX – прирост экспорта.

Но международная торговля состоит не только из экспорта, а еще включает и импорт. Если часть дохода, полученная от экспорта, идет на импорт, то внутренняя покупательная способность страны сократится. Импорт действует как потерянная возможность, поэтому в математических выражениях применяется с отрицательным знаком. Импорт можно анализировать аналогично функции сбережения.

Для этого внесем понятие предельной склонности к импорту. Эту склонность можно выразить через отношение изменения объёма импорта к изменению дохода. В результате чего формула **мультипликатора импорта** будет иметь вид:

$$M_p = \frac{1}{(MRS + MRM) \Delta X},$$

где MRM – предельная склонность к импорту.

Влияние изменения объёма экспорта с учетом импорта на изменение объёма валового национального производства можно определить по следующей формуле:

$$\Delta BBП = \frac{1}{(MRS + MRM) \Delta X}.$$

Действие мультипликатора внешней торговли не бесконечно. Поскольку величина предельной склонности к потреблению импортных товаров меньше

единицы, то величины очередных приростов неуклонно сокращаются и процесс мультиплицирования постепенно затухает.

Международная торговля имеет ряд отличительных особенностей:

1. Передвижение экономических ресурсов между странами намного меньше, чем внутри страны. Например, рабочие внутри страны могут свободно передвигаться из района в район, из одной территории в другую. А при перемещении между странами, помимо языковых и культурных барьеров, возникают и такие жесткие ограничения, как иммиграционные законы. Миграцию реального капитала через национальные границы ограничивают различия в налоговом законодательстве и других мерах государственного регулирования, а также ряд других бюрократических барьеров.

2. Каждая страна использует разную валюту. Это порождает определенные трудности в осуществлении международной торговли между странами.

3. Международная торговля более подвержена политическому вмешательству и контролю, которые значительно отличаются по характеру и уровню от мер, применяемых по отношению к внутренней торговле.

Структура международной торговли зависит от размещения основных факторов производства между различными странами и структуры мирового производства. Так, если в прошлом веке в международной торговле преобладали обмен сырья, материалов, продовольствия и продукции легкой промышленности, то на сегодняшний день в значительной степени возросла доля промышленных товаров, особенно машин и оборудования. Резко возрос и удельный вес интеллектуальных товаров и услуг, который достиг 10 процентов от общего товарооборота. Совершенствуются также и формы организации международной торговли. Наряду с традиционными товарными биржами, аукционами, торгово-промышленными ярмарками, торговыми выставками широко применяются и такие формы встречных сделок, как:

1) бартер – прямой безденежный обмен товарами или услугами. Несмотря на то, что при бартере деньги не участвуют, оценка для обеспечения эквивалентного обмена осуществляется через функцию денег меры стоимости;

2) закупки импортных товаров на часть стоимости товаров, поставляемых экспортерами;

3) выкуп устаревшей техники при сбыте новых моделей;

4) комплектация импортируемого оборудования частями и деталями производства страны – импортера;

5) компенсационные соглашения, по условиям которых погашение кредита (финансового, товарного), предоставленного стороной, поставляющей технологическое оборудование, осуществляется поставками изготовленной на нем готовой продукции;

6) переработка сырья, добытого в одной стране производственными мощностями другой страны с оплатой стоимости переработки и транспортировки дополнительными поставками сырья;

7) клиринговые операции, то есть безналичный расчет с учетом взаимных требований и обязательств.

В общем объеме международных операций, осуществляемых на принципах встречной торговли, бартерные сделки составляют 4%, встречные закупки – 55%, компенсационные соглашения – 9%, клиринговые операции – 8%.

Участие в международной торговле делает актуальной для каждой страны задачу защиты национальных производителей от внешней конкуренции. Эта задача осуществляется через торговую политику стран. В мировой практике широко распространены такие формы этой политики, как **протекционизм (защита от внешнего воздействия) и фритредерство (свободная торговля)**.

Различают классическую и современную формы протекционизма. Основными признаками классической или жесткой политики протекционизма, теоретическую основу которой составляет меркантилизм, являются:

- ограничение импорта товаров;

- всесторонняя поддержка экспорта;
- защита национального производства через установление высоких таможенных пошлин на ввозимые со стороны товары;
- установление государственной монополии на торговлю определенными видами товаров и т.д.

Основной целью современного протекционизма также является создание более благоприятных условий на внутреннем рынке для национальных производителей и защита их от конкуренции иностранных производителей. Однако методы и средства современного протекционизма отличаются от классического протекционизма своей адаптивностью.

Благодаря свободной торговле, базирующейся на принципе сравнительных издержек, мировая экономика может достигнуть более эффективного размещения ресурсов и более высокого уровня материального благосостояния. Протекционизм, то есть барьеры на пути свободной торговли снижают или сводят на нет выгоду, получаемую от международной специализации.

Существует множество барьеров на пути свободной торговли, основными из которых являются:

1) **Таможенные пошлины.** Таможенные пошлины являются акцизными налогами на импортные товары, они могут вводиться с целью получения доходов или защиты.

2) **Импортные квоты.** С помощью импортных квот устанавливаются максимальные объёмы товаров, которые могут быть импортированы за определенный промежуток времени.

3) **Нетарифные барьеры.** В состав нетарифных барьеров входят система лицензирования, установления стандартов качества продукции или административные запреты.

4) **Добровольные экспортные ограничения.** Добровольное ограничение экспорта является относительно новой формой торговых барьеров.

При этом иностранные фирмы добровольно ограничивают свой экспорт в определенную страну.

