

33
H-602

У.Х. НИГМАДЖАНОВ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ



МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО СПЕЦИАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО И ВОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

ТАШКЕНТСКИЙ ИНСТИТУТ ИРРИГАЦИИ И МЕЛИОРАЦИИ

У.Х. НИГМАДЖАНОВ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Рекомендовано Министерством высшего и среднего
специального образования Республики Узбекистан
в качестве учебника для бакалавров
неэкономических вузов

Ташкент
«IQTISOD-MOLIYA»
2010

Рецензенты: доктор экономических наук,
профессор **А. Кадыров;**
доктор экономических наук,
профессор **Э.Н. Набиев**

Под редакцией
заслуженного деятеля науки
Республики Узбекистан профессора
А.Б. Расулева

Нигмаджанов У.Х.

Экономическая теория: Учебник/У.Х. Нигмаджанов; Министерство высшего и среднего специального образования Республики Узбекистан. – Т.: «IQTISOD-MOLIYA», 2010. – 328 с.

В учебнике представлены все разделы экономической теории: основы теоретической экономики; основы рыночной экономики; микроэкономика; макроэкономика; мегаэкономика. Они изложены логически в двадцати главах, 78 параграфов, дан обширный глоссарий, а также список рекомендуемой литературы.

Книга рассчитана для бакалавров всех направлений неэкономических вузов и написана в соответствии с новой экспериментальной типовой программой. Она может использоваться магистрами и аспирантами для сдачи кандидатских минимумов.

Учебник будет также полезен как для широкого круга специалистов различных сфер трудовой деятельности, так и тех, кто определяет экономическую политику государства на местах и в целом по стране.

ВВК

Содержание

Предисловие	7
Раздел I. ОСНОВЫ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ	13
Глава 1. Предмет, метод и функции экономической теории	13
1.1. Предмет экономической теории.....	13
1.2. Формы и способы познания экономической теории.....	20
1.3. Функции и задачи экономической теории.....	22
Глава 2. Потребности и процесс производства	26
2.1. Потребности и их классификация.....	26
2.2. Экономическая деятельность. Ресурсы и факторы Производства.....	29
2.3. Проблемы выбора. Эффективность производства.....	33
Глава 3. Отношения собственности и социально-экономические системы	39
3.1. Собственность и право собственности.....	39
3.2. Формы и виды собственности.....	42
3.3. Социально-экономические системы и критерии их разграничения.....	44
Раздел II. ОСНОВЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	49
Глава 4. Товарно-денежные отношения	51
4.1. Товарное производство: сущность и причины Возникновения.....	51
4.2. Товар и его свойства.....	53
4.3. Величина стоимости товара.....	54
4.4. Развитие форм стоимости. Возникновение денег.....	58
Глава 5. Сущность рыночной экономики. Рынок и его структура	63
5.1. Содержание, институты и механизмы рыночной экономики.....	63
5.2. Недостатки рыночной экономики.....	68
5.3. Кругооборот товаров и услуг, денег и доходов.....	69
5.4. Структура и виды рынков.....	72
Глава 6. Переходный период к рыночной экономике и его особенности в Узбекистане	75
6.1. Условия, определяющие свой путь обновления.....	75
6.2. Собственная модель перехода на рыночные отношения.....	77

6.3. Первый этап экономических реформ и его содержание.....	79
6.4. Приоритеты и задачи второго этапа экономических реформ.....	83
6.5. Сущность третьего этапа экономических реформ.....	85
Глава 7. Теория спроса и предложения. Рыночное равновесие.....	90
7.1. Спрос и факторы, влияющие на него.....	90
7.2. Предложение и факторы, влияющие на него.....	93
7.3. Рыночное равновесие спроса и предложения. Равновесная цена.....	95
7.4. Эластичность спроса и предложения. Торговая выручка.....	97
Глава 8. Конкуренция и ценообразование в разных моделях рынка....	101
8.1. Сущность конкуренции.....	101
8.2. Модели рынка. Формы конкуренции.....	103
8.3. Формирование цен и оптимальных уровней производства в различных моделях рынков.....	106
8.4. Антимонопольные меры государства.....	110
Раздел III. МИКРОЭКОНОМИКА.....	113
Глава 9. Предпринимательская деятельность. Предпринимательский капитал и его оборот.....	115
9.1. Сущность предпринимательства.....	115
9.2. Организационно – правовые формы предпринимательской деятельности.....	117
9.3. Предпринимательский капитал и его кругооборот.....	120
9.4. Риски предпринимательской деятельности.....	124
Глава 10. Издержки производства и прибыль.....	126
10.1. Издержки производства и их виды.....	126
10.2. Издержки производства в краткосрочном периоде.....	130
10.3. Издержки производства в долгосрочном периоде.....	132
Глава 11. Аграрные отношения и агробизнес.....	135
11.1. Аграрные отношения и его особенности.....	135
11.2. Земельная рента: сущность и формы.....	140
11.3. Цена земли.....	143
11.4. Сущность агробизнеса.....	144
Раздел IV. МАКРОЭКОНОМИКА.....	149
Глава 12. Национальная экономика и её макроэкономические параметры.....	151
12.1. Национальная экономика: сущность и цели её развития.....	151
12.2. Показатели национального производства и методы их Расчёта.....	154
12.3. Сущность и функции системы национальных счетов.....	159

12.4. Совокупный спрос и факторы, влияющие на него.....	160
12.5. Совокупное предложение и факторы, влияющие на него.....	163
12.6. Равновесный объём производства и цен.....	165
Глава 13. Потребление, сбережение и инвестиции.....	171
13.1. Деление дохода на потребление и сбережение.....	171
13.2. Сбережения и инвестиции.....	176
13.3. Потребление, сбережение, инвестиции и равновесное состояние макроэкономики.....	180
Глава 14. Экономический рост и национальное богатство.....	185
14.1. Понятие экономического роста и его показатели.....	185
14.2. Экстенсивный и интенсивный типы экономического роста.....	190
14.3. Национальное богатство.....	194
Глава 15. Теории экономических циклов.....	197
15.1. Циклическое экономическое развитие и его фазы.....	197
15.2. Разновидности циклов и их особенности в современных условиях.....	201
15.3. Антициклическая политика государства.....	204
Глава 16. Теория человеческого капитала. Занятость и безработица.....	210
16.1. Совокупная рабочая сила и её воспроизводство.....	210
16.2. Заработная плата. Спрос и предложение на труд.....	214
16.3. Характеристика рынка труда. Их виды и модели.....	216
16.4. Безработица и её виды. Закон Оукена.....	218
16.5. Социальная политика государства в области труда.....	224
Глава 17. Финансовая система и финансовая политика.....	228
17.1. Финансовая система и её структура.....	228
17.2. Сущность и функции налогов.....	233
17.3. Дефицит государственного бюджета и его причины.....	236
Глава 18. Денежный рынок и денежно – кредитная политика государства.....	241
18.1. Денежный рынок и его равновесие.....	241
18.2. Инфляция, её причины и виды.....	248
18.3. Денежно – кредитная система.....	252
18.4. Рынок ценных бумаг.....	255
18.5. Денежно – кредитная политика государства.....	257
Глава 19. Регулирование рыночной экономики. Социальная политика государства.....	259
19.1. Государственное регулирование рыночной экономики.....	259
19.2. Экономическая роль и функции государства.....	262
19.3. Формы и методы государственного регулирования.....	264

19.4. Рыночный механизм формирования доходов.....	266
19.5. Сущность и основные направления социальной политики.....	268
19.6. Доходы населения и их распределение.....	271
Раздел V. МЕГАЭКОНОМИКА.....	275
Глава 20. Экономические отношения в системе всемирного хозяйства и их регулирование.....	277
20.1. Теории абсолютных и сравнительных преимуществ международного разделения труда.....	277
20.2. Становление и развитие мирового хозяйства.....	279
20.3. Основные формы экономического сотрудничества.....	283
20.4. Валютные отношения и валютный курс.....	290
Экспериментальная программа курса «Экономическая теория».....	294
Распределение лекционных и семинарских часов.....	302
Лауреаты премии «В память Альфреда Нобеля».....	304
Глоссарий.....	308
Литература.....	324
Обращение к студентам.....	327

ПРЕДИСЛОВИЕ

За короткий исторический отрезок времени в условиях независимости Республика Узбекистан добилась существенных успехов в обновлении всех сфер жизнедеятельности общества.

Среди многих факторов, обеспечивших создание адекватного независимого экономического базиса, повышение общего уровня жизни людей, обретение высокого международного авторитета можно особо выделить формирование новой системы непрерывного образования, позволившей молодёжи, составляющей 64 % населения, стать решающей силой и опорой в процессах реформирования общества. Эта система направлена на более эффективное использование человеческого потенциала. «Человеческий потенциал, – как подчеркнул Президент И.А.Каримов, – наиболее активный, наиболее созидательный фактор, обеспечивающий продвижение страны по пути реформ и коренных преобразований».

В росте человеческого потенциала незаменимую роль играет экономическая теория. Она помогает исследовать: законы, объясняющие причины экономических перемен, противоречий и политических споров; как человечество решало и решает извечные фундаментальные проблемы производства: «что?», «как?» и для «кого?»; преимущества и недостатки присущие рыночной экономике, роль и границы вмешательства государства в экономическую жизнь и т.д.

Значимость этой науки объясняется ещё и тем, что отраслевые, функциональные и межотраслевые экономические дисциплины, изучая экономические явления в соответствующих отраслях и сферах, опираются на законы и принципы, сформулированные в ней.

Знания в области экономической теории особенно актуальны для того поколения людей, которые оказались на историческом переломе перехода от одной – командно-административной к другой противоположной системе – рыночной.

Прошлая действительность – яркий пример теоретических и идеологических деформаций в проблеме оценки ценности человека. В ней перешли многие противоречия тоталитарной системы – политические, экономические, социальные, нравственные и этические.

У членов общества, не по их вине, сложились свои стандартные стереотипы поведения, они в большинстве своём засорены психологией потребительского подхода, вечной надежды на государство для удовлетворения своего среднего уровня проживания.

Вот почему без трансформации старых ценностей, без формирования у людей рыночного экономического мышления и предпринимательских качеств невозможно успешно осуществить переход к системе с принципиально новыми институтами и принципами хозяйствования.

Экономическая теория формирует творческое рыночное экономическое мировоззрение людей, правила и нормы экономических отношений. Поэтому её должны знать не только экономисты, не только политики и работники законодательной, исполнительной и судебных ветвей власти, но и каждый член общества, так как еда, жильё, одежда, способ проведения свободного времени, активность гражданских позиций – всё это преимущественно определяется экономическими силами. Никто не живёт вне экономики.

Хорошие знания экономической теории позволят студентам понять и оценить экономику Узбекистана, а в последующем участвовать в её модернизации и реформировании в качестве предпринимателя или политика, или гражданина, делающего выбор в пользу тех или иных кандидатов в Олий Мажлис и другие выборные органы власти.

Более того, реализация основной национальной идеи, воплощённой в словах «Узбекистан – государство с великим будущим!» предполагает:

- формирование всесторонне и гармонично развитой личности, воспитание людей в духе национальных и общечеловеческих ценностей;
- бережное отношение к окружающей среде, рациональное использование ограниченных ресурсов, в первую очередь, земельных и водных;
- высокопроизводительный труд каждого работника.

Полноценная реализация перечисленных задач во многом зависит и от качества приобретённых экономических знаний.

Данный учебник написан исходя из следующих исходных посылок:

– их недостаточной обеспеченностью. За годы независимости Республики Узбекистан отечественными экономистами был подготовлен ряд учебников на государственном языке. В их числе: Шодманова Ш., Улмасова А. и Вахабова А.; Тажибаевой Д.; Бекназова Н. и др. Вместе с тем, на русском языке был издан лишь один учебник под совместной редакцией видных российских и узбекских учёных – академиков Видяпина В.И., Журавлевой Г.П., Гулямова С.С., Шарифходжаева М.Ш., Абдурахманова К.Х. (1999 г.). В существенной мере этот пробел восполняют труды президента И.Каримова, в которых разработана экономическая теория переходного периода к рыночной экономике, применительно к Узбекистану, дается глубокий и всесторонний анализ хода реформ и его результатов, определены приоритетные направления углубления реформ по либерализации и модернизации общества, а также улучшению условий жизни населения. Следует особо подчеркнуть его научно-теоретический вклад в анализ сущности и причин возникновения мирового финансово-экономического кризиса (2008 г.), факторов, предупредивших и смягчивших его последствия на экономику Узбекистана, разработку программы по преодолению кризиса и выхода страны на новые рубежи мирового рынка, получившего широкий резонанс среди экономистов и политиков мирового сообщества;

– в зарубежных изданиях, не учтены государственные стандарты Узбекистана по подготовке специалистов в системе высшего образования. К при-

меру, учебники «Экономика» (С.Фишер и др.) и «Экономикс» (Макконнелл Р. и др.), написанные американскими экономистами, российских авторов – «Экономическая теория» (под редакцией проф. Камаева В.Д.), «Теоретическая экономика» (под редакцией проф. Журавлёвой Г.П. и др.), «Курс экономической теории» (под редакцией проф. Чепурина М.Н. и др.);

– утверждение Министерством высшего и среднего специального образования в 2007 году (28.11. №272) новой экспериментальной программы по общественно-гуманитарным дисциплинам, в том числе экономической теории для бакалавров. Автор, наряду с другими экономистами принимал участие в разработке этой программы. Данная книга написана в основном в соответствии с этой программой;

– созданными в годы независимости республики благоприятными условиями для самореализации каждого гражданина как личности, в т.ч. автора как педагога – воспитателя с многолетним стажем работы.

При написании учебника были использованы отдельные труды учёных различных экономических школ, критически осмыслен опыт изложения материалов в отечественных и зарубежных учебниках применительно к условиям Узбекистана.

Теоретический материал иллюстрирован графиками, схемами, таблицами, дополнен ключевыми словами, вопросами для повторения и семинарских занятий, а также статистическими материалами Госкомстата Республики Узбекистан, которые не только разнообразят форму изложения материалов, но и облегчат понимание закономерностей развития рыночной системы.

Кроме того, в большинстве глав даны «Окна», в которых приводятся различные материалы по Узбекистану. Хотя некоторые из них непосредственно не относятся к теме, но представляют практический интерес и расширяют кругозор читателя.

В учебнике представлены все разделы экономической теории, изложенные в двидцати главах, а завершается частично изменённой экспериментальной программой курса и сетки часов для разных программ. В заключении дан список лауреатов Нобелевской премии в области экономики, обширный глоссарий.

Книга рассчитана для бакалавров и преподавателей неэкономических вузов всех направлений обучения.

Учебник будет полезен и для широкого круга специалистов различных сфер трудовой деятельности, в т.ч. тех, кто определяет экономическую политику государства на местах и в целом по стране.

С учётом действующей 74 часовой сетки программы курса для неэкономических высших учебных заведений, логически взаимосвязанные отдельные темы объединены и их названия даны в новой редакции.

Вместе с тем, в отсутствие учебника, расширенный объём материалов, данных в книге позволяет использовать его в соответствии с действующей

типовой программой преподавателями и студентами экономических вузов по 96-часовой сетке часов, увеличив вдвое часы по главам – 12, 16, 18 и 20.

В рамках нормативного подхода автор дал своё представление по отдельным категориям и последовательности изложения отдельных вопросов. В частности, определению предмета экономической теории, этапов реформ в Узбекистане, содержанию программы курса, часть материалов перенесена из одних глав в другие.

Пользуясь возможностью, выражаю искреннюю благодарность коллективу института за создание необходимых условий в подготовке данной работы.

Автор, безусловно, учтёт замечания и пожелания по содержанию учебника в своей практической деятельности и при его переиздании.

РАЗДЕЛ I.

ОСНОВЫ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

© 2000 г. Издательство «Юристъ»

Глава 1

Предмет, метод и функции экономической теории

Введение

Тема посвящена выяснению роли экономической деятельности в жизни общества, основных экономических проблем, стоящих перед каждой страной. В ней будут рассмотрены предмет экономической теории, способы и методы познания хозяйственной деятельности и функции этой науки.

Ключевые слова

Общество	Методология и методы
Экономическая деятельность	Объекты и субъекты исследования
Безграничность потребностей	Экономические законы
Ограниченность ресурсов	Микроэкономика
Необходимость выбора	Макроэкономика
Основные экономические школы	Мегаэкономика
Политическая экономия	Функции экономической теории
Предмет экономической теории	Позитивная теория
Экономические отношения	Нормативная теория

1.1. Предмет экономической теории

Общество представляет собой сложный клубок биологических и социальных, материальных и духовных взаимоотношений между людьми. Среди них *главенствующую роль играют взаимоотношения в области экономики или экономической деятельности, в которой создаются жизненные блага. Ибо без них невозможна сама жизнь человека, функционирование общества.*

Производство нужного объёма, ассортимента и качества продуктов питания, одежды, жилья, сельскохозяйственной техники, водохозяйственных сооружений и т.д. на всех этапах становления и развития человека было и будет сопряжено с огромными трудностями. Это связано с наличием *двух объективных фундаментальных аксиом*, лежащих в основе экономической теории как науки:

- *неограниченности потребностей людей* (материальных и духовных) в различных товарах и услугах, т.е. человеческие потребности, имеют закономерность изменяться, и расти;
- *редкости или ограниченности экономических ресурсов* (количественно и качественно) – природных, трудовых и произведенных человеком основных и оборотных ресурсов, т.е. ресурсы с помощью и на основе которых производятся товары и услуги не беспредельны.

Более того, организационно-экономический, технико-технологический, научно-информационный потенциал общества развивается, зачастую, не синхронно растущим потребностям, а с отставанием. Поэтому в каждый данный момент индивидуум, точно так же как фирмы и государство не могут полностью удовлетворить все свои потребности.

Так, семья ограничена размером доходов, сбережениями и возможностью взять займы, фирма – располагающими доходами, накоплениями и кредитоспособностью, а государство – размерами своего бюджета и возможностями получения внутренних и внешних кредитов.

Следовательно, потребности всех и в полном объёме не могут быть удовлетворены одновременно. Каждый субъект должен сделать свой выбор.

В этой связи, всегда и во всех странах стоит *проблема выбора*, т.е. выбора наиболее эффективного варианта распределения ресурсов между сферами и видами деятельности или по-другому *проблема достижения максимального уровня удовлетворения потребностей при данных ресурсах*.

Экономическая теория как наука возникла и развивается, в конечном итоге, для выявления условий оптимизации такого выбора, для минимизации противоречия между безграничностью потребностей и редкостью ресурсов, для нахождения научно-обоснованных ответов на следующие три основных и универсальных вопроса, стоящих ежедневно в каждом обществе:

Первый. Что, т.е. какие товары и услуги должны быть произведены, и в каком объёме?

Второй. Как, т.е. на основе, каких ресурсов и технологий эти товары и услуги должны быть произведены?

Третий. Для кого, т.е. каких слоев населения, какого сегмента рынка нужно производить те или иные товары и услуги?

Экономическая наука берет своё начало в далеком прошлом. Её истоки можно найти у Конфуция и Сюн-Цзы – китайских мыслителей, в папирусах Древнего Египта, древнеиндийском трактате «Артхашастра». Позже у Ксенофонта, Платона, Аристотеля – греческих ученых, у Вердона, Сенеки, Лукреция – римских мыслителей.

В частности, термин «экономия», состоит из двух греческих слов «ойкос» – дом, хозяйство, «номос» – учение, закон, означающий искусство ведения домашнего хозяйства, впервые был использован Аристотелем.

В Центральной Азии в развитии экономической мысли определенный вклад внесли всемирно известные учёные – энциклопедисты и мыслители – Абу Наср Фаробий, Абу Али ибн Сино, Абу Райхон Беруний, Юсуф Хос Хожиб, Алишер Навои, Бобур Захириддин Мухаммад и многие другие.

Более того, российский экономист Р.Капнинс, изучив мусульманскую религию, выделил 10 основных экономических принципов, которые можно найти в каждой из 114 сур Корана. В частности:

- помощь бедным;
- обязательность мусульманских налогов;

- честная торговля; трудолюбие;
- всякая собственность – Аллаха;
- общность пользования экономическими благами;
- экономика – это служение;
- богатство – испытание и награда;
- отрицание ростовщичества;
- отказ от роскоши¹.

В качестве *самостоятельной* научной дисциплины экономическая теория начала формироваться представителями *меркантилистической* школы в XVI-XVII веках, т.е. в период становления рыночной экономики, углубления общественного разделения труда, расширения внутренней и внешней торговли. Сферой их анализа была торговля, торговый капитал, а богатство общества отождествлялось с деньгами.

В 1615 г. их представитель француз Антуан Монкретьен издал книгу «Трактат политической экономии». Слово «политическая» происходит от греческого «политэя» означающий государственное устройство, т.е. политическую экономию можно перевести как законы хозяйствования в рамках государства. Под таким названием эта наука развивалась на протяжении более 300 лет представителями различных течений экономической мысли, в том числе:

физиократами, которые считали что не торговля, а производство, причём, только в земледелии является источником богатства (француз Франсуа Кене и др.). Термин физиократы имеет греческое происхождение и означает «власть природы»;

классиками политической экономии (шотландец Адам Смит, англичанин Давид Рикардо и др.). По их мнению, источником богатства является труд в любой сфере производства, а движущей силой – личный интерес и конкуренция;

марксистами, разработавшими теорию прибавочной стоимости и концепцию научного коммунизма, а также обосновавших вывод о неизбежности гибели капитализма (немцы Карл Маркс, Фридрих Энгельс и др.).

В конце XIX и начале XX веков в противовес классической и марксистской политической экономии, делавших упор на исследование сущности экономических явлений и их внешних форм, классовых взаимоотношений, возникли новые школы и направления. В них приоритет стал отдаваться проблемам: «как экономические явления взаимодействуют в процессе удовлетворения растущих потребностей человека в условиях редкости ресурсов».

В этой связи вместо политической экономии на Западе стали употребляться термины «экономикс», «экономика» (название «экономикс» было

¹ Капинос Р. Экономические идеи Корана и практика современного ислама //Мировая экономика и международные отношения. 2009. № 3. С 6.

введено по предложению англичанина Альфреда Маршала в Кембриджском университете США в 1902 г.), а на постсоветском пространстве – «экономическая теория», «теоретическая экономика». Но на практике все они являются названиями одной и той же развивающейся науки – *науки об экономической деятельности человека и общества*.

Что касается современных концепций и взглядов в этой науке, то их можно условно объединить в следующие три направления: неоклассическое; кейнсианское; институционально-социологическое.

Неоклассическое направление возникло в конце XIX в., как теория маржинализма (австриец Карл Менгер и др.). Учёные этого направления опираются на субъективные оценки и количественный анализ экономических явлений на основе предельных максимальных и минимальных величин. В настоящее время оно представлено теорией монетаризма (американец Милтон Фридмен и др.), которые отдают предпочтение денежным факторам для стабилизации экономики, а также теорией неолиберализма – сторонники которой отстаивают идеи минимизации вмешательства государства в экономику и предоставления максимальной экономической свободы бизнесу (австриец Людвиг Мизес и др.).

Кейнсианское направление. Эта школа теоретически обосновала необходимость активного государственного регулирования рыночной экономики, посредством изменения размеров совокупного спроса (англичанин Джон Кейнс и др.).

Институционально-социологическое направление. Некоторые представители этого направления придают особое значение технико-экономическим факторам, благодаря которым преодолеваются социальные противоречия. При этом развитие общества идет от индустриального к постиндустриальному, а от него к информационному (американец Джон Гелбрейт и др.). Другие – социально-психологическим и социально-правовым факторам. Их основная идея состоит в необходимости социального контроля общества над экономикой (американец Торстен Веблен и др.).

Множество направлений и взглядов экономической мысли, и в прошлом и в настоящем, предопределили разные определения предмета экономической теории, в толковании которого до сих пор нет единства.

Всемирно известные американские экономисты авторы учебника «Экономика» Стенли Фишер, Рудигер Дорнбуш, Ричард Шмалензи дают такое определение: Экономика – это дисциплина, изучающая каким образом общество с ограниченными дефицитными ресурсами решает что, как и для кого производить. Нам больше импонирует определение американских авторов другого популярного во многих странах мира учебника «Экономикс» Кемпбелл Макконнелл и Стенли Брю: «Наша борьба за улучшение материального благосостояния, наше стремление заработать себе на жизнь – это и есть предмет экономикс, экономической науки. Точнее экономикс – это

исследование поведения людей в процессе производства, распределения и потребления, материальных благ и услуг в мире ограниченных ресурсов».

Вместе с тем, можно внести некоторые уточнения в последнюю трактовку и дать такое определение предмета:

«Экономическая теория исследует поведение и выбор людей в процессе производства, обмена, распределения и потребления благ, соответствующее объективным законам в условиях редкости ресурсов и неограниченности потребностей».

В этом определении акцентируется внимание на то, что экономическая теория изучает поведение людей, связанное с постоянным выбором и которое должно соответствовать объективным экономическим законам. Кроме того, опустили слово «материальное» имея в виду не только материальное, а общее благосостояние, в-третьих, добавили слова в условиях неограниченности потребностей, ибо это обстоятельство является одним из фундаментальных фактов обуславливающих необходимость выбора. Наконец, включили слово «обмена», ибо экономическая теория изучает проблемы поведения людей и выбора и на этой важнейшей стадии единого воспроизводственного процесса в условиях рынка.

Под поведением людей подразумевается не только действие отдельного экономического агента, но и внутрихозяйственные и межхозяйственные экономические отношения среди дехканских и фермерских хозяйств, фирм и предприятий других сфер экономики, а также между каждым из них в отдельности и государством. Кроме того, развиваются и межгосударственные отношения.

Предмет экономической теории включает в себя объект и субъект изучения.

Объектами исследования являются совокупность экономических связей и отношений между всеми участниками (субъектами) национального и межнационального производства в их взаимозависимости и взаимообусловленности, т.е. поведение людей в процессе хозяйствования.

Субъектами исследования являются агенты, осуществляющие экономическую деятельность: государство; фирмы; домашние хозяйства – потребители товаров и услуг и поставщики рабочей силы.

Исследуя явления, экономическая теория выделяет и использует экономические категории и законы.

Экономические категории – это понятия, отражающие наиболее существенные стороны экономических явлений (ресурсы, потребности, издержки, прибыль и т.д.).

Экономические законы это наиболее устойчивые, постоянно повторяющиеся причинно-следственные связи внутри явлений и между ними.

Законы носят объективный характер, но, будучи познанными, могут наиболее рациональным образом использоваться людьми для достижения своих целей.

Экономические законы в своей совокупности образуют систему законов, определяющих закономерности экономического развития общества. Система экономических законов включает в основном три их типа.

Общие экономические законы – это законы, свойственные всем экономическим системам (закон возвышения потребностей и др.).

Особенные экономические законы – действующие в нескольких системах (законы товарного производства).

Специфические экономические законы – это законы развития той или иной социально – экономической системы хозяйствования (основной экономической закон и др.).

В связи с тем, что экономическая деятельность с точки зрения объекта исследования осуществляется на разных уровнях, экономическую теорию условно можно разделить на три части:

Микроэкономику, изучающую экономические отношения и проблемы на уровне отдельных экономических субъектов – отраслей, рынков, фирм, семьи. Например – фермерского хозяйства, водохозяйственной организации, животноводческой отрасли. При этом анализируются такие величины, как выручка, доходы и издержки, мотивация труда, численность рабочих, его структура и т.д.;

Макроэкономику, исследующую явления, связанные с функционированием национальной экономики в целом. В частности: проблемы экономического роста; сбалансированности и оптимизации экономики, доходов и расходов; методы государственного регулирования, причины спадов и подъёмов экономики, и т.д.

Анализ на таком уровне позволяет нарисовать, общую экономическую картину, выявить существующие взаимосвязи между ними. При этом исследуются такие величины, как общий объём производства, общий уровень занятости, общий уровень расходов и т.д.

Предметом макроэкономики могут быть такие отдельные блоки как агропромышленный комплекс, государственные и частные сектора экономики, сектор домохозяйств.

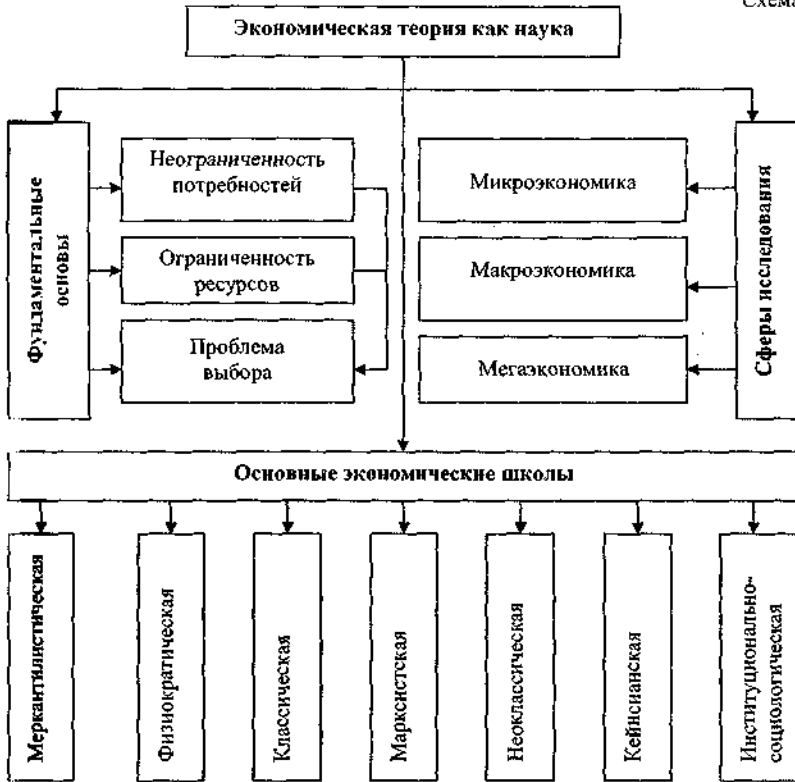
Образно можно сказать, что макроэкономика исследует общее состояние леса, а микроэкономика – растущие в нем деревья;

Мегаэкономику, изучающую экономические явления и проблемы оптимизации взаимоотношений на уровне мировой экономики (схема 1.1).

Подчеркнём также, что исследование экономических явлений осуществляется на основе двоякого подхода: позитивного и нормативного анализа, т.е. в рамках позитивной и нормативной экономических теорий.

Позитивная теория исследует экономическую жизнь в том состоянии, в которой она находится или может находиться. Причём, большинство её положений не являются спорной. Например, все экономисты согласны с тем, что благоприятные погодные условия, способствующие получению больших

Схема 1.1



урожаев, например, риса, приведут к падению цены на него и сокращению доходов соответствующих фермеров (как это, например, имело место в Узбекистане в 2003г.). Нобелевская премия в области экономики присуждается за успехи в развитии позитивной экономики.

Нормативная теория даёт экономическим явлениям субъективную оценку и предлагает меры по улучшению ситуации. Например, для уменьшения расходов оросительной воды одни могут предложить использовать дождевальную установку, а другие капельное орошение. Поэтому при таком подходе к исследованию имеют место разногласия среди ученых.

Для понимания различий между позитивным и нормативным анализом можно привести следующий пример: «если плата за обучение возрастёт, то число студентов уменьшится» – это позитивное утверждение; «плату за обучение следует снизить, чтобы больше студентов могли получить образование» – это нормативное утверждение.

1.2. Формы и способы познания экономической теории

В экономической жизни, как и в природе, *сущность и формы* проявления предмета исследования, тех или иных сторон экономических отношений не совпадают. Заметим, именно поэтому существуют различные науки, вскрывающие за видимостью явления его действительную природу. Например, не солнце движется вокруг земли, как это кажется на первый взгляд, а наоборот.

Сущность экономических проблем можно правильно понять и вскрыть лишь на основе правильной методологии и методов.

Методология – это наука о методах изучения экономических явлений.

Методология любой науки предполагает общие подходы к изучению рассматриваемых явлений, единое понимание реальностей.

Большинство учёных – экономистов пользуются *рационалистической* методологией, которая исходит из рациональности в действиях и поведении экономических субъектов и агентов, делающих свой выбор, из множества разных вариантов, на основе сопоставления альтернативных издержек и выгод.

При этом экономисты опираются и на *диалектическую* методологию, основы которой заложили древние греки и были развиты Гегелем. Эта методология исходит из того, что: а) экономические явления находятся в постоянном изменении и развитии; б) развитие происходит от простого к сложному; в) причиной изменений являются внутренние противоречия, содержащиеся в самих явлениях.

Как и всякая наука, экономическая теория изучает свой предмет по следующей схеме «от живого созерцания к абстрактному мышлению, от него к практике», т.е. изучается хозяйственная жизнь, выявляются её проблемы, а затем делается попытка определить, в чём заключается причина этих проблем? Далее, на основе выявленных законов и закономерностей разрабатывается экономическая политика государства, программа действий фирм и предприятий.

Для реализации этой схемы экономисты пользуются различными методами.

Метод – это конкретные формы, способы, инструменты познания предмета исследования.

К наиболее распространённым методам относятся: анализ и синтез, научная абстракция, индукция и дедукция, единство исторического и логического подходов, экономико-математическое моделирование, экономические эксперименты.

Каждое экономическое явление обладает совокупностью элементов, частей, сторон. Поэтому для правильного осмысления сущности явления,

причин и источников его развития вначале следует его расчленить на составные части, изучить каждый из них в отдельности, определить роль каждой части внутри данного целого. Мысленное расчленение изучаемого явления на составные части и исследование каждой из этих частей называется *анализом*.

Затем, после того, когда понята природа и роль каждого из составных частей следует соединить эти части в их взаимосвязи, в единое целое.

Соединение расчленённых и изученных частей в единое целое с целью воссоздания целостной картины называется *синтезом*.

Анализ и синтез осуществляется с помощью такого метода как научная *абстракция*. Это не только игнорирование случайного и второстепенного, но и временное отвлечение от других составных частей единого целого, когда анализируется одна составная часть. В ходе синтеза научная абстракция выполняет шаг за шагом выделить в исследуемом явлении самое главное, постоянно повторяющееся и опустить несущественное.

Однако следует помнить, что в процессе абстрагирования нельзя полностью отрываться от реальной действительности, ибо это уже лженаука.

Индукция – это логическое умозаключение, посредством которого на основе частных явлений, т.е. отдельных фактов выводятся общие положения (законы, теории).

Дедукция – это обратный процесс, посредством которого на основе общих положений выводятся те или иные частности экономических явлений.

Метод *единства исторического и логического* подходов означает, что исторически исходный пункт исследования совпадает с исходным пунктом логического исследования. Другими словами с чего и как начинается история изучаемого объекта, с этого же начинается и ее логический анализ, когда шаг за шагом раскрывается сущность экономических явлений.

Вместе с тем логическое отражение развития экономических явлений может не являться точной копией исторического процесса. В конкретных условиях могли и могут развиваться отношения, которые не являются внутренне необходимыми для данной системы отношений (например, в период войн). Поэтому при логическом исследовании эти временные явления не принимаются во внимание.

Экономическим явлениям характерна количественная и качественная определённость, база данных которых непрерывно растёт. Поэтому используется *экономико-математический* метод, который позволяет, во-первых, численно измерить объёмы производства и взаимосвязи факторов, влияющих на его размеры, во-вторых, осуществить анализ перехода количественных изменений в новое качество.

В связи с тем, что экономическая жизнь слишком сложна для исследования её во всех деталях, широко используются *экономические модели*, т.е. упрощенное описание той или иной экономической реальности, структура

которой определяется задачами анализа. Модели позволяют поставить правильный диагноз экономике, определить лечение и их возможные последствия.

Экономические эксперименты. При изучении экономики и поведения людей существенную роль могут сыграть эксперименты, которые позволяют проверить эффективность того или иного рекомендованного новшества в системе экономических отношений в отдельном хозяйстве, районе и т.д., и по результатам эксперимента принимать решения о целесообразности или нецелесообразности распространения новшества на всю отрасль или экономику.

Особенно важны экономические эксперименты в переходный период от одной системы к другой, как это имеет место в Узбекистане.

Окно 1-1. Закон Республики Узбекистан об образовании
Статья 14. Высшее образование

Высшее образование обеспечивает подготовку высококвалифицированных специалистов.

Подготовка специалистов с высшим образованием осуществляется в высших учебных заведениях (университетах, академиях, институтах и других образовательных учреждениях высшей школы) на основе среднего специального, профессионального образования.

Высшее образование имеет две ступени: бакалавриат и магистратуру, подтверждаемые документами о высшем образовании государственного образца.

Бакалавриат – базовое высшее образование с фундаментальными знаниями по одному из направлений высшего образования со сроком обучения не менее четырёх лет.

Магистратура – высшее образование по конкретной специальности с продолжительностью обучения не менее двух лет на базе бакалавриата.

Граждане вправе получать второе и последующее высшее образование на договорной основе.

1.3. Функции и задачи экономической теории

Экономическая наука выполняет в основном три взаимосвязанные функции: познавательную, практическую, методологическую.

Познавательная – это изучение и объективное отражение: сущности экономических явлений и процессов; степени удовлетворения потребностей людей; меры рациональности использования ресурсов; выявление существующих проблем и факторов, снижающих эффективность производства и т.д.

Экономическая теория помогает исследовать: законы, принципы, объясняющие причины экономических перемен, противоречий и политических разногласий; как человечество решало и решает извечные вопросы: «что, как и для кого?»; какие недостатки присущи рыночной экономике; почему госу-

дарство должно вмешиваться в экономику; и почему его решения подчас оказываются неудачными и т.д.

Благодаря этой науке можно познать не только экономику своей страны, но и других стран, общие закономерности становления и развития мировой экономики, международной экономической интеграции.

Хорошие знания экономической теории позволяют студентам понять и оценить экономику Узбекистана, а в последующем участвовать в её реформировании и функционировании в качестве предпринимателя или служащего государственных органов, или гражданина, делающего выбор в пользу тех или иных кандидатов в Олий Мажлис и другие органы.

Методологическая функция – это выявление общих принципов поведения субъектов, методов и научных инструментов и применение их другими экономическими науками. В частности:

- отраслевыми экономическими дисциплинами – экономика водного хозяйства, промышленности, транспорта, строительства и другие.
- функциональными науками – прогнозирование, менеджмент, маркетинг, кредит и другие.
- межотраслевыми предметами – экономическая география, статистика, демография и другие.

Эти дисциплины, изучая экономические явления в соответствующих отраслях и сферах, опираются на законы и принципы, сформулированные экономической теорией.

Экономическая теория является фундаментальной научной основой сознательного регулирования и управления процессом воспроизводства материальных и нематериальных благ. Поэтому полученные знания закономерностей поведения людей, экономических явлений и процессов следует реализовать на практике.

Практическая функция экономической теории заключается:

– в поиске наиболее оптимальных форм и методов использования объективных экономических законов, через развитие и совершенствование экономических отношений, производительных сил, повышения эффективности использования последних и т.д.;

– в разработке научно – обоснованных рекомендаций экономической политики на макро - и мега экономических уровнях. Это особенно актуально для Узбекистана, осуществляющего переход в рыночную экономику.

– в разработке и апробации наиболее эффективных методов хозяйствования на микроуровне.

В рамках практической функции экономическая теория, кроме того, выполняет и прогностическую функцию, т.е. выявляет и разрабатывает научные прогнозы и перспективы общественного развития.

В целом экономическая теория должна как минимум поспевать, а ещё лучше опережать ход экономических реформ, находить оптимальные ответы

на вопросы, поставленные самой жизнью в конкретно-исторических условиях с учётом особенностей этапов экономического развития.

Сегодня для Узбекистана актуальным являются вопросы углубления и конкретизации концепции дальнейшей либерализации и модернизации экономики. В частности, в агропромышленном комплексе и сфере услуг, а также в области повышения уровня жизни населения.

Подчёркнём, что экономическую теорию должны знать не только экономисты, не только государственные служащие и политики, стоящие у руля экономической политики, но и каждый член общества, так как еда, жильё, одежда, способ проведения свободного времени, активность гражданских позиций всё это преимущественно определяется экономическими силами. Никто не живёт вне экономики.

Другими словами, экономическая теория *формирует экономическое мировоззрение людей, правила и нормы экономических отношений.*

Великое будущее Узбекистана придёт благодаря не призывам, а полноценному вкладу каждого жителя Узбекистана, вооруженного основами экономической теории.

Каковы причины и последствия безработицы? Каково значение падения или роста курса акций? Нужно ли осуществлять государству дотации водному хозяйству? Как оградить себя от снижения покупательной способности денежной единицы? На эти и многие другие вопросы отвечает экономическая теория. Она помогает понять, как функционирует экономика, и каким должно быть экономическое поведение людей.

Вопросы для повторения

1. Роль экономической деятельности в обществе.
2. Почему стоит проблема «выбора», в чём ее суть?
3. Основные этапы развития экономической теории до XX в.
4. Каков вклад учёных Центральной Азии в развитие экономической мысли?
5. Перечислите 10 основных экономических принципов мусульманской религии. В чём разница в определении предмета экономики марксистской и современных школ?
6. Назовите три современных направления экономических концепций.
7. Дайте определение предмета экономической теории.
8. Что вы понимаете под экономическими категориями и законами?
9. На каких уровнях изучается экономическая теория?
10. В чём разница между позитивным и нормативным анализом?
11. Какие методологические подходы используют учёные при анализе?
12. Что вы понимаете под методом исследования?
13. Какие функции выполняет экономическая теория?
14. Зачем нужно знать экономическую теорию выпускникам института?

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Экономика и её основные проблемы.
2. Формирование экономической теории как науки.
3. Предмет экономической теории.
4. Методы научного познания.
5. Микро – макро – и мега – экономика. Нормативная и позитивная экономика
6. Функции и задачи экономической теории.

Реферат. Экономическая теория как научная основа экономической политики государства (на примере Узбекистана).

Потребности и процесс производства

Введение

Конечной целью функционирования любой социально-экономической системы является удовлетворение разнообразных потребностей человека и общества. Необходимые для этого блага создаются в процессе производства.

Раскрытию сущности категорий потребностей, производства и связанных с ними проблемам выбора посвящена данная тема.

Ключевые слова

Потребности и его черты	Экономические отношения
Закон возвышения потребностей	Факторы производства
Блага	Проблемы выбора
Экономические блага	Альтернативная стоимость
Виды функциональных потребностей	Закон возрастания альтернативных затрат
Производственное потребление	Производственные возможности
Экономическая деятельность	Эффективность
Экономические ресурсы	Рентабельность
Производительные силы	Парето-эффективность

2.1. Потребности и их классификация

Люди способны жить только взаимодействуя с окружающей средой, извлекая из неё и производя необходимые средства существования для удовлетворения своих весьма разнообразных потребностей.

Потребности – это осознанная нужда в каких-то благах, которые предназначены для жизнедеятельности и поддержания здоровья человека, разнообразного развития личности, осуществления хозяйственной деятельности, функционирования государства в целом.

Для потребностей характерны следующие черты:

- они сугубо индивидуальны, т.е. то, что имеет ценность для одних, может ничего не значить для других;
- они не остаются неизменными, постоянно развиваются;
- одни рождаются, другие отмирают;
- они безграничны, имеют тенденцию к возвышению.

В течение каждых тридцати лет количество видов, потребляемых товаров и услуг, увеличивается более чем в два раза. Заметим, что отдельные виды потребностей имеют разумные пределы и их можно удовлетворить. Например, нормальный дневной пищевой рацион должен составлять 2600 калорий. Другие виды – к примеру, духовные потребности – беспредельны.

В любом обществе и на всех этапах его развития действует закон возвышения потребностей.

Закон возвышения потребностей выражает такую связь и взаимозависимость между производством и потребностями, когда по мере их развития происходит количественный и качественный рост потребностей.

Иначе говоря, чем больше объёмы и структуры производства, тем выше потребности, в свою очередь новый уровень потребностей импульсирует производство и изменения в его структуре.

Все предметы и ценности, в т.ч. материальные и нематериальные услуги, удовлетворяющие потребности людей, называются *благами*.

От благ следует отличать *экономические блага*, к которым относятся не все, а лишь те товары и услуги, которые имеются в ограниченном количестве и оплачиваются индивидом или обществом.

Различают прямые блага – предметы потребления, необходимые для самой жизни человека, и косвенные – средства и предметы труда, предназначенные для производства.

Потребности чрезвычайно разнообразны, и их можно классифицировать по разным критериям.

По характеру потребления, т.е. кем и как используется то или иное экономическое благо:

- личные потребности (одежда, зубная щётка и т.д.);
- семейные потребности (жильё, душевая и т.д.);
- групповые потребности (махалинская чайхана, спортивная секция, концертная программа и т.д.);
- общественные потребности, т.е. всего населения (сохранение национальной культуры и традиций, охрана окружающей среды и т.д.).

По функциональному назначению, т.е. какие виды потребностей удовлетворяются:

- физические, связанные с физиологической жизнью человека – средства и условия его существования. Их удовлетворение воспроизводит человека как биологическое существо;

- духовные, связанные с интеллектуальной пищей и творческой деятельностью людей (потребности в знаниях, музыке, художественной литературе, спорте и т.д.);

- социальные, связанные с деятельностью человека как члена общества, а не индивида (потребности в безопасности, в социальной защите, коммуникации (общении), самореализации, самовыражении);

- производственные, т.е. потребности в благах, предназначенных для осуществления экономической деятельности.

С позиции планирования социально-экономической политики:

- абсолютные, которые в самом общем виде определяются достижениями мировой цивилизации на данный момент;

– действующие, т.е. сформированные в рамках достигнутого уровня развития производства и общественных отношений в конкретной стране;

– платежеспособные, определяемые возможностью потребителей оплатить их удовлетворение.

По степени важности потребности людей условно делятся на *первичные* (низшие), т.е. физические потребности и *вторичные* (высшие), т.е. связанные с их духовной деятельностью.

Здесь не случайно первичные потребности называют низшими, поскольку для человека как разумного существа, главное всё же не пища, а желание найти свое место в жизни, достичь общественного признания. Поэтому, по мере развития общества, соотношение между этими видами потребностей меняется в пользу духовных.

Американский психолог Абрахам Маслоу предложил пятиуровневую, иерархическую пирамиду потребностей, чтобы понять движущие силы поведенческих действий человека, т.е. почему индивидум ведет себя в одних случаях так, а в других – иначе.

Согласно этой модели потребности каждого более высокого уровня приобретают силу и становятся мотивом действия лишь после того, как удовлетворяется потребность предыдущего более низкого уровня.

В основании пирамиды он расположил физиологические потребности, необходимые для поддержания здоровья и жизнедеятельности человека, которые являются базовыми потребностями, без удовлетворения которых отпадает необходимость в мотивации деятельности по удовлетворению более высокой группы потребностей.

Вторым в иерархии потребностей стоит обеспечение безопасности, т.е. каждый индивидум хочет добиться уверенности в стабильности своего положения, работы и дохода. Лишь после этого объективно, в качестве движущих сил, определяющих поведение человека, возникают интересы более высокого социального порядка.

Третий уровень – потребности человека в контактах, общении, коллективизме.

Четвёртый уровень – потребности в общественном признании, уважении, престиже и приобретении определённого социального статуса.

На вершине пирамиды стоит такой духовный побудительный мотив, как «самореализация» – стремление человека реализовать себя в своём деле, поднять чувство собственного достоинства, признание этих успехов со стороны окружающих, махалли, фирмы, общества и государства.

Иерархические ступени потребностей, при прочих равных условиях, представляют собой универсальную схему объяснения действий и их последовательности всякого человека.

Конечно, в реальной жизни не всё так просто и прямолинейно. В различных ситуациях очерёдность указанных предпочтений может оказаться

ной, или мотивом поведения человека могут служить сразу несколько предпочтений.

Поскольку экономические блага надо производить, а количество ресурсов, необходимых для этого ограничено, постольку проблема удовлетворения потребностей сводится к решению следующих задач:

а) определению, – какие блага следует произвести в настоящее время, производство каких благ можно отложить на следующий период и от производства каких следует отказаться;

б) определению, – какие ресурсы, в каком количестве и в какой комбинации необходимо использовать для получения максимального количества высококачественных благ.

2.2. Экономическая деятельность.

Ресурсы и факторы производства

Подавляющая масса потребностей удовлетворяется посредством экономической хозяйственной деятельности в ходе общественного производства.

Экономическая деятельность представляет собой действия людей по производству товаров и услуг, удовлетворяющих разнообразные потребности индивидуумов и общества.

Она включает в себя *четыре* взаимосвязанных, непрерывно возобновляемых стадий единого процесса воспроизводства (т.е. постоянного возобновления производства) экономических благ, в ходе которого люди вступают и экономические отношения друг с другом: производство, обмен, распределение и потребление (схема 2.1).

Производство – это процесс воздействия человека на вещества природы с целью создания товаров и услуг, необходимых для жизнедеятельности и развития человека, которое осуществляется благодаря труду, а в отдельных случаях дополняется действием и самой природы. Например, выращенный и собранный виноград можно переработать в кишмиш благодаря его естественной сушке.

В ходе производства люди не только различными способами преобразуют элементы природы, но и, взаимодействуя друг с другом и природой, обогащают свои знания и профессиональный опыт.

В общественном производстве можно выделить *материальную* и *нематериальную* сферы.

В первую входят отрасли, производящие товары и услуги в материально-вещественной форме (промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт и т.д.).

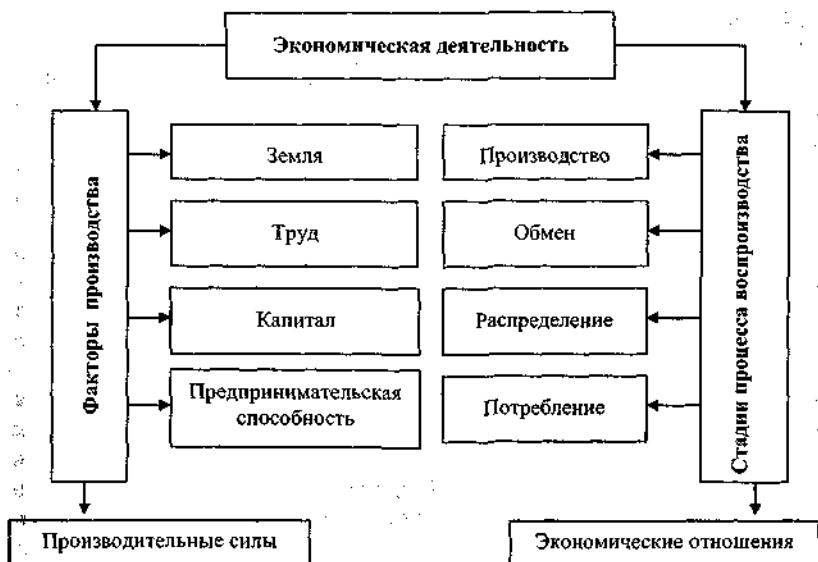
Во вторую входят виды деятельности, связанные с производством и созданием товаров и услуг нематериального характера (искусство, книги, здравоохранение, образование, информация и т.д.).

Обмен – это процесс перехода созданных в процессе производства экономических благ от одного субъекта к другому, осуществляемого в настоящее время через рынок (торговлю).

Распределение – это, во-первых, процесс распределения ресурсов по видам деятельности и регионам, во-вторых, выявление и распределение доли каждого экономического субъекта хозяйствования в результатах производства в виде различных доходов.

Потребление – это процесс непосредственного использования созданных товаров и услуг для удовлетворения личных, семейных, групповых, общественных и производственных потребностей.

Схема 2.1



В масштабе общества все эти стадии находятся в непрерывном взаимодействии, тесно переплетаются между собой и их нельзя противопоставлять, поскольку они прямо и обратно воздействуют друг на друга.

В ходе общественного производства применяются различные средства, которые называются экономическими ресурсами. Их можно подразделить на два вида.

Потенциальные ресурсы – это общая масса имеющихся ресурсов в стране, которые могут быть использованы в будущем.

Располагаемые ресурсы – те, которые уже находятся в распоряжении домашних хозяйств, фирм и государства, и могут быть использованы в настоящее время.

К экономическим ресурсам относятся:

Природные – земля, воздух, вода, полезные ископаемые, растительный и животный мир и другие естественные богатства.

Капитальные – техника, оборудование, здания и сооружения, сырьё и материалы, энергия и др. В совокупности они называются средствами производства.

Трудовые – люди трудоспособного возраста с их физическими и умственными характеристиками.

Финансовые – это те деньги, которые предусматривается израсходовать на приобретение других ресурсов.

Информационные – разные справочные и статистические материалы в области экономики, использование которых позволяет правильно и рационально организовать производство.