С помощью международной торговли страны могут развивать межгосударственную специализацию, повышать производительность своих ресурсов и таким образом увеличивать общий объем производства. Отдельные государства могут выиграть за счет специализации на товарах, которые они могут производить с наибольшей относительной эффективностью и последующего их обмена на товары, которые они не в состоянии сами эффективно производить.

В основе международной торговли лежат два обстоятельства. Во-первых, экономические ресурсы распределяются между странами крайне неравномерно: страны существенно различаются по своей обеспеченности ресурсами. Во-вторых, эффективное производство различных товаров требует различных технологий или комбинации ресурсов. Можно легко объяснить влияние этих двух обстоятельств на международную торговлю. Например, Япония обладает большим количеством высококвалифицированной рабочей силы. В силу своей избыточности, квалифицированный труд стоит дешево. Поэтому Япония специализируется на эффективном производстве различных трудоемких товаров, для изготовления которых требуется большое количество квалифицированного труда. Австралия же, наоборот, располагая обширной территорией, обладает недостаточным количеством человеческих ресурсов и капитала.

Коротко говоря, выгоды, которые получают защищаемые отрасли от введения торговых барьеров, достигаются ценой гораздо больших потерь для экономики в целом.

Политика свободной торговли (фритредерство) представляет собой обратную протекционизму политику, направленную на либерализацию внешней торговли. Эта политика служит сокращению различных тарифов и квот, что приводит к росту объемов международной торговли, к достижению большей открытости национальной экономики.

Регулирование международной торговли осуществляется на международном и национальном уровнях.

Регулирование на национальном уровне проявляется через регулирование экспорта и импорта. Регулирование экспорта направлено на его стимулирование с помощью организационных и кредитно-финансовых методов. **К организационным методам стимулирования экспорта** относятся:

- создание специальных подразделений для оказания информационных и консалтинговых услуг экспортерам;
- участие государственных органов в заключении торговых сделок;
- содействие подготовке квалифицированных кадров для внешней торговли;
- помощь в организации выставок в зарубежных странах;
- дипломатическая поддержка национальных компаний и т.д.

Кредитно-финансовыми методами стимулирования экспорта являются:

- субсидирование поставок товаров на экспорт;
- предоставление для экспортеров государственных кредитов и стимулирование предоставления частных кредитов;
- государственное страхование торговых сделок, осуществляемых за рубежом;
- освобождение от уплаты налога с прибыли, получаемой от экспорта и т.д.

Регулирование импорта сводится в основном к его ограничению с помощью тарифных и нетарифных средств. Основным тарифным средством являются таможенные пошлины.

Как уже было отмечено не раз, разразившийся в 2008 году, мировой финансово-экономический кризис не обошел стороной и Узбекистан. В связи с чем в стране была принята Антикризисная программа мер на 2009-2012 годы, где в качестве ключевых задач определены реализация конкретных мер по поддержке предприятий - экспортеров в обеспечении их конкурентоспособности на внешних рынках в условиях резкого ухудшения

текущей конъюнктуры, создание дополнительных стимулов для экспорта, в частности:

— выделение им льготных кредитов на пополнение оборотных средств сроком до 12 месяцев по ставке, не превышающей 70 процентов от ставки рефинансирования Центрального банка;

— продление до 2012 года освобождения от уплаты в бюджет всех видов налогов и сборов, кроме налога на добавленную стоимость, предприятий с иностранными инвестициями, специализирующихся на производстве готовой продукции;

— реструктуризация суммы просроченной и текущей задолженности по кредитам банков и списание пени по платежам в бюджет и предоставление других не менее важных льгот и преференций.¹

20.5. Международные валютно-кредитные отношения и валютные системы.

Экономические отношения, связанные с функционированием денег в мировом хозяйстве и обслуживанием различных международных экономических связей (внешняя торговля, миграция рабочей силы и капитала, потоки доходов, долгов и субсидий, обмен научно-технической продукцией, туризм и т.д.) называются международными валютно-кредитными отношениями. Международные валютно-кредитные отношения возникают в процессе функционирования денег в международных платежных отношениях. **Валюта – это денежная единица страны** (например, сум, доллар, фунты стерлингов и т.д.). Каждый национальный рынок имеет свою национальную валютную систему. При этом следует различать национальную и международную валютную систему. **Национальная валютная система выражает форму функционирования валютных отношений в данной**

¹ Каримов И.А. Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана. – Т.: Узбекистан, 2009, стр. 28-29.

стране, установленную национальным законодательством. В ее состав входят следующие элементы:

- национальная денежная единица;
- режим валютного курса;
- условия обратимости валюты;
- система валютного рынка и рынка золота;
- порядок международных расчетов страны;
- состав золотовалютного резерва страны и система управления им;
- статус национальных органов и учреждений, регулирующих валютные отношения страны.

Международная валютная система – форма международных валютных отношений, действующая в соответствии с межгосударственными соглашениями.

Составными элементами международной валютной системы являются:

- основные международные средства платежа (национальные валюты, золото, расчетные единицы международных валют – СДР, Евро);
- механизм установления и поддержания курса валют;
- порядок балансирования международных платежей;
- условия обращения валюты;
- порядок международного валютного рынка и рынка золота;
- система межгосударственных институтов, регулирующих валютные отношения.

Как видно из этого элементы национальной и международной валютных систем практически одинаковы, различаются же они только по масштабам организации, функционирования и регулирования.

Мировая валютная система в своем развитии прошла три этапа, каждому из которых соответствует свой тип организации международных валютных отношений. **Первый этап** включает в себя 1879-1934 годы, когда валютная система действовала на основе **золотого стандарта**. **Второй этап** включает 1944-1971 годы, в течение которых преобладала так называемая Бреттон-

Вудская система. Эти две системы основывались на фиксированных валютных курсах. **Третий этап** характеризуется современной мировой валютной системой, действующей с 1971 года, и получившей название **управляемых плавающих валютных курсов**. Это связано с тем, что государства часто вмешивались в деятельность валютных рынков для изменения международной стоимости своих валют.

Система золотого стандарта предусматривает наличие фиксированного валютного курса. Банки обменивали на золото выпущенные ими банкноты. Средством координации международных платежей служили свободный ввоз и вывоз золота. Золотой стандарт считался принятым, если страна выполняет три условия, а именно: а) устанавливает определенное золотое содержание своей денежной единицы; б) поддерживает жесткое соотношение между своим запасом золота и внутренним предложением денег; в) не препятствует свободному экспорту и импорту золота. Золотой стандарт основан на соотношении золотого содержания денежной единицы. В условиях золотого стандарта соотношение денежной единицы различных стран устанавливается по их фиксированному содержанию золота.

После краха системы золотого стандарта встала проблема нахождения взаимного оптимального пути регулирования валютной сферы. В целях разработки основ новой мировой валютной системы в 1944 году в Бреттон-Вудсе (США) была созвана международная конференция союзных государств. На этой конференции было достигнуто соглашение о создании системы регулируемых взаимосвязанных валютных курсов, которую часто называют Бреттон-Вудской системой. Данная система не сильно отличается от прежней системы золотого стандарта. В ее основе лежит золотовалютный стандарт (доллар США) и здесь в качестве резервов выступают золото и доллар.

После официального прекращения обмена доллара на золото, фиксированный курс валюты уступает место плавающему курсу. Это изменение в международной валютной системе было зафиксировано в 1976 году в соответствии с соглашением в Кингстоне (Ямайка) с переходом к

системе бумажных денег. Бумажные деньги не обмениваются на золото. В условиях неустойчивых курсов, курс валюты так же, как и всякие другие цены, устанавливается рыночными силами спроса и предложения.

Одной из важнейших составных частей валютной системы является валютный курс. **Курс валюты – это цена валюты одной страны, выраженная в валюте другой страны.**

Среди факторов, непосредственно влияющих на курсы валют, можно выделить следующие:

- уровень национального дохода и издержек производства;
- реальная покупательная способность национальных потребителей и уровень инфляции в стране;
- состояние платежного баланса, влияющего на спрос и предложение валюты;
- уровень процентной ставки в стране;
- доверие к валюте на мировом рынке и т.д.

Теоретическое объяснение колебания валютных курсов осуществляется с помощью **теории паритета покупательной способности** (соотношение стоимостей денежных единиц различных стран). Согласно этой теории, для определения соотношений курсов требуется сопоставление цен товаров, входящих в потребительские «корзины» двух стран. Например, если предположить, что в Узбекистане такая «корзина» стоит 120 тыс. сумов, а в США – 100 долларов, разделив 120 тыс. на 100, получим цену одного доллара, которая будет равна 1200 сумам. Если при неизменности других условий в нашей стране повысятся цены на товары, то повысится и обменный курс доллара по отношению к суму. Эту зависимость можно выразить через следующую формулу:

$$P = r \times P_i \quad \text{или} \quad r = P / P_i,$$

где: P – уровень цен в нашей стране;

P_i – уровень цен в зарубежных странах;

r – валютный курс или цена иностранной валюты в национальной валюте.

Центральный банк Узбекистана применяет режим изменчивого валютного курса с учетом уменьшения сезонных колебаний и увеличения золотовалютных резервов. В 2017 году валютная политика Центрального банка была направлена на предотвращение резких колебаний обменного курса национальной валюты, повышение экспортного потенциала страны и обеспечение эффективного использования валютных ресурсов. В прошлом году девальвация номинального обменного курса национальной валюты по отношению к доллару США составила 4,0%, что на 1,1 процентный пункт меньше, чем в 2006 году.

Удержание обменного курса национальной валюты в пределах целевых параметров и поэтапное снижение уровня ее девальвации послужило дополнительным фактором для поддержания потребительских цен на низком уровне.

Выводы:

1. Мировое хозяйство отличается от национального хозяйства выходом экономических связей на международный уровень и наличием единого мирового рынка. Значительное влияние на функционирование мирового рынка оказывает экономическая политика развитых стран. Особенности мирового рынка выступают функционирование системы мировых цен и международной конкуренции. Именно наличие международной конкуренции сводит национальные стоимости различных уровней к единой интернациональной стоимости. Мировые цены определяются условиями стран, поставляющих основную массу благ на мировой рынок.

2. Интернационализация производства или экономической жизни – это усиление экономических связей стран в мировых масштабах, а также процесс охвата все более широкого пространства экономических отношений.

3. Международное разделение труда (МРТ) представляет собой специализацию отдельных стран на производстве определенных видов товаров и услуг. Такая специализация отдельных стран приводит к формированию международных специализированных отраслей, ориентированных преимущественно на экспорт.

4. В результате развития международного разделения труда складывается мировой рынок. Мировой рынок можно рассматривать как международное передвижение товаров и услуг. Мировой рынок в своем развитии проходит несколько этапов, каждый из которых характеризуется определенным уровнем вовлечения национального хозяйства в международные экономические отношения.