К экономическим ресурсам будет правильным отнести и «время», без расходования которого немислим ни один экономический процесс.

Совокупность располагаемых ресурсов используемых в процессе хозяйственной деятельности называется *производительными силами*. Они являются материальной основой экономического развития и во многом влияют на качество и специфику экономических отношений.

Совокупность взаимоотношений между людьми в процессе воспроизводства, связанных с использованием и реализацией прав собственности, называются *экономическими* (производственными) *отношениями*.

Формы и способы экономических отношений могут либо импульсировать, либо тормозить использование и развитие производительных сил.

Производительные силы и экономические отношения находятся в постоянной взаимосвязи и развитии, *а их уровень и характер определяют сущность и цели той или иной социально-экономической системы*.

Кроме того, можно выделить: организационно-экономические отношения, связанные с менеджментом и маркетингом выпуска и реализации продукции, а также технико-технологические – возникающие непосредственно в производственном процессе по поводу оптимального использования факторов производства. Эти отношения изучаются функциональными и отраслевыми дисциплинами.

Экономические ресурсы, задействованные непосредственно в процессе хозяйственной деятельности, и учитываемые как затраты, называются *факторами производства* (схема 2.1). К ним относятся:

- земля. Это не только земля сама по себе, но и все естественные ресурсы, которыми она обладает, и используются человеком (пашня, леса, солнечная энергия, водные источники, полезные ископаемые, и т.д.). При этом нельзя забывать, что при нерациональном и хищническом использовании природных богатств нарушается экологическое равновесие и ухудшается качество среды обитания.

- **труд.** Это деятельность человека, связанная с производством товаров и услуг, в процессе которого расходуется рабочая сила, т.е. физические и интеллектуальные способности людей. Например, труд гидротехника, землеустроителя, тракториста, поливальщика, электрика и т.д. При использовании человеческого потенциала следует всегда помнить, что он выступает в производстве в трех качествах: производителя, потребителя, а в отдельных случаях и в качестве менеджера.

- **капитал.** Это все произведённые человеком средства производства. В их состав входят: *средства труда*, используемые в создании материальных и нематериальных благ и их доставке к потребителям (гидротехнические сооружения, землеустроительные приборы, станки, транспорт и т.д.), а также *предметы труда* в виде сырья и материалов (семена, горюче-смазочные материалы, ткани и т.д.).

- **предпринимательская способность (предпринимчивость).** Это особый управленческий ресурс, который, в отличие от обычного труда и обычных управленческих функций, позволяет его обладателю осуществлять функции организатора и управленца новаторским образом, а потому, и наиболее рационально использовать факторы, что не исключает риск и убытки.

Все перечисленные факторы производства взаимосвязаны и в той или иной степени используются при создании любого экономического блага. Вместе с тем они обладают в известной степени взаимозаменяемостью, например, ручной труд – машинами, уголь – газом и т.д.

Взаимозаменяемость ресурсов широко используется не только в связи с ограниченностью ресурсов, но и с проблемой необходимости роста эффективности. Задача заключается в том, чтобы найти оптимальный вариант сочетаний и пропорций в их использовании.

Окно 2-1. Основные экономические ресурсы Узбекистана

Показатели	2008 г.	В 2008 г. к 2007 г., %
Численность населения млн. чел.	27,1	101,5
В т.ч. занятого населения	11,0	102,8
Из них:		
В материальной сфере	7,2	103,4
Непроизводственной сфере	3,8	101,8
Площадь земель, млн. га	44,4	100,0
В т.ч. сельскохозяйственных угодий	22,3	99,6
Объём поверхностных водных ресурсов, км ³	72,4	—
Стоимость основных фондов (капитала), млрд. сумов	48074,2	121,4

Данные Государственного комитета статистики РУз.

2.3. Проблемы выбора.

Эффективность производства

Ограниченность ресурсов и имеющийся производственный потенциал не позволяет одновременно произвести весь объём нужной продукции для удовлетворения потребностей, а потому следует осуществлять оптимальный выбор между альтернативными (разными) вариантами производства тех или иных товаров и услуг. При этом важно добиваться максимально эффективного использования факторов производства.

Проблему выбора той или иной страны можно проиллюстрировать данными табл. 2.1. В ней предполагается, что страна может произвести только два товара: хлопок и зерно.

Таблица 2.1

Альтернативные возможности производства хлопка и зерна

Возможности	Хлопок	Зерно
A	15	0
B	14	1
C	12	2
D	9	3
E	5	4
F	0	5

Перенеся цифры таблицы на график (рис. 2.1), где по вертикали отмечено количество хлопка, а по горизонтали количество зерна и соединив линией соответствующие точки от А до F, получим кривую производственных возможностей (PPF), т.е. максимально возможный объём производства в стране при имеющихся ресурсах и знаниях.

Анализируя данные графика можно сделать ряд выводов.

Во-первых, потенциальная альтернативная возможность страны обозначена на различных точках кривой PPF. Например, страна может произвести 15 единиц хлопка (точка А) при отказе от производства 5 единиц зерна (точка F) или наоборот.

Если страна снизит объём производства хлопка, то сможет получать и зерно. На PPF показаны различные альтернативные варианты использования имеющихся ресурсов, обеспечивающие производство двух товаров (точки В, С, D, E). На этих точках видно, от какого количества одного блага необходимо отказаться, для того чтобы произвести другое благо.

Экономисты такую цену товара называют *альтернативной стоимостью* (издержки упущенных возможностей). Его можно выразить количеством товара или услуг, которым надо пожертвовать, чтобы получить данный товар или услугу.

В нашем примере, чтобы произвести две единицы зерна (точка С) нам следует отказаться от трёх единиц хлопка (15-12).

В отдельных случаях цену приобретённого товара можно выразить и временем, которое было при этом потеряно. Например, студент просмотрел художественный двухчасовой фильм. Стоимость этого фильма для него определяется потерей двух часов времени, которое он мог бы использовать, например, для прослушивания лекции.

Достижение максимальных объёмов производства обозначенных на различных точках PPF возможно только при полной занятости ресурсов и полном объёме производства.

Полная занятость означает использование всех располагаемых ресурсов имеющихся в стране, т.е. в производстве должны быть задействованы все трудоспособные, орошаемые и богарные земли, оросительная вода, наличная техника и оборудование и т.д.

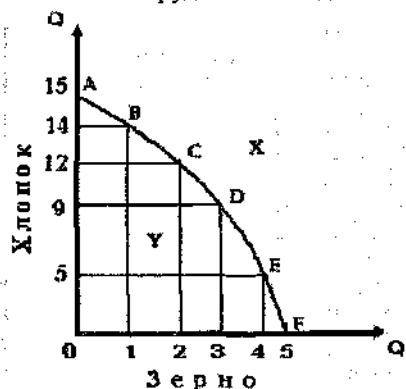


Рис.2.1. Кривая производственных возможностей

Полный объём производства означает, что располагаемые ресурсы следует распределять эффективно. В частности, использовать специалистов в соответствии с образованием, размещать хлопок на территориях с благоприятными природно-климатическими условиями, для его роста и развития использовать передовую технологию, эффективную комбинацию ресурсов и т.д.

Достижение объёма производства в любой точке PPF свидетельствует об эффективном использовании ресурсов. Тогда как, объём производства внутри PPF (точка Y), свидетельствуют о неполной занятости ресурсов

и неполном объёме производства, а значит и низкой эффективности производства. Это означает, что в экономике существует возможность производить большее количество какого-либо товара или услуг при имеющихся ресурсах без сокращения выпуска других экономических благ.

Второй вывод, вытекающий из анализа рис. 2.1 заключается в том, что одни ресурсы из-за отсутствия полной взаимозаменяемости и других причин могут более эффективно использоваться при производстве хлопка, а другие при производстве зерна.

Поэтому переключение этих ресурсов с производства одного товара на другой приводит к возрастанию относительных затрат. Например, при переходе от точки А до точки В на получение одной единицы зерна приходится

жертвовать одной единицей хлопка, а при переходе от В к С на получение дополнительной единицы зерна уже двумя единицами хлопка и т.д. Такая взаимосвязь лежит в основе закона возрастания альтернативных или вменённых затрат.

Закон возрастания альтернативных затрат означает, что растёт количество товара от производства которого нужно отказаться для увеличения производства другого товара.

Поэтому всегда следует сопоставлять выгоды и издержки от принятых решений по увеличению производства одних товаров за счёт сокращения других.

Кривая PPF, если смотреть на неё от начала координат, носит вогнутый характер и показывает увеличение альтернативных затрат. Какой из вариантов выпуска этих различных продуктов предпочтительнее, т.е. каким будет выбор – зависит от действующих в стране приоритетов.

И-третьих, из-за ограниченности ресурсов страна не может одновременно увеличить производство обоих товаров и перенести PPF, например, к точке X (рис. 2.1). Иначе говоря, производство вне границ PPF невозможно при существующих объёмах и технико-экономических параметрах факторов производства.

Расширение границ производственных возможностей может быть достигнуто тремя способами:

- а) привлечением дополнительных факторов производства;
- б) ростом квалификации и образовательного уровня работников;
- в) применением достижений научно-технического прогресса, результатом которого является новая более качественная техника, технология и инфраструктура производства.

Для использования каждого из этих способов фирмы, домохозяйства и государство должны ограничить текущее потребление и увеличить накопление, т.е. произвести инвестиции в производство дополнительной техники и оборудования, в образование, в фундаментальные и прикладные научные исследования и т.д.

Причём рост объёмов производства первым способом можно обеспечить, но-первых, за счёт увеличения количества одновременно всех применяемых факторов производства. Во-вторых, за счёт увеличения количества используемых как одного, так и нескольких факторов, при неизменности остальных.

Однако, в силу действий «Закона убывающей отдачи» и «Эффекта роста масштабов производства» в приросте выпуска продукции на изменение одновременно всех или одного из факторов производства, в зависимости от их количества, будет наблюдаться различная закономерность (подробнее см. главу 10).

Каждая фирма и страна в условиях ограниченных ресурсов должна стремиться к росту эффективности их использования.

Экономическую эффективность в самом общем виде можно определить как отношение между результатом и затратами.

Иначе говоря, это отношение произведённых и признанных обществом различных благ к израсходованным в процессе производства факторам.

$$\text{Эффективность} = \frac{\text{Результаты}}{\text{Затраты}}$$

Эффективность может быть выражена в денежных и натуральных показателях.

Чем меньше затраты и чем больше результаты, тем выше эффективность производства.

В стоимостном выражении, в зависимости от поставленной цели анализа, в числителе в качестве показателей могут выступать валовой национальный продукт, национальный доход, прибыль и пр. В знаменателе:

а) текущие затраты – заработная плата, расходы на энергию, материалы, сырьё, амортизационные отчисления и пр.;

б) применённые затраты – общая величина задействованных ресурсов;

в) сумма текущих и применённых затрат.

Эффективность производства зависит от множества факторов, основными из которых являются:

- технология производства, т.е. способы воздействия человека на предметы труда, основанные на механических, физических и химических свойствах средств и предметов труда. Например, земледельцы могут использовать дождевальную или бороздovou технологию полива. Подача воды до оросительных систем может осуществляться по земляному, лотковому каналам, либо трубопроводам и т. д.;

- уровень технической оснащённости (количество и качество техники и оборудования, высокоурожайных и устойчивых к заболеванию семян, высокопродуктивных пород скота и т.д.);

- степень и уровень общественного разделения, специализации и кооперации труда;

- гибкие, демократичные и партнёрские формы организации и управления производством, способные обеспечить единство и слаженность функционирования всех факторов производства, а также высокую мотивацию труда;

- масштабы производства (глава 10.3).

На уровне фирм эффективность определяют с помощью многих показателей:

- производительности живого труда – отношение объёма выпуска товаров к количеству отработанных человеком дней. Обратное соотношение между ними называется трудоёмкостью;

фондоотдачи – отношение объема выпуска товаров к стоимости основных фондов. Обратное соотношение между ними называется фондоёмкостью товара;

урожайности – отношение объема выпуска продукции к площади земли;

- расхода воды на единицу сельскохозяйственной продукции – отношение объема использованной воды на произведенную продукцию;

- продуктивности животноводства – отношение среднегодового объема произведённого молока на среднегодовую численность коров и др.

Эти показатели являются *частными* и характеризуют эффективность использования отдельных видов ресурсов.

Обобщающими же стоимостными показателями эффективности на уровне фирм являются:

- рентабельность – отношение прибыли к затратам или стоимости основных и оборотных фондов в процентах;

- производительность живого и овеществленного труда в средствах и предметах труда – отношение объема выпуска товаров ко всем затратам труда.

В масштабе национальной экономики эффективность определяется отношением национального дохода на душу населения (на одного трудоспособного, на одного занятого).

Максимальная эффективность в стране достигается при такой ситуации, когда невозможно увеличить степень удовлетворения хотя бы одного человека, не ухудшая при этом положение другого члена общества. Такое состояние экономики называется *Парето – эффективностью* по имени итальянского экономиста. Этот уровень соответствует различным точкам на кривой производственных мощностей (PPF).

Кроме того, существует понятие *социальная* эффективность – степень соответствия хозяйственной деятельности основным целям общества и отдельного индивидуума. К ним относятся: уровень жизни, количество свободного времени, продолжительность жизни, состояние окружающей среды и пр.

Вопросы для повторения

1. Соотношение и взаимосвязь между производством и потреблением.
2. От каких факторов зависят объёмы и структура потребностей?
3. Какие виды потребностей увеличиваются больше (первичные или вторичные)?
4. Есть ли различия между благами и экономическими благами?
5. По каким критериям можно классифицировать потребности?
6. Что вы понимаете под экономической деятельностью, и какие стадии она включает в себя?

7. Какие ресурсы используются в ходе производства?
8. Чем отличаются факторы производства от ресурсов?
9. Какова связь между производительными силами и экономическими отношениями?
10. В связи с чем стоит проблема выбора? Как её можно проиллюстрировать графически?
11. В чём различие между полной занятостью и полным объёмом производства?
12. В чём состоит суть закона возрастания альтернативных затрат?
13. Что означает экономическая эффективность производства?
14. С помощью каких показателей определяется эффективность производства на фирмах?
15. Какие показатели эффективности производства являются обобщающими на уровне фирм?
16. Как определяется эффективность производства в масштабе страны?
17. Какое состояние экономики называется Парето – эффективностью?

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Социально-экономические потребности и их классификация. Закон возвышения потребностей.
2. Экономическая деятельность. Экономические ресурсы (факторы производства) и их ограниченность.
3. Эффективность производства и её показатели.

Реферат: Ресурсный потенциал Узбекистана и проблемы его рационального использования.

Отношения собственности и социально-экономические системы

Введение

В основе поведения людей в процессе воспроизводства лежат экономические и юридические отношения собственности.

От того кто является собственником, как происходит пользование и управление объектами собственности, зависит многое. В частности, эффективность использования ресурсов, темпы экономического роста, социально-экономическое положение людей, их образ жизни.

Ключевые слова

Собственность	Формы собственности
Юридическое содержание собственности	Виды собственности
Экономическое содержание собственности	Социально-экономическая система
Собственность в системе отношений	Периодизация экономических систем
Субъекты и объекты собственности	Традиционная экономика
Первичные отношения собственности	Рыночная экономика
Вторичные отношения собственности	Командная экономика
Отношения собственности	Смешанная экономика
Теория прав собственности	Модели смешанной экономики

3.1. Собственность и право собственности

Собственность – это исторически определенный тип экономических отношений между людьми по поводу присвоения факторов и результатов производства.

Понятие собственности включает в себя юридическое и экономическое содержание, субъект и объект собственности, которые закрепляются соответствующими законами.

Юридическое содержание собственности, оформленное соответствующим документом, характеризует принадлежность объекта собственности кому-либо (физическому или юридическому лицу). Эта сторона собственности наиболее полно была впервые оформлена в Древнем Риме.

Экономическое содержание собственности проявляется в процессе использования объекта собственности в хозяйственной деятельности им самим или по его разрешению другими субъектами с целью извлечения пользы.

Место и роль собственности в системе отношений можно определить из следующих положений:

- господствующая форма собственности, определяет характер экономической системы и его цели, мотивацию поведения людей;

- собственность является фундаментом системы общественных отношений, т.е. она определяет характер не только экономических, но и других многообразных взаимоотношений между людьми, складывающихся в обществе;

- предопределяет социально-экономическое положение различных слоёв населения, основные размеры их потребления.

Субъекты (хозяева) собственности – это физические и юридические лица, владеющие, распоряжающиеся и пользующиеся экономическими факторами и произведенными благами. К ним относятся отдельные личности, семья, домашние хозяйства, социальные группы, народ страны, органы управления, государство.

Объекты собственности – это предметы, принадлежащие и используемые субъектами. К ним относятся природные ресурсы, средства производства, имущество, деньги, ценные бумаги, информация, интеллект.

Первичные отношения собственности включают в себя как субъектно-объектные отношения, т.е. отношения субъектов к благу (кто, чем обладает и за что отвечает), так и субъектно-субъектные, т.е. отношения между различными субъектами по поводу реализации прав собственности (кто, перед кем и как отвечает). Последние определяют формы и принципы распределения произведенных благ.

Практическая реализация субъектно-объектных и субъектно-субъектных отношений происходит через *вторичные* отношения собственности: владения, пользования, распоряжения и ответственности, которые одновременно являются юридическими и экономическими категориями (схема 3.1).

Владение означает номинальную принадлежность того или иного объекта собственности конкретному лицу.

Пользование – применение объекта собственности пользователем для извлечения из него выгоды.

Владение и пользование может осуществляться одним и тем же субъектом или *разными* лицами.

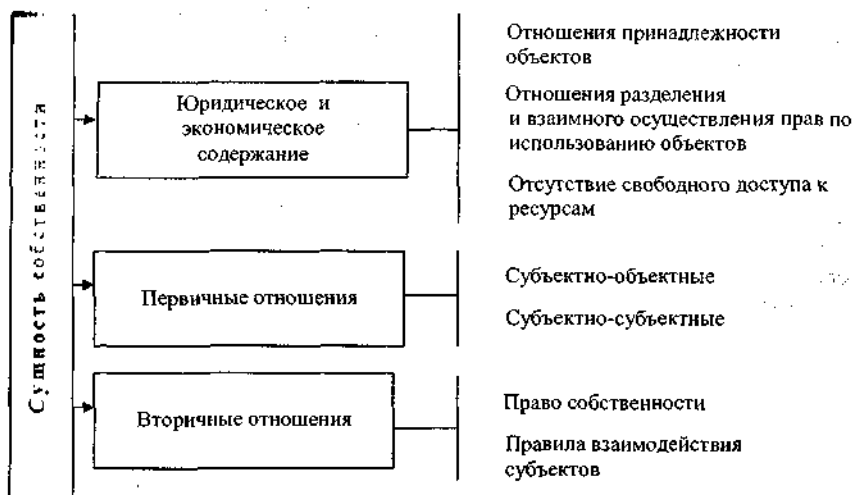
Распоряжение – право хозяина собственности или того, кто получил такое право от её владельца, использовать собственность в любых целях, разрешенных законом, вплоть до продажи, дарения, уничтожения и т.д.

Ответственность – это необходимость в наиболее эффективном использовании объектов собственности, а также несение издержек по возмещению ущерба от неправильного их применения.

В современных условиях указанные связи между субъектами и объектами собственности, выражающие их сущность, получили дальнейшее развитие и опираются на экономическую теорию *прав собственности*.

Основоположниками теории *прав собственности* являются американские учёные – Рональд Коуз (лауреат Нобелевской премии) и Армен Алчян. Суть этой теории состоит в следующем:

Схема 3.1



Во-первых, в своих исследованиях они пользуются не понятием «собственность», а используют термин «право собственности».

Не ресурс (объект) сам по себе является собственностью, а «пучок или доля прав по использованию ресурса» является собственностью.

Полный «пучок прав», по существу, конкретизирует вторичные отношения собственности, состоящие из 11 элементов, которые можно сгруппировать в следующие девять:

- право владения, в том числе и бессрочного, т.е. право контроля над благами;
- право использования, т.е. право применения полезных свойств, благ для себя;
- право управления, т.е. право решать, кто и как будет использовать блага;
- право на доход, т.е. право обладать результатами от использования благ;
- право суверена, т.е. право на бессрочное обладание, потребление, передачу по наследству во временное пользование и распоряжение другим лицам, изменение или уничтожение блага;
- право на безопасность, т.е. право на защиту блага от посягательства других субъектов не являющихся собственниками данного блага, а также нанесения вреда со стороны внешней среды;
- запрет на использование блага способом, наносящим вред внешней среде;
- право на ответственность в виде взыскания, т.е. возможность изъятия блага в уплату долга;
- право на остаточный характер, т.е. право на существование процедур и институтов, обеспечивающих восстановление нарушенных прав.

Во-вторых, права собственности здесь понимаются как упорядоченные обществом (законами государства, административными распоряжениями, традициями, обычаями и т.д.) отношения между людьми, которые возникают по поводу использования экономических благ. Эти отношения представляют «правила игры» пользования благами, которые любой субъект должен соблюдать в своих взаимодействиях с другими или же нести ущерб из-за их несоблюдения.

В-третьих, сущность теории прав собственности заключается в том, что права возникают при ограниченности тех или иных ресурсов и обязательного отсутствия свободного доступа к ним.

Отношения собственности – это система исключений из доступа к экономическим благам.

Исключить других людей из свободного доступа к ресурсам означает закрепить право собственности на них за кем-либо. Благодаря этому создаются условия для приобретения прав собственности теми, кто ценит их выше, кто способен извлечь из них большую пользу. Тогда как, свободный доступ к ним означает, что они – ничьи, что они не принадлежат никому, или, что-то же самое – всем. Такие ресурсы не являются объектом собственности. По поводу их использования между людьми не возникают рыночные отношения.

Чем больше элементов из прав собственности у экономического субъекта, тем выше их заинтересованность в рациональном использовании ресурсов. Чем определеннее права собственности, тем сильнее стимул у хозяйствующего субъекта учитывать те выгоды или тот ущерб, которые приносят другому лицу его решения.

Именно поэтому права собственности на те или иные блага, в процессе обмена, переходят к тому субъекту, для кого они представляют наивысшую ценность. Тем самым обеспечивается эффективное распределение ресурсов.

3.2. Формы и виды собственности

Собственность – это развивающаяся категория, которая связывает деятельность экономических субъектов. Формы собственности должны быть адекватны уровню производительных сил, степени зрелости разделения труда, концентрации и кооперации производства; а также экономической культуре работников.

Смена форм собственности происходит двумя путями.

Эволюционным способом – вытеснением отживающих и развитием жизнеспособных форм и видов собственности в результате конкурентной борьбы, которые, впоследствии, получают законодательное закрепление.

Революционным способом (административным) – насильственное установление новых форм собственности.

Среди учёных нет единства в интерпретации форм и видов собственности. Наша позиция совпадает с теми, кто дает им следующую классификацию.

По признаку права собственности, т.е. как, и между кем распределены права собственности, можно выделить три формы собственности: общую, частную, государственную, а также смешанную.

Общая собственность означает, что объекты собственности и результаты их использования принадлежат всем гражданам на равноправной основе. Эта форма собственности имеет несколько видов:

- а) общинную (собственность родовой общины);
- б) семейную (собственность семейной общины);
- в) общенародную (собственность, принадлежащую всем членам общества).

Частная собственность подразумевает, что объекты собственности и результаты их использования принадлежат отдельным лицам. Различают следующие виды данной собственности:

- индивидуальную частную собственность, основанную на собственном труде;
- индивидуальную частную (капиталистическую) собственность, основанную на использовании наёмного труда;
- коллективную собственность, т.е. владельцами объекта является группа людей, осуществляющая функции собственника, а зачастую и функции работников (кооперативы, товарищества, акционерные предприятия).

Государственная собственность – это объекты, являющиеся частью общенародной собственности и переданные государственным органам для использования их в интересах всей нации. Виды государственной собственности представлены:

- общей собственностью – объекты, находящиеся в ведении центральных государственных органов;
- региональной собственностью – объекты, находящиеся в ведении региональных (областных) государственных органов;
- местных государственных органов – объекты, находящиеся в собственности хокимиятов и махаллинских комитетов.

Смешанная собственность означает, что объекты собственности и результаты их применения принадлежат субъектам собственности различных форм и видов на совместной долевой основе.

В Узбекистане за годы независимости, вместо общенародной формы собственности на основе широкомасштабной приватизации сформирована частная собственность. В 2008 году свыше 81,3% промышленной продукции, практически вся продукция сельского хозяйства и розничный товарооборот были произведены в негосударственном секторе экономики. Здесь работали 78,4% от общего количества работников занятых в экономике, ими произведено 79,4% валового внутреннего продукта страны.

Окно 3-1. Конституция Республики Узбекистан

Статья 53. Экономические основы общества

Основу экономики Узбекистана, направленной на развитие рыночных отношений, составляет собственность в её различных формах. Государство гарантирует свободу экономической деятельности, предпринимательства и труда с учетом приоритетности прав потребителя, равноправие и правовую защиту всех форм собственности.

Частная собственность наряду с другими формами собственности неприкосновенна и защищается государством. Собственник может быть лишен её только в случаях и в порядке, предусмотренных законом.

**3.3. Социально-экономические системы
и критерии их разграничения**

Разнообразная экономическая или хозяйственная деятельность осуществляется в определенной системе, с присущим только ей особым характером экономических отношений между людьми и особым характером связей и взаимозависимостей в процессе производства.

Социально-экономическая система – это исторически определенная форма организации общественного производства, особым образом скоординированная система связей между производителями и потребителями товаров и услуг.

Существуют различные точки зрения и критерии по разграничению и периодизации этапов развития экономических систем. Выделим основные точки зрения:

- **формационный подход**, основоположником которого является К.Маркс. Развитие его идеи позволило выделить пять систем (первобытнообщинная, рабовладельческая, феодальная, капиталистическая и коммунистическая);

- **технологический подход**, авторами которого являются американские учёные Дж.Гэлбрейт, Р.Арон и др. Они используя критерий «степень индустриального развития общества» выделили: индустриальную, постиндустриальную, неиндустриальную (информационную) системы.

- **разграничение систем по двум критериям:** а) по форме собственности на факторы производства, и б) по способам координации и управления экономической деятельностью. *Этот подход получил наибольшее распространение в мировой экономической литературе.*

В соответствии с ним экономические системы делят на традиционную экономику, рыночную экономику или капитализм эпохи свободной конкуренции, командную или тоталитарную экономику, смешанную экономику.

Традиционная экономика – характерна для ранних ступеней развития общества, основана на общинном виде собственности. Проблемы выбора «что, как и для кого?» решаются традициями и обычаями, национальной культурой, передающейся из поколения в поколение. Потребности людей определяются наследственностью и кастовой принадлежностью. Эта система

в основном не производящая, а присваивающая блага, данные самой природой, поэтому экономическая деятельность не является первичной ценностью. Технический и технологический прогресс ограничены, так как они вступают в противоречия с традициями и угрожают стабильности системы. Здесь социально-экономический застой ярко выражен.

Командная экономика (например, бывший СССР и другие страны социализма). Эта экономика основана на общенародной (государственной) собственности на все материальные ресурсы и коммунистической идеологии, отражающей интересы партийно-государственной элиты.

Экономическая деятельность осуществляется посредством жесткого централизованного управления из единого центра. Все решения о производстве, распределении, обмене и потреблении или ответы на вопросы «что, как и для кого?» производятся принимаются государством и его плановыми органами. Плановые органы устанавливают перечень и объемы производства каждому предприятию, выделяют необходимые для этого ресурсы и поставщиков, определяют покупателей, устанавливают фонд заработной платы и т.д.

Здесь, также как и в традиционной экономике, господствуют распределительные отношения, а отношения обмена носят второстепенный характер. Личный интерес подчинён общественному и коллективному интересам.

Государственно-административная бюрократия определяет, как людям жить, какую работу и как выполнять, какие товары и услуги потреблять. В этой системе она выступает как распорядитель, а людские ресурсы как производители – потребители. При этом у производителей отсутствует творческий и материальный интерес к улучшению результатов экономической деятельности, так как они не являются собственниками ресурсов и продукции. Их задача сводится к исполнению распоряжений, поступающих от административно-управленческого аппарата.

Государство выступает в качестве единственного выразителя всеобщих интересов, к тому же его деятельность требует огромного числа штатных работников, которые, тем не менее, как показал исторический опыт, объективно не могут эффективно использовать ограниченные ресурсы.

Рыночная экономика (например, Гонконг) базируется на частной собственности на ресурсы и на использовании системы свободных цен, для координации и управления экономической деятельностью. Здесь все решения относительно того «что, как и для кого?» принимаются самими экономическими агентами, на свой страх и риск. В этой экономике государство создает лишь необходимые правовые и экономические условия для функционирования рынка.

Рыночные институты и принципы хозяйствования, гармонично соответствующие требованиям экономических законов и освобожденные от произвола чиновников, обеспечивают ей огромные преимущества над командной экономикой, о чём свидетельствует анализ систематизированных и обобщённых нами социально-экономических параметров двух противоположных систем (табл. 3.1).

Командная и рыночная экономики представляют собой полярно-противоположные системы и, строго говоря, не функционирующие в чистом виде. В бывшем СССР, хотя и в искаженной форме, использовались рыночные механизмы. В США, Японии и других странах капитализма применяются административно-иерархические методы регулирования. Поэтому одни экономические системы по мере их развития в большей мере тяготеют в сторону командной, другие (абсолютное большинство) – рыночной.

Смешанная экономика, опирающаяся на рыночные механизмы, характеризуется разнообразными видами частной собственности на ресурсы, с использованием системы свободных цен и частично государственного регулирования для координации и управления экономическими процессами. Здесь все агенты: государство, фирмы и домашние хозяйства играют важную роль в производстве, распределении, обмене и потреблении материальных и нематериальных благ.

Таблица 3.1

Основные социально-экономические параметры различных систем

Рыночная экономика		Командная экономика
Спросоограниченная экономика	Экономические параметры	Ресурсоограниченная экономика
Высокая эффективность использования производственных ресурсов		Низкая эффективность использования производственных ресурсов
Восприимчивость экономики к НТП и изменениям спроса		Невосприимчивость экономики к НТП и изменениям в спросе
Преимущественно интенсивный путь развития		Преимущественно экстенсивный путь развития
Открытая экономика		Автаркия к мировому рынку
Распределение в зависимости от вложенных ресурсов (собственности)		В подавляющем большинстве уравнилельное распределение
Высокий уровень жизни населения, обеспеченных работой		Социальные параметры
Адресная социальная защита на прожиточном уровне	Общая социальная защита населения на примитивном уровне	
Условия для самореализации личности	Подавление личности, инициативы	
Развитие демократии	Господство диктатуры партийно-государственной элиты	

В этой системе в максимальной мере используются преимущества рыночной экономики, а деятельность государства направлена не только на создание необходимых условий для функционирования рыночных механизмов, но и устранение или смягчение её недостатков. Кроме того, оно занимается производством таких благ, которые не могут осуществляться или невыгодны предпринимателям в условиях рынка.

Смешанная экономика представлена несколькими моделями. Американской, японской, шведской и моделью новых индустриальных стран (Южная Корея, Тайвань, Сингапур) и др.

Американская модель – это преимущественно рыночная экономика с небольшим удельным весом государственной собственности – 10% (во Франции – 34%, в Италии – 38%). Этой модели свойственна поддержка предпринимательства, государство активно вмешивается в экономику лишь в периоды кризисов, весьма заметна дифференциация в уровне доходов населения, при относительно нормальном уровне жизни малообеспеченных.

Японская модель характеризуется:

- развитым планированием и координацией деятельности правительства и частного сектора; сохранением своих традиций, и в то же время умением заимствовать у других все необходимое для развития собственной страны;
- высоким престижем государственной службы и образования;
- стержнем стратегии экономического развития является установка на развитие наукоёмкого производства из-за бедности и значительной ограниченности минеральных ресурсов.

Шведская модель. Ей присущи:

- сильная социальная политика – большую часть благ шведы получают из государственных социальных фондов, минуя рынок;
- полная занятость;
- высокий уровень государственного сектора – 62%;
- ставка на труд, на самореализацию личности.

Модель новых индустриальных стран характеризуется:

- защитой внутреннего рынка;
- жестким экономическим курсом проводимой центральной властью;
- привлечением иностранного капитала;
- заботой о национальных кадрах;
- стимулированием образования среди масс среднего класса.

Особой моделью смешанной экономики является *китайская* модель, опирающаяся на общенародную собственность и централизованное планирование макроэкономических процессов. Вместе с тем, на уровне фирм широко используются рыночные механизмы хозяйствования. С этой целью: а) были отделены права собственности от права хозяйствования, на основе арендных отношений; б) созданы условия для прямых хозяйственных связей между фирмами; в) интенсивно развивается рыночная инфраструктура; д) предпри-

ниматели получили возможность продавать сверхплановую продукцию на свободном рынке. Такая модель способствовала более гармоничному сочетанию интересов государства, фирм и отдельного работника, в рамках «плановой товарной экономики». Она, на нынешнем этапе, доказала свою жизнеспособность, обеспечив в последние 15 лет высокие темпы экономического роста китайской экономики.

В целом смешанная экономика развитых государств, в современных условиях характеризуется:

- переходом на принципиально новую технико-технологическую и экономическую базу производства;
- гуманизацией экономики, ростом роли социально-культурных факторов (перераспределение общественных ресурсов в пользу образования, культуры, медицины и усиления материально-вещественной базы этих отраслей);
- экологизацией экономического развития (новый этап мирохозяйственного развития, настоятельно требует сбалансированности экологического состояния планеты);
- новой философией потребления (роста спроса на экологически чистые продукты, повышенные требования к качеству жилья, выработкой политики добровольного самоограничения потребностей);
- ростом числа и доли образованных и предприимчивых людей.

Вопросы для повторения

1. Что вы понимаете под собственностью?
2. В чём разница между юридическим и экономическим содержанием категории собственности?
3. Назовите субъектов собственности. Что относится к объектам собственности?
4. Какие категории относятся к первичным и вторичным отношениям собственности?
5. В чём принципиальные различия между понятием «собственность» и «право собственности»?
6. Какие основные формы собственности можете назвать?
7. Какие виды собственности относятся к частной форме собственности?
8. Что вы понимаете под социально-экономической системой?
9. Какие основные подходы и критерии по разграничению экономических систем имеют место во взглядах ученых?
10. В чём принципиальные различия между командной и рыночной экономиками?
11. Какие основные модели смешанной экономики, опирающейся на рыночные механизмы хозяйствования, вы можете выделить?

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Сущность собственности.
2. Право собственности.
3. Формы и виды собственности.
4. Социально – экономические системы и критерии их разграничения.

Реферат: Формирование многоукладной экономики в Республике Узбекистан.

РАЗДЕЛ II.

ОСНОВЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Товарно-денежные отношения

Введение

Тема посвящена изучению условий и причин возникновения и развития товарного производства, являющегося фундаментом современной рыночной экономики. В ней раскрывается сущность таких основополагающих экономических категорий как товар, деньги и величина стоимости товара.

Ключевые слова

Натуральное производство	Трудовая теория стоимости
Простое товарное производство	Теория издержек производства
Развитое товарное производство	Производительность труда
Товар	Интенсивность труда
Потребительная стоимость	Теория предельной полезности
Стоимость	Закон убывающей предельной полезности
Конкретный труд	Теория неоклассического синтеза
Абстрактный труд	Развитие форм стоимости
Теория спроса и предложения	Деньги
Теория полезности	Функции денег

4.1. Товарное производство: сущность и причины возникновения

В настоящее время экономическая деятельность людей осуществляется в товарной форме. Исторически ей предшествовала натуральная форма, которая была свойственна докапиталистическим системам. Ныне она имеет место в отдельных слаборазвитых странах. Примером натурального хозяйства может быть также хозяйственная деятельность на приусадебных участках, осуществляемая для удовлетворения своих потребностей.

Натуральная форма хозяйствования означает, что производство экономических благ осуществляется производителями для собственного потребления, а не для обмена.

Натуральному производству, развивавшемуся на протяжении тысячелетий, присуще: отсутствие общественного разделения труда; замкнутый характер производства, когда каждое хозяйство обеспечивало себя всем необходимым; консерватизм в организационно-экономических отношениях внутри хозяйств; удовлетворение незначительных по количеству и разнообразию по качеству собственных потребностей; низкие темпы развития.

Товарная форма хозяйствования означает, что производство экономических благ осуществляется производителями не для собственного потребления, а для продажи, т.е. как товары.

Условием возникновения товарного производства является общественное разделение труда, предполагающее специализацию производителей на выработке какого-либо одного или нескольких продуктов. Один производит зерно, другой – мясо, третий изготавливает орудие труда и т.п. Работники разных специальностей оказались зависимыми друг от друга. Для удовлетворения своих разнообразных потребностей им необходим был обмен продуктами труда.

Причиной его возникновения является экономическое обособление товаропроизводителей на базе частной собственности на ресурсы. В этих условиях обмен между независимыми собственниками продуктов труда происходит на возмездной эквивалентной основе.

В зависимости от степени развития общественного разделения труда и характера собственности, формируются различные модели товарного производства и рыночной системы в целом.

Исторически первой формой было простое или неразвитое товарное производство. В процессе своего развития оно, в силу объективных причин, переросло в капиталистическое или развитое товарное производство.

Основными признаками *простого* товарного производства являются:

- а) общественное разделение труда;
- б) частная собственность на ресурсы производства и продукты труда;
- в) личный труд собственника факторов производства;
- г) удовлетворение потребностей осуществляется посредством купли-продажи продуктов труда;
- д) экономические связи между людьми осуществляются через рынок, т.е. носят общественный характер;
- е) конечная цель – удовлетворение потребностей самого товаропроизводителя.

Мелкий товаропроизводитель – основной субъект простого товарного производства имеет двойственную природу. С одной стороны он – труженик, а с другой – собственник. В процессе хозяйствования он, в зависимости от способности действовать сообразно экономической конъюнктуре, может стать как крупным собственником, так и, лишившись дела и имущества, стать наёмной рабочей силой.

Такая закономерная тенденция, с неизбежностью, привела к становлению *капиталистического* или *развитого* товарного производства, которому присуще все перечисленные признаки простого товарного производства за исключением пунктов в) и е).

Принципиальными отличиями развитого товарного производства от предыдущей модели являются следующие: во-первых, то, что собственник факторов производства, как правило, сам не работает, а использует наёмную рабочую силу. Здесь товарами становятся не только обычные продукты, но и рабочая сила. В связи с этим товарно-денежные отношения приобретают все-

Второй характер, происходит овеществление всей системы экономических отношений. Они выступают как отношения между вещами, возникает товарный фетишизм; во-вторых, целью функционирования капиталистического товарного производства является получение прибыли. Однако не следует забывать, что эта цель может быть достигнута лишь в том случае, если фирмы будут производить товары и услуги, удовлетворяющие потребности людей.

4.2. Товар и его свойства

Товар – это продукт труда, предназначенный для обмена путем купли-продажи.

При рассмотрении товара в том виде, в каком он выступает в процессе обмена, в нём обнаруживаются два свойства, которыми должен обладать любой товар: потребительной стоимостью и стоимостью (схема 4.1).

Потребительная стоимость товара – это полезность вещи, её способность удовлетворять какую-либо потребность покупателя благодаря своим свойствам. Каждая вещь представляет собой совокупность многих свойств и поэтому она может быть полезной своими различными качествами, один из которых уже известен, другие познаются по мере развития науки и техники. Так, если в древние времена потребительная стоимость хлопка заключалась в том, что она служила сырьём для производства только ваты и ткани, то теперь она используется для производства сотен продукции.

Стоимость товара – это реальное отношение обмена между покупателем и продавцом, признание потребительной стоимости товара покупателем. Она на поверхности явлений выступает как *меновая стоимость*, т.е. способность товара одного вида обмениваться на товар другого вида в определенных количественных соотношениях (пропорциях). Например, 1 кг хлопка на 3 кг зерна.

Как показали исследования К. Маркса, два свойства товаров порождаются *двойственным характером труда*: с одной стороны, он отличается конкретным полезным характером, с другой стороны – одинаковым абстрактным характером.

Рассмотрим подробнее каждую из этих сторон труда. Труд любого товаропроизводителя имеет свою качественную определенность. Чтобы произвести хлопок, тракторы, каналы и т.д. необходим определенный род производственной деятельности, отличающийся своей целью, характером операций, приёмов, применяемыми орудиями, предметами труда и результатом. В каждой потребительной стоимости воплощается качественно определённый полезный вид труда: в хлопке – труд хлопкороба, тракторе – труд рабочего, канале – гидромелиоратора и т.п.

Труд, затраченный в определённой форме, и качественно отличающийся от других видов труда называется *конкретным трудом*.

Этим трудом создается *потребительная стоимость*. Вместе с тем, какой бы вид конкретного труда мы не взяли, в них есть нечто общее. Этим общим является *абстрактный труд* – расходование человеческой рабочей силы в физиологическом смысле – мускулов, нервов, умственных сил.

Абстрактным трудом, делающим все товары однородными и соизмеримыми, создается *стоимость товара*. Когда товаропроизводители приравнивают друг другу различные товары, то они фактически отвлекаются от форм конкретного труда и товары приравниваются как сгустки однородного, абстрактного человеческого труда.

Следовательно, как потребительные стоимости товары различны, как стоимости, т.е. воплощение абстрактного труда они однородны.

4.3. Величина стоимости товара

Большое значение имеет вопрос о том, как или чем *определяется стоимость товара*, которая на поверхности явлений выступает в форме *цены*. Ведь одним из главных факторов, определяющих уровень доходов производителей, является цена. Вот почему этот вопрос был в центре внимания виднейших экономистов разных эпох, которые по-разному отвечали на него. Основные теории в определении величины стоимости товара приведены на схеме 4.1.

Каждая из этих теорий имела определённые недостатки.

В соответствии с теорией *спроса и предложения* (английский экономист Сэмюэл Бэйл и др.) цена товара определяется в зависимости от соотношения спроса и предложения, но что лежит в основе цены при их равенстве, эта теория не даёт ответа.

Теория *полезности* (итальянец Фердинандо Галиани и др.) исходила из того, что ценность (стоимость) вещей определяется его полезностью. Однако она не давала ответа на вопрос, почему блага, без которых невозможна сама жизнь (вода), ценятся, как правило, низко, тогда как предметы роскоши (бриллиант) имеют высокую ценность?

Авторы *трудовой теории стоимости* (К. Маркс) считали, что стоимость товара создаётся трудом человека. Остальные факторы производства принимают участие в создании лишь потребительной стоимости товара. Кроме того, это теория игнорировала спрос и предложение.

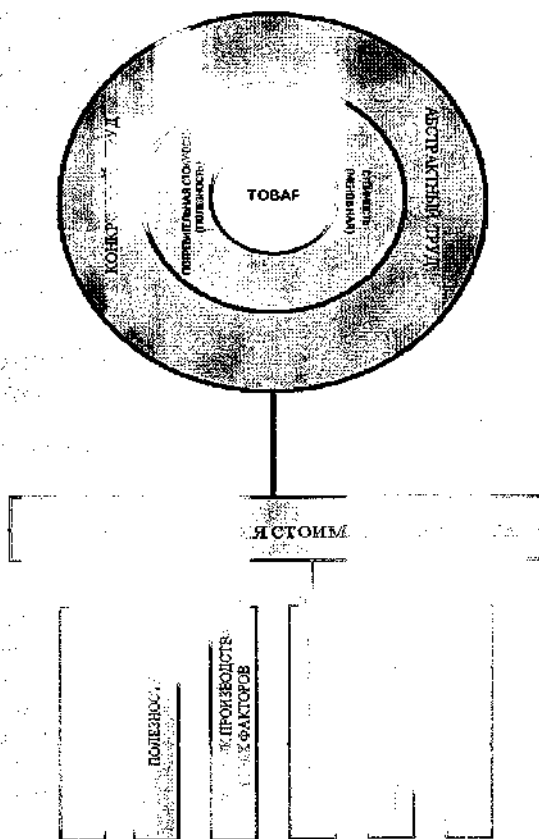
Сторонники теории *издержек производства* (англичанин Томас Мальтус и др.) и *трех факторов* производства (француз Жан-Батист Сей и др.) полагали, что в создании стоимости участвуют все факторы производства. Следовательно, величина стоимости товара определяется не только затратами труда, но и остальными издержками производства.

Согласно теории предельной полезности (австрийский экономист Бем-Батерк и др.) стоимость товара определяется ценностью последнего потребляемого данного товара, обладающего наименьшей полезностью.

Однако эта теория не давала ответа на вопрос как правильно измерить предельную полезность различных благ, почему субъективные оценки их ценности складываются именно таким образом, а не иначе. Кроме того, она не принимала во внимание сам процесс производства, т.е. объективную основу субъективных оценок благ.

В целом до середины XIX века господствовала теория определения стоимости товара затратами на их производство, в их числе теория трудовой

Схема 4.1



стоимости. На смену ей пришла теория предельной полезности, а с 90-х годов прошлого века теория *неоклассического синтеза*, соединяющая различные школы.

Рассмотрим теорию трудовой стоимости, которая использовалась в командной экономике, а также теории предельной полезности и неоклассического синтеза, на которые опираются современные рыночные системы.

Согласно *трудовой теории* стоимость представляет собой овеществленный в товаре абстрактный труд. Отсюда понятно, что величина стоимости товара определяется количеством содержащегося в ней труда, которое измеряется рабочим временем – часами, днями и т.д. Однако возникает естественный вопрос: затратами труда какого товаропроизводителя? На практике, сплошь и рядом затраты труда на производство одинаковых товаров у одних больше, у других меньше. Однако стоимость не может определяться индивидуальными затратами труда, так как в этом случае одни и те же товары продавались бы на рынке по разным ценам, что является невозможным. Поэтому меновая стоимость товаров определяется стоимостью, измеряемой *общественно необходимыми затратами труда*, т.е. временем, которое требуется для изготовления какого-либо товара при нормальных условиях производства и при среднем в данном обществе уровне умелости и интенсивности труда.

В реальной жизни это время тяготеет и, как правило, совпадает с индивидуальным рабочим временем товаропроизводителей, производящих подавляющую часть данного товара.

В конечном итоге это время и соответственно цена определяется стихийно на рынке в процессе обмена и конкурентной борьбы.

Стало быть успех в конкурентной борьбе зависит от того в какой мере индивидуальные затраты товаропроизводителей соответствуют (или ниже) общественно необходимым.

Общественно необходимое рабочее время или величина стоимости единицы товара изменяется с изменением *производительности труда*, которое относится к конкретной стороне труда, так как измеряется количеством продукции, производимой в единицу времени.

Конкретный труд может быть, то более богатым, то более скудным источником создания продуктов. Он зависит от степени искусства рабочего уровня развития техники и технологии, общественной комбинацией производственных ресурсов, размерами и эффективностью факторов производства, наконец, природными условиями.

Если, например, за 10 часов рабочего времени при общественно нормальных условиях раньше производилась 1 банка томата, а впоследствии благодаря росту производительности труда, 2 банки, то общая стоимость банок в обоих случаях будет равняться 10 часам. Но если в первом случае оно распределялось на 1 банку, то во втором на 2 банки. Поэтому одна банка томата, соответственно, будет стоить 10 часов и 5 часов.

От производительности труда следует отличать *интенсивность труда*, под которой понимаются расходы рабочей силы (мускулов, нервов, умственных сил) в единицу времени. Она относится к абстрактной стороне труда.

В одно и то же время более интенсивный труд создает большую стоимость, чем менее интенсивный. Причем, стоимость единицы товара остается без изменения.

Вернёмся к нашему примеру. Если удвоение томатов будет связано не с ростом производительности труда, а повышением интенсивности труда вдвое, то 10 часов труда фактически будут равны 20 часам, и две банки томата будут стоить уже не 10, а 20 часов рабочего времени. В то же время стоимость одной банки остается прежней – 10 часов.

Применение теории трудовой стоимости в странах с командной системой в отсутствие развитого рынка привело, с одной стороны, к формированию неэффективного ресурсозатратного механизма функционирования экономики. С другой стороны, поскольку эта теория не учитывала полезность товара – к принижению роли качества производимых товаров.

Заметим, что рассмотренные в рамках трудовой теории стоимости содержание категорий производительности и интенсивности труда не теряют своего значения и в настоящее время.

С возникновением теории *предельной полезности*, которая рассматривает не полезность благ вообще, а ту конкретную полезность, которую эти блага способны принести данному индивиду, произошла революция в теории стоимости. В соответствие с которой, во-первых, упор в экономическом анализе был сделан не на затраты, а на конечные результаты. Во-вторых, стоимость определялась с помощью субъективных оценок полезности благ. В-третьих, был использован принцип предельности, т.е. дополнительных, а не общих и средних величин. В-четвёртых, издержки производства считались производными от предельной полезности благ.

Предельная полезность – это полезность самого последнего потребляемого данного блага.

Чтобы понять сущность этой теории и правильно ответить на такие вопросы: что полезнее хлопкоуборочная машина или гидротехническое сооружение; вода или алмаз, следует разграничивать, совокупную и предельную полезность блага. Например, совокупная полезность воды неизмеримо выше, чем алмаза, так как её по сравнению с алмазами значительно больше. В то же время, из-за его изобилия, полезность самого последнего потребляемого количества воды неизмеримо ниже, чем полезность самого последнего потребляемого количества алмаза из-за его редкости. Именно это обстоятельство является причиной того, что алмаз стоит гораздо дороже, чем вода.

Кроме того, следует иметь в виду и следующее обстоятельство. При потреблении какого-либо блага, по мере насыщения потребности в этом

товаре степень удовлетворения от потребления каждой последующей единицы падает.

Закономерность, при которой предельная полезность каждой последующей единицы данного товара убывает, получила название закона убывающей предельной полезности.

Например, дневная потребность человека – четыре литра воды. Первый литр воды необходим для того, чтобы человек не умер от жажды. Второй – для приготовления пищи, третий – для умывания, четвёртый – для полива цветов. Очевидно первый литр воды самый ценный, а ценность последующих литров постепенно убывает. Другими словами наименьшей ценностью обладает самый последний литр воды. Так как первый и последний литр воды ничем не отличаются друг от друга по качеству, и каждая единица может быть легко замещена другой, то они не могут иметь разную стоимость. Поэтому согласно теории предельной полезности именно наименьшая полезность данного товара является основой для определения её стоимости.

Подчеркнем, что в основе стоимости лежат не индивидуальные оценки предельной полезности, а общественные, т.е. общественная предельная полезность блага, стихийно формирующаяся на рынке с учётом спроса и предложения.

В современных рыночных системах, наибольшее признание получила теория неоклассического синтеза, объединившего теорию предельной полезности и теорию издержек производства. Согласно этой теории стоимость товара или его цена определяется на основе субъективных оценок общественной предельной полезности экономических благ и объективных затрат в точке равновесия спроса и предложения.

По мнению А. Маршалла, как два лезвия ножниц совместно разрезают бумагу, точно так же полезность и затраты совместно определяют стоимость блага.

Так как в формировании цены участвуют покупатели и производители, то можно сделать вывод, что предельная полезность благ это цена покупателя, а затраты на их производство и продажу это цена продавца.

4.4. Развитие форм стоимости.

Возникновение денег

Стоимость товаров может проявляться лишь в отношениях товаропроизводителей, при приравнивании товаров в процесс обмена. Этот способ как мы уже знаем, называется меновой стоимостью или формой выражения стоимости.

В настоящее время, как известно формой выражения стоимости товаров является денежная. Эта форма стоимости результат длительного исторического развития обмена и форм стоимости.

К.Маркс, обобщив огромный исторический материал, наиболее древнюю форму стоимости, при которой стоимость одного вида товара выражается в единственном товаре другого вида, назвал *простой или случайной* формой стоимости. Она была характерна периоду, когда обмен ещё только зарождался, а продукты труда обменивались или превращались в товары лишь от случая к случаю. В процессе обмена одному товару, как правило, противостояло не множество других товаров, а всего лишь один. Например, владелец шкуры овцы меняет его на 10 кг зерна.

$$1 \text{ шкура} = 10 \text{ кг зерна.}$$

Товар (шкура) выражающий свою стоимость в другом товаре, находится в относительной форме стоимости и играет активную роль. Товар (зерно), который выражает стоимость другого товара, находится в эквивалентной форме стоимости, т.е. функционирует как эквивалент и играет пассивную роль.

Недостаток простой формы стоимости состоял в том, что обмениваемый товар ставился в меновое отношение лишь с одним товаром другого вида, в то время как она не могла выразить его качественной однородности и количественной пропорциональности с другими товарами.