5. Более сложным аспектом международных экономических отношений является международная миграция рабочей силы, которая означает перемещение ресурсов рабочей силы из одной страны в другую в целях обеспечения работой с более благоприятными условиями.

6. Международная экономическая интеграция – это процесс объединения хозяйственных и политических связей стран на основе развития глубоких, устойчивых экономических взаимосвязей, разделения труда между национальными хозяйствами. В качестве основных форм международной экономической интеграции можно указать зоны свободной торговли, таможенный союз, платежный союз, общий рынок, экономический и валютный союзы.

7. Совокупность внешней торговли всех стран образует международную торговлю. Международная торговля – это процесс обмена товарами и услугами между национальными хозяйствами различных государств. Международная торговля существует издавна, но лишь к XIX веку она приняла форму мирового рынка, а именно тогда, когда почти все развитые страны стали участниками международных торговых связей. Международная торговля, являющаяся составной частью международных экономических отношений, характеризуется такими показателями, как внешнеторговый оборот, экспорт и импорт, торговый баланс.

8. Участие в международной торговле делает актуальной для каждой страны задачу защиты национальных производителей от внешней конкуренции. Эта задача осуществляется через торговую политику стран. В мировой практике широко распространены такие формы этой политики, как

протекционизм (защита от внешнего воздействия) и фритредерство (свободная торговля).

9. Одной из важнейших составных частей валютной системы является валютный курс. Курс валюты – это цена валюты одной страны, выраженная в валюте другой страны.

10. Теоретическое объяснение колебания валютных курсов осуществляется с помощью теории паритета покупательной способности (соотношение стоимостей денежных единиц различных стран). Согласно этой теории, для определения соотношений курсов требуется сопоставление цен товаров, входящих в потребительские «корзины» двух стран.

Основные ключевые понятия:

Мировое хозяйство – система национальных хозяйств различных стран, объединенных международным разделением труда, торгово-производственными, финансовыми и научно-техническими связями.

Интернационализация производства – это усиление экономических связей стран в мировых масштабах, а также процесс охвата все более широкого пространства экономических отношений.

Международное разделение труда – специализация отдельных стран на производстве определенных видов товаров и услуг.

Международные экономические отношения – совокупность хозяйственных связей между различными странами мира.

Международная экономическая интеграция – это процесс тесного переплетения хозяйств различных стран мира на основе развития глубоких устойчивых экономических взаимосвязей между ними и международного разделения труда.

Свободная торговая зона – самая простая форма экономической интеграции, в рамках которой отменяются торговые ограничения.

Платежный союз – взаимный обмен национальных валют и функционирование единой расчетной денежной единицы.

Общий рынок – более сложная форма экономической интеграции, участникам которой обеспечивается наряду со свободной взаимной торговлей и единым внешнеторговым тарифом свободное перемещение капитала и рабочей силы.

Таможенный союз – форма интеграции, предусматривающая установление единых внешнеторговых тарифов и проведение единой внешнеторговой политики в отношении третьих стран.

Экономический и валютный союз – высшая форма экономической интеграции, при которой совмещаются все указанные формы экономической интеграции с проведением общей экономической и валютно-финансовой политики.

Международная валютная система – форма международных валютных отношений, действующая в соответствии с межгосударственными соглашениями.

Валютный курс – цена валюты одной страны, выраженная в валюте другой страны.

Платежный баланс – это упорядоченная запись результатов всех экономических сделок, осуществленных за определенный промежуток времени (обычно за год) между резидентами данной страны (домохозяйства, предприятия и государство) и иностранцами.

Вопросы и задания для повторения:

1. В чем состоит важнейшая особенность мирового экономического развития в настоящее время? Каково влияние мирового хозяйства на национальную экономику?

2. В чем заключается сущность процесса интернационализации экономической жизни?

3. Что такое процесс глобализации, и какие существуют его направления? Расскажите о противоречивых аспектах процесса глобализации.

4. На каких принципах основано международное разделение труда? Какую роль в нем играют различия в природных условиях?
5. Почему международные экономические отношения имеют различные формы? Перечислите их основные формы.
6. Чем обусловлена необходимость регулирования международных экономических отношений? Какие вы знаете международные структуры, регулирующие в настоящее время международные экономические отношения?
7. Что такое экономическая интеграция? Какие существуют ее формы?
8. Объясните сущность зон свободной торговли. Каково место таких структур в процессе интегрирования?
9. В чем различие таможенного и платежного союза?
10. Каковы принципы функционирования общего рынка? Какие предъявляются сегодня требования к функционированию общего рынка?
11. Какие типы интеграции вы знаете? Приведите примеры к каждому из них.
12. Объясните международную валютную систему. Какие преимущества и недостатки имеет каждая система?

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУР

Основная литература

1. Послание Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева Олий Мажлису.// Народное слово. 2018 год 29 декабря.
2. Ш.М.Мирзиёев: Критический анализ, строгая дисциплина и личная ответственность – должны быть ежедневным правилом деятельности каждого руководителя. // Народное слов. 16.01.2017 г.
3. “Стратегии действий по пяти приоритетным направления развития Республики Узбекистан на 2017-2021 годы”.
http://strategy.gov.uz/uz/pages/action_strategy
4. Борисов Е.Ф. Экономическая теория: учеб. – 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005.
5. Иохин В.Я. Экономическая теория: Учебник. – М.: Экономистъ, 2005.
6. Куликов Л.М. Экономическая теория: учеб. – М.: ТК Вебли, Изд-во Проспект, 2005.
7. Экономика. Учебник, 8-е изд., пререраб. и дополненное. - /Под ред. А.С. Булатова. М.: Экономист, 2005.
8. Экономическая теория: Учебник. – Изд. испр. и доп. /Под общ. ред. акад. В.И.Видяпина, А.И.Добрынина, Г.П.Журавлевой, Л.С.Тарасевича. – М.: ИНФРА-М, 2005.
9. Экономическая теория. Учебник./Под. ред. А.Г.Грязновой, Т.В.Чечеловой – М.: Экзамен, 2004.
10. Экономическая теория: Учеб. для студ. высш. учеб. заведений / Под ред. В.Д.Камаева. – 10-е изд., перераб. и доп. - М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2004.
11. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. (перевод с англ.). М.: «Инфра-М», 2002.
12. В поисках новой теории с проблемными ситуациями: Учеб. пособ. / Под ред. Грязновой А.Г. и др. - М.: КНО РУС, 2004.

13. Куторжевский Г.А. Экономика. Основы теории: Учеб. пособ. - М.: ЗАО изд-во Экономика, 2004.
14. Бренделёва Е.А. Неоинституциональная теория: Учеб. пособ. - М.: ТЕИС, 2003.
15. Клинов В. Г. Экономическая конъюнктура. Факторы и механизм ее формирования. Учебное пособие. - М.: МГИМО. 2003.
16. Современная экономическая теория: проблемы разработки и преподавания. Под ред. Хубиева К.А. - М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002.
17. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002.
18. Курс экономической теории: Общие основы экономической теории. Микроэкономика. Макроэкономика. Основы национальной экономики: Учебное пособие / Под ред. д.э.н., проф. А.В.Сидоровича. – М.: «Дело и Сервис», 2001.
19. Мицкевиц А.А. Сборник заданий по экономике. В.3-х книгах. Кн. 1. Задачник по микроэкономике с решениями. - М.: Вита-Пресс, 2001.
20. Евдакимов А.И. и др. Международные экономические отношения. Учебник. –М.: ТК Велби, 2003.
21. Ветров А.В. Международная практика дипломатического сопровождения торгово-инвестиционных проектов и сделок: Учеб. Пособ. – М.: Высш.шк., 2003.
22. Внешнеэкономическая деятельность предприятий: Учебник для вузов. – М.: Междунар.отношения., 2001.
23. Данильцев А.В. Международная торговля. Инструменты регулирования: Учебно-практическое пособие. Изд. 2-е перераб. –М.: Деловая литература, Палеотип, 2004.
24. Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Макроэкономика: Учеб. Пособ. – Киров: Изд-во АСА, 2003.

Дополнительная литература

25. А.Расулов, А.Бедренцев, А.Акилов. Узбекистан: Внешнеэкономическая деятельность и интеграция в мировое хозяйство. Ташкент, Узбекистан, 1996.
26. Н.Григори Мэнкью. Макроэкономика./Под ред. Р.Г. Емцова, И.М.Албеговой, Т.Г.Леоновой, М., МГУ, 1994.
27. Джеффри Саке. Рыночная экономика и Россия. -М., Экономика, 1994.
28. Украинский путь к рыночной экономике, 1991-1995/Под ред. М.Домбровского и Р.Антчака, Варшава, CASE, 1996.
29. Второй год экономических реформ в России. Уроки для Польши и Восточной Европы/Под ред.М.Домбровского и П.Казаржевского. Варшава, CASE, 1994.
30. Клас. Эклунд. Эффективная экономика. Шведская модель. –М.: Экономика, 1991.
31. Налогово-бюджетная политика в странах с экономикой переходного периода/Под ред. Вито Танзи, МВФ Вашингтон, 1993.
32. Кен Ховард, Галина Журавлёва. Принципы экономики свободной рыночной системы, М., Златоуст, 1995.
33. Сергей Мацицин, Ирина Синщина. Банковская система и финансовый рынок России в 1994-1995 гг./Под ред. М.Домбровского, Варшава, CASE, 1995.
34. Юрий Чайки. Финансовый рынок республики Беларусь. Варшава, CASE, 1996.
35. П.Х. Линдерт. Экономика мирохозяйственных связей. -М., Прогресс, 1992.
36. Питерц Брацнин. Современные экономические теории – буржуазные концепции. -М.: Экономика.
37. Чепель С.В. Устойчивый экономический рост в Узбекистане – задачи, проблемы, механизмы. Экономическое обозрение, 3, 1999.
38. Экономика переходного периода/ Под ред. В.В. Радаева, А.В. Бузгалина. –М.: МГУ, 1995.

39. Евдакимов А.И. и др. Международные экономические отношения. Учебник. –М.: ТК Велби, 2003.

40. Ветров А.В. Международная практика дипломатического сопровождения торгово-инвестиционных проектов и сделок: Учеб. Пособ. – М.: Высш.шк., 2003.

41. Внешнеэкономическая деятельность предприятий: Учебник для вузов. – М.: Междунар.отношения., 2001.

42. Данильцев А.В. Международная торговля. Инструменты регулирования: Учебно-практическое пособие. Изд. 2-е перераб. –М.: Деловая литература, Палеотип, 2004.

43. Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Макроэкономика: Учеб. Пособ. – Киров: Изд-во АСА, 2003.

44. Фомишин С.В. «Международные экономические отношения» Курс лекции. М. «Юркнига» 2004

Данные в Интернете.