Между тем, после первого общественного разделения труда – отделения скотоводства от земледелия, количество продуктов труда, превращаемых в товар, значительно возросло, и обмен стал носить не случайный, а все более регулярный характер. В связи с этим простая форма стоимости стихийно перешла к *полной или развернутой* форме стоимости, которую можно выразить следующим образом:

$$\begin{aligned} &= 5 \text{ шкурам или} \\ 1 \text{ овца} &= 10 \text{ кг зерна или} \\ &= 1 \text{ кг соли и т.д.} \end{aligned}$$

Хотя, здесь стоимость одного товара выражается в одном товаре другого вида, однако, уже не имеет значения каков именно этот товар (шкура ли, зерно ли и т.д.). Следовательно, здесь каждому товару, находящемуся в относительной форме стоимости, противостоят множество эквивалентов.

Являясь новой ступенью в развитии обмена и более совершенной, чем простая, развернутая форма стоимости имела ряд недостатков, которые всё ярче обнаруживались по мере увеличения ассортимента товаров.

Во-первых, стоимость каждого товара не получала законченного выражения, ибо число товаров-эквивалентов с развитием общества непрерывно увеличивалось. Во-вторых, при таком разнообразии товаров-эквивалентов товаровладельцам было сложно сравнивать меновые пропорции разных товаров и ориентироваться в своей хозяйственной деятельности. В-третьих, пря-

мой обмен одного товара на другой наталкивался на определенные трудности, а зачастую становился невозможным. Если, например, владелец овцы нуждался в зерне, то он мог приобрести её, в том случае, если владелец зерна нуждался в овце. Если же последний нуждался в это время в шкуре, то естественно обмен бы не состоялся. Владелец овцы должен был бы обменять свой товар на шкуру, а потом лишь обменять её на зерно.

Поэтому по мере развития товарного производства и обмена из общей товарной массы стали стихийно выделяться отдельные товары, которые в данный период на местном рынке получили наибольшее распространение и стали играть роль главных средств обмена. Такими товарами в одной местности были зерно, в другой – скот, в третьей – соль и т.д. Каждый, обменяв свой товар на этот эквивалент, мог впоследствии обменять его на любой другой нужный ему товар.

Это означало, что на смену развернутой форме стоимости пришла *всеобщая* форма выражения стоимости, при которой стоимость всех товаров выражается, каким либо одним всеобщим эквивалентом. Эту форму можно изобразить следующим образом:

$$\begin{aligned} 5 \text{ шкур} &= \\ 10 \text{ кг зерна} &= 1 \text{ овце.} \\ 1 \text{ кг соли и т.д.} &= \end{aligned}$$

С расширением обмена, когда он стал выходить за рамки данной местности, различие во всеобщих эквивалентах в разных местностях стало мешать развитию обмена. В этой связи постепенно роль эквивалента повсюду закрепляется за одним товаром, а всеобщая форма стоимости стихийно уступает место *денежной*.

При этой форме стоимости роль всеобщего эквивалента прочно и надолго закрепляется за одним товаром. Этот товар получил название *денежный* или просто *деньги*.

В денежной форме стоимости внутренние противоречия, заключённые в товаре, находят своё законченное выражение и приобретают форму противоположности между товарами вообще и деньгами. Два различных свойства товаров и труда как бы отделяются друг от друга и располагаются на двух разных полюсах. На одном полюсе находятся все товары, выступающие как потребительные стоимости, продукты конкретного, частного труда, на другом полюсе – деньги как выражение стоимости, продукт абстрактного, общественного труда. Лишь тогда, когда товар продукт непосредственно частного труда – будет обменён на деньги, он получит общественное признание.

Деньги – это особый, общепризнанный товар, с потребительной стоимостью которого прочно срослась эквивалентная форма стоимости, т.е. это всеобщий эквивалент.

По мнению современных западных экономистов, деньги это: а) всё, что признается людьми деньгами, и выполняет их функции; б) наиболее ликвидный товар. Заметим, что принципиального различия во всех этих определениях нет.

Роль денег в настоящее время выполняют бумажные деньги, а до них эту функцию выполняли различные товары (скот, меха, серебро и др., а в конечном итоге золото).

То обстоятельство, что эта роль прочно закрепилась за золотом объясняется двумя причинами. В XIX в. были открыты богатые запасы золота, а также развился мировой рынок. Кроме того, оно по своим естественным свойствам – однородности, износостойкости, портативности, стабильности, делимости, узнаваемости и др. в большей мере пригодно для этой роли.

Однако деньги в виде золотых слитков и монет по мере развития товарообмена стали неудобны для осуществления ежедневных сотен тысяч торговых операций. Между тем, деньги в функции средства обращения выступают мимолетным посредником в товарообмене. Поэтому наиболее подходящим материалом для денег, в конце концов, оказалась бумага.

Бумажные деньги, появившиеся в середине XVIII века, являются знаками, представителями полноценных денег. Они выражают обязательство государства и наделяются принудительным курсом, который зависит от производственной мощности экономики, количества и качества производимых товаров и услуг.

Деньги выполняют три *основные функции*: средство обращения, мера стоимости, средство накопления богатства, а также *производные* от них ещё две функции: средство платежа (стипендии, налоги и т.д.); мировые деньги (как всеобщее средство платежа и обращения).

Функция средства обращения означает, что деньги выступают посредником при обмене (торговле) товаров и услуг, которое осуществляется по формуле Товар – Деньги – Товар (Т-Д-Т). Следовательно, деньги как средство обращения преодолевают индивидуальные, временные и пространственные границы, на которые наталкивается бартерный обмен.

Функция мера стоимости означает, что посредством денег в форме цены измеряется стоимость всех товаров и услуг. Другими словами стоимость всех товаров и услуг получает качественно одинаковое и количественно сравнимое выражение.

Функция средства накопления богатства означает, что деньги могут накапливаться для будущего их использования. Эта функция денег является следствием абсолютной их ликвидности, т.е. то, что деньги в любой момент могут быть превращены в реальный капитал или выполнить любое финансовое обязательство. Однако эту функцию полноценно может выполнять только устойчивая конвертируемая валюта.

По выражению А.Смита, деньги – это единственная вещь, от которой мы получаем пользу, освобождаясь от неё, отдавая его другим людям.

Вопросы для повторения

1. Что является условием возникновения товарного производства?
2. Что является причиной возникновения товарного производства?
3. В чём различия простого и капиталистического товарного производства?
4. В чём различие между потребительной стоимостью и стоимостью товара?
5. Что общего есть в каждом товаре?
6. Как вы понимаете, что труд носит двойственный характер?
7. Перечислите названия основных теорий определения стоимости товара.
8. В чём заключается суть теории неоклассического синтеза?
9. Как влияет рост производительности труда на стоимость единицы товара?
10. Как влияет рост интенсивности труда на стоимость единицы товара?
11. Что означает закон убывающей предельной полезности?
12. Почему алмаз стоит дороже воды?
13. Перечислите основные формы выражения стоимости.
14. Дайте определение денег.
15. Какие основные функции выполняют деньги?

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Натуральное и товарное производство. Причины возникновения и развития товарного производства.
 2. Товар и его свойства. Величина стоимости.
 3. Развитие форм выражения стоимости. Возникновение денег и их функции.
- Реферат:** Введение национальной валюты – сума в Узбекистане и его значение.

Сущность рыночной экономики. Рынок и его структура

Введение

Человечество в своём развитии опиралось на разные экономические системы, отличающиеся своими подходами к управлению экономической жизнью и формой собственности. В последнем десятилетии истекшего XX века оно сделало свой окончательный выбор в пользу рынка. Мы являемся свидетелями того, что по пути формирования рыночной системы, опирающейся на товарно-денежные отношения, идут почти все страны с командной экономикой, в т.ч. наш независимый Узбекистан. Тема посвящена выяснению содержания рыночной экономики.

Ключевые слова	
Рынок	Суверенитет потребителя
Экономическая свобода	Преимущества рыночной экономики
Личный интерес	Недостатки рыночной экономики
Свободный доступ к информации	Решение вопросов «что, как и для кого?»
Ограниченная роль государства	Модель кругооборота товаров и услуг, денег и доходов
Частная собственность	Факторы, определяющие структуру рынка
Спрос и предложение	Критерии классификации рынков
Свободное ценообразование	Структура рынков
Свободная конкуренция	

5.1. Содержание, институты и механизмы рыночной экономики

По мере исторического развития процессов товарообмена понимание сущности рынка претерпевало изменения. Начиная от площади, территории на которой происходил обмен, до рынка как формы товарно-денежного обращения. Роль и значимость рыночного процесса обмена хорошо выразил А. Смит:

«Дай мне то, что мне нужно, и ты получишь то, что необходимо тебе».

Понятие «рынок» в широком сегодняшнем значении подразумевает рыночную экономику или рыночную систему хозяйствования. Чтобы лучше понять содержание рыночной экономики, рассмотрим его основные институты и механизмы (рис.5.1).

К базовым институтам рыночной экономики, определяющим эффективное действие его механизмов относятся: экономическая свобода производителей и потребителей; личный интерес фирм и домашних хозяйств; сво-

бодный доступ к информации; частная собственность, ограниченная роль государства. Рассмотрим каждый из них в отдельности.

Роль *экономической свободы субъектов* хозяйствования, как одного из преимуществ и главных мотивов формирования рыночной экономики, исключительно многогранна.

Её важнейшие проявления в формах предпринимательской свободы и выбора для производителей означают свободу приобретать экономические ресурсы в том количестве, которое необходимо там, где это целесообразно и на тех условиях, которые им приемлемы.

Фирмы свободны в выборе форм организации и способов технологии производства товаров и услуг. Они неограниченны в выборе рынка для реализации своей продукции.

Для домашних хозяйств экономическая свобода предполагает занятие любым видом труда, на который он способен и в той местности, где ему больше нравится, а также свободу приобретать в пределах своих денежных доходов любые товары и на любом рынке.

Следовательно, рыночная экономическая свобода – *полная свобода действий во всем, что касается организации производства экономических благ, их реализации и способов потребления* (в рамках действующих законов).

С такой свободой тесно связана сущность всеобщей мотивации фирм и домохозяйств к экономической деятельности – *личный интерес*. При прочих равных условиях главный мотив поведения фирм – максимизация прибыли



Рис. 5.1. Институты и механизмы рыночной экономики

Их минимизация издержек производства. Именно поэтому они прямо заинтересованы в повышении качества своего труда и конечных результатов производства. Как справедливо заметили учёные-экономисты Р. Макконнелл и Л. Брю: *«...личный интерес формирует фундаментальный образ действий различных экономических единиц, когда они реализуют свой свободный выбор».*

В отличие от этого, в условиях приоритета общественных интересов в ущерб личным, мотивация к высокопроизводительному труду крайне незначительна. В этом смысле примечательно замечание А.Смита: *«Я не слышал, чтобы сильно преуспевали те люди, которые осуществляют обмен продуктами своего труда только ради общественной пользы».*

Рыночная экономика предполагает *свободный доступ к информации* всех субъектов рынка – покупателей, продавцов, посредников и госучреждений, их полную информированность о конъюнктуре рынка: динамике цен, спросе и предложении, норме прибыли и т.д.

В этой системе экономическая свобода и связанные с ней взаимосвязи и взаимодействия между экономическими субъектами действуют не сами по себе. Эта свобода их действий становится возможной только благодаря *частной собственности на факторы производства и произведённую продукцию*, на которую опирается вся система рыночной экономики.

Частная собственность и порождённая им полная экономическая свобода во всем – это фундаментальные основополагающие институты рыночных экономических отношений.

Наконец, рыночная экономика создает необходимую базу, при которой экономическая власть широко рассеяна, отсутствует объективная необходимость в централизованном руководстве экономикой. Здесь роль *государства ограничена* и сводится к созданию экономико-правовых и общественных условий для его нормального функционирования.

Основными тремя механизмами рыночной экономики являются: спрос и предложение; система свободного ценообразования; совершенная конкуренция.

Спрос и предложение формируется поведением покупателей и продавцов, которые, взаимодействуя друг с другом, способствуют тому, что:

а) в обществе определяются необходимые объёмы и ассортимент товаров и услуг;

б) осуществляется рациональное распределение ресурсов по отраслям и видам деятельности;

в) происходящие изменения в спросе и предложении под влиянием ценовых и неценовых факторов служат сигналом о целесообразности перераспределения ресурсов по сферам деятельности.

Равновесный объём спроса и равновесный объём предложения во многом формируют рыночные цены. Эти категории являются базовыми для нахождения ответа на вопрос – что и сколько производить?

Система *свободного ценообразования* является решающим механизмом рыночной экономики. Именно с его помощью миллионы индивидуально принятых решений суммируются и уравниваются. На рынках посредством взаимодействия и согласованных решений продавцов и покупателей выявляются равновесные цены, *балансирующие* спрос и предложение.

Рост же цен выше равновесных сигнализирует фирмам о недостаточном производстве данного товара, напротив снижение цены ниже равновесного означает избыточное его производство.

Закономерно, что в механизме саморегулирования рыночной системы *цена играет роль основной организующей силы и «директивным» указанием* на то, как адаптироваться к постоянно происходящим изменениям в потребительском вкусе, в движении потоков товаров, доходов и расходов.

В конечном итоге цены вознаграждают тех, кто поступает сообразно полученным сигналам и, напротив, жестоко наказывают тех, кто не в ладах с этой информацией.

Получат ли фирмы и поставщики ресурсов доходы или убытки, ожидает ли их успех или банкротство? На эти вопросы дает ответы рыночная цена.

Совершенная конкуренция представляет собой третий механизм рыночной экономики. Она выступает в роли особого регулирующего, контролирующего и стимулирующего рычага.

Конкуренция при рыночной экономике порождает независимые действия огромного числа продавцов и покупателей, соперничающих за наиболее выгодные условия производства, сбыта и приобретения товаров, роста объемов производства и наибольшей полезности потребительского выбора.

Каждый из них в отдельности, являясь собственником лишь очень малой части, находящийся в крутообороте потоков товаров и услуг не может повлиять на их спрос и предложение, а значит и на рыночную цену с выгодой для себя. Поэтому для достижения своих целей в конкурентной среде остается лишь один путь – шагать в ногу с научно-техническим прогрессом, который повышает производительность труда, качество продукции и снижает издержки производства на единицу продукции.

Фирмы, первыми применившие достижения науки и техники, организационно-экономические новшества, получают дополнительную экономическую прибыль.

Не менее важно и то, что конкуренция в рыночной экономике обеспечивает *суверенитет потребителя*, в отличие от диктата производителей в условиях командной системы.

Благодаря наличию большого числа независимых производителей одинаковых продуктов, а также широких возможностей по насыщению рынка товарами и услугами за счёт их импорта потребители имеют неограниченную возможность в их выборе.

Дело в том, что в конкурентной среде нет никаких препятствий как для действующих, так и новых фирм по расширению масштабов производства продукции, пользующейся повышенным спросом. Точно также нет никаких препятствий для сокращения масштабов производства продукции, на которую упал спрос. Кроме того, благодаря политике открытой экономике население рыночных стран имеют широкий выбор в приобретении импортных товаров.

Конкуренция обладает ещё одним ценным качеством, – как правило, она органически соединяет *личные и общественные интересы*.

В условиях рынка все участники производства, стремящиеся к собственной выгоде и её приумножению, в то же время непроизвольно действуют в соответствии с интересами общества. По словам А.Смита: «...каждый отдельный человек... не имеет в виду содействовать общественной пользе и не осознаёт, насколько он содействует ей. Он имеет в виду лишь свой собственный интерес, преследует лишь собственную выгоду, при этом он *невидимой рукой* направляется к цели, которая совсем и не входила в его намерения».

Так, например, фирмы под угрозой убытков и банкротства с одной стороны, и соблазна увеличить прибыли с другой, стремятся использовать самую выгодную в технологическом и экономическом плане комбинацию ресурсов для производства данного объёма благ. Но это в не меньшей степени, отвечает интересам общества, заинтересованного в наиболее рациональном использовании ограниченных ресурсов.

Конкретный способ функционирования рыночной экономики позволяет дать ей следующее определение:

Эта форма организации экономических взаимосвязей – прямых и обратных на базе частной собственности, между производителями и потребителями с помощью конкурентного равновесия цен, спроса и предложения.

Выдающийся американский учёный, лауреат Нобелевской премии Пол Самуэльсон, раскрывая сущность международной системы рынка и цен, отметил, что: «Она обладает определенным порядком и подчиняется определенным закономерностям ... Конкурентная система – это сложный механизм непроизвольной координации, действующей через систему цен и рынков, механизм связи, служащий для объединения знаний и действий миллионов различных индивидуумов. Без помощи центральной службы разведки эта система решает одну из самых сложных проблем, какую только можно себе представить: проблему, охватывающую тысячи неизвестных переменных и отношений».

Укажем лишь на одно важное обстоятельство. Рыночная система функционирует тем успешнее, чем более благоприятны политические, правовые и экономические условия для полной реализации внутренних свойств и содержания всех без исключения его институтов и механизмов.

Только в совокупности и во взаимодействии как составные части единого целого – саморегулирующего организма, они могут наиболее эффективно и оптимально решать возникающие проблемы выбора, перед субъектами хозяйствования ежедневно.

5.2. Недостатки рыночной экономики

Существо рыночной экономики не будет полностью раскрыто, если не отметить её *недостатки и противоречия*, которые могут быть сведены к следующему:

- *углубляет разделение общества на богатых и бедных.*

Распределение доходов справедливое с точки зрения рынка – каждому в зависимости от совокупности вложенных ресурсов, несправедливо с социальных гуманистических позиций. Такая система распределения доходов представляет собой равнодушный механизм, который в силу того, что люди обладают разными способностями, есть инвалиды, сироты, многодетные и т.д. усиливает неравенство в доходах населения.

- *не во всех случаях обеспечивает эффективное распределение ресурсов.*

Это происходит тогда, когда при производстве отдельных экономических благ возникает внешний эффект – отрицательный или положительный, который сама по себе рыночная система не учитывает, т.е. не все издержки или не все выгоды находят своё отражение в ценах.

Причём, этот внешний эффект ощущают на себе не сами участники купли-продажи данного товара, а другие – группа людей или общество в целом. Например, фермерское хозяйство, выделывая кожу из шкур животных, побуждаемое интересами максимизации прибыли не осуществляет затраты на утилизацию отходов производства, тем самым нанося ущерб окружающей среде и здоровью населения. В результате неоправданно завышается норма прибыли в этой отрасли. Поэтому в производство кожи будет направляться относительно больше ресурсов, чем в случае полного учёта в цене указанного отрицательного внешнего эффекта.

Рассмотрим противоположный случай, связанный с возникновением положительного внешнего эффекта, – нормальное функционирование коллекторно-дренажных и других ирригационно-мелиоративных систем выгодно не только конкретному хозяйству, но и всему обществу, поскольку экономит расход орошаемой воды, предотвращает засоление почв и выпадение земель из сельскохозяйственного оборота. Однако этот эффект в виде дополнительной выгоды не учтён в цене продукции, произведённой на этой земле, а значит, занижает и реальный доход, поэтому в эту отрасль будет направляться относительно меньше ресурсов.

- *незаинтересованность в производстве общественных благ.* Преобладающая часть товаров и услуг предназначена для индивидуального потребления

ния. Эти блага называются частными, поскольку на них распространяется принцип исключаемости, и потребляются они только теми, кто их купил. Например, сорочка, приобретённая конкретным покупателем.

По сути и так называемые общественные блага, потребление которых становится возможным благодаря не покупке, а их производству как таковому. Объясняется это тем, что на них не распространяется принцип исключаемости.

К ним относятся экономические блага, связанные с обороной страны, службой функционирования общественного транспорта, обслуживанием системы водоснабжения и т.д. Потребление таких общественных благ одними лицами не исключает их использования другими, даже если последние не заплатили за него. Можно привести такой образный пример. Общественный транспорт осуществляет движение по-своему маршруту, несмотря на то, что нрядом с теми, кто оплатил проезд, едут и те, кто не заплатил, так называемые «зайцы».

- *ослабление конкуренции и перерождения его в свою противоположность – монополию.* Конкуренция неизбежно приводит к нарастанию процессов концентрации и централизации капитала и возникновению крупных производителей, сосредоточивших в своих руках производство большей части продукции. В силу этого они устраняют конкуренцию и начинают на рынке диктовать свои ценовые условия.

Все эти негативные явления могут и должны быть устранены или ослаблены соответствующей экономической политикой государств, с помощью экономических, административных и институциональных мер (гл.19).

5.3. Кругооборот товаров и услуг, денег и доходов

Понимание существа рыночной экономики предполагает знание способов её функционирования в реальной экономической жизни.

Любое общество в своей повседневной жизни должно сделать выбор и дать правильные ответы на три фундаментальных вопроса: «что, как и для кого?» Способы решения этих вопросов в рыночной экономике и других экономических системах в обобщённом виде даны в табл. 5.1.

Из таблицы видно, что рыночная экономика решает их следующим образом.

Что и сколько производить? – товары и услуги, приносящие прибыль, а значит пользующиеся спросом. Иначе говоря их структура и количество определяются потребителями, которые купив экономические блага возмещают производителям затраты и обеспечивают им прибыли.

Как производить? – с наименьшими издержками, с использованием эффективных технологий. Только при соблюдении этих условий производители могут, улучшая качество товаров и услуг, выстоять в конкуренции.

Способы решения трёх фундаментальных вопросов

Фундаментальные вопросы	Экономические системы		
	Рыночная экономика	Командная экономика	Смешанная экономика, опирающаяся на рынок
1. Что и сколько следует производить?	Продукцию, приносящую прибыль	Продукцию, запланированную государством и его подразделениями	Продукцию, приносящую прибыль, частично приобретаемую государством
2. Как производить?	С наименьшими издержками	Используя технологии, обеспечивающие выполнение планов	С наименьшими издержками
3. Для кого производить?	Для тех, кто может и хочет заплатить из своих доходов	Для общества и всех его членов	Для тех, кто может и хочет заплатить из своих доходов

Для кого производить? – для тех, кто может и хочет заплатить из своих доходов. Возможности потребителей зависят от их заработной платы и доходов, полученных им за счёт других ресурсов, в т.ч. с учётом трансфертных платежей государства.

Следовательно, в рыночной экономике ответы на эти вопросы принимают сами фирмы, и альтернативные издержки подобного выбора несут они, получая либо прибыль, либо убытки. В случае если произведённые товары не будут реализованы, то производители издержки своего ошибочного выбора не могут перенести на общество и других. Именно поэтому эта система является эффективной.

В командно-административной системе ответы на эти вопросы – это исключительное право государства, и альтернативные издержки подобного выбора несёт всё общество и каждый потребитель в отдельности, а не конкретный производитель. Именно поэтому эта экономика расточительна и дефицитна.

Экономическая деятельность в условиях рыночной системы – это постоянное взаимовстречное движение потоков благ, денег и доходов с целью взаимного обмена.

Если количественные и качественные параметры такого движения потоков совпадут, то обмен состоится, в результате домашние хозяйства удовлетворят свои потребности в товарах и услугах потребительского назначения, а фирмы в товарах производственного назначения. Такая ситуация является основой для нового кругооборота, который должен быть непрерывным.

Этот процесс очень сложен, поскольку решаются задачи со многими переменными, тем не менее, рыночная экономика в целом способна саморегулироваться, так как присущие ей встроенные механизмы поощряют и оставляют лучшие хозяйствующие субъекты, лучшую технологию производства и наоборот выбрасывают за борт неудачников и ленивых.

На рис. 5.2 дана упрощённая модель кругооборота благ, денег и доходов, дающая общее понимание рыночной экономики, взаимодействие между фирмами и домашними хозяйствами (эта модель не учитывает экономическую деятельность государства, экспортно-импортные операции, денежно-финансовый рынок).

Из левого нижнего внешнего контура рисунка видно, что домашние хозяйства продают на рынке факторов производства – сырьё и услуги труда, сдают в аренду помещения и т.д. За всё это они получают доходы – заработную плату, арендную плату и т.д., сопровождаемое соответствующим потоком денег, что видно на левом внутреннем контуре модели.

На свои доходы они покупают необходимые для себя и семьи товары и услуги потребительского характера на соответствующем рынке – что видно на левом верхнем внешнем контуре. Следовательно, их доходы превращаются в расходы, то есть в поток денег на приобретение этих благ (левый внутренний контур).

Из правого нижнего внутреннего контура видно, что фирмы несут расходы в виде потоков денег на приобретение факторов производства на

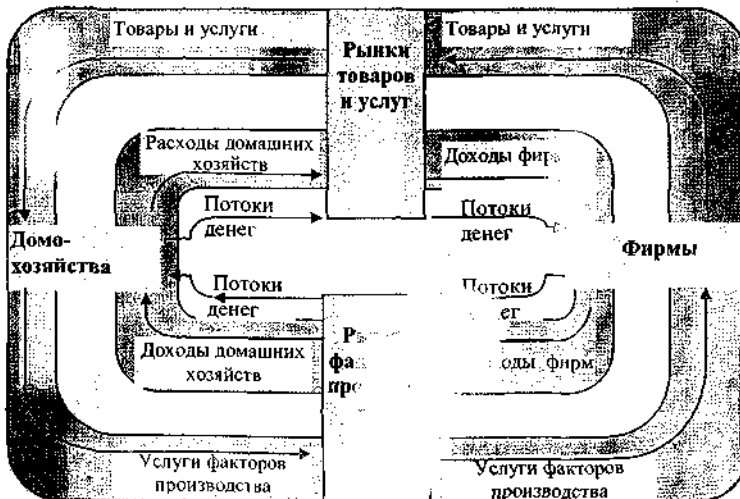


Рис. 5.2 Кругооборот благ, денег и доходов в рыночной экономике

соответствующем рынке (нижний внешний контур). Затем производят товары и услуги, поставляют их на рынок (правый верхний внешний контур), и получают доходы в виде потоков денег (верхний внутренний контур).

Из рисунка можно сделать следующие выводы:

а) между домашними хозяйствами и фирмами осуществляется движение как потоков товаров потребительского назначения и факторов производства, так и потоков доходов и расходов, за потребительские товары и факторы производства, сопровождаемые потоками денег;

б) доходы домашних хозяйств и фирм равны их расходам в масштабе всей экономики.

Движение экономических благ, доходов и расходов, а также денег осуществляется и управляется с помощью различных рынков.

5.4. Структура и виды рынков

Рынок в узком смысле слова – это любой набор соглашений, с помощью которых покупатели и продавцы товаров и услуг вступают в контакт по поводу их купли-продажи.

Рынок имеет сложную структуру и обслуживает все сферы экономики.

Экономическая структура рынков определяется:

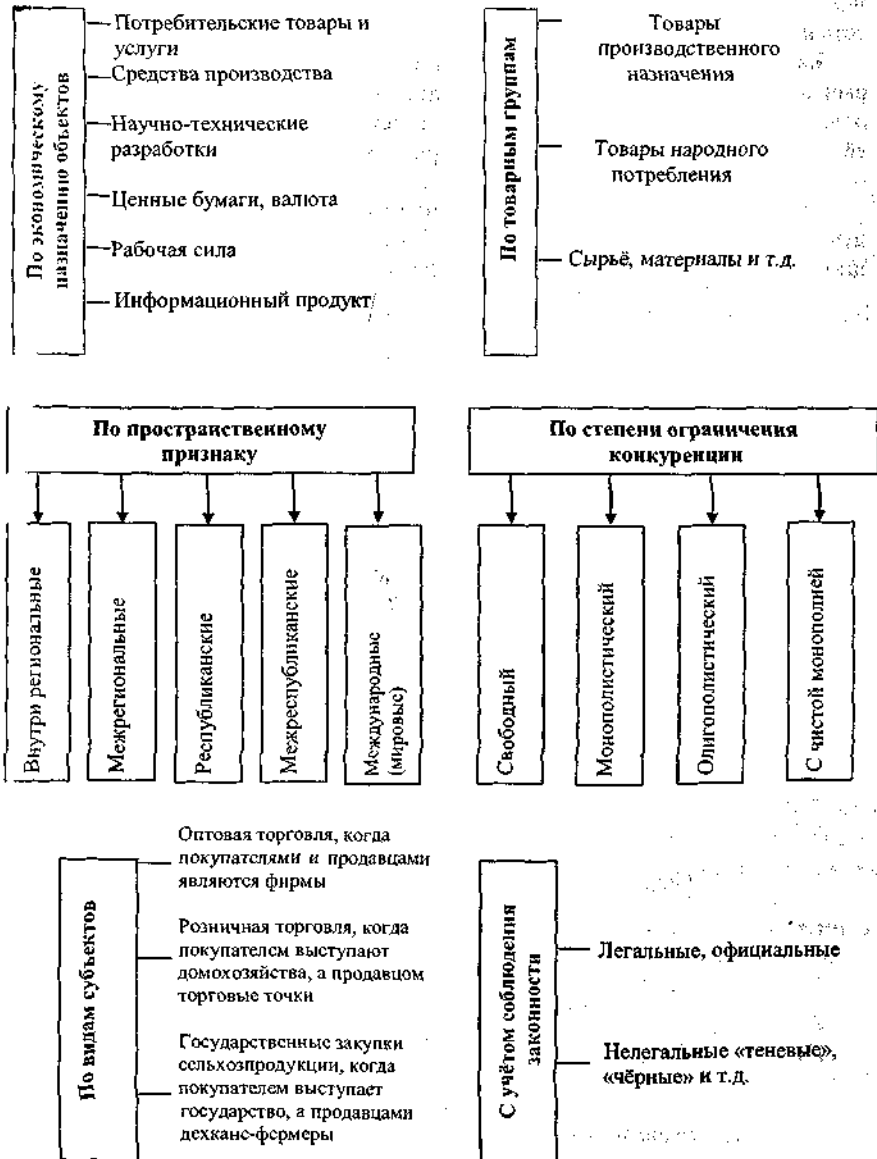
- формами и видами собственности (государственная, частная, коллективная, смешанная);
- структурой товаропроизводителей (государственные, арендные, кооперативные, частные предприятия, предприятия индивидуальной трудовой деятельности), которая зависит от удельного веса в экономике той или иной формы хозяйствующих субъектов;
- особенностями сферы товарного обращения;
- уровнем приватизации и разгосударствления структурных подразделений фирм;
- видами торговли, используемыми в стране.

Структуру рынков можно классифицировать по следующим критериям: по экономическому назначению объектов; по товарным группам; по пространственному признаку; по степени ограничения конкуренции; по видам субъектов; с учётом соблюдения законности (схема 5.1).

Все рынки неразрывно связаны между собой и образуют единое целое. Например, если предприниматель решил открыть цех по производству молочной продукции, он закупает на рынке факторов производства сырьё и соответствующее оборудование, на рынке труда набирает необходимый трудовой персонал, на финансовом рынке может получить кредит. Затем, он в качестве продавца, выступает на потребительском рынке, а на вырученные деньги погашает часть ссуд и вновь обращается на рынок факторов производства и т.д.

Схема 5.1

Классификация структуры рынков



Кроме того, хозяйственную деятельность обслуживает общая рыночная инфраструктура, которая связывает в единое целое все элементы рынка. К ним относятся информационные сети, страховые компании, транспортная сеть и т.д.

Каждый элемент рыночной экономики, обособляясь в отдельный сегмент рынка, имеет самостоятельное значение. Однако нормальное функционирование рыночной экономики предполагает сбалансированную работу всех её частей. Это происходит благодаря самим рыночным механизмам, в отдельных случаях – частичному государственному регулированию.

Таким образом, обобщая содержание этой главы можно выделить следующие функции рынка – посредническую, ценнообразующую, информационную, регулирующую, стимулирующую, оздоравливающую.

Вопросы для повторения

1. Перечислите институты рыночной экономики, определяющие эффективное действие его механизмов.
2. Перечислите механизмы рыночной экономики.
3. Какова роль частной собственности и экономической свободы в рыночной экономике?
4. Почему существует суверенитет потребителя в рыночной экономике?
5. Дайте определение рыночной экономики.
6. Каковы преимущества рыночной экономики?
7. Что вы понимаете под «невидимой рукой»?
8. Какие недостатки присущи рыночной экономике?
9. Каким образом отвечает рыночная экономика на вопросы «что, как и для кого?»
10. Каким образом отвечает смешанная экономика на вопросы «что, как и для кого?»
11. Что вы понимаете под движением потоков благ, денег и доходов?
12. От чего зависит экономическая структура рынков?
13. По каким критериям можно выделить рынки?
14. Назовите основные виды рынков.
15. Какие функции выполняет рынок?

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Сущность и институты рыночной экономики.
 2. Механизмы рыночной экономики.
 3. Общая модель функционирования рыночной экономики.
 4. Недостатки и противоречия рыночной экономики
 5. Содержание и функциональная структура рынка. Виды и классификация рынков.
- Реферат:* Развитие инфраструктуры рынка в Узбекистане.

Переходный период к рыночной экономике и его особенности в Узбекистане

Введение

Переход с административно-командной в рыночную экономику, это сложный и долгий процесс, предполагающий особый переходный период. В этот период формируется и развивается фундамент принципиально иных общественных отношений, нормы и принципы свободной экономической системы, в т.ч. рыночное экономическое мышление всех слоёв населения.

Тема посвящена изучению закономерностей и рыночных преобразований в Узбекистане.

Ключевые слова

Условия обновления и прогресса	Правовая база
Геополитическое положение	Многоукладная экономика
Стабилизация экономики	Принципы приватизации
Демографическая ситуация	Второй этап реформ
Собственная модель	Национальная валюта
Принципы собственной модели	Малый и средний бизнес
Сильная социальная политика	Третий этап реформ
Переходный период	Либерализация экономики
Первый этап реформ	Приоритеты развития в XXI веке

6.1. Условия, определяющие свой путь обновления

Выбор своего пути перехода к рыночной экономике основан на глубоком анализе, сложившейся экономической и социально-политической ситуации, всестороннем учёте отличительных особенностей и условий развития республики, совлашшей с периодом обретения независимости страны.

Переход от тоталитарной системы к смешанной экономике, ориентированной на рыночные механизмы хозяйствования осуществляется не естественным процессом перерастания из одного состояния в другое, а *кардинальными изменениями* во всех сферах деятельности человека и общества.

Специфика стартовых позиций осуществляемого процесса порождает огромные трудности и предполагает *особый переходный период*, в котором сосуществуют институты старой и новой систем.

Такую экономику можно назвать *переходной экономикой*, которая характеризуется острой борьбой институтов и механизмов умирающей, но сопро-

тивляющейся старой и зарождающейся постоянно набирающей силу, рыночной системы.

Поэтому на начальном этапе неизбежен спад производства, снижение уровня жизни населения, заметное расслоение общества на богатых и бедных и, как следствие, неустойчивость общественно-политической обстановки.

Эти объективные процессы коснулись и Узбекистана, но гораздо в меньшей мере, чем на всём постсоветском пространстве, поскольку мы обоснованно отказались от перехода к новому обществу методом шоковой терапии.

Концепция и ключевые принципы создания независимого рыночного экономического базиса научно обоснованы и разработаны Президентом И. Каримовым в ряде работ, в т.ч. «Узбекистан – собственная модель перехода на рыночные отношения».

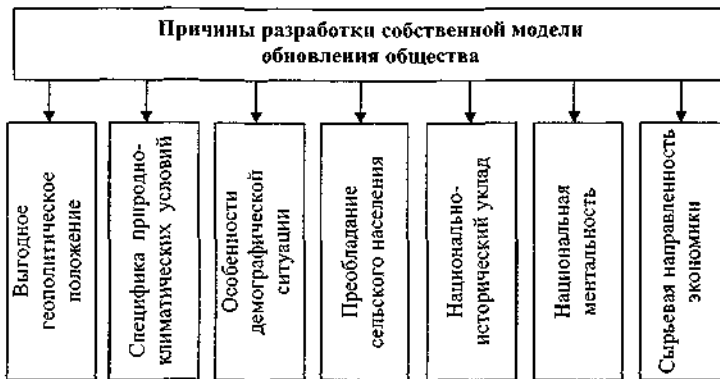
Объективными причинами разработки собственной модели обновления общества являются следующие обстоятельства (схема 6.1):

- выгодное геополитическое положение. Исторически территория современного Узбекистана была местом, где сходились древнейшие торговые пути, взаимно обогащались различные культуры. Это позволило выдвинуть в качестве долгосрочной задачи – превращение страны в региональный центр межгосударственного транзита товаров, капитала и рабочей силы;
- специфика природно-климатических условий. Она благоприятна для производства высококачественных сельскохозяйственных продуктов, пользующихся повышенным спросом на мировом рынке. Однако здесь сельское хозяйство не может эффективно развиваться без искусственного орошения, которое накладывает свой отпечаток на формирование экономических отношений на селе;
- особенности демографической ситуации. Республика относится к числу стран с высоким уровнем рождаемости и преобладанием в структуре населения молодых (64 % населения). Это требует особого подхода и повышенных требований к решению проблем занятости и социальной защиты со стороны государства;
- преобладание сельского населения и их низкая мобильность. Им свойственна привязанность к традиционным местам проживания своих предков, что отражается на проблеме формирования рынка труда как на густо-, так и малонаселённых территориях;
- национально-исторический уклад жизни. Народу Узбекистана исторически присуща общинная форма социальной самоорганизации. Она проявляется в приоритете интересов семьи, важной роли в социально-политической жизни института местного самоуправления – махалли;
- национальная ментальность, которая на уровне общественного сознания, проявляется в осторожном отношении людей к нововведениям и радикальным преобразованиям;

• сырьевая направленность экономики, а также высокая степень зависимости многих отраслей от поставок комплектующих изделий из других стран.

Вместе с тем, собственный путь социально-экономического развития, не отрицает основополагающие принципы этой системы и опыт становления рыночной экономики в других странах.

Схема 6.1



6.2. Собственная модель перехода на рыночные отношения

Теоретической основой перехода Узбекистана к рыночной экономике является концепция собственного пути обновления и прогресса, наиболее важная отличительная черта которой – социальная политика, направленная на обеспечение надёжных социальных гарантий населению, а стержнем – последовательный, поэтапный переход к рыночной экономике (схема 6.2).

Эта модель опирается на пять ключевых принципов.

Приоритет экономики над политикой. Экономическая политика не должна служить инструментом реализации политических амбиций.

Подчинение экономики идеологической конъюнктуре и интересам различных партий и лоббистов тормозит рыночные преобразования, увеличивает издержки общества.

Государство – главный реформатор. Оно на правовой основе определяет приоритеты, регулирует и координирует политику реформ всех сфер экономики и социальной жизни.

В переходный период, когда многие функции тоталитарной системы упраздняются, а новые рыночные – ещё не сформировались, возникает опасность потери управляемости экономикой. Разгул стихийных процессов

неизбежно приводит к резкой дифференциации доходов населения и как следствие дестабилизации социальной обстановки.

Государство, сохранив властные функции, призвано поддерживать жизнеспособность экономики, особенно базовых отраслей, оказывать содействие в становлении и развитии частных предпринимательских структур.

Кроме того, оно выступает гарантом общественно-политической стабильности и межнационального согласия, без чего нельзя реализовать экономические реформы.

Реформаторская функция государства чрезвычайно многогранна: начиная от разработки стратегии и тактики реформирования, определения приоритетных функций государства на разных этапах развития экономики, до его контроля над преобразованиями.

При их реализации главное состоит в том, что нельзя допустить, чтобы государственные чиновники и в особенности действия местных органов власти, по старой привычке не скатывались на административно-командные методы преобразования. Следует достичь гармонии в процессе воздействия на экономическую деятельность государственного регулирования и рыночных механизмов. Вместе с тем, по мере укрепления рыночных институтов и механизмов, воздействие государственных структур на экономику должно адекватно уменьшаться.

Верховенство закона. Этот принцип является основополагающим для правового государства и предполагает установление безраздельного господства закона во всех сферах жизни.

Ни один государственный орган, ни одна хозяйствующая и общественно-политическая организация, ни одно должностное лицо, ни один человек не вправе не подчиняться закону. Перед законом все равны.

Реализация этого принципа предполагает не только действенный контроль исполнения законов всеми гражданами, но и высокий уровень их правовой культуры. Поэтому в условиях формирования рыночной экономики изучение законодательной базы этой системы – объективная задача всего населения, так как уровень правовой культуры определяется не количеством принятых законов, а знанием и исполнением этих законов на всех уровнях.

Сильная социальная политика. Становление рыночных отношений должно сопровождаться проведением действенных упреждающих мер по социальной защите населения. Особенно это актуально для независимого Узбекистана, получившего в наследство низкий уровень доходов на душу населения. В противном случае, из-за отсутствия рыночного экономического мышления и предпринимательских навыков, сформировавшихся иждивенческих поведений большинство населения может оказаться за чертой бедности.

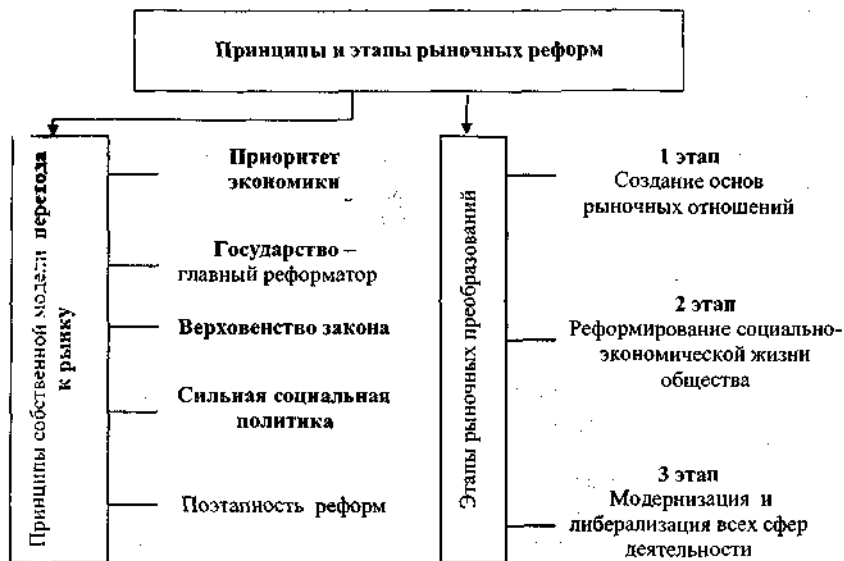
Поэтапное становление и развитие рыночной экономики. Командная и рыночная экономики – это противоположные системы. Поэтому переход от

...ной системы к другой – это не модернизация или совершенствование существующего механизма хозяйствования, а создание принципиально нового.

Для перехода к рынку недостаточно принять законы, провозгласить равенство всех форм собственности. Нужны реальные механизмы и условия, обеспечивающие их проведение в жизнь. Они формируются не сразу, а постепенно. Следовательно, переходный период должен включать в себя ряд последовательных этапов.

Обозначенные принципы образуют несущие конструкции концепции переходного периода.

Схема 6.2



6.3. Первый этап экономических реформ и его содержание

На постепенном решении приоритетных задач была построена вся программа рыночных преобразований (схема 6.2).

Первый этап – это переход от тоталитарного прошлого к основам рыночных отношений.

Наряду с этим, необходимо было преодолеть тяжёлые социальные последствия старой командной системы, а также экономической кризис.

Для решения этих задач были определены следующие приоритеты:

Первое. Формирование законодательной базы рыночной экономики и в первую очередь принятие Конституции Республики Узбекистан – правового фундамента государственной независимости и рыночных экономических отношений;

Второе. Создание основ многоукладной экономики путём преобразования совхозов и колхозов в сельском хозяйстве, а также мелких предприятий сферы переработки сельскохозяйственного сырья, торговли, строительства и другие;

Третье. Преодоление дальнейшего спада производства, обеспечение стабилизации финансового положения.

Эти приоритетные задачи были решены следующим образом:

Формирование законодательной базы осуществлялось путём создания:

– законов регламентирующих принципы государственного управления. В частности, были приняты Конституция страны, законы об основах государственной независимости, о недрах, о местной власти, об органах самоуправления граждан и др.;

– объективных условий для развития рыночных механизмов хозяйствования. С этой целью были приняты законы о собственности, о земле, о разгосударствлении и приватизации, об аренде, о приватизации государственного жилищного фонда и др.;

– правовых норм, определяющих Узбекистан как равноправного субъекта международных отношений. В частности, законов о внешнеэкономической деятельности государства, об иностранных инвестициях и др.;

– законодательства, обеспечивающего надёжные права человека, социальные гарантии и социальную поддержку населения. Были приняты законы о занятости населения, об охране труда, о социальной защите инвалидов и др.

На первом этапе реформ сложилась целостная система государственно-правового регулирования процессов реформ. Она органически сочетала в себе все ветви власти: президентскую форму правления, законодательную исполнительную и судебную.

Основные стратегические положения в области государственного строительства и реформирования экономики инициируются и утверждаются указами Президента. Принимаемые в них решения подкрепляются конкретными мерами в постановлениях правительства, на основе которых осуществляется регулирование экономических реформ.

С января 1992 года на областном, районном и городском уровнях учреждён институт хокимов, возглавляющий представительскую и исполнительно-распорядительную власть на местах.

Для создания многоукладной экономики и конкурентной среды были кардинально изменены отношения собственности путём конституционного при-

нипия равноправия всех форм собственности, с преимущественным развитием частной собственности.

Формирование негосударственного сектора в основном происходит за счёт приватизации госимущества, которая была представлена двумя формами собственности: общенародной (государственной) и колхозно-кооперативной. Заметим, что хозяйственная деятельность предприятий второй формы собственности, несмотря на её правовой статус, также полностью регулировалась государством.

Приватизация собственности в Узбекистане осуществляется на основе общих принципов приведённых на схеме 6.3.

В 1992-1993 годы была проведена *малая приватизация*. Объектом приватизации стали жильё, малые и средние предприятия сферы торговли, бытового обслуживания и местной промышленности. Сельскому населению были выделены дополнительные земельные участки. Отдельные средние и крупные предприятия этих и других отраслей преобразовывались в арендные коллективные предприятия с правом последующего выкупа, а также в акционерные общества закрытого типа (с сохранением контрольного пакета акций за государством).

Схема 6.3



В этот период было приватизировано около 54 тыс. предприятий и объектов. К началу 1995 г. более 82% валовой продукции торговли и общественного питания приходилось на негосударственный сектор. Здесь было занято почти половина работников общественного производства.

Свыше 95% государственного жилищного фонда или более 1 млн. квартир стали личной собственностью. При этом каждая третья квартира передана хозяевам на льготных условиях или бесплатно.

Особый приоритет был отдан реформированию главной отрасли страны – сельскому хозяйству.

Возрождение у дехканина чувства хозяина происходило путём расширения личных приусадебных участков, отвода новых земель и предоставления их в пожизненное пользование с правом наследования.

В распоряжение сельчан было дополнительно выделено свыше 550 тыс. гектаров орошаемых земель. Общая площадь земель, занятых под личными приусадебными участками, достигла почти 700 тыс. гектаров. Около 10 млн. человек стали пользоваться плодами этой земли.

Осуществлён процесс реорганизации совхозов в коллективные, кооперативные, акционерные и другие частные сельскохозяйственные предприятия, реально начали формироваться дехканско-фермерские формы хозяйствования. Кроме того, 1516 ферм крупного рогатого скота были переданы в собственность трудовых коллективов.

Преодоление экономического кризиса и стабилизация финансового положения. На первом этапе удалось, в основном, преодолеть экономический кризис, обеспечить стабильность, предотвратить резкое снижение уровня жизни населения, сохранить общественно-политическую стабильность.

В отличие от ряда государств постсоветского пространства в Узбекистане не произошло обвального спада производства. Более того, благодаря сохранению фискальной политики, в стране наметилась тенденция замедления снижения темпов производства, а по некоторым позициям наблюдался рост.

Валовой внутренний продукт в 1994 году составил 96,5%, от показателей 1991 г., тогда как в России, Казахстане, Кыргызстане он составил, соответственно, 61, 57 и 52 процентов.

Кроме рассмотренных приоритетных направлений реформами были охвачены и другие сферы экономики.

Процесс либерализации цен, важнейшего механизма рыночной экономики проводился постепенно. В 1992 году был осуществлён переход в основном на договорные (свободные) цены и тарифы.

С целью защиты населения были установлены предельные размеры цен и тарифов на товары первой необходимости и некоторые виды услуг. Однако их перечень уже к концу 1993 г. существенно сократился, а 1994 год можно считать годом завершения полной либерализации цен.

Пристальное внимание было уделено становлению и развитию рыночной инфраструктуры, которая обеспечивает взаимосвязь между хозяйствующими субъектами на товарно-денежных рынках и рынке трудовых ресурсов. В частности, были образованы республиканская товарно-сырьевая биржа, товарно-фондовая биржа.

На этом этапе заново сформировался внешнеэкономический курс, на принципах равноправия и взаимной выгоды, невмешательства во внутренние дела других стран.

К концу первого этапа реформ Узбекистан был признан более чем 150 государствами мира. С 74 из них установлены дипломатические отношения.

Одним из приоритетных направлений внешней политики является развитие прямых и многосторонних отношений со странами, образующими сообщество независимых государств (СНГ). В январе 1994 года в г. Ташкенте был подписан договор о создании единого экономического пространства между республиками Узбекистан и Казахстан. Позже к данному договору присоединился Кыргызстан.

Последовательное осуществление курса реформ на первом этапе позволило стране создать необходимые правовые условия для перехода к рыночным механизмам хозяйствования.

6.4. Приоритеты и задачи второго этапа экономических реформ

Введение с 1 июля 1994 года полноценной национальной валюты – сума, ознаменовало собой начало качественно нового этапа реформирования всей экономики.

Второй этап реформ (середина 1994 года) – это период широкого охвата процессом реформирования всех сторон экономической и социальной жизни общества.

В этот период пристальное внимание было уделено решению следующих четырёх основных задач:

- преодолению спада производства во всех отраслях и обеспечению макроэкономической стабилизации, достижению экономической и финансовой устойчивости;
- укреплению национальной валюты, являющейся основным показателем устойчивости экономики;
- изменению структуры экономики, переходу от сырьевой ориентации на выпуск готовой продукции;
- доведению, в основном, до конца работ по приватизации государственного имущества.

Кроме того, большое внимание придавалось усилению социальной защиты малообеспеченных слоёв населения, переходу к системе адресной поддержки населения.

Стабилизационная политика экономики была направлена на поддержание макроэкономического равновесия, обеспечение управляемости уровня инфляции и денежной эмиссии, на недопущение массовой безработицы.

Она опиралась на сбалансированную монетарную и фискальную политику, путём поддержки базовых отраслей и структурных преобразований, а также совершенствования налоговой системы.

Налоговая реформа была нацелена на резкое снижение налогового бремени на фирмы и предприятия, а также проведение чёткого разграничения между республиканскими и местными налогами, как источниками формирования соответствующих бюджетов.

Для обеспечения устойчивости и внутренней конвертируемости сума были приняты следующие меры: Это переориентация предприятий на выпуск продукции на экспорт, и увеличение валютного резерва за счёт расширения экспортного потенциала. Это реализация жесткой финансово-кредитной и взвешенной антиинфляционной политики. Это наполнение внутреннего рынка достаточным количеством конкурентоспособной продукции собственного производства и товарами, завозимыми по импорту.

На втором этапе реформ были заложены основы коренных структурных преобразований нашей экономики. Они были направлены на достижение:

- экономической независимости республики за счёт увеличения собственного производства и соответствующего сокращения импорта сырьевых ресурсов и продуктов питания;
- преодоление сырьевой направленности экономики и обеспечения устойчивого его функционирования;
- повышение конкурентоспособности продукции и расширение экспортного потенциала;
- обеспечение занятости трудовых ресурсов.

На втором этапе реформ была поставлена задача, завершить первичную приватизацию собственности государства с тем, чтобы негосударственный сектор занял доминирующее положение. При этом свободной реализации подлежали более половины всех акций приватизируемого предприятия. В системе приватизационных мер стала шире использоваться новая форма – *продажа государственного имущества по конкурсу и на аукционах.*

В результате в 1994-1998 годы была осуществлена массовая приватизация средних и крупных предприятий пищевой и хлопкоочистительной отраслей промышленности, строительства и транспорта, посредством создания акционерных обществ открытого типа.