45. www.economyta-culty.uz

46. www.economy.gov.ru

47. www.uza.uz

48. uzland.uz

49. www.stability.uz

50. www.uzpak.uz

51. Новости Узбекистана – www.uzreport.com

52. Информация, инновации, инвестиции – 2004 – <http://www.informika.ru/text/exhibit/papers/2004/c11-3doc>

53. <http://www.review.uz/home/azticle.asp>

54. <http://www.biblio.rk/encazta/humanitarian/cicle.htm>

55. <http://www.vqi.freenet.trudy/dratisviko.htm>

56. <http://www.yabloko.ru/themes/belorus/belfrus-25.html>

СО Д Е Р Ж А Н И Е

ВВЕДЕНИЕ.....	4
ГЛАВА I. ОБЩИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.....	11
Тема 1. Предмет и методы познания экономической теории.....	11
1.1. Экономика и ее главная проблема.....	11
1.2. Формирование экономической теории как науки.....	18
1.3. Предмет и задачи экономической теории.....	24
1.4. Экономические законы и категории.....	28
1.5. Методы научного познания экономических процессов.....	30
Тема 2. Процесс производства и его результаты.....	39
2.1. Факторы производства и их классификация.....	39
2.2. Содержание процесса производства.....	43
2.3. Производственная возможность и ее границы.....	56
2.4. Эффективность производства и ее показатели.....	59
Тема 3. Социально-экономические системы и отношения собственности.....	65
3.1. Этапы социально-экономического развития и различные подходы к их познанию.....	65
3.2. Экономические системы и их модели.....	71
3.3. Сущность и экономическое содержание отношений собственности. Объекты и субъекты собственности.....	74
3.4. Многообразие форм собственности и их экономическое содержание.....	77
3.5. Цели, пути и способы разгосударствления и приватизации собственности в Узбекистане.....	82
Тема 4. Развитие товарно-денежных отношений как основа формирования и функционирования рыночной экономики.....	93
4.1. Переход от натурального производства к товарному производству....	93
4.2. Товар и его свойства.....	96
4.3. Трудовая теория стоимости и теория предельной полезности.....	101
4.4. Возникновение, сущность и функции денег.....	107
4.5. Введение в обращение национальной валюты – сума в Узбекистане и пути ее укрепления.....	111
ГЛАВА II. ТЕОРИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	117
Тема 5. Содержание и функционирование рыночной экономики.....	117
5.1. Содержание и основные черты рыночной экономики.....	117
5.2. Решение постоянных и основных проблем в рыночной экономике...	121
5.3. Преимущества и противоречия рыночной экономики.....	125
5.4. Понятие и функции рынка.....	128
5.5. Виды и структура рынка.....	132
5.6. Инфраструктура рынка и ее элементы.....	135
Тема 6. Переходный период к рыночной экономике и его особенности в Узбекистане.....	143

6.1. Содержание переходного периода. Пути перехода к рыночной экономике.....	143
6.2. Принципы и особенности перехода к рыночной экономике в Узбекистане.....	147
6.3. Основные направления рыночных реформ в Узбекистане.....	151
6.4. Содержание, задачи и значение этапов национального развития Узбекистана.....	156
6.5. Сущность, принципы и основные направления ускоренного реформирования и модернизации страны.....	159
Тема 7. Теория спроса и предложения. Рыночное равновесие.....	168
7.1. Понятие спроса и факторы, влияющие на его величину. Закон спроса.....	168
7.2. Понятие предложения. Факторы, влияющие на величину предложения. Закон предложения.....	173
7.3. Соотношение спроса и предложения. Рыночное равновесие.....	177
7.4. Теория потребительского поведения.....	183
Тема 8. Конкуренция и монополия.....	194
8.1. Понятие конкуренции и конкурирующих фирм.....	194
8.2. Функции и виды конкуренции.....	203
8.3. Формы и виды монополий.....	209
Тема 9. Предпринимательская деятельность. Предпринимательский капитал и его оборот.....	217
9.1. Понятие предпринимательской деятельности, ее функции и условия развития.....	217
9.2. Формы предпринимательской деятельности, рыночные системы их организации и управления.....	220
9.3. Дальнейшая либерализация и стимулирование малого бизнеса и частного предпринимательства в Узбекистане.....	226
9.4. Предпринимательский капитал и стадии его движения.....	230
9.5. Оборот предпринимательского капитала. Основной и оборотный капитал.....	234
Тема 10. Издержки и прибыль предприятия (фирмы). Заработная плата.....	242
10.1. Понятие издержек производства и их состав.....	242
10.2. Принципы изменения издержек производства в краткосрочном и долгосрочном периодах.....	247
10.3. Содержание прибыли. Масса и норма прибыли.....	253
10.4. Экономическое содержание заработной платы.....	257
10.5. Трудовые отношения и их регулирование.....	265
Тема 11. Аграрные отношения и агробизнес.....	276
11.1. Экономическое содержание аграрных отношений. Особенности сельскохозяйственного производства.....	276
11.2. Рентные отношения.....	280
11.3. Агропромышленная интеграция и её основные виды.....	285

11.4. Осуществление аграрных реформ в Узбекистане и основные направления их углубления.....	288
ГЛАВА III. ЗАКОНОМЕРНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	300
Тема 12. Национальная экономика. Валовой национальный продукт и формы его движения. Совокупный спрос и совокупное предложение...	300
12.1. Формирование национальной экономики и ее макроэкономические показатели.....	300
12.2. Содержание национального продукта, его составные части и формы движения.....	304
12.3. Методы расчета валового внутреннего продукта.....	309
12.4. Понятия совокупного спроса и совокупного предложения, и факторы, влияющие на их объемы.....	314
12.5. Соотношение между совокупным спросом и совокупным предложением.....	322
Тема 13. Потребление, сбережение и инвестиции.....	329
13.1. Экономическое содержание потребления и сбережения, их взаимозависимость.....	329
13.2. Сущность, факторы и эффективность сбережения.....	337
13.3. Инвестиции и факторы, определяющие их уровень.....	339
13.4. Проблемы обеспечения соответствия инвестиций и сбережений.....	341
13.5. Инвестиционная деятельность в Узбекистане и условия её развития.	344
Тема 14. Экономический рост и национальное богатство.....	353
14.1. Сущность, виды и показатели экономического роста.....	353
14.2. Факторы экономического роста.....	358
14.3. Модели экономического роста.....	362
14.4. Понятие и структура национального богатства.....	369
Тема 15. Равновесие и пропорции национальной экономики.....	375
15.1. Экономические пропорции и их виды.....	375
15.2. Экономическое равновесие, условия его обеспечения и способы определения.....	378
15.3. Теории экономических циклов.....	385
15.4. Содержание и виды кризисов.....	391
Тема 16. Совокупная рабочая сила, ее занятость и безработица.....	399
16.1. Воспроизводство рабочей силы и его особенности.....	399
16.2. Рынок рабочей силы. Соотношение спроса и предложения рабочей силы.....	405
16.3. Обзор различных концепций занятости рабочей силы.....	409
16.4. Безработица и ее виды. Определение уровня безработицы.....	413
16.5. Основные направления политики государства в области занятости рабочей силы и социальной защиты безработных в Узбекистане.....	418
Тема 17. Финансовая система и финансовая политика.....	426
17.1. Сущность и функции финансов. Финансовая система.....	426
17.2. Налоговая система и ее функции.....	431
17.3. Денежное обращение и закономерности его функционирования.....	446

17.4. Инфляция, ее сущность и виды.....	451
17.5. Кредитные отношения и банковская система.....	453
Тема 18. Экономическая роль государства в регулировании рыночной экономики.....	465
18.1. Теории и взгляды о роли государства в регулировании национальной экономики.....	465
18.2. Цели и задачи государственного регулирования экономики.....	470
18.3. Методы и инструменты государственного воздействия на экономику.....	477
Тема 19. Доходы населения и социальная политика государства.....	488
19.1. Доходы населения и их структура. Уровень жизни населения и его показатели.....	488
19.2. Неравенство доходов и определение его уровня.....	495
19.3. Социальная политика государства.....	499
ГЛАВА IV. МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО.....	505
Тема 20. Мировое хозяйство и его эволюция. Мировой рынок. Международные валютные и кредитные отношения.....	505
20.1. Общемировые тенденции экономического развития и интернационализация производства.....	506
20.2. Формы международных экономических отношений.....	512
20.3. Сущность, формы и объективные предпосылки международной экономической интеграции.....	515
20.4. Содержание, структура и особенности мировой торговли.....	520
20.5. Международные валютно-кредитные отношения и валютные системы.....	531
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУР.....	540

C O N T E N T

INTRODUCTION.....	4
CHAPTER I. GENERAL BASES OF ECONOMIC DEVELOPMENT.....	11
Theme 1. The subject and methods of cognition of economic theory.....	11
1.1. Economics and its main problem.....	11
1.2. The formation of economic theory as a science.....	18
1.3. The subject and tasks of economic theory.....	24
1.4. Economic laws and categories.....	28
1.5. Methods of scientific knowledge of economic processes.....	30
Theme 2. Production process and its results.....	39
2.1. Factors of production and their classification.....	39
2.2. The content of the production process.....	43
2.3. Production opportunity and its boundaries.....	56
2.4. Production efficiency and its performance.....	59
Theme 3. Socio-economic systems and property relations.....	65
3.1. Stages of socio-economic development and various approaches to their knowledge.....	65
3.2. Economic systems and their models.....	71
3.3. The essence and economic content of property relations. Objects and subjects of ownership.....	74
3.4. The variety of forms of ownership and their economic content.....	77
3.5. Goals, ways and means of privatization and privatization property in Uzbekistan.....	82
Theme 4. Development of commodity-money relations as the basis for the formation and functioning of a market economy.....	93
4.1. Transition from subsistence production to commodity production.....	93
4.2. Product and its properties.....	96
4.3. Labor theory of value and marginal utility theory.....	101
4.4. The emergence, essence and functions of money.....	107
4.5. Introduction of national currency - sum in Uzbekistan and ways to strengthen it.....	111
CHAPTER II. THEORY OF MARKET ECONOMY.....	117
Theme 5. Content and functioning of a market economy.....	117
5.1. The content and main features of a market economy.....	117
5.2. Solving persistent and major problems in a market economy.....	121
5.3. Advantages and contradictions of a market economy.....	125
5.4. The concept and functions of the market.....	128
5.5. Types and structure of the market.....	132
5.6. Market Infrastructure and its Elements.....	135
Theme 6. The transition period to a market economy and its features in Uzbekistan.....	143
6.1. Transitional content. Ways of transition to a market economy.....	143
6.2. Principles and features of the transition to a market economy in Uzbekistan.....	147