Следует подчеркнуть, что для процессов приватизации, осуществляемой в Узбекистане, характерно соблюдение не только общепризнанных принципов и методов, но и наличие специфических особенностей. В частности:

- адресная направленность, обеспечивающая участие в этом процессе всех слоёв населения, с определёнными льготами социально незащищённых и уязвимых их представителей, особенно в вопросе приватизации государственных квартир;

- отказ от идеи чековой приватизации, так как: а) невозможно было точно определить реальный вклад каждого в созданный производственный потенциал; б) бесплатное распределение чеков не стимулирует рациональное использование ресурсов; в) отсутствовала рыночная инфраструктура в виде рынков ценных бумаг;

- реализация сильных социальных гарантий населению. К примеру, на льготных условиях работники приобретали акции трудового коллектива приватизируемого предприятия, в т.ч. имущество совхозов и ферм, сады и виноградники;

- разукрупнение и демонополизация не приватизируемых государственных предприятий;

- поэтапность приватизации.

В результате проведённых реформ богатейший ресурсный потенциал стал использоваться в интересах своего народа. Создана конституционная и правовая основа демократического государства, базирующаяся на принципах свободной рыночной экономики, изменилось мышление людей. Система управления общественной и экономической жизнью стала всё больше освобождаться от идеологических мотивов. Сформулирован независимый курс внешней политики. Создана новая национальная армия и достигнута топливная и зерновая независимость.

Значимым итогом обновления явилось возрождение исторических, национальных и духовных ценностей и традиций, обеспечение мира, межнционального и гражданского согласия в стране.

6.5. Сущность третьего этапа экономических реформ

Опираясь на итоги обновления и прогресса общества, на предыдущих этапах реформ Президент И. Каримов на четырнадцатой сессии Олий Мажлиса первого созыва в апреле 1999 г. определил суть стратегии развития, приоритеты реформирования и преобразований в нашем обществе в преддверии и в первые годы нового XXI века.

Приоритетными направлениями были объявлены:

- либерализация в политической, экономической жизни, либерализация государственного и общественного строя;

- дальнейшее духовное обновление нашего общества;

- подготовка кадров;

- устойчивый, поступательный рост материального благосостояния народа, усиление социальной защиты населения;

- структурные преобразования в экономике;

- обеспечение стабильности, мира, межнционального и гражданского согласия в обществе, неприкосновенности границ, территориальной целостности страны.

Нам представляется, что общие результаты социально-экономических преобразований в обществе за годы независимости, и в частности, на втором этапе реформ, а также выдвинутые новые стратегические задачи, с точки зрения нормативного анализа, знаменуют *начало нового третьего этапа преобразований.*

Третий этап можно назвать этапом модернизации и либерализации всех сфер деятельности.

Остановимся более подробно на содержании модернизации и либерализации в сфере экономики.

Во-первых, это означает коренное решение вопроса собственности и завершение формирования класса собственников, которые служат гарантом стабильности и благополучия в обществе.

В этой связи предусматривается сформировать весь спектр экономических и правовых условий для свободы предпринимательства. Открыть недостающие каналы для широкого развития малого и среднего бизнеса. Упростить механизм доступа предпринимательских структур к кредитным ресурсам, особенно по линии международных финансовых организаций.

Во-вторых, либерализация экономики неразрывно связана с формированием реальной конкурентной среды. Для этого предусмотрено ужесточить антимонопольное законодательство, принять «Закон о естественных монополиях». Разработать меры по усилению защиты прав потребителей.

В-третьих, намечено дальнейшее развитие инфраструктуры рынка. В этом плане предусматривается ускорить начатую реформу в банковской системе, институционально укрепить фондовый рынок, завершить создание Республиканского центра международной ярмарочной торговли, улучшить деятельность созданных оптовых рынков.

В-четвертых, поставлена задача, коренным образом пересмотреть всю систему организации внешнеэкономической деятельности.

В настоящее время она чрезмерно зарегулирована. В ней больше доминируют методы административного регламентирования, чем экономического и тарифного регулирования. Кроме того, намечено ускорить решение вопроса вступления Узбекистана во всемирную торговую организацию.

В-пятых, предусматривается либерализовать валютный рынок, так как назрела потребность и появились условия для решения вопроса полной конвертации национальной валюты.

В-шестых, поставлена задача, укрепить стимулы, расширить гарантии и льготы по привлечению иностранных инвестиций.

В-седьмых, намечено значительно уменьшить вмешательство, со стороны государства, различных проверяющих и контролирующих органов, в хозяйственную деятельность фирм и предприятий.

В этом плане приняты однозначные решения, резко сокращающие количество проверок и ревизий. Однако следует установить жесткий контроль над

и соблюдением и строго наказывать тех, кто сегодня продолжает незаконно заниматься в производственную деятельность предприятий.

В-осьмых, либерализация экономики предполагает повышение экономической и финансовой ответственности хозяйствующих субъектов за результаты своей деятельности. Предусматривается усилить роль института банкротства, активизировать деятельность хозяйственных судов.

Окно 6-1. Рост объёма ВВП в странах СНГ, (в % к 1991 г.)

Страны СНГ	Годы							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Узбекистан	98,6	102,7	106,8	111,3	119,8	128,2	107,5	109,5
Азербайджан	59,3	65,2	72,1	80,2	88,3	111,6	134,5	125,0
Беларусь	89,7	93,0	97,7	104,3	115,8	126,4	110,0	108,2
Грузия	47,6	49,8	52,5	58,4	63,3	68,2	109,4	112,4
Казхстан	78,0	88,5	97,2	106,3	115,9	126,6	110,7	108,3
Кыргызстан	72,2	76,1	76,1	81,2	86,9	86,4	103,1	108,1
Молдова	42,0	45,0	48,0	51,2	55,0	59,6	104,8	103,0
Российская Федерация	70,8	74,4	77,9	83,6	89,5	95,3	107,4	108,1
Таджикистан	41,0	44,7	49,0	54,0	59,7	63,7	107,0	107,8
Украина	47,4	51,7	54,4	59,5	66,7	68,3	107,3	107,6
В среднем по СНГ	65,8	73,0	77,0	82,0	88,6	102,9		

Экономика Узбекистана. Информация и аналитический комментарий ЦСЭИ.

Т.: Узбекистан, 2006. С. 16.

В настоящее время всё более ощущаются позитивные итоги реализации задач продолжающегося третьего этапа и в целом научно обоснованной поэтапной модели преобразования общества.

По оценке Международного валютного фонда по итогам макроэкономического развития, Узбекистан добился впечатляющих результатов. Они выразились в устойчивых темпах роста ВВП, беспрецедентном росте экспорта, обеспечивающем увеличение золотовалютных резервов и устойчивость платёжного баланса.

В 2008 году валовой внутренний продукт вырос на 109%. Основными факторами экономического роста явились: увеличение объёма производства в промышленности на 12,7%; в сельском хозяйстве на 4,5%; рост инвестиций на 28,3 %.

За период 2000-2008 годы улучшилась качественная структура экономики. Доля промышленности в ВВП выросла с 14,2 до 22,3 процента, удельный вес сферы услуг вырос с 30 до 43,3 процента, доля малого бизнеса достигла 48,2 процента, а объём экспорта товарной продукции вырос более чем в 2 раза. Удельный вес сельского хозяйства напротив снизился с 32 до 19,4 процентов.

Глубокие изменения произошли в самом сельском хозяйстве. Фермерские хозяйства стали основной формой предпринимательской деятельности на селе. Если на их долю в 2000 году приходилось около 21% производства хлопка-сырца, а зерновых – 15%, то в 2008 году, соответственно, 99,1% и 79,2 %.

Благодаря улучшению правовой базы, усилению гарантий и льгот в 2008 г. продолжался устойчивый рост иностранных инвестиций, который составил 1,7 млрд. сум. Из них доля прямых иностранных инвестиций достигла 74 %.

Внешнеторговый оборот республики в 2008 г. увеличился по сравнению с предыдущим годом на 21,4 % и достиг более 19 млрд. долларов. При этом экспорт товаров и услуг возрос на 28,7 %.

Для усиления позиции частной собственности в экономике страны с 1999 г. была начата приватизация крупных государственных предприятий базовых отраслей экономики (топливно-энергетического комплекса, металлургической промышленности и др.). При этом усилился акцент на широкое привлечение иностранных инвесторов к приватизации государственных объектов. Количество приватизированных предприятий в 2000–2008 годы составило 8485.

Средняя заработная плата в 2008 г. относительно 2007 года выросла в 1,4 раза и составила в эквиваленте более 300 долларов США, реальные же доходы на душу населения увеличились на 23 %.

В период 2000 – 2006 годы значительно уменьшилось вмешательство государственных и контролирующих структур в финансово-хозяйственную деятельность экономических субъектов. Так, число проведённых проверок сократилось более чем в 2,5 раза, а отчетность, предоставляемая фирмами контролирующим органам в два раза.

В этот период активизировалась деятельность хозяйственных судов по повышению экономической и финансовой ответственности субъектов, количество рассмотренных им дел возросло почти в 4 раза.

Таким образом, за короткий исторический отрезок времени в условиях суверенитета республика добилась заметных успехов в формировании основ рыночной экономики и радикальном изменении экономических отношений, институциональном и структурном преобразовании всей экономики, в достижении макроэкономической и финансовой стабильности, демократизации всех сторон общественной жизни.

Вопросы для повторения

1. Какие причины обусловили разработку собственной модели обновления общества?
2. Каковы на ваш взгляд три наиболее важных принципа реформирования экономики из пяти?
3. В чём заключается сущность 1-ого этапа реформ?

4. Каковы принципы приватизации?
5. В чём заключаются итоги 1-ого этапа реформ?
6. Почему на 1-ом этапе особое внимание было уделено сельскому хозяйству?
7. В чём заключается сущность 2-ого этапа реформ?
8. Каковы особенности приватизации?
9. В чём заключаются итоги 2-ого этапа реформ?
10. На что были направлены структурные преобразования?
11. Каковы приоритетные направления реформ на 3-ем этапе?
12. Как вы понимаете модернизацию и либерализацию в сфере экономики?
13. Каковы основные итоги экономического развития в 2000-2010 гг.?

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Переход к рыночной экономике – исторический процесс. Главные черты переходного периода.
2. Особенности Узбекской модели перехода к рынку.
3. Содержание и этапы экономических реформ.
4. Формирование класса собственников и создание условий для конкуренции.
5. Сущность малого и среднего бизнеса и его роль в экономике страны.
6. Экономическая политика государства на современном этапе.

Реферат: Итоги социально-экономического развития Узбекистана в период 2000-2010 годы.

Теория спроса и предложения. Рыночное равновесие

Введение

Основная цель этой темы – рассмотрение механизма формирования цены в рыночной экономике. Цена в условиях конкурентного рынка играет исключительно важную роль в поведении производителей и покупателей.

Ключевые слова

Спрос	Закон предложения
Кривая спроса	Неценовые факторы предложения
Величина спроса	Изменения в объёме предложения
Закон спроса	Равновесная цена
Неценовые факторы спроса	Равновесный объём производства
Изменения в объёме спроса	Уравновешивающая функция цены
Предложение	Эластичность спроса по цене
Кривая предложения	Эластичность предложения
Величина предложения	Торговая выручка

7.1. Спрос и факторы, влияющие на него

Поведение и мотивация любого экономического агента (фирмы), управление его деятельностью подчинено рыночным механизмам спроса, предложения и ценообразования на товары и услуги.

Проанализируем каждый из этих рыночных механизмов в отдельности и их влияние на поведение производителей и покупателей.

Одним из важнейших законов регулирующих производство, обмен и ценообразование является закон спроса.

Спрос – это количество продукта, которое потребители готовы и в состоянии купить.

В основе спроса лежит потребность. Но не всякая потребность превращается в спрос, а лишь та, которая обеспечена платежеспособностью покупателей. Спрос может изменяться под влиянием двух факторов: ценовой и неценовой.

Рассмотрим зависимость спроса от *цены*.

Допустим, в обществе имеется потребность в 10 т зерна. В рамках данной потребности объём покупок, т.е. фактический спрос (при неизменности всех других факторов) может быть большим или меньшим в зависимости от цены.

Изменения в спросе, зависящие от цены принято называть *величиной спроса*.

Эту взаимосвязь и характер его изменения можно изобразить графически с помощью кривой спроса на рис. 7.1.

На оси ординат даны цены товара (P), а на оси абсцисс количество продаж (Q). Как видно из графика величина спроса различна при различных ценах. Так при ценах от P₁ до P₅ будет предъявлен спрос, соответственно, на 10, 8, 6, 4, 2 т зерна.

Анализируя график можно обнаружить, что между ценой и количеством реализуемых товаров существует устойчивая обратная зависимость: чем выше цена, тем меньшее количество товаров будет куплено потребителем. И наоборот, если цена снижается, то количество продаж возрастает.

Обратная причинно-следственная связь между ценой и количеством покупаемых товаров называется законом спроса.

Заметим, что сам спрос как выражение потребности в данном товаре остается неизменным, от двух до десяти тонн, меняются лишь объёмы покупаемых товаров при тех или иных ценах. Поэтому отклонения в величине спроса отражаются в различных точках на одной и той же кривой, соединяющей все возможные варианты покупок.

Кривая спроса имеет убывающий (сверху вниз и вправо) характер, который описывает две важнейшие особенности рынка: а) обратную зависимость между ценой и покупаемым количеством товара; б) постепенное убывание спроса на один и тот же товар, в силу уменьшающейся его полезности. Иначе говоря, потребители будут покупать большее количество данного товара при условии снижения его цены.

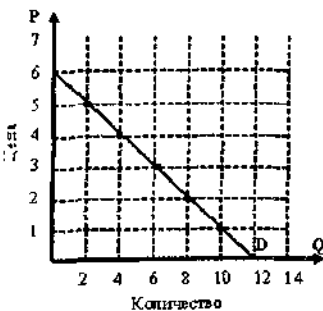


Рис. 7.1. Зависимость спроса от цены

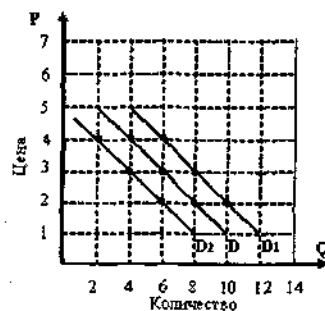


Рис. 7.2. Неценовые факторы, влияющие на спрос

Сущность закона спроса можно объяснить следующими причинами:

- здравым смыслом. Ежедневная практика свидетельствует о том, что высокая цена обычно снижает у потребителей намерения покупать, а низкая, наоборот, стимулирует желание делать больше покупок. Об этом свидетель-

ствуют сезонные «распродажи» по низким ценам устраиваемые фирмами и магазинами;

- действующим законом убывающей предельной полезности, т.е. от каждой дополнительной единицы продукта покупатель получает меньше удовлетворения, поэтому увеличение покупок одного и того же товара, как правило, осуществляется потребителями при снижении его цены;

- эффектом дохода. Снижение цены равносильно росту дохода населения, и потребитель, не отказываясь от ранее покупаемых товаров, может приобретать подешевевший продукт в большем количестве. И, напротив, повышение цены приводит к противоположному результату и действию;

- эффектом замещения. Потребители стремятся заменять дорогие продукты аналогичными (взаимозаменяемыми), но подешевевшими. Например, если цена на подсолнечное масло снизится, то у потребителей возникнет желание отдавать ему предпочтение, чем хлопковому маслу.

До сих пор мы говорили об одном покупателе, но на любом рынке действует много покупателей. Переход от индивидуального спроса к общему рыночному ничего не меняет в наших рассуждениях. Этот переход осуществляется простым суммированием величин спроса, предъявляемого отдельными покупателями при разных ценах.

Количество товаров, которое может быть куплено в каждый данный момент, зависит и от так называемых *неценовых* факторов. При этом изменения в количестве покупаемых товаров происходят при сложившихся ценах.

Увеличение или уменьшение спроса, вызываемое неценовыми факторами, принято называть *изменениями в объёме спроса*.

Такие изменения в объёме спроса отражаются на новой кривой спроса которая будет находиться или справа от исходной кривой при увеличении спроса (кривая D_1) или слева – при уменьшении спроса (кривая D_2). В нашем примере (рис. 7.2), в обществе предъявляется спрос по цене P_5 не на 2 т зерна, а на 4 т (при увеличении) или вообще не будет предъявлен спрос (при уменьшении).

К важнейшим неценовым факторам (детерминантам) относятся:

- изменение потребительских вкусов. Эти изменения могут произойти под воздействием моды, рекламы, появления нового товара, а также психологического фактора. В зависимости от характера изменения этих вкусов спрос может возрасти или наоборот снизится по каждой из действовавших ранее цен;

- изменение доходов потребителей. На товары высшей категории (дорогие костюмы, оливковое масло и др.) увеличение доходов приводит к росту спроса и, наоборот, при снижении доходов спрос на такие товары падает. На товары низшей категории (хлеб, картофель, рис и др.) спрос возрастает при снижении доходов, и наоборот, спрос на такие товары уменьшается при увеличении доходов;

Уменьшение числа покупателей. Рост числа покупателей благодаря изменению рождаемости, в продолжительности жизни, миграции населения, в получении информации и т.д. повышает спрос. Напротив, уменьшение числа покупателей снижает спрос;

Изменение цен на взаимосвязанные товары. Объём многих товаров, приобретаемых потребителями может измениться под влиянием роста или снижения цен на один из взаимосвязанных, т.е. взаимозаменяемых и взаимодополняемых товаров.

Когда цена на один из *взаимозаменяемых* товаров (хлопковое масло) снижается, то спрос на другой (растительное масло) увеличивается, т.е. между ценой одного из них и спроса на другой существует *прямая зависимость*.

Когда цена на один из *взаимодополняющих* товаров или услуг (учёба) снижается, то спрос на другой (учебники) снижается, т.е. между ценой одного из них и спроса на другой, существует *обратная связь*.

Ожидание изменений в ценах на товары, в размере будущих доходов и цен на другие товары. Ожидание падения цен и доходов сокращает текущий спрос и наоборот. Точно так же ожидание дефицита какого-то товара увеличивает текущий спрос, а ожидание избытка – уменьшает.

7.2. Предложение и факторы, влияющие на него

Спрос сам по себе не дает ответа на вопрос какая цена реально сформируется на рынке. Это зависит и от предложения.

Предложение – это то количество продукта, которое производитель желает и способен произвести и предложить к продаже на рынке.

Предложение также как и спрос зависит от цены и неценовых факторов.

Рассмотрим зависимость предложения от *цены*. Допустим, в обществе имеется возможность произвести 10 т зерна. В рамках данной возможности предложение (при неизменности всех других факторов) может быть большим или меньшим в зависимости от цены. Изменения в предложении, зависящее от цены принято называть *величиной предложения*. Эту взаимосвязь и ее характер можно изобразить графически с помощью кривой предложения на рис. 7.3.

На оси ординат даны цены товаров, а на оси абсцисс – количество производимых товаров. Как видно из графика величина предложения различна при различных ценах. Так при цене от P_1 до P_5 будет предложено, соответственно, 2, 4, 6, 8, 10 т зерна. Следовательно, между ценой и количеством предлагаемых товаров существует устойчивая прямая зависимость: чем выше цена, тем большее количество товаров будет предложено производителем. И наоборот, если цена снижается, то количество предлагаемых товаров уменьшается.

Прямая причинно-следственная связь между ценой и количеством предлагаемых товаров называется законом предложения.

Сущность этого закона находит отражение на графике в кривой предложения, соединяющей все возможные варианты соотношения цены и величины предложения. Кривая величины предложения выглядит, как восходящая линия снизу вверх и вправо, и такой её характер можно объяснить двумя причинами:

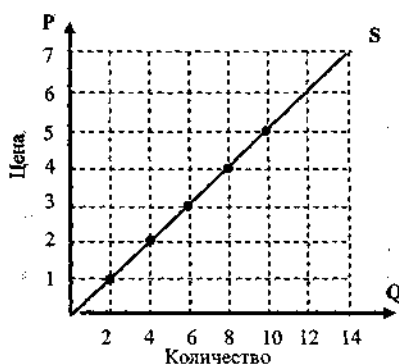


Рис. 7.3. Зависимость предложения от цены

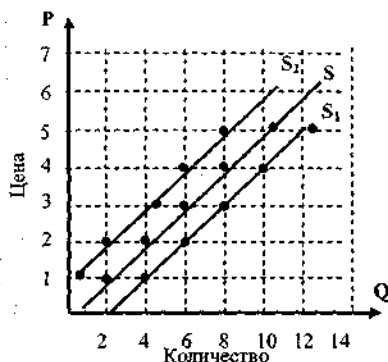


Рис. 7.4. Зависимость предложения от неценовых факторов

Во-первых, здравым смыслом. Для производителя цена представляет собой выручку за свой продукт; поэтому рост цен побуждает их увеличивать предложение товаров, а снижение цен – уменьшать. Они достаточно быстро реагируют на любые изменения, перестраиваясь в соответствии с потребительским спросом на рынке.

Во-вторых, действием закона убывающей производительности дополнительных факторов производства (гл.10.2). Производители будут увеличивать предложение товаров только при таком росте цен, которое позволит компенсировать им потери возрастающих издержек на дополнительно производимую продукцию.

Объём предложения зависит не только от цены, но и ряда *неценовых* факторов, затрагивающих сферу производства, когда изменение количества предлагаемых товаров к продаже происходит при сложившихся ценах.

Увеличение или уменьшение предложения, происходящие под влиянием неценовых факторов, принято называть *изменениями в объёме предложения*. Такие изменения в объёме предложения отражаются на новой кривой предложения (рис. 7.4), которая будет находиться или справа (при увеличении предложения) или слева (при уменьшении предложения) от старой кривой. Эта кривая предложения показывает новые варианты соотношения цены и объёма предложения.

В нашем примере предложение как выражение готовности произвести любой товар меняется в ту или иную сторону на две единицы, несмотря на измененность цены.

К важнейшим неценовым детерминантам предложения относятся:

- изменение уровня применяемой техники, технологии. Новая техника и технология, используя экономичные и эффективные производственные процессы и более квалифицированный труд, могут способствовать росту производительности труда, снижению издержек производства и соответствующему увеличению предложения товаров;

- изменение уровня налогов, ставки кредитного процента, а также субсидий (дотаций). Повышение налогов на предпринимательскую деятельность, равно как и ставки процента означает автоматический рост издержек производства, что ведет к уменьшению предложения. Обратные процессы происходят при их снижении.

Субсидии и дотации фирмам, осуществляемые государством, являются «наоборот» и по существу снижают их издержки и поэтому позволяют увеличивать предложение;

- изменение цен применяемых ресурсов.

Зависимость между ценами на ресурсы (которые во многом определяют уровень издержек производства) и объемом предложения прямая, т.е. чем они выше, тем меньше предложение, и наоборот;

- изменение цен на взаимосвязанные товары. Если цена на один из *взаимозаменяемых* товаров (говядина) повышается, то предложение другого (баранина) увеличивается, т.е. между ценой одного из них и предложением другого существует *прямая связь*. Если цена на один из *взаимодополняющих* товаров или услуг (видеокамера) растёт, то предложение другого (видеокассеты) снижается, т.е. между ценой одного из них и предложением другого, существует *прямая обратная связь*;

- ожидания производителей относительно будущих цен и спроса. Здесь возможны разные варианты. Фермеры могут уменьшить предложение яблок осенью в ожидании более высоких цен зимой. В отрасли, производящей телевизоры ожидание повышения цен могут побудить фирмы увеличить производственные мощности, а значит и предложение. Обратные процессы происходят при ожидании снижения цен и спроса в будущем.

7.3. Рыночное равновесие спроса и предложения.

Равновесная цена

Зная намерения покупателей и производителей относительно купли-продажи, совместив кривую спроса и предложения (рис. 7.1 и 7.3) можно выяснить, как под влиянием конкуренции формируется рыночная цена, и что она собой представляет.

Может ли, например, зерно продаваться по самой высокой цене P_5 . Очевидно, нет. Эта цена устраивает производителей, и они предложат 10 т зерна, но потребители по этой цене хотят купить лишь 2 т. Следовательно, образуется излишек в 8 т, который можно реализовать, лишь снижая цену в соответствии с законом спроса.

Рассмотрим противоположный случай – самую низкую цену P_1 . Эта цена устраивает покупателей, и они купили бы 10 т зерна, однако, на рынке такого количества нет, поскольку производители по этой цене произведут лишь 2 т. Следовательно, образуется дефицит в 8 т, который можно устранить, лишь увеличивая цену, в соответствии с законом предложения.

В этой связи, в первом случае излишек продуктов толкает цену вниз к точке равновесия, а во втором случае дефицит – вверх, опять же по направлению к точке равновесия. Аналогичные закономерности можно обнаружить при цене P_4 и P_2 .

И лишь при цене P_3 количество зерна, которое фермеры желают произвести и предложить на рынке к продаже, равно тому количеству, которое потребители хотят и в состоянии купить. По этой цене нет излишка, нет и дефицита зерна. Эта цена называется *равновесной ценой*, а объём в 6 т *равновесным объёмом производства*.

Только при такой цене намерения покупателей о покупке и намерения производителей о продаже соответствуют друг другу. На графике рис.7.5 описанная нами равновесная цена и равновесный объём производства

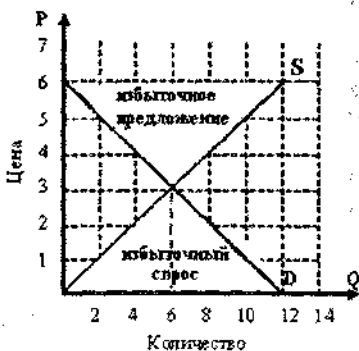


Рис.7.5. Рыночное равновесие спроса и предложения

соответствует точке пересечения кривой спроса и кривой предложения.

Таким образом, рыночная цена устанавливается стихийно под влиянием конкурентных сил спроса и предложения и представляет собой равновесную цену. Она уравнивает спрос и предложение, т.е. количество продуктов, которое покупатели хотят купить, а производители согласны продать.

Эта способность равновесной цены называется *уравнивающейся функцией цен*.

Любое отклонение от этого состояния приводит в движение силы, способные вернуть рынок через некоторое время в состояние равновесия: устранить дефицит, или излишек товаров на рынке, увеличивая или уменьшая как спрос, так и предложение.

7.4. Эластичность спроса и предложения.

Торговая выручка

До сих пор мы рассматривали направления изменений в спросе, предложении и рыночном равновесии под влиянием различных факторов. Но в практической деятельности фирмам важно знать не только направления этих изменений, но и количественные параметры этих изменений, т.е. *степень эластичности изменений*.

Например, если цена электродвигателя возросла на 15 %, на сколько изменится количество их продаж?

Дело в том, что от этого во многом зависят общие размеры выручки фирм. Поэтому, *зная содержание этой категории*, производители могут правильно определить последствия изменения цен на их доходы, объёмы производства, планировать ценовую политику и другие действия.

Эластичность спроса – это **степень чувствительности спроса на данный товар под влиянием изменения различных факторов**.

Чувствительность спроса на данный товар под влиянием изменения цен называется *ценовой эластичностью* спроса и измеряется коэффициентом эластичности (E), который может быть больше, равен и меньше единицы.

Эластичность спроса по цене определяется отношением процентного изменения объёма спроса на процентное изменение цены:

$$E = \frac{\text{Изменение объёма спроса, в \%}}{\text{Изменение цены, в \%}}$$

Степень реакции потребителя на изменение цены значительно колеблется, от товара к товару.

Если изменения в цене приводят к значительным изменениям покупаемой продукции, то спрос называется *эластичным*. Численное значение коэффициента эластичного спроса всегда больше единицы. При этом выручка растёт при снижении цены и падает, если цена растёт (прямая D на рис. 7.6).

Если изменение в цене ведёт к небольшому изменению спроса, то спрос *неэластичный*. Численное значение коэффициента неэластичного спроса всегда меньше единицы. При этом выручка падает при снижении цены и увеличивается, если цена растёт (прямая D₁ на рис. 7.6).

Если процентные изменения цены и спроса равны, то этот случай называется *единичной эластичностью*. Численное

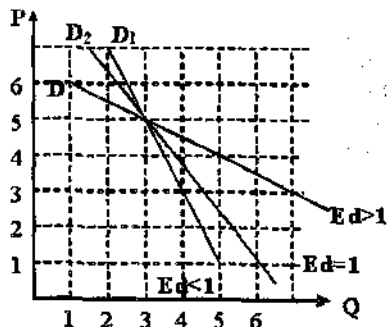


Рис. 7.6. Виды ценовой эластичности спроса

значение коэффициента единичной эластичности равняется единице. В этом случае рост цены и её снижение не приводят к изменению выручки (прямая D_2 на рис. 7.6).

В табл.7.1 даны коэффициенты эластичности, характеризующие степень эластичности и их влияние на общую выручку при увеличении (снижении) цен.

Таблица 7.1

Ценовая эластичность спроса

Величина коэффициента эластичности	Степень эластичности	Влияние цены на общую выручку фирм	
		Увеличение цены	Уменьшение цены
$E_d > 1$	Эластичный	Падает	Растёт
$E_d = 1$	Единичная эластичность	Неизменна	Неизменна
$E_d < 1$	Не эластично	Растёт	Падает

Чувствительность спроса на данный товар под влиянием других (не цены) факторов называется *неценовой эластичностью*. Она зависит от ряда факторов:

- наличия заменителей, если таковые есть, то коэффициент эластичности будет высоким, т.е. спрос на данный товар сократится значительно, а на заменяющий его товар, соответственно, увеличится. И наоборот;
- фактора времени. Если у вас мало времени для принятия альтернативных решений, то спрос изменится незначительно, если много – существенно. Например, утром, собравшись на работу и подойдя к остановке, вы узнали, что проезд на общественном транспорте подорожал. В этот день чтобы не опоздать на работу вы не откажетесь от услуг транспорта, а завтра может быть, вы выйдете пораньше, чтобы пройти пешком. Через некоторое время, возможно, что Вы поменяете место жительства или место работы;
- степени важности товара в жизни потребителя. Например, больной сахарным диабетом не может отказаться от лекарств, если даже они подорожают, так как от этого зависит его жизнь. Следовательно, чем важнее товар в жизни потребителя, тем ниже коэффициент его эластичности. И наоборот;
- удельного веса в доходе потребителя. Чем больше места занимает данный товар в бюджете потребителя, тем выше эластичность спроса на нее, т.е. спрос будет увеличиваться в большей степени. И наоборот;
- возможности совместного потребления. Например, если услуги за посещение частного плавательного бассейна подорожали, то проживающие в махалле могут объединиться и сообща построить свой плавательный бассейн;
- наличия запасов. Чем больше запасов данного продукта у потребителей, тем ниже эластичность, т.е. ниже спрос. И наоборот.

Эластичность предложения – это степень чувствительности предложения на данный товар под влиянием изменения различных факторов.

Формула ценовой эластичности предложения идентична формуле ценовой эластичности спроса. Только следует заменить числитель вместо объема спроса на объем предложения. Рассмотрим три варианта ценовой эластичности предложения (рис.7.7).

Первая кривая показывает *неэластичное предложение*, т.е. рост цены происходит быстрее, чем рост объема продаж. Численное значение коэффициента эластичности предложения будет меньше единицы ($E_s < 1$).

Вторая кривая показывает *единичную эластичность предложения*, т.е. насколько процентов растёт цена, настолько процентов растёт объём продаж. Численное значение коэффициента эластичности предложения равно единице ($E_s = 1$).

Третья кривая показывает *эластичное предложение*, т.е. рост объема продаж происходит быстрее роста цен. Численное значение коэффициента эластичности предложения будет больше единицы ($E_s > 1$).

К основным факторам неценовой эластичности предложения относятся следующие:

- фактор времени.

В *кратчайшем* рыночном периоде предложение *совершенно неэластично*, поскольку времени недостаточно для увеличения производства.

В *краткосрочном* рыночном периоде предложение *неэластично*, поскольку времени достаточно для увеличения производства, только за счет дополнительных переменных ресурсов

В *долгосрочном* рыночном периоде предложение *эластично*, поскольку времени достаточно для увеличения производства как за счет привлечения дополнительных переменных, так и постоянных ресурсов.

- наличие запасов. Чем больше запасов товаров, тем эластичнее предложение и наоборот.

- возможность использования производственных ресурсов для выпуска других продуктов, если она имеется, то эластичность выше.

Знание зависимости эластичности предложения от времени и других факторов позволяет фирмам правильно определить стратегию производства.

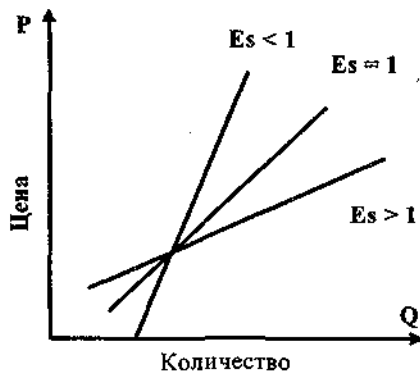


Рис. 7.7. Виды эластичности предложения

Вопросы для повторения

1. Объясните различие между спросом и потребностью.
2. Объясните различие между величиной спроса и изменениями в объеме спроса.
3. Покажите это различие графически.
4. Сформулируйте закон спроса и два аспекта его проявления.
5. Перечислите основные неценовые факторы, влияющие на спрос.
6. Приведите примеры взаимодополняемых и взаимозаменяемых товаров.
7. Сформулируйте закон предложения.
8. Покажите на условном примере влияние неценовых факторов на объемы предложения графически.
9. К каким факторам – ценовым или неценовым относятся изменение цен на ресурсы?
10. Можно ли определить цену товара, зная спрос на него?
11. Что означает равновесная цена и как она формируется?
12. Что означает эластичность спроса и эластичность предложения?
13. Приведите формулу эластичности спроса по цене.
14. Если спрос эластичен то, как он отражается на выручке производителей?
15. Назовите факторы, влияющие на эластичность предложения.

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Спрос. Закон спроса. Индивидуальный и рыночный спрос.
 2. Неценовые детерминанты спроса.
 3. Предложение. Кривая предложения. Закон предложения. Взаимосвязь предложения и объема производства.
 4. Неценовые детерминанты предложения.
 5. Рыночное равновесие. Частичное и общее равновесие.
- Реферат:** Проблемы сбалансированности спроса и предложения в Узбекистане.

Конкуренция и ценообразование в разных моделях рынка

Введение

Решения производителей относительно цен и объемов производства, во многом зависят от модели конкурентных рынков.

Рассмотрению сущности конкуренции и его функций, а также вопросам ценообразования и определению оптимальных размеров фирм, в различных моделях рынков посвящена данная тема.

Ключевые слова

Конкуренция	Ценовая конкуренция
Функции конкуренции	Виды неценовой конкуренции
Условия конкуренции	Функции цен
Модели рынка	Ценообразование в различных моделях рынка
Рынок с совершенной конкуренцией	Условия максимизации прибыли
Рынок с несовершенной конкуренцией	Краткосрочный период
Монополистический рынок	Долгосрочный период
Олигополистический рынок	Антимонопольное законодательство
Рынок с чистой монополией	Экономические антимонопольные меры
Формы конкуренции	

8.1. Сущность конкуренции

Характеризуя рыночную экономику мы подчеркнули, что конкуренция является важнейшим механизмом этой системы.

Рынок не может эффективно функционировать без конкуренции, поэтому одно предполагает другое.

Конкурентный рынок – это такой рынок, в котором ни один из многочисленных экономических субъектов не может воздействовать на уровень цены.

Каждый субъект производит мизерную долю данного товара, поэтому ни один из них не может повлиять на цену или на общий объем производства. Попытка фирм повысить цену завершается невозможностью продать товары, а искусственное снижение цен – приносит убытки и затрудняет возмещение издержек.

В конкуренции выигрывает тот, кто в числе первых применит новую технику и технологию производства, удовлетворит спрос потребителей в новых товарах, у кого низкие издержки. Не случайно австрийский экономист Фридрих Хайек назвал конкуренцию как процедуру открытия неиспользованных возможностей.

Участники конкуренции вынуждены либо приложить огромные усилия и шагать в ногу с прогрессом и изменившимися требованиями, либо смириться с потерей части доходов.

Конкуренция в наиболее общем виде – это борьба, взаимное соперничество различных субъектов за наиболее выгодные условия деятельности и потребления.

В частности:

а) самих производителей за наиболее выгодное применение капитала и лучшие рынки сбыта. Эта борьба ведется между фирмами производящими одинаковый товар; между ними и теми, кто производит его заменители; между ними и фирмами, которые с аналогичными товарами собираются войти в данный рынок;

б) производителей и поставщиков ресурсов, а также покупателей потребительских товаров за наиболее выгодные цены;

в) самих потребителей за приобретение качественных товаров по относительно низким ценам.

Конкуренция выполняет следующие функции:

- контролирующую – направляет производственную деятельность для удовлетворения потребностей членов общества;

- распределительную – регулирует потоки товаров, денег, доходов и обеспечивает наиболее выгодное распределение ресурсов по видам экономической деятельности. Устанавливает равновесную цену и равновесный объем производства;

- стимулирующую – побуждает производителей к поиску эффективных организационно-технических, технологических и экономических решений;

- развивает предпринимательскую способность.

Конкуренция становится возможной при наличии *следующих трех условий*: частной собственности, предполагающей экономическую свободу производителей и потребителей; достаточно большое количество независимых производителей и потребителей одних и тех же товаров; когда экономическое положение производителей и потребителей зависит только от конъюнктуры рынка.

До середины XIX века в развитых странах преобладала *свободная или совершенная конкуренция*. Однако по мере роста концентрации и централизации капитала и соответственно производства возникли крупные фирмы и акционерные компании. На базе которых сформировались монополистические объединения, которые благодаря положительному эффекту масштаба производства добиваются низких издержек производства и высоких прибылей. Вследствие этого они могут манипулировать ценами, что повышает конкурентоспособность их продукции и ухудшает положение средних и мелких фирм.

В США, например, доля 4-х крупнейших фирм в обрабатывающей промышленности составляет более 60 % производимой продукции.

В результате, наряду с совершенной конкуренцией, получает развитие *несовершенная конкуренция* и формируется несовершенный конкурентный рынок.

Подобные рынки возникают также из-за наличия так называемых *естественных монополий*. Это относится к рынкам уникальных сырьевых ресурсов, принадлежащих государству или частным лицам, а также рынкам специальных технических знаний, защищенных патентом и т.д.

К естественным монополиям, благодаря экономии от масштабов, относятся те отрасли или виды деятельности, в котором производство любого объема продукции одной фирмой, обходится дешевле, чем его производство двумя или более фирмами.

Рынками естественных монополий могут выступать также отдельные сферы деятельности, регулируемые государством, где конкуренция нецелесообразна и цены устанавливаются по принципу «социальной целесообразности».

Например, снабжение населения Узбекистана светом, газом, водой возложено на местные государственные органы. Или другой пример: фирмы получившие квоты государства на экспорт или импорт отдельных товаров также являются монополистами.

8.2. Модели рынка. Формы конкуренции

Модели рынка в развитых странах с точки зрения характера конкурентных отношений и степени их развитости можно разделить на два типа:

- а) рынок с совершенной конкуренцией или чистая конкуренция;
- б) рынок с несовершенной конкуренцией.

В современных условиях первый тип рынка функционирует лишь в некоторых отраслях и видах деятельности, однако эта модель имеет аналитическое и практическое значение, как образец, по которому может быть дана оценка эффективности рыночной экономики.

Рынку с *совершенной конкуренцией* присущи следующие черты:

- очень большое число фирм – продавцов;
- цена стихийно складывается на рынке. Количество фирм продавцов столь велико, а их доля в товарах столь мала, что: а) ни один из них не может оказывать никакого воздействия на цену; б) увеличение или сокращение выпуска продукции одной фирмой не оказывает заметного влияния на общее предложение;

– однородный (стандартный) продукт, т.е. продукт одного продавца ничем не отличается от продукта другого продавца и потребителю безразлично у кого купить данный товар. В тоже время, производители не заинтересованы в повышении цены, так как могут потерять часть своих клиентов.

Точно также они не заинтересованы в снижении цены, так как могут потерять часть своей прибыли;

– нет «входных и выходных» барьеров для фирм желающих войти в ту или иную отрасль или сферу деятельности и выйти из нее, т.е. не существует для этого серьезных правовых, финансовых и других препятствий;

– используется неценовая конкуренция на основе различий в продажном сервисе, рекламы и т.д.;

– государство не регулирует цены.

Если не соблюдается хотя бы один из вышеназванных признаков, конкуренция становится несовершенной.

Рынок с *несовершенной конкуренцией* это ситуация когда либо производители, либо покупатели могут воздействовать в той или иной степени на рыночную цену.

К основным моделям рынков с *несовершенной конкуренцией* в зависимости от убывания степени конкуренции относятся:

- а) рынок с монополистической конкуренцией;
- б) рынок с олигополистической конкуренцией;
- в) рынок с чистой монополией.

Рынок с *монополистической конкуренцией* характеризуется множеством фирм, которые производят однородную, а чаще дифференцированную продукцию, т.е. не полностью взаимозаменяемую, что позволяет в определенной степени влиять на цену. Этой конкуренции присущи черты как совершенной конкуренции, так и чистой монополии.

Рынок с *олигополистической конкуренцией* представлен лишь несколькими фирмами, каждая из которых способна оказывать влияние на рыночную цену. Но при этом цена определяется действиями всех фирм, поэтому каждой фирме приходится учитывать реакцию других фирм на свои действия. Например, автомобильная фирма «Тойота» намеревающаяся повысить цену на свой автомобиль, должна учитывать ответную реакцию другой олигополистической автомобильной фирмы «Мицубиси».

Рынок с *чистой монополией* характеризуется отсутствием какой-либо конкуренции, наличием одного единственного производителя и в силу этого могущего в значительной степени регулировать цену. Эта цена определяется рыночной кривой спроса на его продукцию, т.е. он может повышать цену, сокращая объем продаж. Другими словами производитель обладает монопольной властью над рынком, так как может повышать цену лутём ограничения предложения своего продукта или, не изменяя его размеры.

Кроме того, монополист может проводить ценовую дискриминацию, т.е. устанавливать разные цены для различных категорий потребителей. Например, газета «Налоговый вестник» Узбекистана фирмам и учреждениям продается по большей цене, а индивидуальным подписчикам по более низким ценам (табл. 8.1).

Таблица 8.1

Модели рынка и виды конкуренции

Характерная черта	Модели рынка			
	Рынок с совершенной конкуренцией	Рынки с несовершенной конкуренцией		
		Монополистический рынок	Олигополистический рынок	Рынок с чистой монополией
Число фирм	Очень большое число	Много	Несколько	Одна
Тип продукта	Однородный	Дифференцированный	Однородный или дифференцированный	Уникальный, нет близких заменителей
Особенности формирования цен	Стихийно, рынком	Стихийно, рынком, по группам однородных товаров	Стихийно, рынком, чаще на основе тайного сговора	Устанавливается монополистом
Контроль над ценами	Отсутствует	Некоторый	Ограниченный взаимной зависимостью, существенный при тайном сговоре	Существенный
Условия вступления в отрасль	Легкие (препятствия отсутствуют)	Сравнительно легкие	Наличие существенных препятствий	Нет условий (блокировано)
Ценовая конкуренция	Отсутствует	Присутствует	Присутствует в незначительной степени на однородную продукцию	Отсутствует
Неценовая конкуренция	Присутствует	Значительна, упор на рекламу, торговые знаки, продажный сервис и т. д.	Характерна, особенно при дифференциации продукта	В основном через рекламу, связей с общественными организациями
Регулирование цен государством	Отсутствует	Отсутствует	Антитрестовские законы	Антимонопольные законы
Примеры	Сельское хозяйство, рынок акций	Розничная торговля, рестораны, аптеки, станции техобслуживания	Производство автомобилей, тракторов	Алмазная компания «Де Бирс», компания по моментальной фотографии «Полароид»

Что касается рынков покупателей, то здесь можно выделить *монопсонический* рынок, в котором господствует один покупатель (крупная фирма) и *олигополию* – несколько покупателей. В обоих случаях покупатели ограничивая закупки, диктуют выгодные для себя цены.

В конкурентной торговой борьбе экономические субъекты используют две формы конкуренции: ценовую и неценовую.

Ценовая конкуренция может осуществляться в открытой и скрытой формах.

Открытая конкуренция – это когда продукт фирмы, не отличающийся от товаров конкурентов, реализуется по более низкой цене.

Скрытая конкуренция – когда продукт в той или иной мере улучшен, но продается по старой цене.

Неценовая форма конкуренции, осуществляется путём как совершенствования качества товаров и услуг, так и улучшения сервиса продаж. К ним относятся:

- дифференциация продукта, т.е. выпуск однородных продуктов, которые не могут быть полностью взаимозаменяемыми по качеству (например: учебники по экономической теории разных авторов; различия в цвете и модификации автомобиля одной и той же марки и т.д.);

- реклама и продвижение на рынке;
- применение различных скидок с цены;
- приём бывших в потреблении товаров фирмы с последующей льготной продажей новой продукции фирмы;
- уменьшение сроков исполнения заказов;
- размещение торговой точки или сферы услуг вблизи от потребителей;
- предпродажный или послепродажный сервис.

Кроме того, монополии с помощью интенсивной рекламы, а также своих широких и сильных общественно-политических связей облегчают реализацию своей продукции и получение выгодных заказов.

8.3. Формирование цен и оптимальных уровней производства в различных моделях рынков

Экономические субъекты в рыночной системе «общаются» на языке цен, и с его помощью осуществляют выбор при нахождении ответов на вопросы: «что, как и для кого?» производить.

Рыночная цена устанавливается в результате взаимодействия конкурентных сил производителей и покупателей через предложение и спрос. Цена (P) представляет собой денежное выражение стоимости любого товара или услуги.

Рыночная цена выполняет следующие важнейшие функции:

- рациональное распределение ресурсов между видами производства.

И отрасли, продукция которых пользуется повышенным спросом и растёт цена, наблюдается приток дополнительных ресурсов. И, наоборот, из отраслей, на продукцию которых цены начинают снижаться происходит отток ресурсов;

- стимулирует использование достижений научно-технического прогресса и рост эффективности производства. При данной рыночной цене производитель, который сумеет уменьшить затраты до более низкого уровня, чем сложившиеся издержки производства, будет получать дополнительную прибыль и наоборот фирмы с более высокими затратами будут нести убытки;
- дифференцирует доходы субъектов рынка. Эта функция вытекает из-за двух предыдущих. Производители, которые более точно оценивают ситуацию на рынке и поступают в соответствие с его требованиями, становятся богаче. Другие – терпят убытки, разоряются и уходят с рынка.

Как же формируются цены, и каковы условия оптимизации объёмов производства в разных моделях рынка?

В краткосрочном и долгосрочном периодах действуют разные условия для рынков с совершенной и монополистической конкуренцией.

Модель рынка с совершенной конкуренцией. Здесь каждый производитель не в состоянии повлиять на рыночную цену, поэтому размеры получаемой им прибыли, во многом, будут зависеть от оптимизации объёмов выпускаемой продукции.

В краткосрочном периоде для максимизации прибыли необходим такой объём производства, при котором разница между предельным доходом и предельными издержками была бы наибольшей.

Предельный доход есть добавочный доход, полученный производителем от производства (продажи) ещё одной дополнительной единицы продукции. В условиях совершенной конкуренции цена товара является постоянной, независимо от объёма производства отдельной фирмы, поэтому и предельный доход фирмы от приращения каждой новой единицы продаж постояен.

Предельные издержки – это издержки фирмы на производство каждой дополнительной единицы продукции.

Для максимизации прибыли производителю следует сопоставить предельный доход (MR), полученный от производства каждой дополнительной продукции с предельными издержками (MC) на их выпуск.

Во всех случаях, когда предельный доход фирмы от дополнительной продукции превышает предельные издержки, его следует производить, и наоборот, если предельные издержки на получение дополнительной продукции больше предельного дохода, его не выгодно производить.

Следовательно, каждый производитель сможет максимизировать прибыль, достигнув объёма производства в той точке, где предельный доход равен предельным издержкам. Этот принцип называется правилом $MR=MC$ или правилом $P = MC$, т.е цена равняется предельным издержкам.

Такое правило распространяется также на фирмы, функционирующие в условиях несовершенной конкуренции.

В случае, если производитель при данной рыночной цене не может обеспечить получение экономической прибыли и не хочет свернуть производство, то он должен стремиться к выпуску такого объема продукции, при котором минимизируются убытки. Таким объемом является тот уровень, который обеспечивает выручку достаточную для покрытия всех переменных издержек и хотя бы части постоянных. Дело в том, что, прекратив производство, производитель может понести убыток ещё больший – равный его постоянным издержкам.

Если же рыночная цена упадет настолько, что нет возможности минимизировать убытки, а реальный размер убытков больше чем валовые издержки (постоянные плюс переменные) то фирме целесообразно остановить производство.

В *долгосрочном* периоде для максимизации прибыли действует другое правило.

Фирмы в таком периоде имеют возможность расширить или сократить свои производственные мощности. Точно также число фирм, функционирующих в отрасли, может увеличиться или уменьшиться. Их конкретные действия зависят от сложившейся ситуации. Если цена в этой отрасли превышает средние валовые издержки, то возможности получения экономических прибылей будут привлекать новые фирмы в отрасли. В результате, увеличится предложение продукции, которое будет происходить до тех пор, пока цена вновь не снизится и не сравняется со средними валовыми издержками. И наоборот, если сложившийся уровень цены будет меньше средних валовых издержек, то произойдет уход части фирм из отрасли. В результате сократится предложение, которое повысит цену до равенства со средними валовыми издержками.

Следовательно, в *долгосрочном* периоде объем производимой продукции будет оптимален в тех точках, в которых цена продукта (P) будет равняться.

Модель монополистического рынка. Этот рынок имеет дело с дифференцированными продуктами. Отсюда возникает монополистический элемент. Поскольку фирма продает не полностью взаимозаменяемый продукт, то она имеет определенную власть над ценой. В то же время присутствие на рынке близких по характеру заменителей ограничивает способность фирмы повышать цены. При наличии на рынке сходных продуктов потребители весьма чувствительны к их цене. Кроме того, в условиях монополистической конкуренции – одна из многих производителей дифференцированного продукта, неспособная оказывать какое-либо воздействие на другие фирмы и предотвращать появление новых конкурентов на данном рынке.

Поэтому в *краткосрочном* периоде равновесное состояние на рынке, максимизирующее прибыль фирм, также достигается при соблюдении правила $MR=MC$. Это же правило она использует для минимизации убытков.

В долгосрочном же периоде на монополистически конкурентном рынке достижение равновесия предполагает равенство цены и долгосрочных средних издержек ($P = ATC$).

Пока цена отклоняется от долгосрочных средних издержек, равновесие отсутствует.

Возможность получения экономической прибыли привлекает в отрасль новые фирмы, убытки заставляют их покидать отрасль. При нулевой экономической прибыли у фирм нет оснований покидать отрасль или входить в неё.

Если цена превышает средние издержки, фирма присваивает экономическую прибыль. При падении цены ниже средних издержек фирма несёт потери. Если цена равна средним издержкам, фирма получает нормальную прибыль.

Заметим, что при монополистической конкуренции складываются более высокие цены, и производятся меньшие объёмы продукции, чем в условиях совершенной конкуренции.

Модель рынка чистой монополии. На таком рынке производитель обладает значительной властью над ценами. Поэтому он ищет и устанавливает такую цену, при которой прибыль была бы максимальной.

В принципе в условиях монополии фирма будет производить каждую последующую единицу товара до тех пор, пока прирост предельного дохода будет больше чем прирост предельных издержек.

Вместе с тем, монополистическая фирма не может беспредельно увеличивать цены, так как она ограничена платежеспособностью покупателей и действием закона спроса, согласно которому фирма должна снижать цены для увеличения объёма продаж. Другими словами власть над ценой у этого монополиста не абсолютна.

Таким образом, монополист ищет комбинацию цены и объёма производства, максимизирующую прибыль, пользуясь правилом $MR=MC$.

Модель рынка с олигополистической конкуренцией. На подобных рынках конкуренция имеет свои особенности в зависимости от типа продукта: однородного или дифференцированного.

При однородной продукции ценовая конкуренция ограничена взаимозависимостью, и может быть значительной лишь при тайном сговоре о ценах, объёме выпуска.

При дифференцированной продукции, цена может быть повышена и это не приведет к сокращению объёма продаж, так как покупатели предпочитают данный товар, товарам конкурентов с более низкими ценами.

Поэтому олигополии с дифференцированной продукцией используют преимущественно неценовую конкуренцию.

Олигополистические фирмы при стандартном продукте, по мнению ряда учённых не изменяют цены или объёмы продаж.

Так, американский экономист Эдвард Чемберлин выдвинул положение о взаимозависимости олигополистов, в силу которого они избегают действий, которые привели бы к ухудшению положения всех в результате принятия ответных мер. Из существующей взаимозависимости вытекало, что их общий интерес заключается в установлении высокой цены.

Вывод Э. Чемберлина послужил основанием для антитрестовской политики, так как монополярная цена может быть установлена без наличия явного сговора. Олигополисты действуют независимо, но они не конкурируют друг с другом.

Теория *ломанной кривой спроса* является следующим шагом в разработке теории олигополистического ценообразования. Она объясняет почему олигополисты отказываются от частичного понижения цен.

В реальной жизни, если одна олигополистическая корпорация поднимает цену, соперники с целью увеличения своей доли на рынке, не следуют за ней и не повышают цену. Напротив, если фирма понижает цену, соперники адекватно реагируют на такое сокращение, чтобы предотвратить потерю своей доли на рынке. Следовательно, все они не заинтересованы в понижении цены.

При высокой рыночной концентрации ценовые решения продавцов взаимозависимы. Поэтому олигополистические фирмы понимают, что их прибыли будут выше, когда проводится общая политика, чем когда каждая фирма преследует свои узкоэгоистические интересы.

Так как официальные соглашения о ценах между олигополистами запрещены законом, то они используют тайное сотрудничество. В частности, они опираются на так называемый метод лидерства в определении цены.

Суть этого способа заключается в том, что в области ценообразования, с молчаливого согласия других, одной корпорации отводится роль лидерства в установлении цены. Другие олигополистические корпорации не меняют цены, пока лидер не объявит об изменениях своих цен. Обычно лидером становится наиболее крупная фирма, ведущая рациональную ценовую политику.

В олигополистических отраслях действует тенденция в направлении коллективных действий, приближая ценовое поведение к чистой монополии.

8.4. Антимонопольные меры государства

Субъекты рыночной экономики действуют в основном в условиях несовершенной конкуренции. Государство посредством административно-правовых мер и, прежде всего, антимонопольного законодательства стремится поддержать конкуренцию, обеспечить конкурентную среду. Первый антимонопольный закон был принят в 1890 г. в США – закон Шермана. В соответствии с его положениями недействительными объявлялись договоры,

соглашения, объединения, ограничивающие торговлю и способствующие формированию монополий. Фирма считалась монополистом, если продавала свыше 50 % того или иного товара.

Попытки монополизировать рынок карались тюремным заключением от одного года и выше или крупным денежным штрафом. В сталелитейной, алюминевой, табачной промышленности в соответствии с этим законом было разукрупнено немало количество фирм.

Акт-закон Клейтона (1914 г. США) запрещает приобретение акций и активов других фирм, если это приводит к ослаблению конкуренции.

Антимонопольное законодательство запрещает деятельность объединений способных оказывать давление на установление цены. Например, запрещены союзы оптовых и розничных торговцев.

Незаконными являются такие антиконкурентные действия фирм как:

– изъятие товаров из обращения, а также ограничение или прекращение производства товаров с целью создания искусственного дефицита;

– предварительный сговор об искусственном повышении, снижении или поддержании цен;

– соглашение о территориальном делении рынков или деление рынков по потребителям, а также установление квот на производство и реализацию товаров;

– приобретение фирмой акций предприятий, выпускающих аналогичные товары, если она уже производит 30% таких товаров.

Антимонопольное законодательство регулирует также деятельность естественных монополий. Здесь функция государства должна быть направлена на установление цен и тарифов или их предельного уровня, централизованное определение потребителей, подлежащих обязательному обслуживанию. Оно контролирует любые сделки по приобретению прав собственности, капиталовложений, продажу, сдачу в аренду основных фондов этих фирм.

Кроме того, в борьбе с монополиями государство использует и другие экономические меры. В частности: проводит налоговую политику, побуждающую их к снижению цен; стимулирует производство товаров – заменителей продукции монопольных фирм, другими предпринимателями; в отдельных случаях увеличивает импорт более дешевых товаров, по сравнению с отечественными товарами и т.д.

За последние 10 лет в Узбекистане, в результате проводимой государством антимонопольной политики, количество предприятий-монополистов сократилось в 3,5 раза, а количество видов монопольной продукции более чем в 26 раз. Только за 2004-2007 годы доля монопольной продукции в общем объеме валового внутреннего продукта снизилась с 26 до 21 процента.

Предпринимательская деятельность. Предпринимательский капитал и его оборот

Введение

Тема посвящена выявлению сущности предпринимательской деятельности, её целям и организационно-правовым формам.

Предпринимательство в рыночной системе является главным двигателем экономического и социального развития. Без предпринимательства нет эффективной экономики, нет рынка.

Ветры предпринимательства наполняют паруса рыночной экономики.

Ключевые слова

Бизнес	Партнёрство
Предпринимательство	Акционерное общество
Условия развития предпринимательства	Риск
Малые, средние и крупные фирмы	Виды риска
Сферы предпринимательства	Масштабы риска
Фирмы	Диверсификация производства
Предприятия	Страхование
Государственные предприятия	Объединение риска
Единовладеение	Распределение риска

9.1. Сущность предпринимательства

Экономическая деятельность в рыночной системе включает в себя такие основные понятия как бизнес, предпринимательство, коммерция, маркетинг и менеджмент.

Коммерция – это часть предпринимательской деятельности в сфере обращения по реализации продукции и получения прибыли.

Маркетинг – это деятельность фирмы по изучению и формированию спроса покупателей (рынка), направленная на уменьшение риска и конкуренции путём определения своей рыночной ниши.

Менеджмент – это совокупность принципов, методов и форм управления экономической деятельностью для достижения целей фирмы и повышения эффективности производства.

Бизнес – это любое дело, приносящее личную выгоду, доход в той или иной форме.

Предпринимательство – это высшая ступень бизнеса, которая отличается такими чертами, как предприимчивость, новаторство, риск, ответственность.

Предприниматель – это тот бизнесмен, который делает не то и не так, что и как делают остальные. Новаторство и риск, основные черты предпринимательства.

Предпринимателем становится тот, кто обладает таким ресурсом как *предпринимательская способность*. Предпринимателем нужно не только родиться, он должен иметь образование и быть интеллектуалом.

Предпринимательство непременно предполагает экономическую свободу, означающую право на частную собственность и экономическую инициативу. Только при наличии этих прав достигается *высокий уровень производительности труда*.

Кроме того, экономическая свобода дополняет личную свободу и позволяет каждому развиваться на основе своих собственных ценностей.

Свобода и организационное новаторство суть предпринимательства. Одно дает ему жизнь, другое – судьбу.

Для развития предпринимательства, наряду с частной собственностью и экономической свободой, нужны и другие условия:

- стабильность государственной экономической политики; наличие благоприятной общественной атмосферы в отношении их деятельности;
- льготный кредитный и налоговый режим; развитая инфраструктура;
- упрощённые правила регистрации и отчётности;
- гарантированное страхование предпринимательского риска.

Предпринимательство как социальная группа делится на две основные подгруппы. Первая – это предприниматели, являющиеся собственниками фирм. Вторая – нанятые собственниками фирм менеджеры. По численности первые существенно преобладают. И те, и другие управляют делами фирм.

Для многих предпринимателей максимизация прибыли не самоцель, а ещё способ постоянного самовыражения. Кроме прибыли и самовыражения целями предпринимателей могут быть увеличение доли продаж на рынке, захват новых рынков, стремление выжить в конкурентной борьбе, повышение качества продукции и т.д.

В повседневной экономической жизни предпринимательская деятельность и бизнес употребляются как синонимы.

Предпринимательская деятельность осуществляется в рамках мелких, средних и крупных фирм. Фирмы с численностью занятых до 100 человек, считаются мелкими, до 500 средними, свыше 500 крупными.

Мелкие фирмы отличаются многочисленностью и гибкостью, т.е. оперативной способностью реагировать на изменения рыночной конъюнктуры, умением быстро обновляться. Они легко разоряются и легко создаются.

Малый бизнес является фундаментом рыночной экономики, символизирующим национальную предприимчивость. Он может быстро устранять дефицит в возникших благах, удовлетворять потребности местных потребителей, выполнять заказы среднего и крупного производства.

Малый бизнес характерен для предприятий сельского хозяйства, сферы услуг, розничной торговли и перерабатывающих отраслей.

В западной экономике малый бизнес широко представлен франчайзинговыми и венчурными фирмами.

Франчайзинг – это мелкие фирмы, работающие под маркой и опекой крупных фирм на основе контрактов в определённой сфере. Зачастую они становятся розничными продавцами продукции крупной фирмы.

Венчурная фирма – специализируется на создании, освоении производства и внедрения новых видов продукции, а также занимается финансированием и консультированием компаний, применяющих новые технологии.

Средние фирмы более устойчивы, чем мелкие, благодаря специализации на определенных направлениях рыночной ниши и являются потенциальными конкурентами крупных фирм.

Крупные фирмы – это фирмы, осуществляющие массовое производство, максимально использующие выгоды от роста масштаба производства. Они функционируют в условиях жесткой конкуренции, но, как правило, не ликвидируются, а меняют владельцев.

Предпринимательская деятельность осуществляется в следующих трех основных направлениях:

- производственной;
- сфере услуг (производственной, рыночной и социальной);
- коммерческой.

Окно 9-1. Доля малых и средних предприятий в экономике стран (2006 г.), %

Доля малых и средних предприятий	США	Канада	Япония	Германия	Франция	Италия	Англия	Индия	Узбекистан (2008 г.)
В ВВП	52	43	51,6	57	49,8	55	52	6,9	48,2
В общей занятости	50,1	47	69,5	69,3	56,6	71	55	4,5	76,0

Материалы пятой Всероссийской конференции представителей малых предприятий 2006 г. март// www.gateway.uz

9.2. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности

Основной первичной единицей в предпринимательской деятельности рыночной экономики является фирма.

Фирма – это хозяйственное звено, производящее и реализующее товары и услуги для достижения своих целей.

Цели фирм могут быть различными: максимизация прибыли; минимизация издержек; производство продукции высокого качества при относительно низких ценах; захват нового рынка; сохранение производства даже за счёт минимизации прибыли, или временных убытков и др.

Термин «*фирма*» используется как обобщающее понятие: оно может включать как одно, так и несколько предприятий одного или разнопрофильного направления деятельности.

Многопрофильность направления фирм, т.е. диверсификация капитала, делает их более устойчивой, так как неблагоприятная рыночная конъюнктура для одних видов товаров и услуг, покрывается благоприятными условиями (достаточными доходами) по другим видам.

Термин «*предприятие*» используется тогда, когда речь идёт об одном хозяйствующем субъекте, специализирующемся на производстве одного или нескольких товаров.

Фирмы и предприятия могут различаться не только тем, чем и как занимаются, но и тем, *кто ими владеет*. По этому критерию выделяется два организационно-экономических типа предпринимательской деятельности: государственный и частный.

В государственных фирмах и предприятиях учредителями являются государство и другие местные органы власти. Их доля в общем объёме производства в США составляет 10-15 %. Предпринимательство этого типа занято в сферах, имеющих или жизненное значение для всей страны, или, которые требуют больших инвестиций с непривлекательным уровнем рентабельности, куда частный капитал не идёт вообще или идёт неохотно (образование, национальная оборона, снабжение электроэнергией и т.д.).

Государственные фирмы и предприятия можно подразделить на три группы:

- бюджетные, которые не имеют юридическую и хозяйственную самостоятельность, они не платят налоги на полученную прибыль, все их доходы и расходы проходят через госбюджет;

- государственные корпорации, сочетающие в себе черты частных и бюджетных предприятий;

- смешанные компании – образуются в форме партнерства с фирмами с ограниченной ответственностью и в форме акционерных обществ, капиталы которых принадлежат государству и частным лицам.

Частные фирмы (предприятия) выступают в различных формах, основными из которых являются следующие три (табл. 9.1):

- единоличное владение представляют небольшие фирмы, собственником которых является одно лицо. Оно выступает в роли единственного хозяина продукции и прибыли, а также ответственного за возможные убытки. Владельцы таких фирм в своей деятельности могут использовать членов своей семьи или наёмных работников.

- партнерство (товарищество) возникает при организации более крупных фирм. Здесь собственником являются два или более лиц, объединивших свои капиталы. Партнеры пропорционально вложенному капиталу и участию в деле делят прибыль между собой. Что касается степени ответственности за убытки, то он зависит от форм партнерства:

Характеристика основных форм частной предпринимательской деятельности

		Формы предпринимательства	
Черты	Единоладение	Партнерство	Акционерное общество (корпорация)
Кому принадлежит	Одному лицу	Больше чем одному лицу	Акционерам
Кто управляет	Собственник	Партнёры или назначенный ими управляющий	Совет директоров, избранный собранием акционеров
Кому достается прибыль	Собственнику	Делится согласно договору между партнёрами	Часть остаётся на развитие корпорации, другая распределяется пропорционально между акционерами в виде дивидендов
Преимущества	Полная самостоятельность и оперативность, простота в организации; конфиденциальность; сильные прямые стимулы; нет двойного налогообложения	Свобода и оперативность, нет двойного налогообложения, больше финансовых средств, коллективное управление, использование специализации труда	Возможность привлечения больших капиталов; ограниченная ответственность; профессиональное управление; широкое использование специализации труда рабочих и управленцев; неограниченность сроков деятельности
Недостатки	Ограниченность капитала; совмещение разнородных функций; единовременная финансовая ответственность; неопределённость сроков деятельности	Непостоянство и зависимость партнёров друг от друга, их полная совместная финансовая ответственность, невозможность разногласий между партнёрами	Трудности в контроле за деятельностью АО со стороны акционеров и государства; сложности в управлении и низкая оперативность; тенденция к бюрократизации; возможность противоречий между акционерами и директорами; двойное налогообложение
Сфера распространения	Мелкая розничная торговля, сельское хозяйство, сфера услуг	Сфера услуг; научные и творческие объединения, поликлиники, больницы	Промышленность; авиа и железнодорожный транспорт, банки, биржи
Роль в жизни общества	Около 70% от общего числа фирм, доля в общей сумме налогов 7 – 10%	Около 20% от общего числа фирм, доля в общей сумме налогов 10-15%	Около 20% от общего числа фирм, доля в общей сумме налогов 70-80%

а) полное товарищество с полной ответственностью партнёров, предполагает, что партнёры за все убытки фирмы несут общую ответственность. Причём, не только вложенным в фирму своим капиталом, но и личным имуществом;

б) общество с ограниченной, ответственностью. Партнёры несут риск убытков в пределах стоимости внесённых ими капиталов;

в) смешанное товарищество со смешанной ответственностью партнёров. В соответствии с договором одни участники несут полную ответственность, другие – ограниченную ответственность.

- акционерное общество (корпорация). Собственность корпорации разделена между её собственниками (акционерами), а прибыль выплачивается владельцам акций пропорционально их сумме в виде дивидендов. Акционеры несут ограниченную ответственность за убытки общества в пределах, принадлежащих им акций.

Кроме того, предпринимательская деятельность осуществляется и в других формах: в том числе *кооперативных*, т.е. объединений на долевой собственности членов кооператива и их личном труде. Они создаются для совместного производства, а также для оказания производителям и населению всевозможных услуг (бытовых, сервисных, кредитных и т.д.).

Их особенностью являются то, что члены кооператива выступают одновременно как собственники, так и работники. Это, во-первых, усиливает их заинтересованность к производительному труду, во-вторых, позволяет более справедливо распределять доходы между самими производителями и субъектами, обслуживающими их производство.

Однако следует помнить, что это происходит только тогда, когда понятие собственности коллектива *реально* преобразуется в частную собственность каждого работника.

В Узбекистане в 2008 году зарегистрировано фирм и предприятий в количестве 468,8 тыс. единиц. Из них 56 % – фермерские и дехканские хозяйства, 20,8 % – частные предприятия, 0,4 % – акционерные общества, 0,9 % – предприятия с участием иностранного капитала, 21,9 % – прочие. Из общего числа фирм и предприятий государственные составляют 436,1 тыс., остальные 32,7 тыс. – негосударственные.

На долю фирм негосударственной формы собственности приходилось – 79,4% произведенного ВВП, а на долю государственной – 20,6 %.

9.3. Предпринимательский капитал и его кругооборот

Категория капитал – многоаспектное понятие, происходящее от латинского слова означающего *главное имущество, главная сумма*. Не случайно, среди учёных до сих пор нет однозначного его определения, также много взглядов в вопросах форм его проявления.

К. Маркс под капиталом понимал не всякие деньги, а лишь те, которые используются в целях получения прибыли. «Капитал – писал К. Маркс – есть

стоимость, приносящая прибавочную стоимость». Источником прибавочной стоимости он считал неоплаченный труд рабочего.

Современные определения понятия капитала характеризуют его как: «масса материальных благ», «благо, использование которого позволяет увеличить будущие блага», «совокупность товаров производственного назначения», «вещность, приносящая поток дохода», «инвестиционные ресурсы» и др.

Наиболее распространенным определением его сущности является: капитал – это запас благ (богатства) в натуральной или денежной форме, который приносит его собственнику доход.

Что касается источника этого дохода, то большинство экономистов считают, что им являются все факторы производства, используемые в производстве товаров и услуг. В их числе производственный, человеческий и финансовый (денежный) капиталы и другие.

Свое внимание в этой теме сосредоточим на *производственном* или точнее на *физическом капитале*, как факторе производства. Другие формы капитала будут рассмотрены в следующих главах учебника.

Всякий капитал, вкладываемый в хозяйственную деятельность, начинает своё движение с вложения определённой суммы денег (Д) на приобретение производительных товаров – средств производства и рабочей силы, которые используются с целью производства (П) новых товаров, (Т) содержащих в себе добавочную стоимость. После реализации созданных товаров первоначально авансированный капитал возвращается к своему владельцу, принося ему прибыль в денежной форме (Д').

Движение предпринимательского капитала, которое включает в себя его авансирование, применение в производстве, реализацию товаров и возврат к исходной денежной форме, образует его *кругооборот*. Кругооборот капитала можно выразить следующим образом:

$$Д - Т \dots П \dots Т' - Д'$$

Следовательно, движение первоначального капитала в рамках этого кругооборота распадается на три стадии.

На первой стадии капитал выступает в *денежной* форме и используется для приобретения на рынке необходимых факторов производства.

На второй стадии капитал представлен в *производительной* форме, с помощью которого осуществляются процесс производства и создание новых товаров, содержащих прибыль.

На третьей стадии, где возросший капитал выступает в *товарной* форме, происходит их реализация и присвоение прибыли. При этом капитал вновь приобретет денежную форму.

Для того чтобы процесс производства был непрерывным, предпринимательский капитал в определенных пропорциях должен одновременно находиться во всех трех формах.

Так как процесс производства носит непрерывный характер, то и движение капитала не ограничивается одним кругооборотом.

Кругооборот капитала, рассматриваемый не как единичный акт, а как постоянно повторяющийся процесс, представляет собой *оборот* капитала.

Время, в течение которого первоначально авансированная стоимость, проходя сферу производства и сферу обращения, возвращается к исходной денежной форме, возросшей на величину прибыли, составляет *время оборота* капитала.

Скорость оборота капитала измеряется числом оборотов, которые он совершает за год.

В процессе оборота функционирующий капитал принимает формы основного и оборотного капитала. Критерием такого деления капитала являются не их физические свойства, а различия в способе переноса стоимости на вновь создаваемые товары и продолжительность их использования.

К *основному* капиталу или средствам труда относятся: здания, сооружения, оборудования, которые используются в процессе производства в течение многих лет. В него также входят товарные запасы, способствующие ритмичности производства и торговли, жилые дома и потребительские товары длительного пользования, предназначенные для нормальной жизнедеятельности работников. Поэтому их стоимость в течение срока эксплуатации переносится пропорциональными частями на стоимость создаваемых с их участием товаров и услуг (амортизационные отчисления).

При прочих равных условиях, чем выше *капиталовооруженность* труда, измеряемая отношением стоимости основного капитала к числу работников, тем больше производится товаров и услуг. Этим же целям служит повышение эффективности их использования.

В настоящее время размеры основного капитала в развитых странах примерно равны удвоенной величине ВВП.

К *оборотному* капиталу или предметам труда относятся сырьё, материалы, энергия, рабочая сила и т.д. Их особенность заключается в том, что они потребляются в течение одного кругооборота капитала, и поэтому их стоимость целиком включается в стоимость, произведенных на их основе товаров и услуг. Размеры оборотного капитала зависят от объёмов производства, т.е. увеличиваются по мере расширения производства, и наоборот.

Однако общество, исходя из редкости ресурсов должно стремиться к уменьшению их одновременных затрат, т.е. *материалоёмкости* продукции, измеряемой отношением стоимости предметов труда на единицу продукции.

Прирост капитала зависит как от размера накопленных активов, так и от их увеличения: чем их больше, тем больше размеры инвестиций.

В процессе использования основной капитал подвергается физическому и моральному износу.

Износ как экономическая категория – это снижение стоимости техники и т.д., которое происходит в результате его использования под воздействием времени или появлением более совершенной техники.

Размер износа определяется рядом факторов, прежде всего, продолжительностью и интенсивностью использования машин, оборудования, сооружений, воздействием времени и сил природы и т.д.

Физический износ – процесс утраты элементами основного капитала своей потребительной стоимости (полезности), т.е. они постепенно становятся физически непригодными для использования.

Моральный износ связан с развитием научно-технического прогресса. Он означает утрату основным капиталом части своей стоимости, из-за их досрочной замены более производительным капиталом. На фирмах, продолжающих использовать старое оборудование, по сравнению с фирмами, сделавших их замену, производство станет менее эффективным, а продукция неконкурентоспособной.

Различают два вида морального износа.

Первый состоит в том, что аналоги используемых машин и оборудования начинают выпускаться с меньшими затратами, вследствие роста производительности труда в производящих их отраслях. В результате их рыночная стоимость падает, поэтому старые, более дорогие машины этой конструкции обесцениваются, так как теперь амортизационные отчисления будут рассчитываться с учётом их новой стоимости.

Моральный износ второго вида связан с появлением машин того же назначения, но более совершенной конструкции, что позволяет снизить затраты на единицу продукции. В результате, используемое старое оборудование также обесценивается.

Следовательно, существует объективная необходимость в обновлении физически изношенного и морально устаревшего оборудования.

Это осуществляется за счёт *амортизационных отчислений*, т.е. части стоимости основного капитала, который ежегодно включается в стоимость произведенной с их участием продукции и после его реализации накапливается в отдельном банковском расчетном счёте фирмы. К моменту износа вещественных элементов основного капитала в амортизационном фонде накапливается сумма денег равная их стоимости, обеспечивающая его замену или капитальный ремонт.

Отношение суммы амортизационных отчислений к стоимости основного капитала, выраженного в процентах, называется *нормой амортизации*. Чем выше эта норма, тем меньше времени требуется для замены машин и оборудования.

С учётом фактора научно-технического прогресса и необходимости обеспечения конкурентоспособности отечественной продукции, ряд госу-

дарств на законодательной основе проводят политику ускоренной амортизации. Одновременно освобождая ту часть прибыли, которую фирмы направляют на обновление основного капитала.

9.4. Риски предпринимательской деятельности

Предпринимательской деятельности всегда присущ риск. Это происходит не только потому, что она связана с постоянным поиском, но и тем, что рыночная экономика характеризуется высокой степенью неопределённости.

Риск – это вероятность убытков или уменьшение прибыли по сравнению с бизнес-планом.

Причины риска многообразны: стихийные бедствия, нарушения условий контрактов, изменение цен, налогов, ссудного процента и т.д.

В зависимости от сферы его возникновения можно выделить следующие три вида риска:

- производственный риск, который возникает в связи с нарушением нормального хода производственного процесса (нарушение сроков поставки сырья и материалов, аварии и др.);
- коммерческий риск, связанный с процессом реализации готовой продукции и закупок ресурсов (понижение цен на продукцию фирмы, рост цен на сырьё и материалы и др.);
- финансовый риск, который возникает в связи с падением курса акций данной фирмы или акций других фирм, держателем которых она является, а также в связи с ростом кредитных, процентных и налоговых ставок.

В зависимости от масштабности можно выделить разные степени риска:

- а) объём допустимого риска – потеря прибыли или её части;
- б) критический объём риска – потеря выручки, т.е. когда не возмещаются даже затраты;
- в) катастрофический объём риска – потеря не только прибыли и выручки, но и всего имущества предпринимателя.

Для уменьшения риска предприниматели используют различные методы:

- диверсификацию производства – это осуществление экономической деятельности в нескольких направлениях. Потери или убытки в одной сфере или по одной продукции компенсируются другими сферами и видами;
- страхование – когда фирма платит страховой взнос в частные и государственные страховые компании и страхует возможные потери;
- объединение риска, при котором риск делится между несколькими участниками с помощью создания коллективных фондов, касс взаимопомощи;
- распределение риска – когда страховая ассоциация распределяет сумму страховки между большим числом страховых компаний входящих в неё.

Таким образом, если нельзя избежать риска, предпринимателю следует предвидеть риск, управлять риском и довести его уровень до минимума.

Вопросы для повторения

1. Чем отличается предпринимательство от бизнеса?
2. Какие условия необходимы для эффективной предпринимательской деятельности?
3. В каких направлениях осуществляется предпринимательская деятельность?
4. Чем отличаются фирмы от предприятий?
5. Каковы основные организационно-правовые формы частных фирм?
6. Какими преимуществами обладают единоличные фирмы, и какими акционерное общество?
7. Каким организационно-правовым формам предпринимательской деятельности целесообразно объединяться в кооперативы?
8. Что вы понимаете под риском и перечислите их виды?
9. Каковы основные способы уменьшения риска?
10. Дайте определение капитала.
11. В каких формах выступает капитал?
12. В чём разница между кругооборотом и оборотом капитала?
13. Что входит в понятие основной капитал?
14. Что входит в понятие оборотный капитал?
15. Что вы понимаете под амортизационными отчислениями?
16. Чем отличаются друг от друга физический и моральный износ?
17. Что вы понимаете под нормой амортизации?
18. Что означает риск в области предпринимательства?
19. Назовите виды рисков.
20. Какие три степени риска можно выделить?
21. Какие методы уменьшения рисков можно выделить?

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Сущность и основные черты предпринимательской деятельности.
2. Организационно-правовые формы фирм: единовладевание, партнерство и корпорации.
3. Акционерное общество: принципы организации и их функционирование.
4. Сущность предпринимательского капитала. Основной и оборотный капитал.
5. Риски предпринимательской деятельности.

Реферат: Становление и развитие малого и среднего бизнеса в Узбекистане.

Издержки производства и прибыль

Введение

Уровень экономических издержек является решающим при решении вопроса, какое количество товаров производить и какую технологию использовать. Значимость этой категории определяется и тем, что снижение затрат на единицу продукции является одним из важнейших условий роста рентабельности фирм и их конкурентоспособности на рынках.

Ключевые слова

Издержки общества	Валовые издержки
Издержки фирм	Средние постоянные издержки
Внутренние издержки	Средние переменные издержки
Внешние издержки	Средние валовые издержки
Краткосрочный период	Предельные издержки
Долгосрочный период	Предельный доход
Постоянные издержки	Положительный эффект масштаба
Переменные издержки	Отрицательный эффект масштаба

10.1. Издержки производства и их виды

Многие экономисты внесли свой вклад в разработку теории издержек (затрат).

Марксистская теория издержек основывается на двух принципиальных категориях – издержек производства и издержек обращения. При этом сторонники этой теории абстрагировались от проблемы колебания цен на рынке вокруг стоимости.

Современные экономисты Запада в своих теориях учитывают этот фактор и, кроме того, исследовали проблему изменения издержек в зависимости от количества производимой продукции.

При рассмотрении сущности категории издержек следует помнить, что она на макро– и микро экономическом уровнях трактуется различно.

С точки зрения общества, экономические издержки ресурсов на производство данного товара равны стоимости другого товара, которую можно было бы получить при использовании этих ресурсов.

Иначе говоря, это издержки выбора в условиях редкости ресурсов. К примеру, издержки производства 30 ц хлопка-сырца, произведённые на одном гектаре земли равняются стоимости другой продукции, которая могла бы быть получена на этой площади, например, 50 ц зерна.

С позиций отдельных фирм содержание экономических издержек несколько иное.

Каждая производственная единица (фирма, предприятие и т.д.) стремится к получению возможно большего дохода от своей деятельности. Для достижения этой цели она должна, во-первых, продать свой товар по выгодной цене, и во-вторых, сократить свои затраты на производство и реализацию продукции.

Первое желание во многом зависит от внешних условий, т.е. от соотношения спроса и предложения складывающегося на рынке. Второе – исключительно от самой фирмы, т.е. от уровня организации производства и, прежде всего, от эффективности использования ресурсов.

С точки зрения отдельных фирм экономические издержки – это выплаты, которые фирма обязана сделать для того, чтобы отвлечь эти ресурсы от использования в альтернативных производствах.

Предложение товаров на рынке ограничено, имеющимися возможностями у производителей. Любое производство товаров или оказание услуг связано с вложением труда, капитала, природных и других ресурсов, которые при их использовании превращаются в факторы производства. Причём для производства каждого продукта или услуги существует свой набор факторов.

В зависимости от способа подсчёта экономические издержки фирмы можно подразделить на внешние и внутренние (схема 10.1).

Внешние издержки – это денежные расходы фирмы, связанные с приобретением на стороне (т.е. не принадлежащих им самим) тех или иных ресурсов, необходимых для производства.

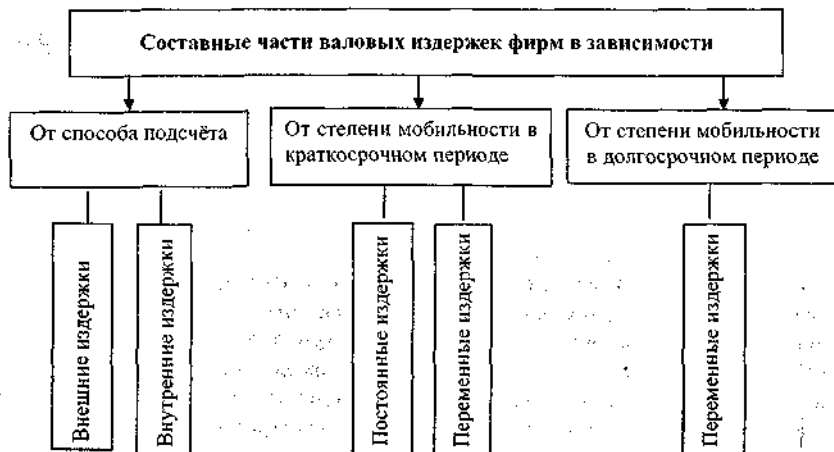
Внутренние издержки – это затраты, связанные с использованием собственных ресурсов, необходимых для производства. По стоимости они равны сумме денежных доходов, которые могли бы быть получены за эти ресурсы при их использовании на стороне другими.

Например, кто-то является собственником магазина (раз), использует свой труд как продавец (два), расходует свой предпринимательский талант для организации этого дела (три). За все это он никому не платит, но если бы он сдал помещение магазина в аренду, он мог бы получать арендную плату, работая на другой фирме в качестве продавца – заработную плату, оказывая свои услуги в области менеджмента – доход в виде нормальной прибыли.

Заметим, что под категорией *нормальная прибыль* понимается минимальная прибыль, которую должен получать предприниматель за выполнение им предпринимательских функций. Именно поэтому эта прибыль включается в издержки.

Выделение в экономических издержках внешних и внутренних, необходимо также для лучшего понимания различий между чистой экономической прибылью и бухгалтерской прибылью фирм.

Если из валового дохода (выручки) фирмы, т.е. суммы, полученной от продажи товаров или услуг в течение определённого периода, вычтём внешние и внутренние издержки, получим *чистую экономическую прибыль*.



Если из валового дохода (выручки) вычесть только внешние издержки, то результатом будет *бухгалтерская прибыль*.

Увеличение объёма производства, при прочих равных условиях, возможно путём привлечения дополнительных ресурсов. Причём, наращивание одних ресурсов (мобильных) — сырья, энергии, топлива, работников можно добиться легко и быстро. Других (не мобильных), связанных с производственными мощностями фирмы — здания, сооружения, приобретение и наладка сложного оборудования, например, для использования солнечной энергии и др. требует длительного времени.

В связи с этим экономисты выделяют долгосрочный и краткосрочный периоды.

Долгосрочный период — это период времени вполне достаточный для наращивания объёма производства как за счёт первых, так и вторых, т.е. изменения количества всех применяемых факторов.

Краткосрочный период — это период времени достаточный для наращивания объёма производства только за счёт изменения количества применяемых мобильных, а также более интенсивного использования имеющихся не мобильных факторов.

Следовательно, в *краткосрочном* периоде различные виды издержек могут быть разделены на постоянные и переменные.

Постоянными (FC) называются такие издержки, величина которых не меняется с изменением объёма производства, они могут иметь место, даже если производство остановится или не начато. Иначе говоря, это затраты, связанные с функционированием самой фирмы и её постоянными, предшествую-

ными обязательствами по оплате. Например, отчисления на амортизацию производственных зданий, водохозяйственных сооружений и сельскохозяйственной техники, оплата управленческого аппарата и охраны, разные налоги и т.д.

Переменными (VC) называются такие издержки, которые связаны с началом производства и величина которых меняется с изменением объёма производства. Они складываются из затрат: на заработную плату рабочим, на приобретение семян и удобрений, горюче-смазочных материалов и т.д.

Такая зависимость динамики постоянных и переменных издержек в ответ на изменение объёма производства представлена графически на рис.10.1 и 10.2.

Постоянные и переменные издержки в сумме составляют *общие* или *валовые* издержки производства (*TC*).

Зависимость валовых издержек от изменения объёма производства определяется путём совмещения графиков постоянных и переменных издержек (рис.10.3). Как видно из рисунка, рост объёмов производства сопровождается увеличением валовых издержек.

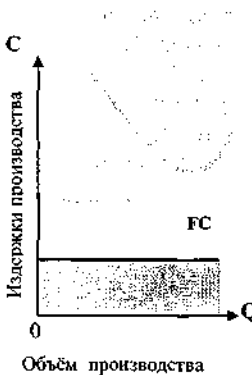


Рис. 10.1. Кривая постоянных издержек

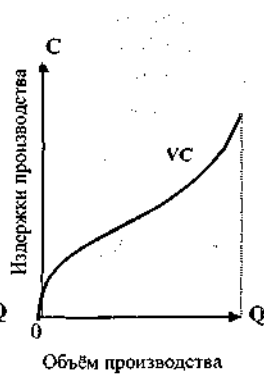


Рис.10.2. Кривая переменных издержек

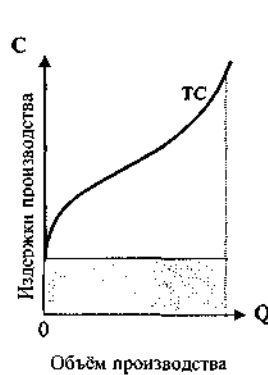


Рис.10.3. Кривая валовых издержек

Издержки, рассчитанные на единицу выпускаемой продукции, называются *средними*.

Их можно разделить на три вида: средние валовые, средние постоянные и средние переменные издержки. Причём, сумма последних двух издержек равняется средним валовым издержкам.

Средние валовые издержки (*ATC*) равны частному от деления валовых издержек на количество произведённой продукции.

Аналогично определяются *средние постоянные* (*AFC*) и *средние переменные* издержки (*AVC*).

В отличие от валовых издержек средние валовые издержки не увеличиваются нарастающими темпами по мере роста количества производимой про-

дукции, а сначала имеют тенденцию к снижению и лишь затем возрастают. Подобным же образом изменяются и средние переменные издержки.

Что касается средних постоянных издержек, то они с ростом объёма производства непрерывно понижаются в результате того, что данная сумма постоянных издержек распределяется на всё большее и большее количество единиц продукции. Изменения средних валовых издержек в зависимости от количества произведенной продукции показано на рис. 10.4.

Средние издержки следует отличать от *предельных издержек производства (MC)*, представляющих собой добавочные издержки, связанные с производством ещё одной единицы продукции.

Изменение предельных издержек по мере увеличения количества производимой продукции подобно изменениям средних валовых, но с более высокими темпами падения и роста (рис 10.5).

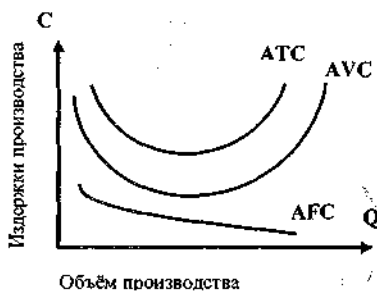


Рис.10.4. Кривые средних издержек

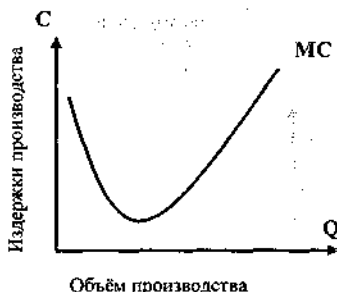


Рис. 10.5. Кривая предельных издержек

В разработанной Президентом И. Каримовым Антикризисной программе одним из ключевых задач в деле повышения конкурентоспособности предприятий являются меры по стимулированию снижения производственных затрат в Узбекистане. Так, за счёт увеличения уровня использования местного сырья и материалов, совершенствования технологии производства, сокращения норм расхода материалов и других мероприятий в 2009 г. предусматривалось снизить себестоимость продукции на 20% в ведущих отраслях и сферах экономики и эта задача была успешно решена.

10.2. Издержки производства в краткосрочном периоде

Краткосрочным, как мы уже подчеркивали, является период, в рамках которого объём производства может регулироваться только с помощью изменения объёмов переменных издержек при неизменных постоянных затратах.

Соотношение между объёмом производства и переменными издержками определяется *законом убывающей отдачи* дополнительных факторов, который разными авторами трактуется различно. В частности, «закон убывающей предельной производительности», «закон убывающего предельного продукта», «закон изменяющихся пропорций».

Привлечение дополнительной единицы фактора (нескольких факторов) при неизменности остальных, с целью увеличения производства, но не обеспечивающим пропорциональный рост количества продукции называется законом убывающей отдачи.

Подчёркнём, что этот закон действует при двух условиях: во-первых, при достижении оптимального соотношения между ресурсами; во-вторых, если вовлекаются в производство дополнительные факторы прежних технико-экономических параметров.

В нашем примере в табл. 10.1 изменяется один переменный фактор – труд, а земля является постоянным фактором.

В первой колонке при отсутствии трудовых ресурсов объём производства равен нулю. Появление первых 10-20 фермеров характеризуется растущей отдачей (100 и 150). Начиная с 30 и до 80 фермеров прирост объёма производства – последовательно убывает, затем, когда число дехан достигает 80 – прирост равен нулю, а при 90 – объём производства начинает падать, т.е. наблюдается убывающая отдача.

Таблица 10.1

Закон убывающей отдачи переменного фактора

Затраты труда (переменные издержки) на 1 га земли (постоянные издержки)	Общий объём производства	Прирост объёма производства или величина предельного продукта	
0	0	–	
10	100	100	Возрастающая отдача
20	250	150	
30	370	120	
40	470	100	Убывающая отдача
50	550	80	
60	600	50	
70	630	30	
80	630	0	
90	620	10	Отрицательная отдача

Объясняется это тем, что рациональное использование 1 гектара земли требует определенного количества работников. Пока эта оптимальная численность устанавливается, идёт прирост объёмов производства. После достижения этого уровня идёт падение прироста, который постепенно сводится к нулю, а затем к отрицательному значению.

Дело в том, что когда число фермеров становится слишком много, то они начинают мешать друг другу, а в конечном итоге могут просто затоптать все растения. Если бы это было не так, то потребности Узбекистана в каком-то растениеводческом продукте могли бы быть удовлетворены путём интенсивной обработки 1 гектара земли.

10.3. Издержки производства в долгосрочном периоде

В *долгосрочном* периоде, в отличие от краткосрочного имеется достаточно много времени для изменения всех используемых ресурсов фирмы, т.е. для расширения (сокращения) объёмов производства как за счёт переменных, так и постоянных факторов. В этом случае все издержки принимают переменный характер.

В связи с этим в долгосрочном периоде: а) нет деления издержек на переменные и постоянные; б) вместо категорий «валовые издержки» и «валовые средние издержки» используются категории «издержки» и «средние издержки».

Главный вопрос, который интересует фирмы при изменении масштабов производства – *как будут изменяться средние издержки производства.*

Здесь наблюдается следующая закономерность – вначале происходит снижение средних издержек, а начиная с определенного момента их рост, т.е. кривая долгосрочных издержек имеет дугообразную форму.

Графическую связь между издержками производства единицы продукции и объёмом выпуска в долговременном периоде отражает кривая долгосрочных средних издержек (LAC). Эта кривая огибает кривые краткосрочных валовых средних издержек (ATC_1 , ATC_2 , ATC_3) фирм разных размеров и объёмов производства (рис. 10.6).

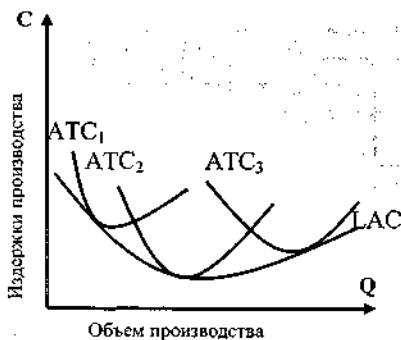


Рис. 10.6. Кривая долгосрочных средних издержек

Из рисунка видно, что динамика долгосрочных средних издержек от маленькой фирмы к средней имеет закономерность уменьшаться, а от средней к крупной – увеличиваться. Следовательно, в долгосрочном периоде самые низкие средние издержки обеспечиваются на средней по размеру фирме.

Иначе говоря, соотношение между этими тремя кривыми в точности соответствует изложенному выше правилу,

Кривая ATC_1 показывает динамику валовых средних издержек для самой маленькой из трех фирм, кривая ATC_3 – для самой большой.

Точки соприкосновения кривой долгосрочных средних издержек с кривыми краткосрочных издержек показывают наименьшие средние издержки производства соответствующего размера фирм в долгосрочном периоде.

Такая закономерность объясняется действием положительного и отрицательного эффекта роста масштабов производства.

Положительный эффект роста масштабов производства наступает тогда, когда долгосрочные средние издержки фирмы на единицу продукции начинают падать.

Прирост продукции, сопровождаемый уменьшением долгосрочных средних издержек на единицу продукции, называется положительным эффектом роста масштабов производства.

Положительный эффект, обусловленный ростом масштабов производства, связан с расширением возможностей:

- по углублению специализации используемого труда рабочих;
- по углублению специализации среди работников управленческого персонала;
- по применению дорогостоящего, но высокопроизводительного оборудования;
- по использованию отходов от основной деятельности для производства побочной продукции, т.е. внедрения безотходных технологий.

Отрицательный эффект роста масштабов производства наступает после превышения оптимальных размеров фирмы (такие размеры специфичны для каждой отрасли производства), когда долгосрочные средние издержки начинают возрастать (рис.10.7).

Это связано с трудностями в оперативном управлении, снижением эффективности контроля, трудностями по своевременному обмену информацией, усилением бюрократической волокиты и т.д.

Так, по мере роста производства управляемость всё больше и больше подпадает в зависимость от ступенчатых методов координации деятельности персонала.

Увеличиваются издержки на передачу и обработку информации, необходимой для принятия деловых решений.

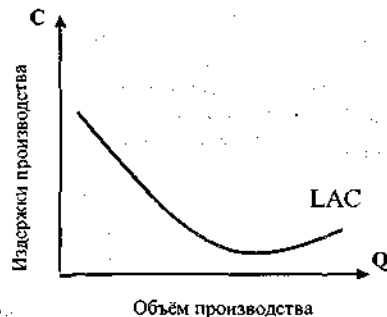


Рис. 10.7. Кривая средних издержек

На чрезмерно крупных фирмах усиливается тенденция ослабления стимулов к проявлению личной инициативы, возникают локальные групповые интересы, отличные от интересов фирм в целом, снижается эффективность взаимодействия между его отдельными подразделениями, теряется гибкость и поворотливость, затрудняется контроль решений, принимаемых руководством.

Прирост продукции, сопровождаемый увеличением долгосрочных средних издержек на единицу продукции, называется отрицательным эффектом роста масштабов производства.

Постоянная отдача от масштаба производства имеет место тогда, когда долгосрочные средние издержки на единицу продукции не зависят от масштаба производства.

Также заметим, что минимальные оптимальные масштабы производства или размеры соответствуют параметру, когда они могут минимизировать свои долгосрочные средние издержки.

Вопросы для повторения

1. Почему фирмы заинтересованы в снижении издержек?
2. Почему государство заинтересовано в снижении издержек?
3. Объясните, почему содержание издержек различно на микро- и макроуровнях?
4. Какие затраты относятся к внешним, а какие к внутренним?
5. Какие издержки принимаются во внимание бухгалтерами, а какие экономистами?
6. Объясните разницу между постоянными и переменными издержками.
7. В каком случае постоянные издержки принимают форму переменных?
8. Чем отличается чистая экономическая прибыль от нормальной прибыли?
9. В чём разница между бухгалтерской и экономической прибылью?
10. Объясните смысл закона убывающей отдачи.
11. Какова тенденция в изменении долгосрочных средних валовых издержек по мере увеличения объёмов производства?
12. Почему рост масштабов производства на уровне фирм имеет границы?
13. Как вы объясните положительный эффект роста масштабов производства?
14. Как вы объясните отрицательный эффект роста масштабов производства?
15. Какой масштаб производства является минимально оптимальным?

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Понятие экономических издержек. Внутренние и внешние издержки.
2. Издержки в краткосрочном и долгосрочном периодах. Постоянные, переменные и общие издержки.
3. Понятие предельных издержек и предельного продукта. Закон убывающей отдачи. Максимизация прибыли фирмы.
4. Денежная выручка и прибыль. Нормальная, экономическая и бухгалтерская прибыли.

Реферат: Экономическое содержание банкротства и санации убыточных фирм в Узбекистане.

Аграрные отношения и агробизнес

Введение

Производство продуктов питания является первым условием жизнедеятельности людей. Этим объясняется роль сельского хозяйства, в котором формируется основная его часть. Продовольственная проблема во многих странах до сих пор стоит остро. Отсюда актуальность рассмотрения проблем развития сельского хозяйства и смежных с ним отраслей через развитие аграрных отношений.

Ключевые слова

Аграрные отношения	Арендная плата
Особенности земли, как фактора сельскохозяйственного производства	Абсолютная рента
Специфика аграрного производства	Равновесная цена в сельском хозяйстве
Формы и виды собственности на землю	Предложение и спрос на землю
Землевладение и землепользование	Земельные участки
Дехканские и фермерские хозяйства	Дифференциальная рента I и II
Агропромышленные фирмы	Цена земли
Кооперативы	Агропромышленный комплекс
Земельная рента	Агробизнес
	Аграрная политика

11.1. Аграрные отношения и его особенности

Аграрные отношения представляют собой совокупность экономических отношений по поводу использования земли (сельскохозяйственных угодий) и других ресурсов в процессе воспроизводства сельскохозяйственной продукции.

Аграрные отношения выделились в отдельную группу в связи с *особой ролью земли* в сельском хозяйстве, а также наличием *специфики* аграрного производства.

Во-первых, если для многих отраслей экономики земля служит лишь местом для организации того или иного производства, то в сельском хозяйстве она является основным фактором, благодаря использованию его почвенного плодородия.

При этом земля, также как растения и животные выступают и в роли средств, и в роли предметов труда.

Во-вторых, площади земель, пригодные для использования в этой сфере ограничены. Это связано не только с естественными условиями, но и достигнутым уровнем развития производительных сил. Знания и опыт людей

объёмы капитала, состояние техники и технологии в настоящее время могут быть недостаточны для улучшения и использования непригодных земель.

В-третьих, в отличие от других факторов производства (труда, капитала) земля, при рациональном использовании, не изнашивается и может даже улучшаться. Человек способен в известных пределах изменить состояние почвы, используя механическую обработку, внося органические и химические удобрения и т.д.

Следовательно, плодородие земли можно разделить на данные изначально, т.е. естественные, и созданные искусственно.

При этом следует иметь в виду, что в отношении земли также действует закон убывающей отдачи, который сформулировал А. Маршал следующим образом:

«Каждое приращение капитала и труда в обработку земли, порождает, в общем, пропорционально меньшее увеличение количества продукта, если только указанное приращение не совпало с усовершенствованием агротехники».

Следует помнить, что этот закон начинает действовать лишь после того, когда достигнут оптимальный уровень количества и комбинаций применяемых различных капиталов.

Что касается специфики экономических закономерностей аграрного производства, то они обусловлены двумя обстоятельствами (схема 11.1).

Первое. С его функциональной ролью – производством продуктов питания. Первичные потребности, образующие базу жизненного фонда нельзя ничем заменить. Поэтому каждая страна в целях обеспечения продовольственной безопасности стремится сама производить, хотя бы 60-65% продовольственной продукции. Следовательно, минимальные объективные параметры сельского хозяйства в отраслевой структуре национального производства predetermined заранее.

Второе. Влиянием природно-биологических факторов на воспроизводственный процесс и его особенностями:

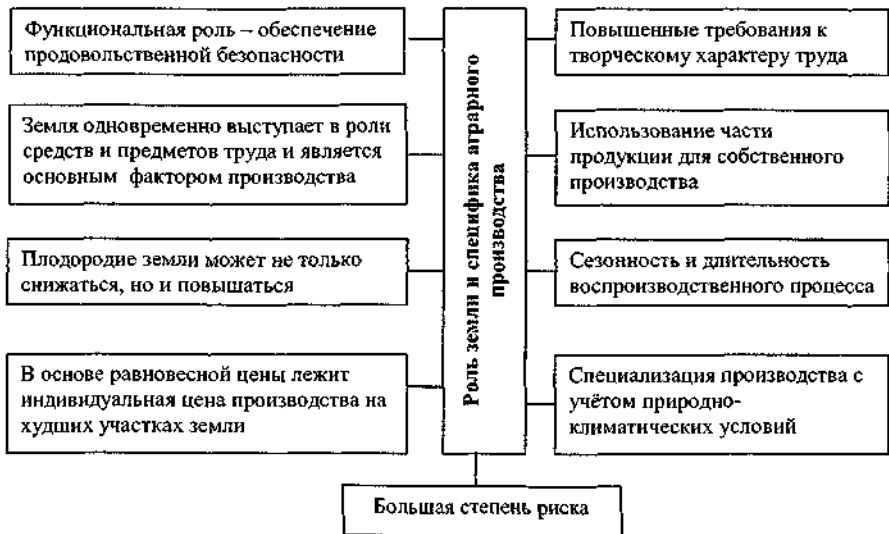
- сезонность и длительность производства многих сельскохозяйственных продуктов, а также чередование активного и пассивного (биологического) периодов воздействия на рост и развитие растений и животных;
- зависимость размещения и специализации сельскохозяйственного производства и его производительности от природно-климатических условий;
- заметная неустойчивость сельскохозяйственного производства, а значит и большая степень риска, по сравнению с другими отраслями экономики;
- использование около 20% произведённой продукции для собственных текущих и перспективных нужд (семена, корм для скота, молодняк для их откорма и т.д.);

• учёт всех этих особенностей и сложностей аграрного производства предъявляет особые требования к подготовке кадров. Они, как ни в какой другой отрасли, в своей деятельности должны отличаться творческим и индивидуальным подходами.

Например, в Узбекистане орошаемое земледелие из-за особенностей природно-климатических условий составляет безальтернативную основу аграрного сектора.

В силу технологической и организационной сложности водоснабжения этих земель, государственная водохозяйственная политика в течение многих десятилетий строится на создании единого земельно-водного комплекса, для обслуживания которого функционирует мощная государственная ирригационно-мелиоративная система.

Схема 11.1



Основой аграрных отношений является собственность на землю. В настоящее время в странах мира можно выделить следующие формы собственности на землю: государственную и частную собственность в различных видах (крупных сельскохозяйственных, промышленных и финансовых корпораций, мелких производителей, отдельных коллективов, коллективно-кооперативной) и другие.

При этом, следует чётко различать три категории из которых состоит в основном понятие собственности на землю: собственник, владение и пользование.

Собственник земли – это тот, кто является его собственником, т.е. признание права данного физического или юридического лица распоряжаться данной землей.

Землевладение – выражает экономическое отношение, в котором земля фигурирует не как собственность, а как условие хозяйствования, т.е. кто в настоящее время является номинальным владельцем земли.

Землепользование – означает, кто в данный момент является пользователем земли и присваивает созданный продукт.

Дело в том, что в реальной практике один и тот же экономический субъект может одновременно выступать в роли собственника земли, землевладельца и землепользователя, но может выступать в качестве одного из этих категорий. Могут иметь место и другие сочетания.

В рыночной экономике аграрные отношения включают взаимоотношения трёх социальных групп:

- а) земельных собственников, которые реализуют право землевладения;
- б) арендаторов, реализующих право землепользования;
- в) наемных сельскохозяйственных работников, которые не являются ни землевладельцами, ни землепользователями.

В Узбекистане основой формирования рыночных отношений на селе является государственная собственность на землю. *Земля и вода в соответствии с Конституцией не могут быть объектами купли и продажи.*

Земля предоставляется в пользование на различных условиях субъектам хозяйствования, образующим многоукладную экономику.

Сохранение единой государственной собственности на землю и водные ресурсы в нашей стране является объективной необходимостью из-за их значительной ограниченности, плотности населения, не равномерным их размещением и сложившихся традиций.

Абсолютно не противоречит духу рыночной экономики то, что в Узбекистане государство является единоличным распорядителем земли, а субъекты аграрной сферы её владельцами и пользователями.

Вместе с тем, не следует забывать что, чем полнее будут их права, чем больше экономическая свобода, тем больше мотивация к высокопроизводительному труду и наиболее эффективным конечным результатам.

Мировой опыт развития аграрных отношений свидетельствует, о целесообразности сочетания разных форм хозяйствования, используя преимущества каждого из них на основе многоукладной экономики. За этими формами предпринимательской деятельности стоят различные социальные слои населения в деревне.

Основными организационно-правовыми формами субъектов экономической деятельности в сельском хозяйстве Узбекистана являются дехканские и фермерские хозяйства, а до последнего времени ими были и ширкатные хозяйства.

Дехканские хозяйства являются самостоятельными пользователями земли с пожизненным наследуемым правом, которые формируются на базе личных подсобных хозяйств с выделением дополнительных участков земли.

Они представляют собой форму мелкого частного единоличного владения, основанного на личном труде членов семьи. Их функцией является производство продукции для собственных нужд, а также реализация излишков продукции как на свободном рынке, так и перерабатывающим предприятиям на договорной основе.

К дехканским хозяйствам примыкают *личные подсобные хозяйства* (ЛПХ), отличающиеся тем, что они не зарегистрированы в местных органах власти как дехканские хозяйства, а также, что их владельцы, в основном, работают на предприятиях и организациях других форм хозяйствования.

Фермерские хозяйства являются самостоятельными пользователями земли на условиях долгосрочной аренды сроком до 50 лет, но не менее чем на 30 лет с правом наследования и продления аренды на новый срок, субъектам, соблюдавшим условия аренды в эти сроки.

Процесс производства осуществляется не только членами семьи, а допускается и привлечение наемных работников.

Фермерское хозяйство самостоятельно определяет направления своей деятельности, структуру и объёмы производства в соответствии со специализацией, предусмотренной его уставом и договором аренды земельного участка. Оно вправе заниматься любым видом сельскохозяйственного производства, не запрещённым законодательными актами, а также переработкой и реализацией сельскохозяйственной продукции.

Как показала реальная практика, фермерство как форма предпринимательской деятельности оказалось наиболее эффективным в сельском хозяйстве.

Ширкатные хозяйства – самые крупные производители – являлись постоянными пользователями земли, которые возникли на основе бывших коллективных хозяйств. Это новая по содержанию форма хозяйствования возникла в условиях независимости. Она была призвана обеспечить использование преимуществ эффекта масштаба производства и гармоничного сочетания личных и коллективных интересов. Здесь труд был основан на семейном подряде, а дополнительный доход в виде дивидендов, члены ширката получали в соответствии с их долей в пае хозяйства по конечным результатам.

Плюсы и минусы каждой из этих форм очевидны. Это разница в манёвренности в процессе производства и управления, разница в степени риска и ответственности, уровне экономической свободы, гибкости мелких производителей в направлениях своей хозяйственной деятельности, преимущества крупного производства.

По разным причинам ширкатная форма хозяйствования не смогла использовать свои преимущества, поэтому трансформация основных форм

хозяйствования в последние годы шла по схеме: **личные подсобные хозяйства → дехканские → фермерские ← ширкатные**. В результате ширкатные хозяйства были преобразованы в фермерские.

Кроме того, в этой отрасли имеют место агропромышленные фирмы, а также незначительное число кооперативов в области переработки сельскохозяйственных продуктов и агросервиса.

В аграрной сфере получают развитие и такие новые негосударственные объединения, как различные ассоциации фермерских хозяйств и водопользователей.

11.2. Земельная рента: сущность и формы

Ограниченность земли пригодной для использования в растениеводстве и животноводстве и невозможность её искусственного воспроизводства, являются условиями возникновения двух видов монополии. Первый – монополия на землю, как объект собственности и второй – монополия на землю, как объект хозяйствования, которые становятся причинами порождающими земельную ренту.

Земельная рента представляет собой плату, выплачиваемую собственнику земли арендатором.

В реальной жизни она принимает форму арендной платы. Размер арендной платы может равняться сумме земельной ренты, если эта земля раньше не обрабатывалась, и на ней отсутствуют здания и сооружения.

Как правило, арендная плата больше чем земельная рента, поскольку может включать в себя плату за использование имеющихся сооружений и построек на этой земле, а также стоимость их износа (амортизационных отчислений).

Таким образом, *арендная плата* – это плата арендатора землевладельцу за уступку части из пучка прав собственности на землю.

С ограниченностью земельных ресурсов и неэластичностью его предложения, различиями в плодородии и местоположении земельных участков, а также частной собственности на землю связаны *особенности ценообразования и конкурентной борьбы* в сельском хозяйстве.

Если во всех отраслях экономики в основе равновесной цены лежит *средняя* цена производства, то в сельском хозяйстве не средняя, а *индивидуальная* цена производства, складывающаяся на худших земельных участках.

Объясняется это тем, что общество из-за ограниченности хороших земельных участков вынуждено использовать и худшие, которые также должны приносить доходы их пользователям.

Средняя норма прибыли в сельском хозяйстве с учётом субсидий и дотаций государства выше, чем в остальных отраслях. Однако частная соб-

ственность на землю исключает сельское хозяйство из межотраслевой конкурентной борьбы, уравнивающей среднюю норму прибыли в различных сферах экономики.

Отсутствие конкурентной борьбы позволяет земельному собственнику изымать эту разницу в размерах средней прибыли и облагать арендатора данью в виде *абсолютной земельной ренты* со всех участков земель.

Рассмотрим пример. Предположим, что: а) все земли имеют одинаковую производительность, т.е. одинакового качества; б) все земли используются только для производства одной и той же культуры; в) анализируется конкурентный рынок, в котором с одной стороны землевладельцы предлагают земли, а фермеры предъявляют спрос на неё.

На рис.12.1 графически проиллюстрирована ситуация спроса и предложения земли при разной земельной ренте. Кривая спроса имеет наклоненный вниз характер, отражающая, во-первых, закон уменьшающегося плодородия земли, т.е. чем ниже плодородие почв, тем ниже его цена. Во-вторых, закон спроса, т.е. цена продукта должна уменьшаться для увеличения объёма продаж.

Как видно из графика, кривая предложения земли носит абсолютно неэластичный, т.е. вертикальный характер и не влияет на размер земельной ренты (и цену сельскохозяйственной продукции), поскольку его предложение в масштабе общества строго фиксировано.

Фиксированный характер предложения земли означает, что *спрос на землю является единственным фактором*, влияющим на размеры земельной ренты.

Спрос на землю в свою очередь зависит: во-первых, от рыночной цены продукции, выращенной на этой земле, поскольку спрос на землю (как и на другие ресурсы) является производным от цены продукции; во-вторых, от производительности земли (естественного и искусственного плодородия почв); в-третьих, цен на другие используемые факторы производства.

Например, при увеличении спроса с D до D_1 земельная рента повышается от R до R_1 , а при уменьшении спроса с D до D_2 понижается с R до R_2 .

При этом обратим внимание, что изменение земельной ренты не оказало никакого воздействия на предложение земли. Следовательно,

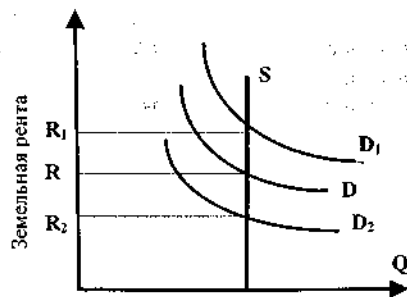


Рис.12.1. Кривая спроса на землю

в данном государстве независимо от размера земельной ренты количество пригодной для сельского хозяйства земли останется неизменной даже в долговременном периоде.

В этой связи земельная рента *с точки зрения общества* выступает излишком (ненужной), так как она не обеспечивает наличие земли в экономике. Однако, *с точки зрения института частной собственности* земельная рента не излишек, а необходимость, так как возможность альтернативного использования земли делает необходимым плату за их использование. Эта плата для пользователей земли выступает как издержки и служит их рациональному использованию.

Следовательно, если государство является собственником земли и устанавливает налог на землю, то эта мера является правомерной.

При анализе земельной ренты в нашем примере мы допустили, что все земли одинакового качества. Однако земельные участки различаются уровнем производительности труда *из-за естественного разного их плодородия и местоположения* к рынкам сбыта, труда и производственным ресурсам. В связи с этим фермеры, работающие на лучших и средних участках земли, будут получать более высокие урожаи по сравнению с худшими участками при одинаковых затратах на всех трёх участках.

Другими словами, фермеры лучших и средних участков получают больше прибыли, чем фермеры худших участков. Эта разница в прибылях также изымается собственниками земли.

Такую закономерность в размерах прибыли можно наглядно увидеть на том же рис. 12.1, представив, что кривая D_1 – это лучший участок, D – средний, D_2 – худший участок.

Дополнительная земельная плата, выплачиваемая с лучших и средних земель, в экономической литературе получила название *дифференциальной ренты*, в отличие от абсолютной земельной ренты.

Естественно, что дифференциальная рента, выплачиваемая арендаторами благодаря естественным условиям, будет больше с лучших, чем со средних земель.

Заметим, что часть экономистов дифференциальную ренту подразделяют на дифференциальную ренту – I и II.

Источником дифференциальной ренты I, как и в случае с нашим примером, является *лучшее естественное плодородие и местоположение земельных участков*.

Источником дифференциальной ренты II являются различные улучшения по повышению плодородия почвы, произведённые фермером, т.е. *искусственное плодородие*.

Дополнительную прибыль, полученную за счёт этого фактора в течение арендного срока, присваивает фермер-арендатор. По истечению арендного срока, эта сверхприбыль включается в арендную плату на новый срок аренды

и присваивается собственником земли, т.е. принимает форму *дифференциальной ренты II*.

В этих условиях землепользователи заинтересованы в максимизации сроков аренды и гарантии его продления. Именно такие условия созданы фермерам Узбекистана, соблюдающим условия аренды.

Таким образом, земельная рента может состоять от одного до трёх элементов:

а) абсолютной ренты – платы со всех участков земель.

б) дифференциальной ренты I – платы с лучших и средних участков (по естественному плодородию и местоположению).

в) дифференциальной ренты II – платы с улучшенных участков земель искусственным путём.

Все эти виды земельной ренты в настоящее время входят в Узбекистане составной частью в *единый сельскохозяйственный налог на землю*.

В связи с наличием разных участков земли для создания всем хозяйствующим субъектам равных экономических условий, особое значение имеет научно обоснованный земельный кадастр, в котором даётся всесторонняя качественная оценка земель. Земельный кадастр является исходной базой для определения размеров сельскохозяйственного налога.

Окно 11-1. Сельское хозяйство Узбекистана в 2008 г.

Объём продукции сельского хозяйства достиг 10479,6 млрд. сумов, в т.ч. растениеводства – 5605,5, животноводства – 4874,1.

В результате оптимизации земельных площадей, выделяемых для фермерских хозяйств, их количество по сравнению с предыдущим годом сократилось более чем вдвое и составило – 105033. В среднем на одно хозяйство приходится 56,0 га вместо прежних 27 га. В фермерских хозяйствах производится основная часть хлопка (99,1 %) и зерна (79,2 %). Их доля в производстве продукции растениеводства составила 32,3%.

Доля дехканских хозяйств в общем объёме производства мяса составила 95 %, молока – 96,8 %, картофеля-83,4%, овощей-66,5%

Данные Государственного комитета статистики РУз.

11.3. Цена земли

Во многих странах с рыночной экономикой земля продаётся и покупается. Существуют разные методы оценки её рыночной стоимости.

Наиболее распространённым является доходный метод, основывающийся на принципе ожидания будущих доходов от земли. В соответствии с которым цена земли зависит от двух величин: *ставки ссудного процента; размеров земельной ренты (арендной платы)*.

Объясняется это тем, что покупатель земельных угодий по существу приобретает право на получение с неё ежегодного дохода. Владелец свободных денег путём сопоставления делает выбор между двумя вариантами.

Или разместить их в банк и получать доход в виде процента, или купить земельный участок для извлечения дохода в виде арендной платы, которая должна быть как минимум равна сумме банковского процента.

В тоже время, продавая землю, её владельцы желают получить такую сумму денег, которая, будучи помещена в банк, принесла бы ему доход как минимум равный ежегодной арендной плате.

Исходя из этих целей и условий, **цена земли определяется отношением арендной платы к размеру ссудного процента умноженного на 100 %:**

$$\text{Цена земли} = \frac{\text{Размер арендной платы (ренты)}}{\text{Величина ссудного процента}} \times 100 \%$$

Следовательно, цена земли будет расти по мере увеличения размера арендной платы и падать по мере уменьшения величины ссудного процента. И наоборот.

Например, если данный земельный участок приносит доход в виде земельной ренты, равный 400 тыс. сумов, а ставка ссудного процента равна 10 %, то цена земли составит 4 млн. сумов.

Кроме того, цена земли прямо пропорционально зависит от спроса на неё, а также обратно пропорционально – от его предложения.

В целом динамика цен на землю имеет устойчивую тенденцию к росту, в связи с постоянным ростом спроса.

Спрос на землю, как и на другую недвижимость, особенно быстро увеличивается в условиях инфляции и гиперинфляции.

11.4. Сущность агробизнеса

Развитие сельского хозяйства в условиях НТР значительно расширило его всесторонние связи с другими отраслями. На определенном этапе это привело к формированию агропромышленного комплекса (АПК).

АПК – это многоотраслевая подсистема, выражающая взаимосвязь и взаимодействие сельского хозяйства и сопряженных с ним сфер национальной экономики (схема 11.2).

Образование АПК вызвано углублением общественного разделения труда и необходимостью более полного удовлетворения потребностей населения в продовольственных товарах. Сегодня все отрасли национальной экономики прямо или косвенно участвуют в функционировании АПК.

Само сельское хозяйство находится в зависимости от смежных отраслей, которые поставляют ему, с одной стороны, средства производства (тракторы и комбайны, сельскохозяйственные машины, и другое оборудование), а с другой – оказывают всевозможные услуги, с третьей – перерабатывают сельскохозяйственное сырьё, а также доводят продукты питания до конечного потребителя.

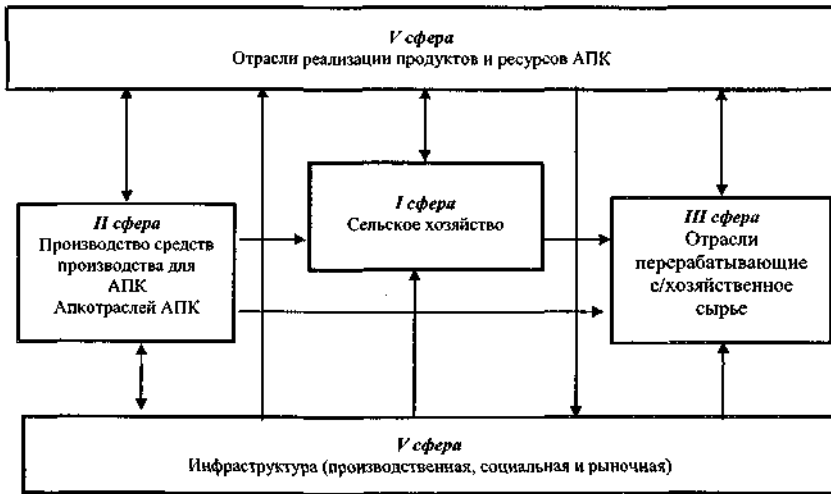
На этой основе сформировалась новая разновидность бизнеса – агробизнес.

Агробизнес – это совокупность разных форм деятельности по производству и предоставлению услуг сельскому хозяйству, по транспортировке, хранению, переработке и реализации его натуральной и переработанной продукции.

Сущность агробизнеса заключается в вовлечении аграрного производства в общий механизм кругооборота общественного капитала, подчинения аграрного производства промышленному и финансовому капиталу.

Схема 11.2

Структура агропромышленного комплекса



Цель агробизнеса состоит в максимизации дохода и наиболее полного обеспечения спроса на сельскохозяйственную продукцию.

Такое понимание агробизнеса позволяет рассматривать его как систему координации и обеспечения аграрного сектора необходимыми ресурсами и осуществления последовательных стадий производства, обмена, распределения и потребления продовольственных и других товаров сельскохозяйственного происхождения.

Основной организационной формой агробизнеса в развитых странах являются крупные акционерные фирмы, представляющие собой научно-производственные комплексы, насчитывающие каждая от 10 до 100 тыс. занятых, реализующих продукцию на сумму от 5 до 20 и более миллиардов долларов.

Однако в агробизнесе существенную и возрастающую роль играют мелкие и средние несельскохозяйственные фирмы, способные к относительно

быстрой структурной перестройке и являющиеся своего рода разведчиками и проводниками достижений научно-технического прогресса.

В собственно сельскохозяйственной сфере, функционирующие организационные формы агробизнеса, отличаются значительной спецификой, что обусловлено особенностями сельского хозяйства как отрасли.

Преобладающим типом таких форм являются: фермерские хозяйства; индивидуальные семейные фермы; семейно-групповые фермы (партнерство, семейные корпорации и т.д.). Это относительно небольшие хозяйственные единицы, ведущие производство на основе семейного капитала с использованием кредита и частично наёмного труда, доля которых в общей численности работников, занятых в сельском хозяйстве, составляет порядка 35%.

Сельскохозяйственным производством занимаются и крупные акционерные компании. Однако даже самые крупные фермы по своим масштабам в десятки и сотни раз меньше, чем несельскохозяйственные фирмы агробизнеса.

Господствующей тенденцией в структуре организационных форм агробизнеса в сельскохозяйственной сфере является постоянное увеличение минимальных масштабов производства на одном предприятии (ферме, фирме), что способствует тенденции сокращению общего числа ферм и увеличению роли крупных хозяйств.

Но на данном этапе страны с развитой рыночной экономикой не могут закрыть деятельность мелких и средних фермерских хозяйств. Общество заинтересовано в них, так как, с одной стороны, оно хочет избежать обострения социальной напряженности, а с другой стороны, обеспокоено тем, что индустриализация сельского хозяйства, его монополизация приведут к повышению цен на продовольственные товары, сокращению его ассортимента и ухудшению качества.

В общей экономической политике государств, в связи с жизненно важной функциональной ролью сельскохозяйственного производства, специфики аграрных отношений особое место занимает аграрная политика.

Аграрная политика – это политика, направленная на эффективное развитие сельского хозяйства и других отраслей агробизнеса. При этом парадокс заключается в том, что проблемы развития сельского хозяйства в развитых и развивающихся странах различны.

В развитых странах она заключается в превышении предложения над спросом на продовольственные товары по причинам:

- быстрого технического прогресса и роста капиталоемкости аграрного сектора, в результате которого после второй мировой войны производительность труда здесь росла вдвое быстрее, чем в несельскохозяйственном секторе. Так, если в 1820 г. каждый фермер США обеспечивал продовольствием и сырьём 4 человека, то в 1947 и 1987 гг., соответственно, 14 и 96, а в настоящее время 150 человек;

- ценовой неэластичности спроса на сельскохозяйственную продукцию;
- относительной не мобильностью ресурсов сельского хозяйства, особенно трудовых.

В целом же, фермерскую проблему в развитых странах образно можно выразить словами – *слишком много фермеров делят уменьшающийся «кусоч пирога» в национальном доходе.*

Напротив, в *развивающихся* странах – предложение отстает от спроса на сельскохозяйственную продукцию, главным образом по причинам:

- недостаточных инвестиций в эту отрасль и как следствие низкой капиталоемкости и технической оснащенности сельскохозяйственного производства;
- колебаниями объемов производства по годам, влияющими в значительных размерах на цены и доходы фермеров по причине неэластичности спроса;
- увеличивающегося разрыва в паритете цен между ценами на продукцию фермеров и ценами на товары и услуги, потребляемые фермерами.

Мировой опыт показывает, что в основе аграрной политики лежат государственное регулирование и всемерная поддержка этой сферы.

В США, начиная с 1930 г., действует государственная фермерская программа, направленная на регулирование цен, доходов и объемов производства, охрану и рациональное использование почв и водных ресурсов, поддержку научных исследований; развитие фермерского кредита и т.д.

Единая аграрная политика стран ЕС основывается на системе гарантированных цен и на таможенном протекционизме в торговле с другими странами. В частности, в зависимости от спроса и предложения для поддержания приемлемых цен члены государств ЕС при избытке продукции покупают её, а при дефиците – сбывают накопленные запасы. Кроме того, правительства инвестируют капиталы в сферы переработки и реализации сельскохозяйственной продукции, поддерживают рынки наиболее важных продуктов – зерна и молочной продукции.

Ежегодно в Узбекистане на поддержку фермерских хозяйств выделяются значительные материальные ресурсы и средства. Только в 2008 году на авансирование важнейших видов сельскохозяйственных продуктов – хлопка и зерна, было направлено около 1 триллиона сумов. На приобретение сельскохозяйственной техники на лизинговой основе было использовано свыше 43 млн. сумов из специально созданного для этого фонда.

Аграрная политика Узбекистана базируется на принятии специальных программ, направленных на решение актуальных общегосударственных проблем в этой сфере.

Так, в 2007 г. была принята Государственная программа мелиоративного улучшения орошаемых земель на 2008-2012 годы, предусматривающая проведение широкого комплекса работ по строительству, реконструкции и

ремонту мелиоративных объектов, укреплению материально-технической базы специализированных водохозяйственных, строительных и эксплуатационных организаций, оснащению их современной техникой. В рамках этой программы в 2008 году было освоено 92,9 млрд. сумов.

Кроме того, 2009 год был объявлен «Годом развития и благоустройства села», в связи с которым была принята Государственная программа, состоящая из 9 разделов и 105 статей, рассчитанная на несколько лет и успешно претворяемая в жизнь.

Вопросы для повторения

1. Что вы понимаете под аграрными отношениями?
2. В чём особенности земли как фактора производства?
3. Между какими субъектами заключаются аграрные отношения?
4. Какова форма собственности на землю в Узбекистане?
5. В чём отличие между ЛПХ и дехканскими хозяйствами?
6. Какая организационно-правовая форма господствует в сельском хозяйстве?
7. Можно ли поставить знак равенства между земельной рентой и арендной платой?
8. Почему в сельском хозяйстве средняя цена формируется с учётом предельной полезности и издержек производства на продукцию с худших земельных участков, а не средних участков?
9. В чём разница между дифференциальной рентой I и II?
10. В чём разница между абсолютной и дифференциальной рентами?
11. Во всех ли странах продаётся сельскохозяйственная земля?
12. Напишите и объясните формулу определения цены.
13. Что вы понимаете под агропромышленным комплексом, и какое место он занимает в экономике Узбекистана?
14. Дайте определение понятию агробизнес.
15. Есть ли различия в проблемах развития сельского хозяйства в развитых и развивающихся странах?

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Аграрные отношения и их особенности. Земля как объект собственности и субъект хозяйствования.
2. Земельная рента и арендная плата. Факторы, влияющие на ренту.
3. Дифференциальная рента I и II. Абсолютная рента. Монополярная рента.
4. Агропромышленная интеграция. Агропромышленный комплекс и его функциональная структура.
5. Агробизнес и его виды.

Реферат: Государственная программа развития аграрного сектора и поддержки фермерских хозяйств в Узбекистане.

РАЗДЕЛ IV.

МАКРОЭКОНОМИКА

Национальная экономика и её макрэкономические параметры

Введение

С изучения макроэкономических параметров развития национальной экономики начинается второй раздел курса экономической теории – макроэкономика. Каждая страна для достижения конечной цели стремится к сбалансированному и пропорциональному развитию экономики.

Тема посвящена изучению сущности и показателям национальной экономики, проблемам и условиям основного макроэкономического равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением товаров и услуг.

Ключевые слова

Национальная экономика	Личный располагаемый доход
Структура национальной экономики	Система национального счетоводства
Макроэкономические цели	Экономические операции и их субъекты
Валовой национальный продукт	Совокупный спрос
Валовой внутренний продукт	Совокупное предложение
Методы расчета ВВП	Кейнсианский отрезок
Чистый национальный продукт	Промежуточный отрезок
Национальный доход	Классический отрезок
Личный доход	Макроэкономическое равновесие

12.1. Национальная экономика: сущность и цели её развития

Задачами макроэкономических исследований являются объяснение причин роста (падения) совокупного спроса и предложения, динамики роста национальной экономики, причин и влияния инфляции на уровень общей занятости и объём производства и т.д.

Важное место в подобном анализе принадлежит разработке макроэкономических моделей как общеэкономических, так и частных. С помощью таких упрощённых моделей становится возможным понять смысл происходящих в национальной экономике явлений и на этой основе выработать экономическую политику страны.

Общеэкономическая модель рыночной экономики предназначена для определения объективных условий эффективного функционирования рынка в целом.

Частные модели определяют взаимосвязности и закономерности между определёнными макроэкономическими явлениями.

Так, с помощью модели совокупного спроса и совокупного предложения «AS-AD» определяется, как в зависимости от размеров инвестиций изменяется соотношение между уровнем цен и реальным объёмом производства.

Выбор той или иной макроэкономической модели развития во многом зависит от состояния национальной экономики и возникших проблем.

Национальная экономика представляет собой сложную многоотраслевую хозяйственную систему страны и включает в себя ряд взаимосвязанных элементов:

- прежде всего, человека, который в экономике выступает с двух позиций: с одной стороны, как производитель продуктов и услуг, а с другой – потребитель этих благ;

- естественную природу, т.е. все природные ресурсы, которыми обладает страна;

- капитал (средства и предметы труда), с помощью которых человек, воздействуя на природу, создает необходимые блага для жизнедеятельности людей;

- предметы потребления, т.е. экономические блага, предназначенные для удовлетворения конечных личных и производственных потребностей субъектов экономики;

- инфраструктуру, включающую совокупность учреждений и фирм, обеспечивающих устойчивое функционирование производства (производственная, рыночная и социальная).

Отраслевая структура национальной экономической системы складывается из двух групп.

Производственной сферы – промышленность, сельское, водное и лесное хозяйство, строительство, транспорт и связь, торговля и общественное питание, материально-техническое снабжение.

Отраслей непроеизводственной (социальной) сферы – культура, образование и наука, здравоохранение, управление, жилищно-коммунальное хозяйство и бытовое обслуживание населения.

В таблице приведена структура производства валового внутреннего продукта (ВВП) Узбекистана по основным сферам деятельности.

Таблица 12.1

Динамика структуры ВВП Узбекистана (в %)

Показатели	Годы				
	2000	2002	2004	2006	2008
Промышленность	14,2	14,5	17,5	22,1	22,3
Сельское хозяйство	30,1	30,1	26,4	24,0	19,4
Строительство	6,0	4,9	4,8	5,1	5,6
Сфера услуг	37,2	37,9	37,2	39,5	43,3
Чистые налоги	12,5	12,6	14,1	9,3	9,4

Данные Государственного комитета статистики РУз.

Как видно из таблицы, в структуре производства ВВП происходят положительные изменения, в частности, непрерывно сокращается доля сельского хозяйства в пользу увеличения сферы услуг, промышленности и строительства. Что касается доли чистых налогов, то их уменьшение свидетельствует о продолжении сокращения налогового бремени на юридических и физических лиц.

Помимо отраслевой характеристики существует и региональная экономическая структура. Она предусматривает разделение национальной экономики на части по территориальному принципу. Объектом региональной экономики является экономический район, его микро- и макроэкономические аспекты развития.

В современных условиях конечной целью экономической деятельности государств, является создание оптимальных условий жизнедеятельности всех членов общества.

Для её достижения необходима постоянная работа: по обеспечению развития НТП и на этой основе внедрения в производство новой техники и технологии; по контролю уровня инфляции и безработицы; по решению комплекса социальных задач. Не менее важно добиться рационального использования ограниченных ресурсов.

Действия правительств, т.е. их макроэкономическая политика, должна быть нацелена на решение следующих основных задач:

- устойчивого и эффективного роста экономики;
- полной занятости трудоспособного населения;
- стабильности общего уровня цен товаров и услуг;
- социальной справедливости и экономической обеспеченности нетрудоспособных слоёв населения;
- устойчивости торгового и платёжного балансов страны.

В условиях рыночной экономики макроэкономические цели должны отвечать двум основным требованиям:

а) они должны быть конкретны и измеримы (например, снижение уровня инфляции или безработицы до определённого размера);

б) в качестве целей должны быть выдвинуты только те, выполнение которых не может (или не хочет) обеспечить сам рынок.

Эти цели могут быть *долгосрочными*, связанными с реализацией общей концепции или *краткосрочными* (промежуточными), связанными с реализацией общей концепции в данный период.

Так, если одна из макроэкономических задач Узбекистана в первые годы независимости в долгосрочном периоде состояла в формировании класса частных собственников, то в краткосрочном периоде целью являлась поэтапная приватизация государственной собственности.

Для реализации макроэкономической политики государство использует различные политические и экономические инструменты. К ним относятся бюджетная, налоговая, кредитная, денежная и валютная системы.

Общеизвестны два направления экономической политики государств: монетарное и фискальное.

Монетарное направление связано с достижением поставленных обществом экономических целей преимущественно за счёт использования *денежно-кредитной и валютной системы*.

По мнению монетаристов, экономический рост более эффективно может происходить при ограничении государственного регулирования, сокращения госсектора экономики, ускорении процессов разгосударствления, при стимулировании конкуренции на внутреннем рынке.

Фискальное направление использует *бюджетную и налоговую политику*.

Сторонники этой концепции считают, что экономический рост успешно осуществляется лишь при возрастающей роли государства в экономической деятельности и, прежде всего, путём стимулирования совокупного спроса, и принятия протекционистских мер. Экономистов и политиков, отстаивающих такой тип экономического развития, называют "государственниками".

В реальной практике одновременно используются оба направления, однако приоритетным в каждой стране является одно из них.

В частности, в Узбекистане на первом и втором этапах реформ широко применялась фискальная политика, а в настоящее время больше внимания стало уделяться и монетарному направлению в экономической политике.

Главным критерием оценки осуществляемой экономической политики служит *уровень функционирования национальной экономики*.

Итоговым же показателем макроэкономического развития являются *темпы прироста ВВП на душу населения*.

Именно в темпах экономического роста, размерах увеличения общественного продукта, а также в уровне жизни находит своё выражение оценка эффективности выбранных моделей, направлений и методов развития общества.

12.2. Показатели национального производства и методы их расчёта

Экономическое благосостояние общества или макроэкономические показатели его развития можно выразить через множество показателей.

Наиболее обобщённым показателем является *объём годового совокупного производства товаров и услуг, который можно выразить через валовой национальный продукт (ВНП) или валовой внутренний продукт (ВВП)*.

ВНП количественно определяется как стоимость всего объёма конечного производства товаров и услуг, созданных гражданами данной страны как на территории, так и вне территории государства.

ВВП количественно определяется как стоимость всего объёма конечного производства товаров и услуг, созданных на территории страны как своими, так и иностранными гражданами.

Следует различать номинальный и реальный ВВП.

Реальный ВВП – это стоимость произведённых товаров и услуг, измеренный в неизменных (базисных) ценах, отражающий изменения в физическом объёме общественного продукта. Поэтому его можно использовать при сопоставлении размеров ВВП за разные периоды.

В отличие от него *номинальный ВВП* – это стоимость произведённых товаров и услуг за данный период, измеренный в текущих ценах. Этот показатель отражает колебания в общественном продукте, происшедшие не только под влиянием изменения его физического объёма, но и цены.

Разница между номинальным и реальным ВВП по существу является индексом цен на все товары и услуги, а также показателем инфляции, получившим название дефлятор ВВП.

Дефлятор ВВП – это отношение номинального и реального ВВП в виде индексов, т.е. умноженное на 100.

Несмотря на то, что 2008 год был для всех стран мира чрезвычайно тяжёлым и сложным в связи с мировым финансово-экономическим кризисом Узбекистан добился высоких макроэкономических показателей. ВВП по сравнению с предыдущим годом вырос на 9 % и составил 36839,4 млрд. сумов, в т.ч. темпы роста промышленной продукции, производства потребительских товаров и сферы услуг возросли, соответственно, на 12,7, 17,7 и 21,3 процентов. Рост инвестиций в основной капитал впервые за годы независимости достиг 28,3 %, а уровень инфляции составил лишь 7,8 %.

ВВП может быть рассчитан тремя равноценными методами:

- производственным методом, т.е. по добавленной стоимости;
- методом конечного использования, т.е. по расходам;
- распределительным методом, т.е. по доходам.

При расчёте ВВП *производственным методом* учитывается стоимость, которая добавляется каждой фирмой в создаваемый продукт. Величина ВВП представляет собой суммированную добавленную стоимость, созданную на всех стадиях производственных циклов.

Добавленная стоимость – это объём продаж продукции фирмы за вычетом стоимости полуфабрикатов или сырья и материалов, купленных или израсходованных ею для их производства.

Другими словами, необходимо, чтобы стоимость всех продуктов и услуг, созданных в данном году были учтены только один раз, т.е. исключён так называемый повторный счёт. Дело в том, что большинство продуктов, прежде чем попасть на рынок к конечному потребителю, проходят несколько производственных стадий и в результате его отдельные части и компоненты продаются и покупаются несколько раз. Следовательно, происходит необоснованное завышение ВВП.

Приведём условный пример (табл. 12.2). Допустим, что производство хлопчатобумажных сорочек включает пять стадий. Фермерское хозяйство поставляет хлопкозаводу хлопок-сырец на сумму 60 единиц. Часть этой вы-

ручки покрывает издержки производства фермерского хозяйства, а излишек представляет собой его прибыль. Хлопкозавод перерабатывает сырьё фермерских хозяйств и продаёт текстильному комбинату, с учётом своих затрат и предельной полезности, свою готовую продукцию хлопок-волокно на сумму 100 ед. Эта сумма складывается из стоимости хлопка-сырца – 60 ед. и добавленной стоимости в процессе создания хлопка-волокна – 40 ед. По такой же схеме осуществляются все последующие сделки.

Таблица 12.2

Стоимость ВВП при пяти стадиях производственного цикла

Стадии производства	Продукция	Продажная цена (сум)	Добавленная стоимость (сум)
1	2	3	4
Фермерское хозяйство	Хлопок-сырец	60	60 (60-0)
Хлопкозавод	Хлопок-волокно	100	40 (100-60)
Текстильный комбинат	Ткань	125	25 (125-100)
Швейная фирма "Юлдуз"	Сорочки	175	50 (175-125)
Розничный продавец "ЦУМ"	Сорочки	250	75 (250-175)
Общая стоимость продаж		710	
Добавленная стоимость (объём продаж)			250

Возникает вопрос, какая стоимость сорочек является базой для расчёта ВВП.

Если взять за основу общую продажную стоимость в 710 сумов, то в ней: стоимость хлопка-сырца будет повторяться 5 раз ($60 \times 5 = 300$); стоимость работ по её переработке в хлопок-волокно 4 раза ($40 \times 4 = 160$); по переработке хлопка-волокна в ткань 3 раза ($25 \times 3 = 75$); по пошиву сорочек из ткани 2 раза ($50 \times 2 = 100$); а по реализации сорочек один раз – 75 сумов. Очевидно, что это необоснованно завышенный размер ВВП.

Между тем, если стоимость продуктов учитывать только по добавленной стоимости (колонка 4), то стоимость сорочек или реально произведённый объём ВВП составит 250 сумов.

При расчёте ВВП *методом конечного использования* суммируются расходы всех экономических агентов макроэкономического оборота: домашних хозяйств, фирм, государства и зарубежных фирм и государств, импортирующих товары из этой страны. Этот метод можно выразить как:

$$ВВП = C + I + G + NX,$$

где *C* - личные *потребительские расходы*, которые включают в себя:

а) расходы домашних хозяйств на товары длительного пользования – мебель, холодильники и другие;

в) расходы на текущее потребление – хлеб, рис и другие;

с) расходы на услуги – коммунальные, бытовые, медицинские и другие.

I – *валовые частные инвестиции*, включающие расходы фирм на строительство зданий и сооружений, приобретение оборудования, увеличение товарно-материальных запасов, амортизацию, а также расходы домашних хозяйств на покупку жилья.

Основную часть валовых частных инвестиций составляют амортизационные накопления, а другую часть чистые, т.е. новые дополнительные инвестиции.

Соотношение между ними является хорошим индикатором состояния экономики.

Если валовые инвестиции превышают амортизацию, то это означает, что производственные мощности растут и, при прочих равных условиях, происходит экономический рост.

Если валовые инвестиции меньше чем амортизация, то это свидетельствует о том, что в экономике используется меньше капитала, чем имеется в наличии. В результате будет наблюдаться падение производства.

Если они равны, то это означает, что экономика находится в застое, т.е. не будет наблюдаться ни рост, ни падение производства.

G – *государственные расходы* на товары и услуги потребительского и производственного характера (включая расходы местных органов власти) на развитие госсектора экономики, содержание армии, правоохранительных органов, аппарата управления, выплату заработной платы работникам госбюджетных организаций;

NX – *чистый экспорт*. В любом государстве часть произведённой продукции данного года экспортируется за рубеж и поэтому вполне разумно добавить к стоимости ВВП расходы иностранцев на их приобретение. Точно так же разумно исключить из стоимости ВВП свои расходы на импортную продукцию.

Разница между суммой экспорта и импорта на Западе получило название чистый экспорт. Если этот показатель положительный (со знаком плюс), то он добавляется к ВВП, если отрицательный (со знаком минус), то он исключается из ВВП.

При расчёте ВВП – *распределительным методом* суммируются все виды факторных доходов, т.е. доходов полученных всеми гражданами данной страны за землю, капитал, труд и предпринимательскую способность в виде ренты, прибыли, процента, заработной платы, а также амортизационных отчислений и косвенных налогов на бизнес.

Кроме ВВП и ВВП существует ряд других показателей, характеризующих уровень национального производства. В частности, чистый национальный продукт (ЧНП), национальный доход (НД), личный доход (ЛД), личный располагаемый доход (ЛРД).

ЧНП – это стоимость общественного продукта, который экономика в состоянии направить на потребление, не сокращая и не увеличивая объём производства на будущий год.

Он рассчитывается путём вычитания из ВВП суммы амортизационных отчислений, т.е. стоимости износа оборудования, машин и зданий производственного назначения в процессе создания ВВП.

НД – это суммарный доход всех владельцев факторов производства, полученный ими в счёт их оплаты (земли, труда, капитала, предпринимательской способности).

Он рассчитывается путём вычитания из ЧНП суммы косвенных налогов, которые поступают государству (налог на добавленную стоимость, акцизные марки, импортные пошлины, налоги на монопольные виды деятельности и т.д.).

Косвенные налоги представляют собой разницу между ценами, по которым покупатели покупают товары и продажными ценами фирм.

ЛД – это заработанный доход населения.

Он рассчитывается путём вычитания из НД следующих показателей: налога на прибыль фирм, взносов на социальное страхование, нераспределённой прибыли фирм и добавления личных дивидендов и процентов граждан, а также трансфертных платежей государства населению (стипендии, пенсии, пособия и другие денежные и натуральные выплаты).

ЛРД – это доход, остающийся в личном распоряжении населения и используемый домашними хозяйствами на потребление и сбережение.

Он рассчитывается путём вычитания из ЛД суммы подоходного дохода и налогов на имущество с граждан.

Взаимосвязь указанных макроэкономических показателей можно представить в виде:

Валовой национальный продукт –
Амортизация =
Чистый национальный продукт –
Косвенные налоги на предпринимателей =
Национальный доход –
Налоги на прибыль фирм; взносы на социальное страхование;
нераспределённые прибыли фирм +
Личные дивиденды и проценты +
Трансфертные платежи и другие выплаты государства населению =
Личный доход –
Налоги на личный доход и имущество =
Личный располагаемый доход.

12.3. Сущность и функции системы национальных счетов

Показатели национального производства широко используются в системе национального счетоводства, с помощью которых не только познается реальная экономика, но и прогнозируется его развитие на основе различных комбинаций сбалансированности общественного хозяйства.

Система национальных счетов (СНС) – это комплекс взаимосвязанных статистических показателей, которые отражают, с одной стороны, наличие экономических ресурсов, а с другой – их использование.

Система национального счетоводства состоит из двух уровней:

а) *сводные счета* (отражают движение ВВП, финансирование капиталовложений, операции с другими странами);

б) *детализированные счета* (показывают межотраслевые связи, движение доходов, их распределение и конечное потребление).

Задача СНС заключается в предоставлении сведений о происшедших изменениях на всех стадиях общественного воспроизводства, распределения и использования ресурсов, сопоставления и оценки темпов экономического роста, уровня жизни населения в стране и между странами, а также по другим макроэкономическим показателям. И в этом качестве она является важнейшим инструментом государственного регулирования макроэкономических процессов.

Национальные счета – это система взаимосвязанных показателей в виде балансов, характеризующие экономические операции, проводимые субъектами в процессе воспроизводства благ и услуг.

Экономические операции по своему характеру и целям можно сгруппировать на три вида:

Операции с товарами и услугами, которые фиксируют объёмы, цены, происхождение и использование произведённых благ. Другими словами действия, связанные с производством, инвестициями, потреблением и т.д.;

Операции распределения, которые фиксируют распределение доходов между участниками производства, в т.ч. передачу прав владения того или иного дохода от одного лица к другому;

Финансовые операции, которые фиксируют движения различных видов кредитов и наличных денег, операции с ценными бумагами, валютой, потоки дебиторской и кредиторской задолженности.

Кроме того, можно выделить и *прочие операции*, связанные с изменением активов (объекты, обладающие стоимостью), в результате чрезвычайных событий – наводнения, землетрясения, пожары и др.

Что касается экономических субъектов, осуществляющих эти операции, то их в СНС можно сгруппировать в следующие сектора:

- все предприятия и фирмы, целью которых является получение прибыли;

- домашние хозяйства, т.е. семейные ячейки, функцией которых является потребление;
- финансовые организации – банки, кредитные, страховые и другие учреждения, чьи функции состоят в регулировании денежной массы;
- государственные административные учреждения разных уровней (федеральные, областные, районные и махаллинские), которые осуществляют перераспределение произведённых материальных благ и оказывают не товарные услуги;
- общественные и другие негосударственные организации, задачей которых является оказание нерыночных услуг членам своих организаций.
- хозяйственные агенты, работающие за пределами страны, деятельность которых связана с внешнеэкономической деятельностью своей страны.

В СНС, помимо материально-финансового баланса, включаются и балансы труда (трудовых ресурсов).

Статистическая служба ООН рекомендует использовать ВВП в качестве основного показателя для составления системы национальных счетов, но в США и Японии традиционно применяется показатель ВВП.

В настоящее время СНС применяется более чем в 100 странах мира. В их числе и в Узбекистане.

12.4. Совокупный спрос и факторы, влияющие на него

На макроэкономическом уровне рассматривается не индивидуальный, а совокупный спрос и совокупное предложение. И в первом и во втором случаях их объёмы определяются через годовой национальный продукт – ВВП.

Совокупный спрос – это ВВП, рассчитанный методом конечного использования, т.е. по расходам.

Совокупное предложение – это также ВВП, но рассчитанный распределительным методом, т.е. по доходам или производственным методом (по добавленной стоимости). В обоих вариантах размер ВВП будет одинаковым.

Равновесие между совокупным спросом и совокупным предложением – это двуединый неразрывно взаимосвязанный процесс. С одной стороны это означает, что потребители должны предъявить спрос на такое количество экономических благ, которое на рынке предложат производители. С другой стороны, производители должны произвести такое количество благ, которое купят потребители.

Рассмотрим подробнее каждую из указанных категорий.

Совокупный спрос – это реальный объём национального продукта, который домохозяйства, фирмы и государство готовы купить по той или иной цене.

В натурально-вещественной форме он представляет собой массу, потребительских товаров и услуг, а также средств производства и производственных услуг.

В стоимостном выражении – это сумма всех расходов на приобретение конечных товаров и услуг, произведённых в стране, включающих в себя затраты осуществлённые на потребление, инвестиции, государственные закупки, а также связанные с чистым экспортом.

Совокупный спрос также как и индивидуальный спрос зависит от цены и неценовых факторов.

При прочих равных условиях, чем ниже уровень цены тем большая часть объёма национального продукта будет реализована на внутреннем и внешнем рынках. И наоборот. Следовательно, зависимость между уровнем цен и объёмом национального продукта, на который будет предъявлен спрос, является *обратно пропорциональным*.

Иначе говоря, если снижаются цены кривая совокупного спроса АД (в соответствии с начальными буквами на английском языке) отклоняется вниз и вправо. И, наоборот, при росте цен вверх и влево.

Эту зависимость можно проиллюстрировать графически на рис. 12.1, в котором на оси ординат уровень цен, а на оси абсцисс объём производства. Точки на кривой АД отражают изменения совокупного спроса в зависимости от тех или иных цен. Такая зависимость объясняется следующими тремя причинами:

а) эффектом процентной ставки, возникающей под воздействием изменения уровня процентной ставки.

Когда повышаются цены на товары и услуги (при той же денежной массе), увеличивается спрос на деньги, что приводит к подорожанию кредитов. При возросших процентных ставках, потребители начинают сберегать

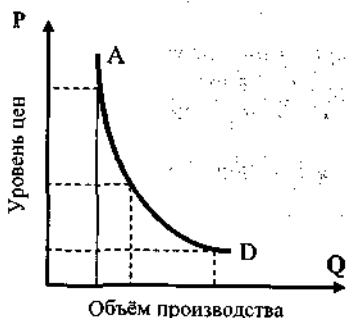


Рис. 12.1. Влияние цены на совокупный спрос

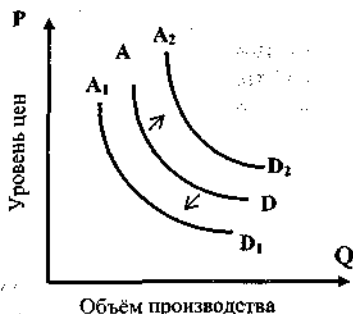


Рис. 12.2. Влияние неценовых факторов на совокупный спрос

деньги и совершать меньшее количество покупок, а фирмы сокращать инвестиции. В конечном итоге происходит сокращение спроса на объём национального продукта. Противоположный результат будет при снижении процентной ставки кредита.

б) эффектом богатства или эффектом Пигу (по имени английского экономиста Артура Пигу).

Более высокая цена на товары и услуги приводит к тому, что реальная стоимость, или покупательская способность неиспользованных накопленных финансовых активов (счета в банках, облигации и сбережения, находящиеся у населения, другие денежные средства) обесцениваются. При значительном росте цен фирмы и население становятся как бы беднее, и поэтому сокращается спрос на товары.

Например, если вы хранили дома 100 тыс. сумов, то при росте цен в 1,5 раза, фактическая величина вашего реального богатства составит 50 тыс. сумов. Противоположный результат будет при снижении цен.

Следует заметить, что во всех точках кривой АД отражён не только реально требуемый потребителями объём продукции, но и достигается равновесие между товарными и денежными рынками. Поэтому АД зависит не только от цены (обратно пропорционально), но и от размера денежной массы и скорости обращения капитала. Эту зависимость можно выразить через формулу:

$$AD = MV / P,$$

где M – количество денег в обращении;

V – скорость обращения денег;

P – уровень цен в экономике (индекс цен).

Следовательно, чем больше денежная масса и скорость их обращения, тем выше совокупный спрос. И наоборот.

в) эффектом импортных закупок.

Повышение цен на отечественные товары (при неизменности цен импортных товаров) приводит к уменьшению спроса на них как со стороны внутренних, так и зарубежных потребителей. Противоположный результат будет при снижении цен.

Объёмы совокупного спроса могут изменяться под влиянием и ряда следующих *неценовых* факторов.

Потребительские расходы. Они могут увеличиться или уменьшиться в зависимости:

- от уровня благосостояния потребителей. При увеличении их доходов потребительские расходы и соответственно совокупный спрос возрастают. И наоборот;

- от прогнозов потребителей или от их ожиданий. Если население считает, что в будущем их реальные доходы увеличатся, то их расходы, тоже

возрастут. Подобным же образом ожидание роста инфляции увеличит совокупный спрос. Противоположным будет результат при обратных ожиданиях;

- от уровня налогов. Снижение ставок подоходного налогообложения вызовет увеличение дохода, а значит и совокупного спроса. И наоборот.

Инвестиционные расходы на приобретение основного капитала. Они могут увеличиться или уменьшиться в зависимости:

- от уровня процентной ставки. Увеличение процентной ставки приведёт к их уменьшению. И наоборот;

- от ожидания и прогнозов предпринимателей относительно размеров будущей прибыли. Предположения их роста увеличат совокупный спрос. И наоборот;

- от уровня налогов. Увеличение налоговых ставок с предприятий приведёт к снижению их прибыли, а значит, и расходов. И наоборот;

- от уровня конкурентной борьбы. Его рост заставит предпринимателей больше инвестировать. И наоборот.

Государственные расходы. Они зависят от объёмов закупок национального продукта бюджетными организациями.

Увеличение этих расходов при данном уровне цен и неизменных процентных и налоговых ставках будет способствовать росту совокупного спроса. Противоположным будет результат при уменьшении государственных расходов.

Расширение государственных закупок может быть связано с принятием различных правительственных программ, изменением доли государственной собственности и т.д.

Под воздействием всех этих факторов кривая АД при увеличении совокупного спроса смещается вправо, а при уменьшении – влево от исходной кривой (рис. 12.2).

12.5. Совокупное предложение и факторы, влияющие на него

Совокупное предложение *в натурально-вещественной форме* представляет собой массу, потребительских товаров и услуг, а также средств производства и производственных услуг, произведённых в стране. *В стоимостной форме* – это стоимость всех конечных товаров и услуг, произведённых в стране.

Совокупное предложение – это реальный объём национального производства, который фирмы готовы предложить на рынке при каждом уровне цен.

Размеры совокупного предложения также как и совокупного спроса зависят от цены и неценовых факторов.

Более высокие цены создают стимулы для производства дополнительного количества экономических благ и увеличения совокупного предложения для продажи. И наоборот.

Поэтому зависимость между уровнем цен и объёмом национального производства является *прямо пропорциональной*.

Если формы кривой совокупного предложения в долгосрочном периоде соответствуют кривой предложения единичного товара (гл.7.2), то в краткосрочном периоде они не схожи.

Это связано, во-первых, с теорией Кейнса о неспособности рыночной экономики саморегулироваться за счёт своих механизмов, особенно в краткосрочном периоде. Во-вторых, с конкретным состоянием экономики, в котором она находится в данной ситуации.

Кривая совокупного предложения AS зависит от трёх ситуаций в экономике, которые можно изобразить графически в виде отрезков получивших следующие названия: горизонтальный (кейнсианский); промежуточный (восходящий); вертикальный (классический).

При этом рисунок кривой совокупного предложения зависит от того, что происходит с издержками на единицу продукции, а потому и с ценами, которые должны фирмам покрыть расходы и обеспечить прибыль при увеличении объёма ВНП на различных отрезках (рис. 12.3).

Горизонтальный отрезок (1) соответствует состоянию неполной занятости, когда экономика находится в кризисе и объём национального производства значительно меньше, чем мог бы быть, при ситуации с полной занятостью.

Он горизонтален, потому что при значительной безработице можно расширить производство и увеличить предложение без увеличения издержек на единицу продукции и повышения уровня цен (благодаря низкой зарплате).

Промежуточный отрезок (2) соответствует состоянию не полной занятости, когда в экономике имеются недостаточно развитые сферы.



Рис. 12.3. Влияние цены на совокупное предложение

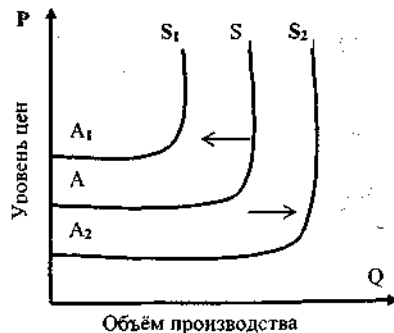


Рис. 12.4. Влияние неценовых факторов на совокупное предложение

При этой ситуации объём национального производства расширяется за счёт отстающих отраслей, в которых имеются резервы роста. Так как при этом используются менее эффективное оборудование и менее квалифицированные рабочие издержки на единицу продукции увеличиваются. Поэтому на этом отрезке рост объёма национального производства сопровождается повышением цен.

Вертикальный отрезок (3) соответствует состоянию полной занятости экономики, когда достигнута полная занятость во всех сферах экономики и объём национального производства находится на максимальном уровне.

Следовательно, ВВП при сложившихся технико-технологических и организационно-экономических условиях производства невозможно увеличить. Поэтому увеличение совокупного спроса при том же уровне предложения приводит лишь к росту цен.

Объёмы совокупного предложения могут изменяться под влиянием и ряда *неценовых* факторов, смещающих кривую AS при их росте вправо, а при сокращении влево (рис. 12.4):

- изменения цен на ресурсы (земельные, трудовые, капитальные). Повышение цен увеличивает издержки производства и в результате сокращает совокупное предложение. Напротив, снижение цен увеличивает объёмы производства;
- изменения уровня предпринимательских способностей и экономической активности в обществе. Их рост увеличит совокупное предложение, а падение – уменьшит; производительности труда;
- изменения в экономической политике государства. Рост ставок налогообложения увеличивает издержки производства и тем самым сокращает совокупное предложение. Наоборот, государственные субсидии и различные дотации и льготы фирмам способствуют снижению издержек и тем самым расширению предложения. Следовательно, государство может как расширять, так и сужать национальное производство в зависимости от целей и приоритетов экономики на том или ином этапе своего развития.

12.6. Равновесный объём производства и цен

Зная параметры совокупного спроса и совокупного предложения нетрудно определить равновесный уровень цен и равновесный объём производства, который в одинаковой мере удовлетворял бы потребности и возможности как покупателей, так и желания и возможности продавцов.

Очевидно, что макроэкономическое равновесие установится в точке пересечения кривых совокупного спроса и совокупного предложения (AD-AS).

Однако, при нормальных условиях макроэкономическое равновесие в развивающейся экономике явление мимолетное, которое быстро нарушается и быстро восстанавливается.

В силу этого экономика стран постоянно колеблется вокруг этой точки равновесия. Этот дисбаланс носит объективный характер в динамическом развитии. Он по своим срокам непродолжителен, а по своей амплитуде относительно незначителен и служит механизмом для восстановления равновесия на новом уровне.

Такая ситуация дала основание экономистам ввести понятие «Равновесие – неравновесие». Поэтому, когда говорят о необходимости достижения сбалансированности в экономике, то это означает добиться состояния «Равновесие – неравновесие».

Среди экономистов существуют два мнения по поводу механизма регулирования экономики в условиях рынка: классическое (Д.Рикардо, А.Маршалл и др.) и кейнсианское (Дж.Кейнс и др.).

Классическая школа идеализировала рыночный механизм и считала, что он способен обеспечить равенство в экономике при полной занятости.

Жан Батист Сэй в 1800 г. сформулировал закон рынка, в соответствии с которым предложение товаров создаёт соответствующий спрос. Иначе говоря, произведённые товары и услуги автоматически обеспечивают доход, равный их стоимости и, следовательно, достаточный для её полной реализации.

Однако у этой теории есть один недостаток, связанный с утверждением, что весь доход будет обязательно израсходован.

В реальной практике часть полученного дохода во многих случаях не расходуется, а сберегается. Следовательно, часть товаров не будет продана и как результат происходит нарушение равновесия между совокупным предложением и совокупным спросом, которое, в конечном счёте, ведёт к сокращению занятости и появлению безработицы.

Понимая это, сторонники классической теории выдвинули новые аргументы. По их мнению, цена, заработная плата, процентная ставка могут адекватно реагировать на изменения в спросе и предложении. Гибкость этих механизмов позволяет восстанавливать нарушенное равновесие и уравнивать спрос и предложение, соответственно: товаров и услуг, инвестиционных средств, трудовых ресурсов. При этом они считали, что совокупное предложение остаётся неизменным и имеет вид вертикальной прямой, отражающей потенциальный объём производства (рис. 12.5).

Всё это дало им основание сделать вывод о том, что рыночная экономика может саморегулироваться и поэтому, отсутствует необходимость государственного вмешательства.

Разумеется, что достигнутое равновесие в рамках этой теории будет, также носит временный характер.

Если через некоторое время совокупный спрос увеличится, то цены начнут расти. Такая ситуация подтолкнёт производителей к расширению производства, которое будет сопровождаться ростом издержек, за счёт при-

влечения дополнительных факторов. В результате всех этих изменений точка равновесия установится при более высоких значениях цены и объёмов производства.

В случае если совокупное предложение превысит совокупный спрос, то производители будут сокращать производство, если они это не сделают, то

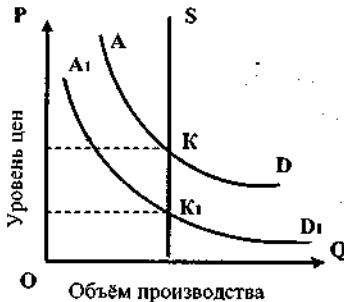


Рис.12.5. Классическая модель регулирования производства

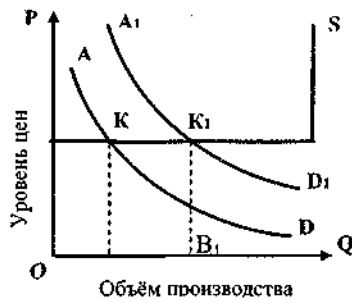


Рис.12.6. Кейнсианская модель регулирования производства

цены на рынке будут снижаться. В результате точка равновесия установится либо при тех же ценовых значениях и меньшем объёме производства, либо при менее низких ценах и прежних объёмах производства.

Кейнсианская школа считала, что цены, заработная плата, процентная ставка в краткосрочном периоде недостаточно изменчивы и именно эти обстоятельства являются причиной возникновения безработных и снижения объёмов производства.

По мнению Кейнса, нельзя обеспечить полную занятость за счёт сокращения заработной платы, так как она имеет нижний предел. В этом случае происходит неценовое, а количественное приспособление к новому равновесию (рис.12.6).

Как видно из рисунка, кривая предложения имеет L – образный вид. Данная модель отражает негибкий характер цен и заработной платы в краткосрочном периоде и наличие безработных.

Линия совокупного спроса пересекает линию совокупного предложения в точке K, где объём ВНП равен OB . Если спрос возрастёт, а график спроса и точка пересечения соответственно переместятся в положение A_1D_1 и K_1 , то цены останутся прежними, так как будет увеличен объём производства и ВНП достигнет размера равного OB_1 .

Такое равновесие, по их мнению, в большей мере зависит от эффективного спроса, а не только совокупного предложения, как считали классики экономической теории. Поэтому требуется вмешательство государства по увеличению совокупного спроса.

Как показала практика классический и неоклассический подходы справедливы для долгосрочного периода. Кейнсианская модель справедлива для кратко- и среднесрочного макроэкономического равновесия.

Современная экономическая теория примеряет эти две точки зрения через их синтез в модели AD - AS (рис.12.7).

На рисунке проиллюстрирована равновесная цена и равновесный объём производства на разных отрезках.

В точках пересечения кривых спроса и предложения, желания и возможности покупателей и производителей совпадают, и весь произведённый национальный продукт будет полностью куплен.

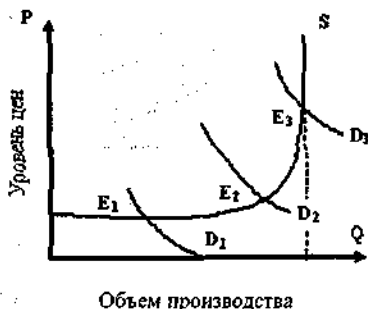


Рис.12.7. Макроэкономическое равновесие в модели «AD – AS»

Поскольку кривая совокупного предложения в зависимости от состояния экономики расположена на разных отрезках графика, то на практике возможны различные варианты равновесия.

Точка E_1 — это равновесие в ситуации с неполной занятостью и оно достигается без повышения цен и без инфляции.

Точка E_2 — это равновесие в ситуации близкой к полной занятости и

оно достигается при небольшом повышении цен.

Точка E_3 — это равновесие в ситуации полной занятости и оно достигается при значительном росте цен и сопровождается инфляцией.

К рыночным механизмам установления макроэкономического равновесия добавляются и государственные меры регулирования, прежде всего, через реализацию политики эффективного спроса и эффективного предложения (табл.12.3).

Принятие того или иного варианта достижения макроэкономического равновесия и применение тех или иных механизмов зависит от законодательной и исполнительной ветвей власти и воли руководителей государств и правительств.

Оптимальный вариант тот, который учитывает объективную экономическую ситуацию, и которая в конечном итоге направлена на повышение благосостояния народа.

Достижение макроэкономического равновесия

Конкретная ситуация	Способы установления равновесия на национальном рынке в зависимости от состояния экономики		
	Неполная занятость (горизонтальный отрезок)	Приближённая к полной занятости (промежуточный отрезок)	Полная занятость (вертикальный отрезок)
При увеличении совокупного спроса	Путём увеличения выпуска продукции и занятости Без изменения цен	Путём увеличения выпуска продукции и занятости С незначительным ростом цен	Нельзя увеличить производство Только ростом цен
При уменьшении совокупного спроса	Путём сокращения производства и занятости При незначительном изменении цен		
При увеличении совокупного предложения	Путём сокращения производства Снижения цен		
При уменьшении совокупного предложения	Путём увеличения производства на всех отрезках Ростом цен		

Вопросы для повторения

1. Перечислите задачи макроэкономического исследования.
2. Вспомните составные части национальной экономики.
3. Какими инструментами пользуется государство для реализации макроэкономической политики?
4. В чём различия между монетарными и фискальными направлениями экономической политики?
5. В чём принципиальная разница между ВВП и ВНП?
6. В чём сущность производственного метода расчёта ВНП?
7. В чём сущность распределительного метода расчёта ВНП?
8. В чём сущность метода конечного использования ВНП?
9. Что вы понимаете под чистым экспортом?
10. Что вы понимаете под СНС?
11. Перечислите субъекты, осуществляющие экономические операции.
12. Как можно объяснить обратную пропорциональную зависимость совокупного спроса от цены?
13. Назовите неценовые факторы, влияющие на совокупный спрос.
14. Назовите неценовые факторы, влияющие на совокупное предложение.
15. Чем отличаются классическая и кейнсианская модели установления макроэкономического равновесия?
16. Какой критерий лежит в основе деления графика совокупного предложения на три отрезка?

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Национальная экономика и цели её развития.
2. Главные показатели, характеризующие уровень национального производства и их содержание.
3. Методы измерения валового (внутреннего) национального продукта по добавленной стоимости, по расходам и по доходам.
4. Дополнительные показатели, характеризующие уровень национального производства.
5. Сущность и функция системы национального счетоводства.
6. Совокупный спрос, его состав и факторы, влияющие на его величину.
7. Совокупное предложение и его состав, факторы, влияющие на его величину.
8. Равновесный объем производства и равновесная цена.

Реферат: Факторы и пути увеличения валового национального продукта в Узбекистане.

Потребление, сбережение и инвестиции

Введение

Равновесие между совокупным спросом и совокупным предложением или расходами и доходами во многом предопределяется, с одной стороны, соотношением между потреблением и сбережением, а с другой стороны – сбережением и инвестициями.

Анализу их сущности и взаимосвязей, факторам, влияющим на их величину, рассмотрению моделей равновесия, посвящена данная глава.

Ключевые слова

Личный располагаемый доход	Факторы, влияющие на потребление и сбережение
Потребление	Инвестиции
Сбережение	Чистые инвестиции
Функции потребления	Инвестиции на модернизацию
Средняя склонность к потреблению	Спрос на инвестиции
Предельная склонность к потреблению	Мультипликативный эффект
Функции сбережений	Модель равновесия инвестиций и сбережений
Средняя склонность к сбережению	Модель равновесия потребления и инвестиций
Предельная склонность к сбережению	

13.1. Деление дохода на потребление и сбережение

Каждый день каждый член общества тратит определённую сумму денег на приобретение жизненно важных товаров и услуг.

Потребление – это сумма денежных средств, затрачиваемых населением из лично располагаемого дохода на приобретение экономических благ, удовлетворяющих их личные нужды.

В развитых странах мира на их долю приходится до 70% всех расходов, а в странах СНГ – примерно 50%.

Главными статьями потребительских расходов в семьях со средним доходом являются питание – около 40 % и непродовольственные товары – около 30 %. У бедных семей расходы на питание больше, а на одежду, жильё, образование, медицину и другие услуги меньше, а в богатых семьях наоборот.

Анализ теории потребительского спроса разработанный Дж. Кейнсом помогает исследованию закономерностей макроэкономического развития.

Размер потребления зависит от множества факторов.

Первым и главным фактором, влияющим на размеры потребления, является *уровень лично располагаемого дохода (D)*, более 90 % которого, как

правило, используется на потребление (С). Следовательно, потребление является функцией располагаемого дохода, т.е. чем он больше, тем больше объём потребления и наоборот. Поскольку функция потребления выглядит на рисунке в виде прямой, проходящей через начало координат, уровень потребления всегда пропорционален величине доходов.

Вторым фактором является потребность и желания людей использовать располагаемый доход на цели потребления.

В теории она называется *средняя склонность к потреблению* (APC), и её величина определяется отношением величины потребительских расходов к располагаемому доходу.

$$APC = C / D.$$

Средняя склонность к потреблению, как правило, меньше единицы, может равняться единице, но может быть больше единицы, в том случае, когда небогатые семьи тратят не только весь полученный доход, но и расходуют свои запасы или заёмные средства.

Третьим фактором, влияющим на размер потребления, является потребность и желания людей использовать каждую дополнительную единицу дохода на цели потребления.

В теории она получила название *предельная склонность к потреблению* (MPC). Её величина определяется отношением прироста потребительских расходов к приросту располагаемого дохода.

$$MPC = \Delta C / \Delta D.$$

Предельная склонность к потреблению всегда меньше единицы и находится в пределах от 0 до 1, т.е. $0 < MPC < 1$.

Рассмотренные факторы относятся к категориям физиологического и психологического характера. Под их воздействием, с одной стороны, по мере увеличения размера располагаемого дохода растут расходы на потребление. Объяснить эту закономерность можно здравым стремлением населения лучше жить, особенно лиц с низким и средним доходом.

С другой стороны, увеличение расходов происходит не пропорционально, а в меньшей мере, чем доля прироста дохода. Сберегая часть средств, население руководствуется такими мотивами как желание обеспечить старость, иметь запасы на непредвиденные случаи, накопить наследство для детей, сделать в будущем дорогие покупки.

Функция потребления (рис.13.1) показывает, какую сумму дохода потребляет население. При условии, когда все доходы тратятся на потребление, на графике функция потребления принимает форму биссектрисы К, идущей под углом 45° к оси абсцисс. В любой точке этой прямой потребление равно лично располагаемому доходу.

В реальной практике дело обстоит несколько иначе, ее можно выразить на графике через кривую потребления C . Величина потребления определяется расстоянием от оси абсцисс до кривой потребления.

В принципе, чем больше средняя склонность к потреблению, тем больше её линия будет приближаться к биссектрисе, и наоборот.

По логике минимальный размер располагаемого дохода, идущий на потребление, должен соответствовать уровню прожиточного минимума.

В нашем примере размер потребления в точке A отражает уровень дохода, который полностью обеспечивает прожиточный минимум.

Размеры потребления ниже точки A недостаточны для обеспечения даже прожиточного минимума и предполагают необходимость жить в долг. На отрезках выше точки A размеры доходов позволяют увеличить потребление выше прожиточного уровня, а также часть из них сберегать для будущих расходов.

Сбережение (отсроченное потребление) – это оставшаяся часть располагаемого дохода, которая в данное время не используется на потребительские расходы населением.

Следовательно, принятое решением населением о том, сколько направить на потребительские расходы в то же время является решением о величине сбережений (S). Поэтому сумма потребления и сбережений равняется величине личного располагаемого дохода, т.е. $D = C + S$.

К сбережениям относятся и накопления фирм, оставшиеся после покрытия ими всех своих издержек и налогов.

Поскольку сбережения равны доходу минус потребление ($S = D - C$), то для построения графика функции сбережения, следует задать определённые значения дохода и вычесть из него размеры потребления.

В табл. 13.1 для построения графиков потребления и сбережений приведены условные расчёты их средних и предельных значений при разных уровнях располагаемого дохода (рис. 13.2 а, б).

Размер сбережений определяется расстоянием от оси абсцисс до прямой линии сбережений (рис. 13.2б).

Точка B – это ситуация когда весь доход потребляется, а сбережения равны нулю.

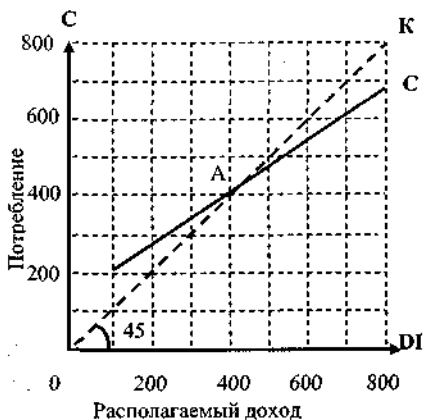


Рис. 13.1. Кейнсианская функция потребления

Таблица 13.1

Расчёт распределения дохода на потребление и сбережение

Доход (YD)	Расходы на потребление (C)	Средняя склонность к потреблению APC 2:1	Предельная склонность к потреблению MPC $\Delta 2 : \Delta 1$	Сбережения (S) 1-2	Средняя склонность к сбережению APS 5:1	Предельная склонность к сбережению MPS $\Delta 5 : \Delta 1$
740	750	1.01	-	-10	-1.01	-
780	880	1.00	0.75	0	0.00	0.25
820	810	0.99	0.75	10	0.01	0.25
860	840	0.98	0.75	20	0.02	0.25
900	870	0.97	0.75	30	0.03	0.25

Ниже неё – отрицательное сбережение, т.е. когда не только отсутствует возможность для сбережений, а даже возникает необходимость использовать часть ранних накоплений для текущего потребления.

Выше точки В сбережение положительное, т.е. ситуация, когда размеры доходов достаточны для осуществления сбережений.

Таким образом, сбережения являются производной от функции потребления и выражают зависимость сбережений от располагаемого дохода населения в процессе их изменения. Эта взаимосвязь выражается через два показателя:

- *средней склонности к сбережению (APS)*, которая определяется отношением величины сбережений к располагаемому доходу, т.е. $APS = S/D$;

- *предельной склонности к сбережению (MPS)* – доли сбережений в каждом дополнительно заработанном доходе, т.е. $MPS = \Delta S / \Delta D$.

Между сбережениями и потреблением существуют качественные различия.

Во-первых, потребление рассчитано на удовлетворение текущих нужд, а сбережения – для увеличения потребления в будущем.

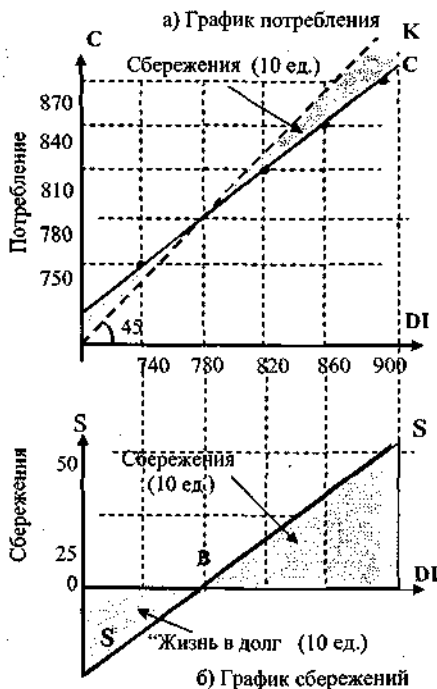


Рис.13.2. График потребления и сбережений

Во-вторых, если потребление осуществляется во всех семьях, то сбережения – только теми семьями, доходы которых превышают средний уровень.

В-третьих, если потребление не может равняться нулю и не должно быть ниже прожиточного минимума, то сбережения могут колебаться от нуля до значительных размеров.

Объёмы потребления и сбережений зависят не только от величины дохода и склонностей домохозяйств, но и ряда других факторов:

- размеров накопленного богатства населения, с ростом которого увеличивается потребление, и снижаются стимулы для сбережения. И наоборот;
- уровня налогов. Рост налогов сокращает потребление и сбережение, а снижение налогов – увеличивает;
- изменения цен. Повышение или снижение цен вызывает разную реакцию в потреблении и сбережении среди групп населения с различными доходами;
- потребительских ожиданий. Ожидания роста цен, доходов и товарного дефицита ведут к увеличению потребления и снижению сбережений. И наоборот.

По мнению западных экономистов, разнонаправленные действия этих и других факторов, при невмешательстве государства, в конечном итоге уравновешиваются.

Заметим, что в условиях устойчивого экономического роста наблюдается тенденция к уменьшению предельной склонности к потреблению и увеличению предельной склонности к сбережению. Ибо потребители, уверенные в завтрашнем дне более разумно используют свой располагаемый доход, не делая поспешных не обязательных покупок на сегодняшний день.

Окно 13-1. Структура баланса денежных доходов и расходов населения Узбекистана в 2007 г.

	Млрд. сумов	Удельный вес, в %	В % к 2006 г.
Всего доходов, в т.ч.:	16872,7	100,0	130,2
– оплата труда и другие доходы от предприятий	5417,5	32,1	140,5
– доходы от предпринимательства, включая продажу продукции сельского хозяйства и др.	7135,8	55,1	129,9
– социальные трансферты	2668,3	15,8	136,0
Всего расходов и сбережений, в т.ч.:	16572,8	98,2	130,7
– потребительские расходы	12409,8	73,5	130,0
– обязательные платежи и взносы	1123,1	6,7	125,4
– прирост сбережений во вкладах, ценных бумагах, включая покупку валюты, и прочие расходы	3039,9	18,0	135,7

Данные Государственного комитета статистики РУз.

Обратный процесс происходит в условиях нестабильности и растущей инфляции. Население в целях недопущения обесценения своих доходов запасается впрок, особенно увеличивая потребление товаров длительного пользования.

13.2. Сбережения и инвестиции

Совокупный спрос наряду с потребительскими расходами включает в себя спрос на инвестиции, т.е. расходов фирм, связанных с возмещением изношенных и увеличением физического (основного и оборотного) капитала, а также ростом человеческого капитала с целью расширения объёмов производства.

Именно поэтому инвестиции, хотя и составляют лишь небольшую часть совокупных расходов (15-16 % в развитых странах), вызывают основные макроэкономические сдвиги.

Источником инвестиций, т.е. их предложения являются сбережения домохозяйств и накопления фирм.

Равновесие между сбережениями и инвестициями – одно из важнейших условий макроэкономического баланса между совокупным спросом и совокупным предложением.

Решению этой проблемы способствует общая макроэкономическая модель равновесия “сбережения – инвестиции” и ряд других моделей конкретных направлений инвестиций.

При этом сбережения и инвестиции действуют на объём спроса, в прямо противоположных направлениях: сбережения сокращают спрос, а инвестиции его увеличивают.

Под инвестициями в экономической теории понимаются финансовые ресурсы, направляемые частным и государственным секторами:

- на расширение или реконструкцию производства;
- увеличение запасов и материальных ресурсов;
- на повышение качества товаров и услуг;
- в образование и профессиональную подготовку кадров;
- на поддержание и укрепление здоровья населения;
- на научные исследования;
- на укрепление производственной и социальной инфраструктуры.

Валовые инвестиции состоят из двух составляющих: чистых инвестиций и инвестиций в модернизацию.

Под первыми понимаются инвестиции, направляемые на увеличение размеров основного и оборотного, а также человеческого капиталов.

Под вторыми – средства, необходимые для возмещения износа используемого основного капитала, источником которого являются амортизационные отчисления.

В зависимости от сферы, в которую направляются инвестиции и характера использования различают реальные и финансовые инвестиции.

Реальные инвестиции – это вложения, обеспечивающие увеличение средств и предметов труда, материально-вещественных ценностей и запасов.

Финансовые инвестиции – это вложения в акции, облигации, векселя и другие ценные бумаги, и финансовые инструменты, которые служат дополнительными источниками расширения реальных инвестиций.

Сущность инвестиций состоит в переключении экономических ресурсов от производства товаров и услуг для текущего потребления на создание высокотехнологичных факторов производства, способствующих росту производительности труда и благосостояния народа в будущем.

В связи с этим обществу постоянно приходится решать проблему выбора между потреблением сегодня и завтра.

Чем большую часть национального дохода общество сегодня инвестирует, тем богаче оно окажется завтра, и наоборот, чем большая часть национального дохода будет потреблена сегодня, тем беднее оно будет завтра.

Поэтому государство заинтересовано в том, чтобы постоянно поддерживать необходимый уровень инвестиций и оптимальное соотношение между их видами.

Окно-13-2. Объём инвестиций в основной капитал Узбекистана и их структура, млрд. сумов

Показатели	2007 г.		2008 г.		Темп роста, %
	Объём	Удельный вес, %	Объём	Удельный вес, %	
Инвестиции в основной капитал	5479,7	100,0	8483,7	100,0	128,3
Централизованные инвестиции	1099,7	20,1	1717,0	20,2	129,1
- бюджетные средства	492,9	9,0	761,8	9,0	127,9
- средства внебюджетных фондов	334,8	6,1	533,6	6,3	131,8
- иностранные инвестиции и кредиты под гос. гарантию	272,0	5,0	421,6	5,0	128,2
Децентрализованные инвестиции	4380,0	79,9	6766,7	79,8	128,0
- средства предприятий	2610,0	47,6	3741,1	44,1	118,6
- средства населения	621,9	11,3	828,0	9,8	112,0
- прямые иностранные инвестиции и кредиты	975,7	17,8	1772,1	20,9	150,2
- кредиты коммерческих банков и другие заемные средства	172,4	3,1	425,5	5,0	246,8

Данные Государственного комитета статистики РУз.

Любая страна ежегодно решает для себя вопросы, как обеспечить процесс превращения сбережений в инвестиции, и какую часть совокупных расходов общества должны составлять инвестиции.

Первый вопрос связан с тем, что большая доля сбережений приходится на домохозяйства, а не на фирмы, являющимися основными инвесторами.

Так как они обособлены друг от друга и преследуют разные цели, то между сбережениями и инвестициями существует определённый разрыв во времени. В связи с этим возникает макроэкономическое неравновесие.

Второй вопрос зависит от спроса на инвестиции. Спрос на инвестиции функционально связан с величиной реальной процентной ставки и ожидаемой нормы прибыли.

На рис. 13.3 приведена кривая спроса на инвестиции. По оси ординат расположены различные ставки процента (R), а соответствующие величины спроса на инвестиционные товары (I) отложены по оси абсцисс.

Из характера кривой спроса можно заключить, что, во-первых, инвестор, при принятии решений учитывает альтернативные возможности вложения своих денег и, прежде всего, их размещение в банк для получения процентов.

Если ожидаемая норма прибыли от инвестиций будет выше или равна процентной ставке предприниматели будут вкладывать деньги в реальный капитал, если ниже – не будут. Поэтому, с понижением ставки процента растёт инвестиционный спрос фирм, и наоборот, повышение ставки приводит к их сокращению. Кроме того, на величину инвестиций будет

влиять изменение уровня цен на сырьё, материалы и оборудование. Рост уровня цен увеличивает количество денег, которые потребители и предприниматели должны иметь на руках, что приводит к повышению процентной ставки, а в итоге – к сокращению инвестиций.

И наоборот, более низкий уровень цен понижает ставку процента и тем самым увеличивает инвестиционный спрос.

Помимо этого, изменения спроса на инвестиции могут происходить под влиянием всех факторов отражающихся на ожидаемой норме прибыли:

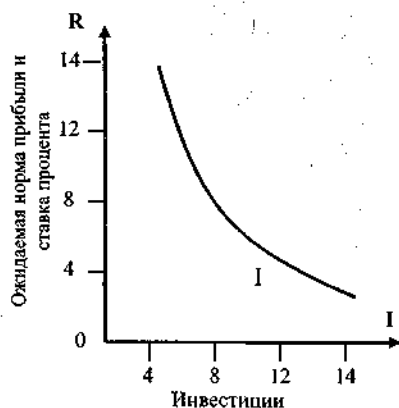


Рис. 13.3. Кривая спроса на инвестиции

– уровня налогообложения, т.е. низкие налоги на бизнес стимулируют рост инвестиций, а высокие – снижают желание расширять производство;

– уровня инфляции, т.е. высокие значения инфляции, уменьшают привлекательность инвестирования и наоборот;

– ожидания предпринимателей. Оптимистические ожидания в отношении спроса, уровня цен, и других изменений в экономике и политике увеличивают инвестиционный спрос, а неблагоприятные – уменьшают.

Следует подчеркнуть, что изменения в инвестиционном спросе оказывают гораздо большее влияние на макроэкономическое равновесие, чем можно было бы предположить.

Дело в том, что падение или рост инвестиций вызывает непропорциональные изменения в объеме производства (дохода), а в несколько раз большие. Это макроэкономическое явление получило название *мультипликативного* (множительного) *эффекта*.

Феномен мультипликатора связан с тем что, во-первых, в экономике расходы одних экономических субъектов являются доходами других. Во-вторых, любое изменение дохода повлечёт за собой изменения и в потреблении, и в сбережениях. В-третьих, изменения в одной сфере деятельности отражаются на уровне производства и занятости в сопряжённых отраслях.

Следовательно, изменение величины расходов в одном звене порождает своего рода цепную реакцию, которая хотя и затухает с каждой последующей стадией, но приводит к многократному изменению ВВП.

Предположим, что на первой стадии при предельной склонности к потреблению равной 0,75, объем инвестиций в сельское хозяйство снизился на 100 млн. сумов. На второй стадии результатом этого явится сокращение доходов и соответственно расходов, работающих в сельском хозяйстве до 75 млн. сумов ($100 \times 0,75$). На третьей – на эту же сумму теряют доход те, кто поставлял работникам этой отрасли потребительские блага, а значит, их доходы составят 56,4 млн. сумов ($75 \times 0,75$).

Этот процесс продолжается на каждой стадии, пока средства, расходуемые на потребление, не приблизятся к нулевой отметке. В результате величина совокупных расходов сократится на сумму, в четыре раза превосходящую первоначальное уменьшение инвестиций (табл. 13.2).

Таблица 13.2

Зависимость изменения дохода от изменения инвестиций

Стадии	Объём инвестиций	Объём потребления	Объём сбережения	Доход по стадиям	Общий доход по стадиям
1	100			100	100
2		75	25	75	175
3		56,4	18,6	56,4	231,4
4		42,3	14,1	42,3	273,7
5		31,5	10,8	31,5	305,2
6		24,1	7,4	24,1	329,3
7		18,1	6,0	18,1	347,4
					400

Таким образом, чем больше величина предельной склонности к потреблению, тем больше сокращение потребления в каждой стадии и выше значение мультипликатора, и наоборот.

Мультипликатор (K) может быть вычислен как коэффициент, отражающий зависимость изменения объемов производства (доходов) от изменения инвестиций, или как величина, обратная предельной склонности к сбережению:

$$K = \frac{\Delta \text{ВНП}}{\Delta I}, \text{ или } K = \frac{1}{\text{MPS}}.$$

Следовательно, модель мультипликатора позволяет определить при прочих равных условиях (неизменных: налогах, условиях внешней торговли, ценах, заработной плате и т.п.) изменение объемов производства при том или ином изменении инвестиций.

Следует также подчеркнуть, что кроме эффекта мультипликатора изменения потребительских расходов существует и мультипликатор занятости, так как первоначальные инвестиции отражаются и на уровне занятости.

Мультипликатор не только положительно сказывается на экономике, но и следует учитывать так называемый парадокс бережливости. Суть его состоит в том, что любое уменьшение совокупных расходов, в частности, инвестиций приведёт к многократным потерям (умноженным на мультипликатор) для общества, т.е. к снижению объемов производства.

Иначе говоря, парадокс состоит в том, что попытки общества больше сберечь могут впоследствии привести к уменьшению объемов сбережений. Поэтому для обеспечения стабильности экономики желательно иметь оптимальный уровень мультипликатора.

В заключение подчеркнём, что если спрос на инвестиции достаточно изменчив, то предложение инвестиций, зависящее от сбережений относительно стабильно.

13.3. Потребление, сбережение, инвестиции и равновесное состояние макроэкономики

Как же определяется оптимальный размер ВНП под воздействием сбережений и инвестиций, т.е. через модель равновесных сбережений и инвестиций.

Исходя из зависимости инвестиций от ставки процента и нормы прибыли, представители классической школы пришли к выводу, что данный рыночный механизм способен установить равновесие между сбережениями и инвестициями. Этот механизм проиллюстрирован на рис. 13.4, в котором на оси абсцисс даны размеры инвестиций и сбережений, а на оси ординат – значения ставки процента.

Кривая I – инвестиций является убывающей функцией ставки процента, т.е. чем выше уровень процентной ставки, тем ниже уровень инвестиций. И наоборот.

Кривая S – сбережений также является функцией ставки процента, но уже возрастающей, т.е. чем выше уровень процентной ставки, тем выше уровень сбережений. И наоборот.

В рассматриваемом графике уровень процента равный R_0 обеспечивает равновесие между инвестициями и сбережениями в точке E , а уровни R_1 и R_2 означают отклонение от этого состояния.

В отличие от классиков Дж. Кейнс и его сторонники, исходя из того, что сбережения и инвестиции осуществляют – разные субъекты, а также сбережения являются функцией дохода (располагаемого дохода), а не функцией ставки процента, по-другому интерпретируют равновесие между ними.

По мнению кейнсианцев при неизменности ВВП в условиях фазы депрессии процентная ставка не может сократиться до уровня необходимого для равновесия между сбережениями и инвестициями. Поэтому нужны другие условия для обеспечения равенства между ними. Рассмотрим это графически на рис. 13.5.

Из-за того, что величина инвестиций I постоянная, то она выглядит в виде прямой параллельно линии ВВП. Сбережения представлены линией S .

Из графика видно, что в точке E инвестиции равны сбережениям. Этой точке соответствует объём ВВП равный OM , который обеспечивает макроэкономическое равновесие между совокупным спросом и предложением.

Во всех других точках (A и K) кривой S объёмы производства и занятости не будут обеспечивать макроэкономическое равновесие, которое приведет в действие механизмы, способствующие установлению необходимого равновесия. Так, если сбережения населения переместятся в точку K , при неизменности инвестиций, то этой точке будет соответствовать объём ВВП равный OM_1 . Но такой объём продукции не найдёт потребителя, так как население стало гораздо больше сберегать по сравнению с возможностями фирмы инвестировать.

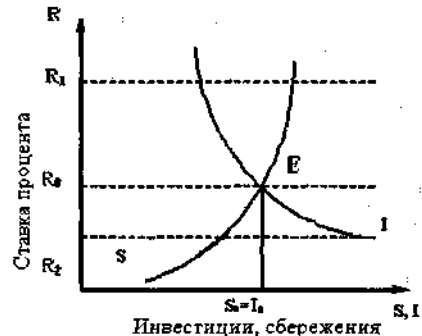


Рис. 13.4. Классическая теория равновесия сбережений и инвестиций

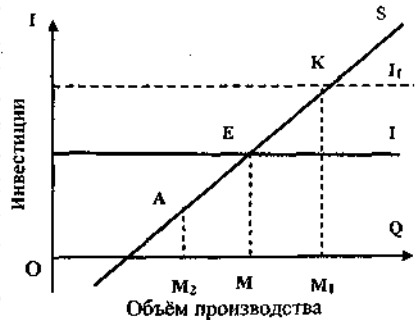


Рис. 13.5. Кейнсианская теория равновесия сбережений и инвестиций

Это приведёт к уменьшению спроса на продукцию и накоплению товарных запасов. В результате производство начинает сокращаться, вызывая снижение ВВП и его сдвигу влево. Соответственно, увеличивается безработица, и уменьшаются сбережения.

Этот процесс будет продолжаться до тех пор, пока не будет снова достигнуто равновесие между сбережением и инвестициями в точке Е.

Если же сбережения населения переместятся в точку А, при неизменности инвестиций, то этой точке будет соответствовать объём ВВП равный OM_2 . Но такой объём продукции не достаточен для удовлетворения потребностей на потребительские блага, так как у населения меньше сбережений, чем фирмы должны инвестировать, для производства объёмов ВВП равный OM . Это приведёт к увеличению спроса на продукцию и расширению производства и его сдвигу вправо. Соответственно увеличиваются занятость населения и их доходы, а значит и сбережения.

Этот процесс будет продолжаться до тех пор, пока вновь не будет достигнуто равновесие в точке Е.

В рассмотренных примерах мы допускали, что при этом достигается полная занятость.

Если предположить, что при размере ВВП равной OM не достигается полная занятость, то для её достижения нам необходимо, например, иметь размер ВВП равный OM_1 . При таком размере ВВП сбережения увеличатся и будут соответствовать точке К, тогда как величина инвестиции остается прежней.

Как же достигнуть равновесия, при котором достигалась бы полная занятость, оптимальный размер ВВП, равенство сбережений и инвестиций? Для этого необходимо увеличить размеры инвестиций до уровня I_1K , при котором будут соблюдены все условия.

Однако рыночные механизмы сами по себе не в состоянии решить эту задачу, поэтому, по мнению кейнсианцев государство должно принять до-

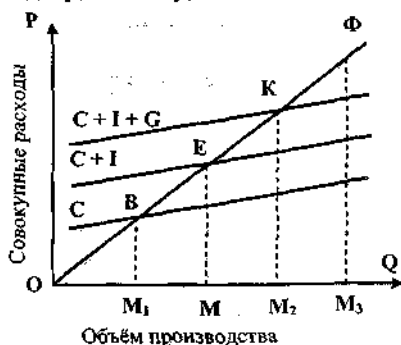


Рис. 13.6. Теория равновесия потребления и инвестиций

полнительные меры по стимулированию роста инвестиций.

Теперь рассмотрим, как определяется оптимальный размер ВВП под непосредственным воздействием потребления и инвестиций.

Для этого начертим график, в котором на оси абсцисс — размеры ВВП, т.е. доходы, а на оси ординат — расходы равные сумме инвестиций и потребления (рис. 13.6).

Ситуацию, когда весь ВВП будет потреблён населением и фирмами на

инвестирование, графически можно изобразить в любой точке прямой линии ОФ, идущей к оси Х под углом 45° .

Реальное потребление населения отражает прямая линия С, а точка В равенство их доходов и потребления, т.е. $OM_1 = BM_1$.

К ним мы должны прибавить инвестиции фирм на увеличение реального капитала I. Эти общие расходы на потребление и инвестиции отражены на линии $C + I$. При этих условиях равновесие достигается в точке Е и величина объёма производства ОМ является оптимальной, поскольку полностью потребляется и инвестируется, т.е. объём совокупных расходов равен объёму ВВП или $OM = EM$.

Во всех других точках линии ОФ размеры производства и занятости не будут обеспечивать макроэкономическое равновесие, которое приведёт в действие механизмы, способствующие установлению необходимого равновесия.

Так, если размер ВВП окажется равным OM_2 , чему соответствует точка К на линии ОФ, то часть произведённой продукции или совокупного предложения не найдет сбыта, поскольку размер ВВП окажется больше фактических расходов населения и фирм. В результате производители будут вынуждены снижать производство до равновесного уровня, которому соответствует объём равный ОМ.

Если размер ВВП окажется равным OM_1 , чему соответствует точка В на линии ОФ, то это означает, что количество произведённых товаров меньше предъявляемого на них спроса. В результате будет происходить расширение занятости и производства до равновесного уровня ОМ.

При сопоставлении двух рассмотренных моделей определения оптимальных размеров ВВП: «сбережения – инвестиции» и «потребление – инвестиции», при которых экономика находится в состоянии равновесия, то можно увидеть, что оптимальная величина ВВП одинакова. Это равенство вытекает из соответствия графиков потребления и сбережения.

Вопросы для повторения

1. Что вы понимаете под потреблением, и от каких факторов зависят его размеры?
2. Что вы понимаете под сбережением, и от каких факторов зависят его размеры?
3. Почему в табл. 13.1 в четвертой колонке первого ряда стоит прочерк?
4. Чем отличаются средняя склонность к потреблению от предельной склонности?
5. Чем отличаются средняя склонность к сбережению от предельной склонности?
6. Каковы качественные различия между потреблением и сбережением?
7. Определите долю потребления и сбережений в Узбекистане (Окно 13.1).
8. Может ли сумма потребления и сбережений быть больше единицы?
9. Назовите источники инвестиций.
10. Чем отличается валовые и чистые инвестиции?
11. Чем отличаются реальные и финансовые инвестиции?

12. Какой характер носит предложение инвестиций и почему?
13. Что означает мультипликатор инвестиций?
14. Начертите кейнсианской график равновесия инвестиций и сбережений.
15. Начертите график классической теории равновесия инвестиций и сбережений

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Сущность и функции потребления и сбережений.
2. Инвестиции и их роль в экономике.
3. Классическая теория равновесия сбережений и инвестиций.
4. Кейнсианская теория равновесия сбережений и инвестиций.
5. Оптимальный размер ВВП под воздействием потребления и инвестиций.

Реферат: Развитие инвестиционной деятельности в Узбекистане.

Экономический рост и национальное богатство

Введение

Интерес к обозначенной теме объясняется тем, что экономический рост является фундаментальной основой для повышения качества жизни населения. Ибо растущий объём производства позволяет, одновременно, увеличивать не только текущее, но и будущее потребление за счёт роста чистых инвестиций.

Вместе с тем, обостряет остроту проблемы ограниченности ресурсов и экологического равновесия в природе.

Ключевые слова

Экономический рост и его показатели	Границы экономического роста
Качество жизни населения	Оптимальные темпы роста
Факторы экономического роста	Новое качество экономического роста
Фактор предложения	Структура национальной экономики
Фактор распределения	Социальная структура
Фактор спроса	Воспроизводственная структура
Типы экономического роста	Национальное богатство
Экстенсивные факторы роста	Структура национального богатства
Интенсивные факторы роста	Воспроизводимые природные ресурсы
Научно-технический прогресс	Не воспроизводимые природные ресурсы

14.1. Понятие экономического роста и его показатели

Население каждой страны во многом судит об эффективности экономической политики, деятельности законодательной и исполнительной власти по показателям роста экономики и уровня жизни.

Темпы экономического роста или расширенного воспроизводства на протяжении многих веков были незначительными. И только в последние 300 лет, особенно с началом индустриализации производства, эти темпы стали более существенны.

Сущность экономического роста заключается, с одной стороны, в смягчении противоречия между ограниченностью ресурсов и безграничностью потребностей, с другой стороны, в приведении структуры и объёмов производства в соответствии с изменившимися и возросшими потребностями.

Экономический рост расширяет границы производственных возможностей страны и означает количественное увеличение и качественное улучшение результатов производства.

Он находит своё выражение в росте ВВП за определённый период времени или в росте ВВП на душу населения относительно предшествующего периода в процентах или в абсолютных цифрах.

Первый показатель характеризует темпы расширения экономического потенциала страны. Второй – как эти темпы отразились на благосостоянии каждого члена общества.

Вместе с тем, показатель ВВП и в целом экономический рост может не адекватно отражать рост уровня жизни населения по трём причинам.

Во-первых, часть ВВП расходуется на обеспечение внешней (оборона и т.д.) и внутренней (милиция, суд и т.д.) безопасности страны. Поэтому для этой цели больше подходит показатель лично располагаемого дохода.

Во-вторых, в нём не учитывается факт увеличения свободного времени, а также рост средней продолжительности жизни людей, повышающих уровень жизни. Например, за последние полтора века во многих развитых странах рабочая неделя сократилась с 60 до 40 часов, а продолжительность жизни выросла с 42 до 77-80 лет.

В-третьих, увеличивающиеся затраты на охрану окружающей среды, которые хотя и не отражаются на потреблении населения, но улучшают условия жизни людей.

Заметим также, что если в развивающихся странах в силу отсталости экономики, при решении вопроса обеспечения экономического роста приоритет отдается увеличению объёма ВВП, то в развитых странах как этот рост отразится на *качестве жизни населения*.

Смысл последнего приоритета заключается в том, чтобы:

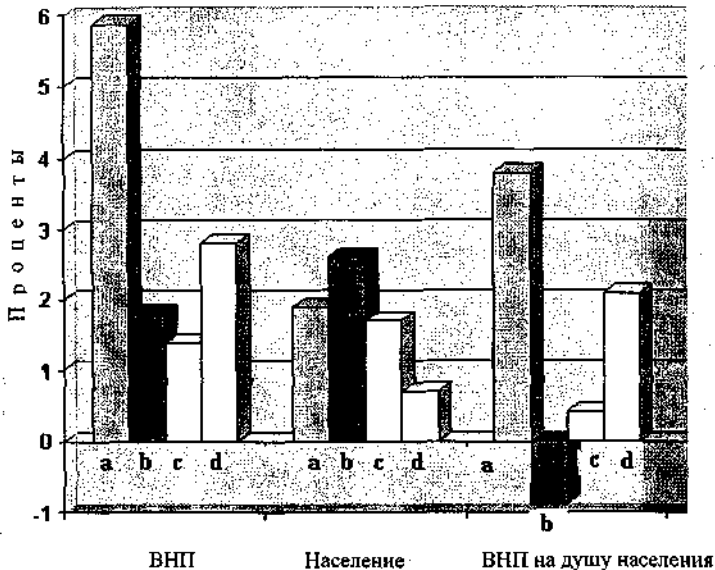
- а) темпы роста национального продукта опережали темпы роста численности населения;
- б) рост сопровождался повышением качества товаров и услуг;
- с) доходы более равномерно распределялись среди различных социальных групп. Иначе говоря, чтобы разрыв между богатыми и бедными не увеличивался, а уменьшался.

В диаграмме 14.1 приведены темпы экономического роста по группам стран с разными доходами. Из неё видно, что, в целом, темпы экономического роста развивающихся стран заметно превосходят темпы роста развитых стран. Если у них среднегодовые темпы роста ВВП увеличились с 3,4% в 1980-е годы до 5% в первой половине 1990-х годов, то в развитых странах он сократился с 3,2 до 2%.

Однако рост населения в большинстве развивающихся странах идёт быстрее, чем темпы роста производства. В результате разрыв между уровнями среднедушевого дохода в богатых и бедных странах продолжает расти. Так, по оценкам Всемирного банка в 1870 г. доходы на душу населения в бедных странах были в 11 раз ниже, чем в богатых, а в 1985 г. – в 52 раза.

Диаграмма 14.1

Среднегодовые темпы прироста ВВП, населения и
ВВП на душу населения, 1980-1995 годы
по группам стран



a – страны с низким доходом, b – страны со средним доходом,
c – страны с низким доходом, кроме Китая и Индии, d- страны с высоким доходом

Замедление темпов экономического роста в развитых странах в последние годы объясняется многими причинами. В частности, сокращением инвестиций и повышением цен на энергоносители, быстрым развитием сферы услуг, в которой производительность труда относительно низка.

Кроме того, ужесточение контроля со стороны государства за загрязнением окружающей среды, также отрицательно сказывается на темпах роста. Что касается относительно высоких темпов роста экономики развивающихся стран, то оно объясняется помимо прочего использованием техники и технологии и других знаний, применяемых и накопленных в развитых государствах.

Экономический рост связан с производственной функцией, которая определяет максимальную величину выпуска продукции при полном использовании имеющихся ресурсов и научно-технических знаний.

В этой связи, факторы роста объемов производства можно разделить на три взаимодействующие группы:

- фактор предложения. Это количество и качество вовлечённых в производство природных и трудовых ресурсов, основных и оборотных капиталов, технологий (методов производства) и научно-технических знаний, а также рост предпринимательских способностей. Чем больше факторов предложения, чем качественнее и чем эффективнее они используются, тем выше темпы роста производства;

- фактор распределения. Это с одной стороны, степень эффективности использования ресурсов. Только при их оптимальном распределении по сферам деятельности будет обеспечен максимальный выпуск продукции. С другой стороны, степень соответствия распределения доходов между субъектами их реальному вкладу в результаты производства. Чем больше это соответствие, тем выше стимулы к высокопроизводительной работе;

- фактор спроса, т.е. уровень совокупных расходов, который обеспечивает или не обеспечивает полную занятость и полное потребление произведённых продуктов. Чем больше размеры частных и государственных расходов, тем выше темпы экономического роста. И наоборот.

Заметим, что фактор предложения относится к *прямым* факторам, который определяет возможность общества к экономическому росту. Факторы распределения и спроса относятся к *косвенным*, которые способствуют реализации этих возможностей в действительность.

К косвенным факторам следует добавить также все ценовые и неценовые факторы, стимулирующие или сдерживающие увеличение совокупного предложения (снижение процентной ставки, налогов и т.д.).

На рис.14.1 на условном примере двух товаров (кривая АВ) показано

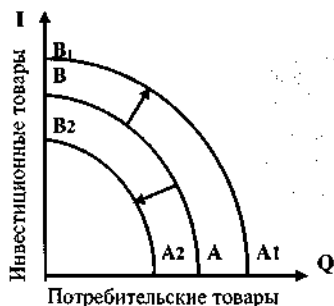


Рис.14.1. Кривая производственных возможностей

максимальное количество товаров, которые могут быть произведены при данном предложении и спросе, и эффективности распределения.

Под влиянием изменения, какого-либо из указанных факторов кривая производственных возможностей может сместиться вправо на A_1B_1 (при увеличении, улучшении) или влево на A_2B_2 (при уменьшении, ухудшении).

Рассмотрим подробнее каждый источник экономического роста, связанный с фактором предложения.

Капитал (основной и оборотный).

К *основному* капиталу относятся: здания, сооружения, оборудования, тракторы и другие средства труда, которые используются в процессе производства в течение многих лет.

Сюда входят также товарные запасы, способствующие ритмичности производства и торговли, жилые дома и потребительские товары длительного пользования, предназначенные для нормальной жизнедеятельности работников.

Чем больше приходится основного капитала на одного работника (капиталовооружённость или фондвооружённость труда) и чем он лучше используется, тем больше производится товаров и услуг.

Улучшение технико-экономических параметров основного капитала, также является дополнительным фактором экономического роста.

В настоящее время размеры основного капитала в развитых странах примерно равны удвоенной величине ВВП.

К *оборотному* капиталу относятся сырьё, материалы, энергия, удобрения, биологические средства защиты растений, и т.д. Их размеры зависят от объёмов производства, но общество должно стремиться к уменьшению материалоёмкости продукции, т.е. относительно меньше расходовать оборотный капитал на единицу продукции на основе новых научно-технических знаний.

Прирост капитала зависит как от размера уже накопленных активов, так и от величины нормы накопления: чем они больше, тем больше размеры инвестиций.

Земля. Площадь земли пригодная к обработке, её структура и естественное плодородие имеют решающее значение для сельского хозяйства. В силу её ограниченности в странах, где преобладает аграрный сектор, площадь сельскохозяйственных угодий, в т.ч. пашни в расчёте на одного человека является существенным фактором, определяющим уровень жизни населения.

Экономический рост зависит не только от количества, но и качества земли, которое может быть повышено за счёт совершенствования его структуры путём увеличения доли пашни, в особенности, используемых под орошаемое земледелие, а также проведения комплекса ирригационно-мелиоративных, противозерозийных мероприятий, внесения удобрения и т.д.

Научно-технический прогресс в сельском хозяйстве потенциально позволяет производить в достаточном количестве продукты питания даже при уменьшении числа работников в этой отрасли за счёт роста производительности труда.

В широком смысле слова под землей подразумевают все природные ресурсы. Богатые запасы минеральных, энергетических, лесных и водных ресурсов, а также благоприятные климатические условия являются важным фактором экономического роста.

Труд. Объёмы производства зависят от числа занятых, продолжительности рабочей недели, а также производительности труда.

Количество работающих, в свою очередь, зависит от численности трудовых ресурсов и степени их занятости.

Что касается продолжительности рабочей недели и рабочего дня, то она устанавливается государством на основе коллективных договоров администрации и работников трудовых коллективов с участием профсоюзов.

Производительность труда растёт по мере повышения качества труда, обусловленного инвестициями в человеческий капитал. Чем выше степень образования и профессионально квалификационный уровень работника, тем производительнее труд.

Окно 14-1. Основные показатели экономики Узбекистана (в % к предыдущему году)

Показатели	Годы				
	2000	2002	2004	2006	2008
Произведённый ВВП	103,8	104,0	107,7	107,3	109,0
Продукция промышленности	105,9	108,3	109,4	110,8	112,7
Продукция сельского хозяйства	103,1	106,0	108,9	106,2	104,5
Инвестиции в основной капитал	100,9	103,8	105,2	111,4	128,3
Уровень исполнения госбюджета (в % к ВВП)	-1,0	-0,8	-0,4	0,5	1,5
Уровень инфляции, %	28,2	21,6	22,1	6,8	7,8

Рост экономики Узбекистана в 2008 году составил против 2000 года 63%. Промышленное производство возросло в 1,7 раза, сельскохозяйственное производство – в 1,5 раза, внешнеторговый оборот – в 2,2 раза, экспорт – в 2,7 раза, реальная заработная плата – в 4,5 раза. Годовой показатель инфляции снизился более чем в 4 раза.

Данные Государственного комитета статистики РУз.

14.2. Экстенсивный и интенсивный типы экономического роста

В зависимости от способа увеличения ВВП можно выделить экстенсивный и интенсивный типы экономического роста (схема 14.1).

При *экстенсивном* типе экономический рост обеспечивается за счёт увеличения количества применяемых (одного, нескольких или всех) факторов производства на старой технической базе, в т.ч. объёмов потребляемого сырья, материалов, энергии и топлива.

При *интенсивном* типе экономический рост обеспечивается повышением эффективности использования имеющихся факторов, а также привлечением более качественных факторов и технологий производства.

К интенсивным факторам роста относятся:

- ускорение научно-технического прогресса (НТП) и на этой основе применение более совершенных факторов производства и технологий;
- рост профессионально-квалификационного уровня работников, всех уровней экономической деятельности;
- повышение эффективности использования факторов производства;
- совершенствование методов организации труда;
- экономия, обусловленная расширением размеров производства.

В реальной жизни, как правило, используются оба типа, поэтому следуют говорить о преимущественно экстенсивном или преимущественно интенсивном типе экономического роста.

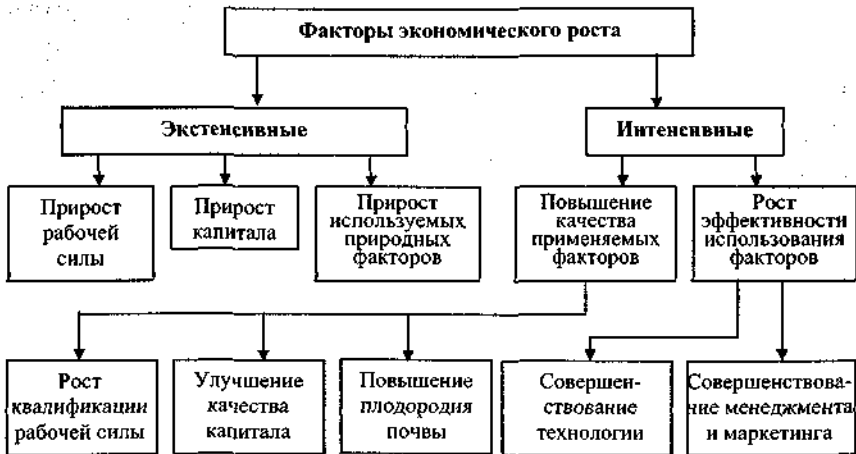
В условиях НТП интенсивный тип роста становится преобладающим. Если на долю ВВП полученного за счёт этого фактора приходится более 50%, то принято считать, что экономика развивается преимущественно интенсивным способом. И наоборот.

Влияние различных факторов на экономический рост впервые рассчитал американский экономист Эдвард Денисон. По его расчётам в период 1929-1982 годы в США увеличение трудовых затрат обеспечило 32%, а повышение производительности труда 68% прироста национального дохода.

В свою очередь, повышение производительности труда на 28% обусловлено техническим прогрессом, на 19% – повышением капиталовооружённости труда, на 14% – ростом образования и профессионального уровня и на 8% – экономией от увеличения единичных масштабов производства на фирмах.

В нашей стране рост ВВП в период 1997-2007годы на 6,2 процента был обеспечен за счёт капитала на 4,09, за счёт трудового фактора на 1,28, остальные 0,8 процента приходятся на НТП.

Схема 14.1



Достижения НТП, основанные на изобретениях и инновациях, при их практическом воплощении в физическом и человеческом капитале позволяют обеспечить:

- а) совершенствование техники и технологий;
- б) использование новых методов, форм управления и организации производства;

- в) оптимальные комбинации используемых ресурсов;
- г) рост знаний работников.

Масштабы НТП зависят от затрат на научные исследования и опытно-конструкторские разработки (НИОКР), которые осуществляются государством и частными фирмами. Их удельный вес в ВВП развитых стран колеблется от 2,2% до 3,9%. Что касается нормы отдачи инвестиций на НИОКР, то она оценивается приблизительно в 30 %.

Темпы экономического роста зависят не только от внутренних факторов, но и внешнеэкономических и внешнеполитических. Например, в условиях Узбекистана повышение мировых цен на золото, газ, хлопок-волокно будет способствовать росту экономики. Этой же цели служит укрепление авторитета страны в мировом сообществе, которое увеличивает возможности притока дополнительных зарубежных инвестиций.

Экономический рост имеет определённые пределы. Существуют границы, за которыми более высокие темпы экономического развития признаются негативными.

Во-первых, ограничения диктуются необходимостью сохранения нормальной среды обитания человека, поскольку излишнее расширение производства может сопровождаться сильным загрязнением окружающей среды, восстановление которой потребует больших инвестиций и продолжительного времени.

Во-вторых, высокие темпы роста не должны отрицательно сказываться на качестве продукции.

В-третьих, рост не должен обеспечиваться за счёт нарушения баланса между количеством товаров народного потребления и производственного назначения.

Кроме того, очень высокие темпы развития, как правило, ведут к инфляции.

Представляется, что оптимальные темпы роста экономики для разных стран должны быть разными. Всё зависит от того, каков общий уровень развития, каковы размеры накопленного научно-производственного потенциала.

При прочих равных условиях, чем более развита страна и масштабы производства, тем меньше могут быть темпы роста, так как за каждой единицей прироста стоят большие абсолютные величины. Наоборот, отсталым странам следует стремиться к ускоренному наращиванию объёмов производства.

В настоящее время общепризнанным оптимальным ростом для высоко-развитых стран являются темпы в 2-3%, сопровождающиеся выпуском более качественной продукции.

Заметим, что экономический рост сам по себе не решает социально-экономических проблем общества, которые в большинстве своём являются проблемами не производства, а распределения.

На современном этапе развитым странам присуще стремление обеспечить экономический рост в *новом качестве*, которое предполагает:

- применение ресурсосберегающих технологий;

- качественное преобразование структуры работников;
- рост наукоёмких отраслей (приборостроение и т.д.);
- использование атомной энергии, систем информационного обеспечения и т.д.;
- улучшение состояния окружающей среды;
- увеличение свободного времени работников.

В целом новое качество экономического роста выражается в изменении качественных показателей экономики.

Как показала практика, решение проблем экономического развития не может быть обеспечено только рыночными механизмами, а предполагает вмешательство государства, деятельность которого направлена на: увеличение расходов на фундаментальные исследования и технологические разработки, ликвидацию дефицита бюджета, антициклическое и структурное регулирование, реализацию социальной политики.

Одним из главных условий экономического роста является сбалансированная экономическая структура национальной экономики, т.е. оптимальные пропорции между её составными частями.

Решающее значение имеют пропорции в отраслевой, региональной, социальной и воспроизводственной структуре национальной экономики.

Отраслевая структура показывает сложившийся уровень общественного разделения труда и кооперации. Чем она глубже и масштабнее, и чем выше удельный вес наукоёмких отраслей, тем больше возможностей для экономического роста. В современных условиях приоритетное развитие получает развитие сферы услуг.

Региональная структура отражает территориальное разделение труда и долю отдельных территорий в ВВП. Характерной тенденцией в развитии современных региональных структур должно быть выравнивание социально-экономического и технического уровней различных территорий.

Социальная структура отражает соотношения как между различными видами собственности, так и организационно-правовыми формами предпринимательской деятельности. В рыночной экономике приоритетное место занимают частные предприниматели в лице акционерных обществ различных видов.

Воспроизводственная структура характеризуется способностью национальной экономики эффективно развиваться. Она зависит в основном от пропорций между материальным и нематериальным производством, потреблением и сбережением, сбережением и инвестициями и др.

В основе экономической структуры национальной экономики лежат объективные факторы, которые во многом определяются структурой спроса.

Государство также вносит свою лепту, которое исходя из конкретных задач, совершенствует структуру национальной экономики, используя стимулирующую и сдерживающую методы воздействия, а также изменяя структуру производства в госсекторе.

Окно 14-2. Факторы экономического роста ведущих развитых стран в 1990-2007 гг., %

Страны	Среднегодовые темпы прироста				Доля интенсивных факторов, и ²
	у	l	к	г	
США	3,1	1,1	4,3	1,2	39
Япония	1,3	-0,7	2,8	1,1	85
Германия	1,5	-0,3	2,3	1,1	73
Великобритания	2,6	0,1	4,5	1,4	54
Франция	1,8	0,1	3,0	1,0	56
Италия	1,2	0,5	2,8	0,1	8

Мельянцеv В. Сдают ли развитые страны развивающимся свои позиции?// Мировая экономика и международные отношения. 2009. № 12. С.6.

14.3. Национальное богатство

Национальное богатство – это созданная трудом всех поколений совокупность материальных и духовных благ, научно-технических знаний, которыми располагает государство и люди, а также вовлечённые в хозяйственный оборот природные ресурсы.

Национальное богатство формируется и увеличивается вследствие превышения производства над текущим производственным и непроизводственным потреблением благодаря росту инвестиций.

Впервые национальное богатство было рассчитано английским экономистом Уильямом Петти в 1864 г.

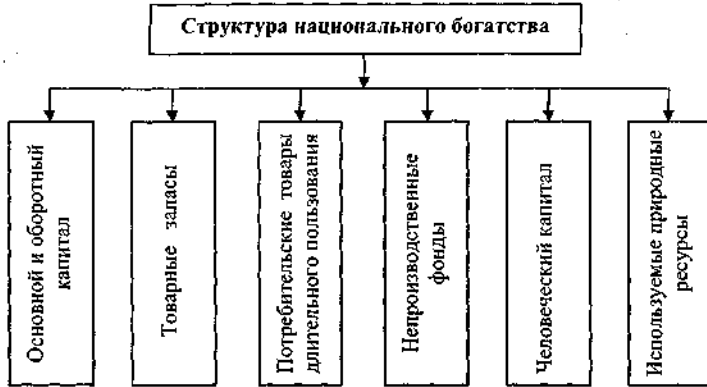
Национальное богатство – главный показатель экономического потенциала страны. Важнейшая его часть – вещественное богатство, т.е. совокупность накопленных материальных ценностей. Не меньшее значение имеют и другие результаты труда, являющиеся интеллектуальным богатством, но которые не отражены в вещественной форме. Это знания и квалификация, производственный опыт и т.д.

Блага, входящие в состав национального богатства, в зависимости от своего назначения и вида приведены на схеме 14.2.

По мере развития общества содержание составных частей национального богатства и их удельный вес подвержены качественным и количественным изменениям.

Увеличение национального богатства оказывает воздействие на размеры и темпы развития экономики, материальных и духовных возможностей общества по улучшению жизнедеятельности населения.

В свою очередь, национальное богатство увеличивается по мере роста производства и степени вовлечённости природных ресурсов в экономическую деятельность, накопления научно-технических знаний и производственного опыта.



В каждый момент общество располагает определённой суммой знаний о способах производства товаров и услуг. Эти знания приумножаются в ходе развития научно-технического прогресса, которые реализуются через изобретения и нововведения, методы использования накопленных знаний.

Особенно крупные сдвиги в структуре национального богатства происходят в период научно-технических революций.

Исторически наиболее важным изобретением является производство энергии с помощью машин вместо силы животных. Железные дороги, самолёты, телеграфы, радио, телефоны, искусственные материалы, химические средства защиты растений – далеко не полный перечень изобретений, которые облегчают жизнь. Эти успехи стали возможны благодаря прикладной науке, опирающейся на фундаментальные исследования и экспериментальные результаты.

Особое место в национальном богатстве и его росте занимают природные ресурсы. Природа составляет материальную предпосылку самого процесса производства и внешнюю среду деятельности человека.

Естественные природные ресурсы, в свою очередь, делятся на воспроизводимые и не воспроизводимые трудом.

К невоспроизводимым природным ресурсам относятся элементы неорганической природы (полезные ископаемые, минерально-сырьевые ресурсы и т.д.). Общество лишено возможности создавать новые запасы, но оно может производить искусственные заменители таких богатств.

Часть естественных богатств, используемых в производстве, могут частично или полностью воспроизводиться. Причём некоторые из них без дополнительных затрат (естественная очистка вод, естественное воспроизводство животных и лесов и т.д.), а многие благодаря труду человека и значительных затрат. Например, люди не только истощают плодородие

почвы, но и восстанавливают её и даже улучшают, внося в землю удобрения и проводя другие мероприятия.

Прогресс научно-технических знаний раздвигает границы использования природных ресурсов. Однако следует рационально использовать природные ресурсы не только, с точки зрения текущих задач, но и перспективных, не только с точки зрения максимизации эффективности самого производства, но и более широких задач социального прогресса и гармонизации отношений человека с природой.

Вопросы для повторения

1. Что означает экономический рост, и через какие показатели можно выразить его размер?
2. Чем должен сопровождаться экономический рост?
3. Почему увеличение ВВП не адекватно отражает рост уровня жизни?
4. Что означает экономический рост за счёт фактора предложения?
5. Что означает экономический рост за счёт фактора распределения?
6. Что означает экономический рост за счёт фактора спроса?
7. Объясните содержание экстенсивного типа экономического роста.
8. Объясните содержание интенсивного типа экономического роста.
9. Какой тип экономического роста предпочтителен?
10. Какова роль повышения производительности труда в экономическом росте?
11. Любые ли темпы экономического роста можно признать правильными?
12. От чего зависят масштабы НТП?
13. Почему происходит снижение темпов экономического роста в развитых странах?
14. Каково содержание нового качества экономического роста в развитых странах?
15. Что означает сбалансированная структура национальной экономики?
16. Дайте определение национальному богатству и каковы его составные части?
17. Какова роль природных ресурсов в национальном богатстве?

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Экономический рост, его критерии и показатели.
2. Экстенсивный и интенсивный типы экономического роста.
3. Новое качество экономического роста. Пропорции в национальной экономике.
4. Национальное богатство и его структура.

Реферат: Экономический потенциал Узбекистана и проблемы его эффективного использования.

Теории экономических циклов

Введение

Экономика всех без исключения стран развивается циклически по спиралеобразной форме. Это развитие происходит посредством сменяющихся восходящих и нисходящих периодов. Тема посвящена изучению циклического экономического развития, выявлению факторов, обеспечивающих как полную занятость, так и нарушающих это состояние, а также механизмов восстанавливающих равновесие в экономике.

Ключевые слова

Экономический цикл	Основные и частные причины финансового кризиса 2008 г.
Фазы экономического кризиса	Факторы, вызвавшие финансовый кризис
Особенности аграрных кризисов	Факторы, предупредившие и смягчившие последствия кризиса на экономику Узбекистана
Внешние факторы кризиса	Узбекистана
Внутренние факторы кризиса	Фискальная антициклическая политика
Цикл Кондратьева	Монетарная антициклическая политика
Цикл Жуглара	Методы прямого регулирования
Цикл Китчина	
Особенности современных кризисов	

15.1. Циклическое экономическое развитие и его фазы

В реальной практике хозяйствования по разным причинам может нарушаться нормальный ход экономического развития. В частности, из-за повышения цен на энергоносители и другие виды ресурсов, из-за изменения вкусов и предпочтений людей, изменения денежной политики, стихийных бедствий, действий международных террористов и религиозных экстремистов и т.д.

Экономический цикл – это периодически повторяющийся волнообразный временной период, в котором динамические процессы роста производства сменяются его спадом и резким сокращением.

Цикличность – один из способов саморегулирования рыночной экономики, это движение от одного устойчивого равновесного состояния к другому – более высокому (рис. 15.1).

Каждый цикл по темпам изменения объемов производства и продолжительности не повторяет предшествующие. Вместе с тем, они имеют общие черты в виде одинаковых фаз развития: фаза спада и кризиса; фаза депрессии; фаза оживления; фаза подъема и пика.

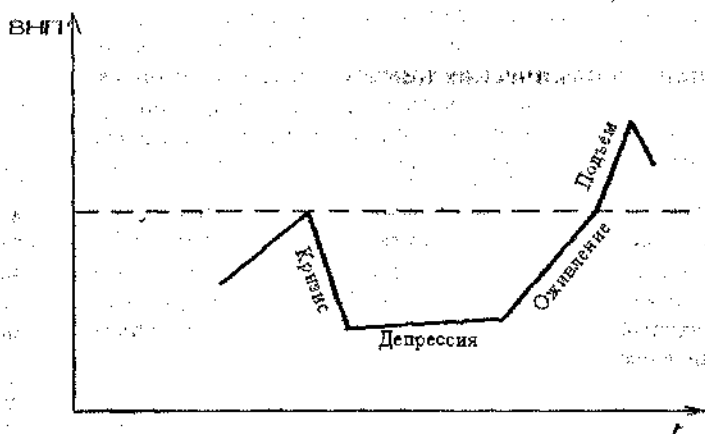


Рис. 15.1. Фазы экономического цикла

В западных странах применяется несколько другая терминология, выражающая сущность этих фаз: сжатие; дно; оживление; вершина.

Фаза кризиса. Кризисные процессы начинаются с фондового рынка, кредитно-денежной системы и торговой сферы, когда падают курсы акций, облигаций и других ценных бумаг, снижаются процентные ставки банков, на складах скапливаются огромные запасы товаров. Затем кризис охватывает другие сферы экономики.

Эта фаза является следствием подъема экономики в предыдущем цикле и выражается во всеобщем перепроизводстве товаров и услуг не находящих спроса и сбыта на рынке. В первую очередь, это касается основного и оборотного капитала, потребительских товаров длительного пользования, в меньшей мере повседневных предметов потребления.

В результате, резко сокращаются объемы производства, растёт армия безработных, стремительно падают цены, ухудшается финансовое положение всех без исключения производителей, повсеместно наблюдается крах и банкротство многих фирм и банков, снижается уровень жизни населения.

Вместе с тем, кризис играет оздоровляющую роль, поскольку он вытесняет из экономики фирмы, применявших отсталую технику и технологию, а также производящих некачественную продукцию.

Кризис насильственно восстанавливает, хотя и на более низком уровне, равновесие между совокупным спросом и совокупным предложением.

Фаза депрессии соответствует застойному состоянию экономики, когда падение объемов производства и нарастание других негативных явлений прекращаются. Цены более или менее стабильны, процентные ставки банков падают до минимума, а функционирующие не на полную мощность фирмы, начинают, по-разному приспосабливаться к новой ситуации.

В результате поддерживается одинаковый, но значительно снизившийся уровень производства.

Вместе с тем, наиболее предприимчивые фирмы начинают изыскивать способы снижения издержек производства и роста производительности труда, прежде всего, за счёт обновления технологического оборудования.

Фаза оживления наступает благодаря новым инвестициям и характеризуется устойчивой тенденцией к экономическому росту, при этом сокращается безработица, повышаются цены, курсы акций становятся стабильными.

Инвестиции, вызывая цепную реакцию, благодаря эффекту мультипликатора, повышают спрос на основной капитал и увеличивают объёмы производства. Это в свою очередь, усиливает спрос на рабочую силу, тем самым, вызывая рост заработной платы и соответственно спрос на потребительские товары.

Все эти процессы являются толчком для деловой активности фирм, финансовых и денежно-кредитных учреждений.

В период фазы оживления уровень производства достигает предкризисного состояния.

Фаза подъёма характеризуется быстрым ростом экономики и цен на продукцию всех отраслей. На этой фазе резко снижается безработица, увеличиваются доходы всех агентов экономической деятельности, растёт благосостояние населения.

Уровень производства постепенно достигает предкризисный максимальный уровень, а затем начинает его превосходить и устанавливается новая макроэкономическая пропорция.

Вместе с тем, на этой фазе подготавливаются условия для следующего экономического кризиса.

Циклический характер развития присущ и аграрному сектору, подверженному влиянию общих причин, вызывающих волнообразное экономическое развитие. Кроме того, сельское хозяйство тесно взаимосвязанное с другими отраслями, попадает в зависимость от циклических колебаний всей экономики.

Вместе с тем, *аграрные* циклы имеют две особенности:

- в сельском хозяйстве, в отличие от промышленности, кризис перепроизводства не может вызвать быстрое и значительное сокращение производства. Объясняется это количественным преобладанием мелкотоварного производства. Сотни тысяч мелких фермеров в большинстве своём, чтобы сохранить условия своей жизнедеятельности, вынуждены продолжать производство и даже увеличивать его в условиях падения цен;

- аграрные кризисы не повторяются с такой периодичностью, как общие кризисы перепроизводства, а их продолжительность гораздо дольше, чем в других отраслях. Объяснить это можно тем, что развитие некоторых отраслей растениеводства и животноводства связано с естественными биологиче-

скими сроками восстановления производства (поголовье скота, площади плодоносящих садов и виноградников и т.д.).

Первый кризис произошёл в 1825 г. в наиболее развитой в то время стране – Англии, второй – в 1836 г. в Англии и США, третий – в 1847 г., когда кризис охватил еще две страны – Францию и Германию, а в 1857 г. впервые, разразился мировой кризис, охвативший все развитые страны мира. С тех пор, кризисы периодически происходят во всех странах мира.

Что касается мировых аграрных кризисов, то впервые он произошёл в первой половине 70-х годов и продолжался до второй половины 90-х годов XIX века.

Потенциальная возможность кризисов связана с выполненным деньгами функций средств обмена и платежа, когда купля и продажа, оплата товаров или тех или иных услуг разделяются во времени и пространстве.

Например, если товаровладелец после продажи своего товара не купит другой товар, то чей-то товар останется нереализованным. Точно также, если покупатель согласно долговому обязательству своевременно не рассчитается с производителем, то это отрицательно повлияет на его деятельность. Такие процессы, продолжаясь по цепочке, могут нарушить равновесие между спросом и предложением по стране.

Реальные причины цикличности экономического развития учёные объясняют по-разному. Это обусловлено многосложностью данного процесса.

В качестве наиболее общих причин можно выделить: внешние (экстернальные) и внутренние (интернальные) факторы, влияющие на стабильность экономического роста.

К *внешним* факторам обычно относят: природные катаклизмы, войны, действия международных террористов и экстремистов и другие политические потрясения, открытие крупных месторождений ресурсов, освоение новых территорий и связанная с этим миграция населения, мощные прорывы в научно-технических знаниях, позволяющих осуществлять качественный скачок в технике и технологии производства.

К *внутренним* факторам одни экономисты относят нарушение пропорций между производством капитала и предметов массового потребления в пользу первых (Туган-Барановский – российский экономист). Другие – в нарушении пропорций между спросом и предложением денежных активов (Ирвинг Фишер – американский экономист). Третьи – психологическим факторам. В частности, от оптимистических или пессимистических ожиданий фирм перспектив развития экономики (Артур Пигу – английский экономист). Четвёртые – причину циклов видят в избытке сбережений и недостаточности инвестиций (Дж. Кейнс). Существуют и другие взгляды.

Хотя каждая из этих теорий не получила общего признания, но все они в той или иной степени имеют право на жизнь. Всё зависит от конкретной экономической ситуации сложившейся в той или иной стране.

15.2. Разновидности циклов и их особенности в современных условиях

В экономическом развитии по мнению учёных сплетаются несколько разновидностей циклов, в исследовании и обобщении которых большая заслуга принадлежит Йозефу Шумпетеру (австрийский экономист и социолог). Он выделил *трехциклическую схему* «Большие волны», в рамках которой имеют место «Промышленные циклы» и «Краткосрочные циклы», названные именами, соответственно, Николая Кондратьева, Клемента Жуглара и Джозефа Китчина, разработавших эти теории.

Эти совмещённые циклы образуют экономический или деловой цикл, с которым повседневно сталкиваются все субъекты хозяйственной деятельности.

Цикл Кондратьева (российский учёный) – это самый продолжительный цикл, получивший название «Больших волн», когда происходят изменения в темпах роста вокруг долговременных тенденций.

По мнению большинства учёных, смена одной большой волны другой – это переход от одного технологического способа производства к другому. В процессе которого происходят качественные изменения в составе и структуре работников в основном и оборотном капитале, в технологии производства, в организационно – управленческих методах экономической деятельности. Кроме того, осуществляется замена производственной и непроизводственной инфраструктуры (иригационно-мелиоративных сооружений, систем электро-, газо- и водоснабжения и т.д.).

Н. Кондратьев выделил четыре большие волны продолжительностью в 52, 48, 56, 45 лет, а с 1982 г. по мнению других учёных, идёт пятая волна такого экономического цикла. Заметим, что существуют и другие взгляды по вопросу периодизации «Больших волн».

Первый большой цикл, по мнению Н.Кондратьева, связан с промышленной революцией в Англии. Второй – с развитием железнодорожного транспорта. Третий – с внедрением электроэнергии, телефона и радио. Четвёртый – со становлением автомобилестроения. Пятый, по мнению авторов этого цикла, обусловлен развитием генной инженерии, электроники и микропроцессоров.

Цикл Жуглара (французский экономист) носит среднесрочный характер продолжительностью 8-12 лет. От этого цикла во многом зависит общий характер хозяйственной конъюнктуры.

Периодичность таких промышленных циклов современные экономисты, вслед за К.Марксом, связывают со сроками замены основного капитала в связи с истечением физических и моральных сроков их использования. Массовое обновление средств труда требует определённого времени и больших инвестиций.

Цикл Китчина (английский экономист) самый короткий по продолжительности от 26 месяцев до 4 лет. Этот цикл характеризуется нарушением и восстановлением равновесия, прежде всего, на потребительском рынке, обслуживающем население.

Новое равновесие устанавливается при условии приспособления производства к изменившейся структуре спроса на потребительские товары и услуги.

Причину возникновения краткосрочных циклов объясняют лагом (разрывом) времени между инвестициями, направленными для производства товаров и услуг, в соответствии с изменившимся спросом (количественно и структурно) и началом их реального производства.

Кроме того, есть ещё так называемый цикл Кузнеца (американский экономист – Саймон Кузнец), который занимает промежуточное положение между большими и промышленными циклами. Их продолжительность примерно 20 лет.

Современные экономические циклы значительно *отличаются* от циклов XIX и первой половины XX веков.

Во-первых, антициклические меры государства позволили уменьшить амплитуду колебания цикла. Вместе с тем, это в какой-то мере ослабило оздоровляющую функцию кризисов.

Во-вторых, произошли деформации внутри промышленного цикла, когда фазы кризиса и депрессии стали сопровождаться инфляцией.

Классические кризис и депрессия с падением цен, а затем и ссудного процента создавали обстановку, благоприятную для инвестиций, что ускорило процесс оживления экономики. Тогда как в условиях современных циклов на этих фазах инфляция сопровождается не только высокими ценами на товары, но и высоким ссудным процентом, сдерживающим инвестиции. Такое наложение называется стагфляцией, которое затрудняет выход из кризиса и увеличивает его продолжительность.

В-третьих, экономические циклы в 1970-1980 и последующих годах усугубились такими новыми факторами, усложняющими его ход, как структурные кризисы: энергетический, сырьевой, продовольственный, нефтяной, экологический, валютный и финансовый.

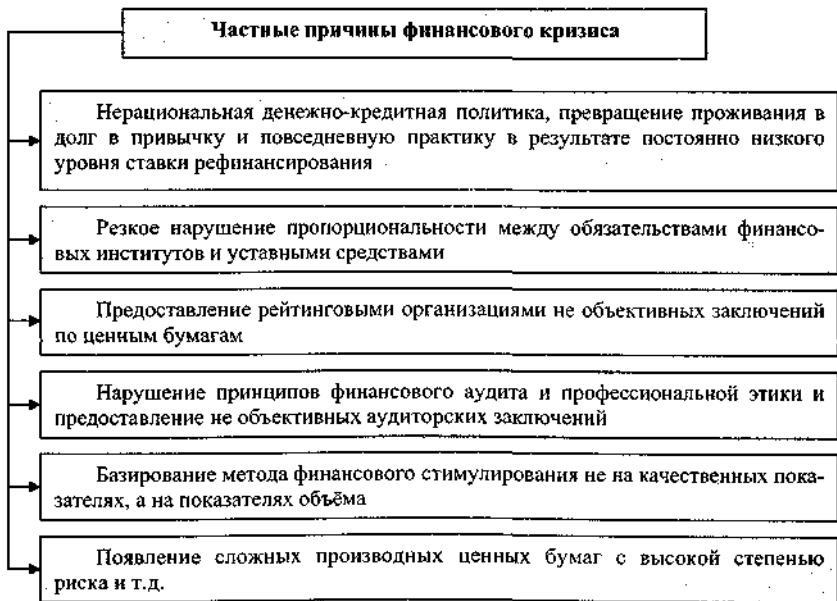
Такие кризисы порождаются диспропорциями в развитии разных отраслей и сфер экономики, резким скачком цен, и носят, как правило, затяжной характер и не всегда совпадают с началом циклических кризисов.

В основе финансовых кризисов, например, лежат нарушение закона денежного обращения и других финансовых нормативов.

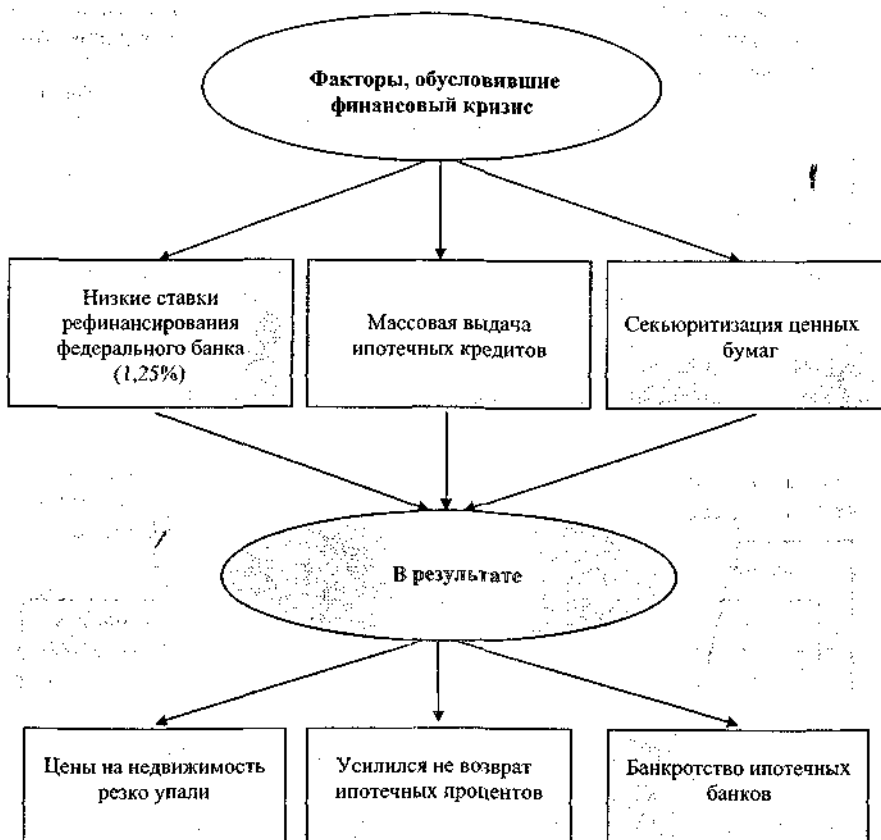
Ярким свидетельством этого явился разразившийся в 2008 году финансовый кризис, начавшийся в США с провалов и несостоятельности ипотечного кредитования и переросший в мировой финансово-экономический кризис.

На схемах 15.1 и 15.2 на основе теоретических и практических выводов, содержащихся в работе И. Каримова, нами систематизированы основные и частные причины, а также непосредственные факторы, обусловившие этот финансовый кризис¹.

Схема 15.1



¹ Каримов И. Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана. Т.: Узбекистан, 2009. 48 с.

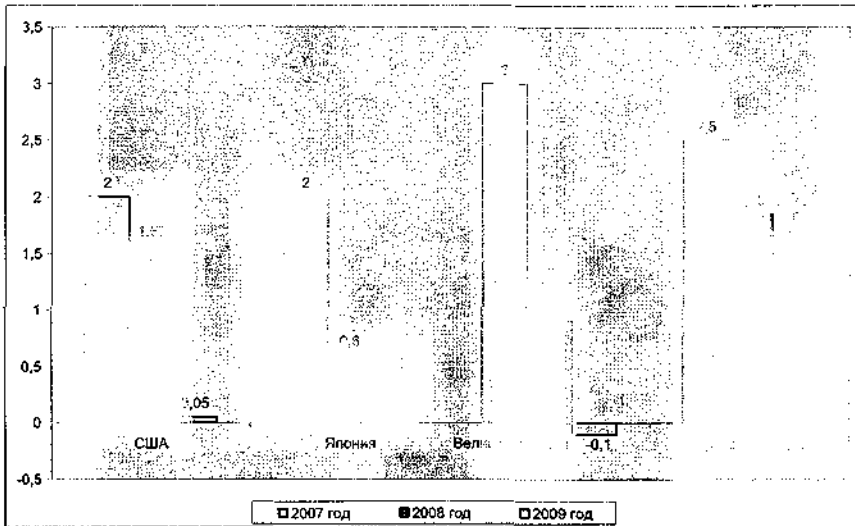


Мировой финансово-экономический кризис отразился на экономическом развитии практически всех стран мира. На диаграмме 15.1 приведены темпы экономического роста в развитых странах мира в 2007-2008 годах и прогнозируемые показатели на 2009 год.

15.3. Антициклическая политика государства

Увеличивающиеся масштабы производства, усиление интеграционных взаимосвязей и взаимозависимостей, возникновение структурных кризисов требуют адекватных действий.

Однако мировая практика хозяйствования показала, что рыночные механизмы в краткосрочном периоде бессильны, в среднесрочном – недо-

Темпы роста ВВП в развитых странах в процентах¹

статочны. И только в долгосрочном периоде они в состоянии обеспечить нужное равновесие.

Почему же в краткосрочном периоде в условиях падения производства и массовой безработицы не происходит быстрое сокращение заработной платы, чтобы незанятых трудоспособных привлечь на работу? И почему заработная плата и цены автоматически не меняются вслед за ростом совокупного спроса, чтобы объемы производства не превышали его размеры, как это должно быть в соответствии с классической теорией? Ответы на эти вопросы можно найти исследовав рынок труда.

Трудовые соглашения между фирмами и наёмными работниками заключаются на долговременный период. Причем, увольнение и наём новых работников для фирм связан с большими издержками (выходные пособия, объявления, реклама, обучение и т.д.). Кроме того, для фирм существует опасность, что высокий уровень спроса может вновь упасть. Точно также и с точки зрения работника, смена работы дорогостоящее и нежелательное явление.

¹ Учебное пособие по изучению книги Президента Республики Узбекистан И.Каримова «Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана». Т.: Экономика, 2009. С.17.

Поэтому как фирмы, так и работники заинтересованы в нахождении взаимопонимания и компромиссных вариантов в периоды колебаний объёмов производства.

В краткосрочном периоде при росте спроса увеличение объёмов производства происходит за счёт продления рабочего дня и сверхурочных работ (а не за счёт найма дополнительных работников). В периоды сокращения спроса работодатели проводят политику сохранения части излишних работников, которые прошли проверку и лучше приспособлены к специфике решаемых задач на фирме.

Точно также и заработная плата в соответствии с трудовым соглашением не меняется ежедневно как в сторону повышения, так и в сторону понижения.

По образному сравнению лауреата Нобелевской премии, американского экономиста Пола Самуэльсона, *рынок труда отличается от рынка свежей рыбы, где к вечеру цены падают до тех пор, пока не будет продана последняя сельдь.*

Следовательно, фирмы в связи с изменившимися условиями ведут переговоры не столько с безработными, сколько со своими работниками, которые, как правило, более квалифицированы и имеют больший опыт.

Поэтому:

- в краткосрочном периоде (3 месяца) заработная плата реагирует на избыток и дефицит предложения труда очень медленно и постепенно, не оказывая существенного влияния на уровень безработицы и занятости.

- в среднесрочном периоде (1 год) заработная плата, занятость, продолжительность рабочей недели начинают более адекватно реагировать на сложившуюся ситуацию.

- в долгосрочном периоде (3-6 лет) заработная плата и цены, реагируя соответствующим образом, меняются настолько, что в конечном итоге могут обеспечить новое равновесие, установить нормальную продолжительность рабочего дня, необходимый уровень занятости, который будет зависеть от спроса и предложения.

В связи с этим, рыночные механизмы саморегулирования в кратко- и среднесрочном периодах дополняются государственными мерами по стабилизации экономического развития в рамках их цикличности.

В соответствии с *фискальной* политикой на фазе кризиса следует расширять прямые государственные расходы, проводить стимулирующую политику по увеличению инвестиционного и потребительского спроса через снижение налоговых ставок, предоставления налоговых льгот на инвестиции, проведения политики ускоренной амортизации. Все эти меры должны привести к увеличению производства и занятости (рис. 15.1).

И наоборот, осуществлять сдерживающую политику путём уменьшения государственных расходов и повышения ставок налогов на восходящей фазе (рис. 15.2).

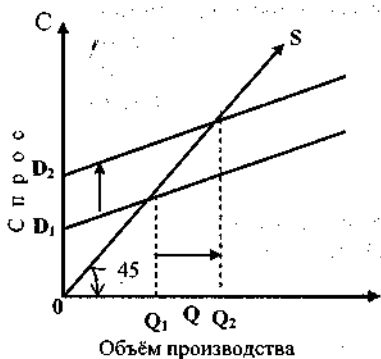


Рис. 15.1. Стимулирующая фискальная политика объёма производства

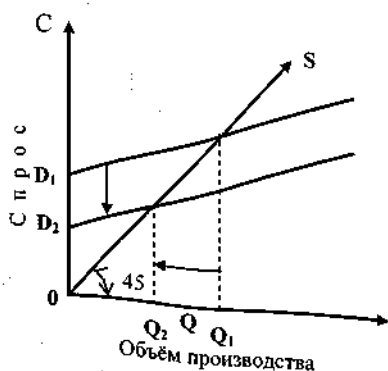


Рис. 15.2. Сдерживающая фискальная политика объёма производства

Однако не следует забывать, что фискальная политика имеет и обратную сторону, заключающуюся в том, что увеличение совокупного спроса может сопровождаться ростом процентных ставок, а значит сокращением инвестиций.

Монетаристы считают, что современная конкуренция, как и раньше, обеспечила бы стабильность рыночной экономики, если бы не излишнее вмешательство государства. По их мнению, регулирующая фискальная, а в отдельных случаях даже кредитно-денежная политика часто дают отрицательный эффект.

Известно, что главным инструментом монетарной политики наряду с изменением размеров банковских кредитных ресурсов, является прямое регулирование величины денежной массы. На нисходящей фазе производства следует расширять предложение денег с помощью низких процентных ставок, а на фазе подъёма проводить политику «дорогих» денег, т.е. повышать банковские процентные ставки за выданные ссуды, что сократит денежную массу в обращении.

Дело в том, что нынешние деньги, не разменные на золото, подвержены инфляции и поэтому они становятся важным фактором, влияющим на ход экономического цикла.

Рассчитано, например, что при сокращении денежной массы до 70-80% от общей потребности экономика может функционировать, ниже этого уровня начинаются сбои, а при 30% — наступает кризис.

Монетарный механизм воздействия на течение экономического цикла, по сравнению с фискальной, отличается гибкостью и мобильностью. По мнению монетаристов, ежегодное расширение денежной массы в том же темпе, в каком растёт объём ВВП, устранило бы цикличность и инфляцию.

Но все не так просто, как кажется. Например, монетарные методы политики дорогих денег, направляя производство к равновесию, в то же время повышают обменный курс национальной валюты и делают отечественные товары относительно дорогими и менее конкурентоспособными на мировых рынках, и как следствие происходит уменьшение экспорта и экспортной выручки.

Общепризнано, что сами по себе фискальная и монетарная политики не в состоянии избавить рыночную экономику от циклического развития. Поэтому ни одно государство в полном объёме не строит свою антициклическую политику на рекомендациях одной теории, одной школы. Как правило, каждая страна комбинирует наиболее эффективные инструменты разных теорий, с учётом динамики экономического цикла, конкретных социально-экономических ситуаций.

Так, по мнению П.Самуэльсона, стимулирующая кредитно-денежная политика приводит, с одной стороны, к росту инвестиций, с другой – сопровождается инфляционным ростом. Поэтому для уменьшения инфляции следует осуществлять жесткую фискальную политику, предусматривающую высокие налоговые ставки и достаточно низкие правительственные расходы. Это должно привести к такому сокращению доходов, остающихся у населения, чтобы заставить его сократить потребление и таким образом высвободить средства для инвестиций не вызывая при этом инфляции.

Кроме того, большинство стран активно использует и другие различные способы регулирования макроэкономических пропорций. В частности: *целенаправленные инвестиции; индикативное планирование; политику изменения полюсов роста* (гл. 19, п.3).

Кризисные явления, имевшие место в Узбекистане в начале переходного периода к рыночной экономике, не совсем вписываются в рассмотренные теории циклических кризисов. Они порождены не только накопившимися экономическими проблемами в эпоху командно-административной системы, но и объективными издержками сложного переходного процесса. В частности, разрывом ранее сложившихся производственных связей, необходимостью и проведением серьёзных структурных изменений, становлением суверенного государства и как следствие увеличением расходов на оборону.

Выход из кризиса осуществлялся путём разработки скоординированной фискальной и денежно-кредитной политики и создания всех необходимых правовых и особенно экономических условий для полного функционирования рыночных механизмов, направленных как на стимулирование производства, так и подъём благосостояния населения.

Устойчивая и бесперебойная работа, в последние годы, бюджетной, банковско-кредитной систем, реального сектора экономики и в целом реалис-

точность и прагматичность собственной модели перехода к рыночной экономике явились прочным фундаментом, предупредившим и смягчившим последствия мирового финансово-экономического кризиса 2008 г. на экономику Узбекистана. Более того, претворяемая в жизнь Антикризисная программа страны на 2009-2012 годы уже даёт свои положительные результаты.

Вопросы для повторения

1. Что означает экономический цикл?
2. Что общего и каковы различия в циклах?
3. Охарактеризуйте фазу кризиса и депрессии.
4. Охарактеризуйте фазу оживления и подъёма.
5. В чём состоят особенности аграрных кризисов?
6. Назовите внешние факторы циклического развития.
7. Назовите внутренние факторы циклического развития.
8. Продолжительность и причины циклов: Кондратьева, Жуглара, Китчина.
9. В чём особенности современных циклов?
10. Основные причины мирового финансово-экономического кризиса 2008 г.
11. Частные причины мирового финансово-экономического кризиса 2008 г.
12. Факторы, обусловившие финансовый кризис 2008 г.
13. Факторы, предупредившие и смягчившие последствия кризиса на экономику Узбекистана.
14. В состоянии ли рыночные механизмы обеспечить динамическое развитие?
15. Назовите особенности рынка труда и их влияние на циклическое развитие в разных временных периодах.
16. Содержание фискальной политики по стабилизации экономического развития.
17. Содержание монетарной политики по стабилизации экономического развития.
18. Какие ещё способы регулирования макроэкономических пропорций вы можете назвать?

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Цикличность как всеобщая форма экономической динамики. Фазы экономического цикла.
2. Аграрные кризисы и их особенности.
3. Разновидности циклов и их особенности в современных условиях.
4. Антициклические меры государственной политики.

Реферат: Содержание книги И.Каримова «Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана».

Теория человеческого капитала. Занятость и безработица

Введение

Человеческому капиталу, трудовым ресурсам, основу которых составляет рабочая сила, принадлежит ведущее место в хозяйственной деятельности. Проблемы заработной платы, занятости и безработицы в силу определяющего их экономического и социально-политического значения занимают важное место в экономической политике всех стран. Этим вопросам посвящена данная тема.

Ключевые слова

Совокупная рабочая сила	Биржи труда
Воспроизводство рабочей силы	Занятость работников
Концепция развития человеческих ресурсов	Миграция населения
Человеческий капитал	Формы безработицы
Инвестиции в человеческий капитал	Закон А. Оукена
Заработная плата	Кривая А. Филипса
Факторы спроса на труд	Экономически активное население
Факторы предложения труда	Теории причин безработицы
Равновесие на рынке труда	Естественная безработица
Рынок труда и их классификация	Последствия безработицы
Модели рынков труда	Политика государства в области труда
	Роль профсоюзов

16.1. Совокупная рабочая сила и её воспроизводство

Совокупная рабочая сила – это потенциальная сумма физических и интеллектуальных способностей населения страны, которая в соответствии с законодательством имеет право и хочет работать.

Она реально существует в личности работника и выступает в форме трудовых ресурсов.

Рабочая сила развивается в процессе трудовой деятельности, в ходе которой не только производятся блага, но и совершенствуются профессиональные навыки, накапливается опыт, приобретаются новые организационно-экономические, технико-технологические знания.

Для того чтобы процесс производства был непрерывным, необходимо систематически воспроизводить рабочую силу, которая включает в себя следующие три аспекта:

Количественный и качественный рост рабочей силы. Решение этой задачи предусматривает: восстановление затраченной в процессе производ-

ства энергии и сил, путём удовлетворения физиологических и социально-культурных потребностей работников; рост населения; воспитание и подготовку новых работников; повышение научно-технических знаний и профессионального уровня занятых.

Распределение и перераспределение рабочей силы между отраслями, регионами и профессиями. Оно направлено на обеспечение наиболее рационального использования трудовых ресурсов, а также соблюдения баланса между массой, структурой основного капитала и численностью работников соответствующей квалификации.

Реализация этих задач происходит с помощью рыночных саморегулирующихся механизмов, а также государственных мер с учетом приоритетов в развитии экономики страны.

Использование рабочей силы. При этом выделяют два уровня использования: в масштабе микро – и макроэкономики.

На микроэкономическом уровне можно выделить следующие требования:

- а) достижение максимальной производительности труда;
- б) обеспечение соответствия численности работников объёму выполняемых работ, а квалификации работников – трудовым функциям;
- в) создание условий для повышения квалификации работников и др.

На макроэкономическом уровне главной задачей является достижение полной занятости трудоспособных людей. Немаловажное значение имеет и увеличение свободного времени (схема 16.1).

В современных условиях научно-технического прогресса экономические явления носят все более инновационный и наукоёмкий характер развития. Более того, рядовые работники стали активно участвовать в управлении экономикой и в политической жизни. Теперь от них требуется более высокий уровень профессионализма, обладание такими качествами, как умение адаптироваться к изменившимся условиям труда, творчески анализировать обширную научную и практическую информацию.

Эти обстоятельства предопределили необходимость воспроизводства рабочей силы каждый раз на качественно новом уровне. Не случайно была разработана *концепция развития человеческих ресурсов*, предусматривающая:

- непрерывность процесса роста знаний и квалификации в связи с ориентацией фирм на высококвалифицированных менеджеров и работников;
- воспитание личности, способной к творческому мышлению на всех стадиях общеобразовательной и специальной подготовки;
- гибкость организации труда, способная развивать творческие начала и стимулировать высокопроизводительную работу;
- демократические системы управления и активное привлечение персонала к решению производственно-экономических задач через развитие самоуправления, кружков качества и т.д.;
- партнёрские отношения между всеми участниками производства;



• создание необходимых условий наёмным работникам, чтобы они смогли одновременно стать совладельцами собственности фирм.

Данная концепция легла в основу теории человеческого капитала, разработанной американскими учеными Теодором Шульцем и Гари Беккером.

Человеческий капитал - это воплощенная в человеке способность приносить ему выгоду (доход).

Разное качество рабочей силы связано не только с врождённой способностью и талантом, но и с инвестициями в *человеческий капитал*, развивающие способности человека, а в итоге производительность труда.

Потенциал человеческого капитала является наиболее важной причиной различий в заработной плате. Более того, норма отдачи вложений в человека, составляющая около 10% сравнительно выше, чем во многих сферах.

Инвестиции в человеческий капитал включают расходы на образование, здравоохранение и мобильность.

Расходы на образование являются наиболее важными и выгодными, так как они закладывают основу будущего развития и совершенствования человека, дают ему определённые знания и квалификацию.

Инвестиции в здоровье - это расходы на профилактику заболеваемости и лечение больных, позволяющие увеличить работоспособность занятому трудом населению, продлить им жизнь.

Расходы на мобильность дают возможность рабочим перемещаться по стране и за её пределы в поисках места работы, более отвечающим его способностям и возможностям проявить себя.

Инвестиции в человеческий капитал выгодны обществу, предпринимателю (фирме) и индивидууму.

С точки зрения *общества*, более квалифицированный работник производит большую массу валового национального продукта.

С позиции *предпринимателя* – инвестиции повышают производительность труда и увеличивают прибыль.

С точки зрения *индивидуума* – вложения в человеческий капитал дают возможность каждому полнее проявить способности и, как следствие, получать более высокие доходы в течение всей жизни.

Поэтому развитые страны в 70-е годы прошлого века начали проводить специальную политику, подкрепленную солидными средствами для формирования работников творческого типа, а также поощрения фирм, инвестирующих в человека.

Например, в Японии была принята концепция “Об интеллектуализации народного хозяйства и развитии способности населения”. Позже подобные меры были осуществлены в Англии, Франции, Швеции и США.

Наряду с государством, не меньше средств направляют на подготовку кадров и повышение квалификации первичные хозяйствующие субъекты, активно ведущие внутрифирменную подготовку.

Не остаются в стороне и многие родители, а также сама молодёжь.

Особое значение в деле воспитания личности, способной к творческому мышлению, придается повышению общего культурного уровня работников, позволяющему им нетрадиционно и лучше решать научно-технические и организационные проблемы.

Таким образом, при воспроизводстве совокупной рабочей силы в условиях перехода к социально-ориентированной экономике должны быть учтены и созданы условия для решения ряда задач.

Это выравнивание профессионально-квалификационного уровня труда, при общем его росте.

Это усиление творческих начал в содержании труда, на основе расширения экономических свобод и развития форм самоуправления.

Это формирование экономической базы воспроизводства рабочей силы не только на основе долевого участия работников в национальном доходе, но и такими размерами, которые достаточны для нормальной их жизнедеятельности.

При этом всегда следует помнить, что человек входит в производство не только как производитель благ, но и как личность, не только как объект воздействия, но и как проявляющий активность субъект управления.

16.2. Заработная плата.

Спрос и предложение на труд

Заработная плата – это цена товара рабочей силы или цена использованного труда.

Функция заработной платы заключается в обеспечении условий жизнедеятельности человека, обладающего только одним ресурсом – трудовым. Что касается тех, кто обладает несколькими ресурсами, то они наряду с заработной платой могут получать и другие виды доходов.

Под условиями жизнедеятельности понимаются удовлетворение физиологических и социально-экономических потребностей людей.

Следует различать номинальную и реальную заработную плату.

Номинальная заработная плата – это сумма денег, полученная работником за свой дневной, недельный или месячный труд, т.е. его заработок.

Реальная заработная плата – это количество благ, которые может приобрести работник за свою заработную плату, следовательно, она зависит как от размера номинальной заработной платы, так и от суммы выплачиваемых налогов и уровня цен на товары и услуги.

Размер заработной платы в стране дифференцирован по отраслям и профессиям по многим причинам. Это и разный уровень качества, сложности и квалификации труда, т.е. разный потенциал человеческого капитала. Это и разный уровень привлекательности труда, профессиональных заболеваний, активности отраслевых профсоюзов. Это и наличие так называемых не конкурирующих групп, когда издержки перехода от одной профессии к другой очень высоки, например, врачи и инженера.

Что касается дифференциации среднего размера заработной платы по странам, то он напрямую связан с общим уровнем развития производительных сил, технологической и экономической эффективностью производства.

При прочих равных условиях *величина заработной платы зависит от спроса и предложения на труд.*

Субъектами спроса на труд являются бизнес и государство, а предложения – домохозяйства.

В условиях совершенной конкуренции *спрос* на труд определяется двумя факторами – стоимостью предельного продукта