6.3. The main directions of market reforms in Uzbekistan.....	151
6.4. The content, objectives and significance of the stages of national development of Uzbekistan.....	156
6.5. The essence, principles and main directions of accelerated reform and modernization of the country.....	159
Theme 7. The theory of supply and demand. Market equilibrium.....	168
7.1. The concept of demand and factors affecting its value. Law of demand....	168
7.2. The concept of the proposal. Factors affecting the size of the proposal. Law of supply.....	173
7.3. The ratio of supply and demand. Market equilibrium.....	177
7.4. Theory of Consumer Behavior.....	183
Theme 8. Competition and monopoly.....	194
8.1. The concept of competition and competing firms.....	194
8.2. Functions and types of competition.....	203
8.3. Forms and types of monopolies.....	209
Theme 9. Entrepreneurship. Entrepreneurial capital and its turnover.....	217
9.1. The concept of entrepreneurial activity, its functions and development conditions.....	217
9.2. Forms of entrepreneurial activity, market systems their organization and management.....	220
9.3. Further liberalization and stimulation of small business and private entrepreneurship in Uzbekistan.....	226
9.4. Entrepreneurial capital and the stages of its movement.....	230
9.5. The turnover of entrepreneurial capital. Fixed and working capital.....	234
Theme 10. Costs and profits of an enterprise (firm). Wage.....	242
10.1. The concept of production costs and their composition.....	242
10.2. The principles of changing production costs in the short and long term....	247
10.3. The content of the profit. Mass and rate of return.....	253
10.4. The economic content of wages.....	257
10.5. Labor relations and their regulation.....	265
Theme 11. Agricultural relations and agribusiness.....	276
11.1. The economic content of agricultural relations. Features of agricultural production.....	276
11.2. Rental relationship.....	280
11.3. Agro-industrial integration and its main types.....	285
11.4. Implementation of agrarian reforms in Uzbekistan and the main directions of their deepening.....	288
CHAPTER III. REGULARITIES OF FUNCTIONING AND DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMY.....	300
Theme 12. National economy. Gross national product and forms of its movement. Aggregate demand and aggregate supply.....	300
12.1. The formation of the national economy and its macroeconomic indicators.	300
12.2. The content of the national product, its components and forms of movement.....	304
12.3. Gross Domestic Product Calculation Methods.....	309

12.4. The concepts of aggregate demand and aggregate supply, and factors affecting their volumes.....	314
12.5. The ratio between aggregate demand and aggregate supply.....	322
Theme 13. Consumption, savings and investment.....	329
13.1. The economic content of consumption and savings, their interdependence.	329
13.2. The nature, factors and effectiveness of savings.....	337
13.3. Investments and factors determining their level.....	339
13.4. Challenges for matching investments and savings.....	341
13.5. Investment activity in Uzbekistan and the conditions for its development..	344
Theme 14. Economic growth and national wealth.....	353
14.1. The nature, types and indicators of economic growth.....	353
14.2. Economic growth factors.....	358
14.3. Growth Models.....	362
14.4. The concept and structure of national wealth.....	369
Theme 15. Equilibrium and proportions of the national economy.....	375
15.1. Economic proportions and their types.....	375
15.2. Economic equilibrium, conditions for its maintenance and methods for determining.....	378
15.3. Theories of economic cycles.....	385
15.4. The content and types of crises.....	391
Theme 16. Aggregate labor force, its employment and unemployment.....	399
16.1. Reproduction of labor and its features.....	399
16.2. Labor market. Labor supply and demand ratio.....	405
16.3. Overview of various concepts of workforce employment.....	409
16.4. Unemployment and its types. Determination of unemployment.....	413
16.5. The main directions of state policy in the field of labor force employment and social protection of the unemployed in Uzbekistan.....	418
Theme 17. Financial system and financial policy.....	426
17.1. The essence and functions of finance. Financial system.....	426
17.2. Tax system and its functions.....	431
17.3. Money circulation and patterns of its functioning.....	446
17.4. Inflation, its essence and types.....	451
17.5. Credit Relations and the Banking System.....	453
Theme 18. The economic role of the state in the regulation of a market economy.....	465
18.1. Theories and views on the role of the state in the regulation of the national economy.....	465
18.2. Goals and objectives of state regulation of the economy.....	470
18.3. Methods and instruments of state influence on the economy.....	477
Theme 19. Incomes of the population and social policy of the state.....	488
19.1. Incomes of the population and their structure. The standard of living of the population and its indicators.....	488
19.2. Inequality of income and determination of its level.....	495
19.3. State social policy.....	499
CHAPTER IV. WORLD ECONOMY.....	505

Theme 20. World economy and its evolution. World market. International currency and credit relations.....	505
20.1. Global trends in economic development and internationalization of production.....	506
20.2. Forms of international economic relations.....	512
20.3. The essence, forms and objective premises of international economic integration.....	515
20.4. The content, structure and characteristics of world trade.....	520
20.5. International Monetary Relations and Monetary Systems.....	531
LIST OF USED LITERATURES.....	540

**ХАЖИЕВ БАХТИЁР ДУШАБАЕВИЧ,
МАМБЕТЖАНОВ КАХРАМОН КУРБАНДУРДИЕВИЧ**

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

*Учебник для студентов высших учебных заведений по
экономических направлений Республики Узбекистан*

Муҳаррир Ф.И.О.

Саҳифаловчи Ф.И.О.

Мусаҳҳиҳ Ф.И.О.

Лицензия рақами АІ М 163. 09.11.2008. Босишга 2018 йил 15 апрелда рухсат этилди. Бичими 60x84 1/16 офсет қоғози. Таймс гарнитураси. Шартли босма тобоғи 26. Нашр тобоғи 26. Адади 500 нусха. Шартнома № 756. Баҳоси келишилган нархларда.

“_____” нашриёти, 100115. Манзил: _____
Тел.: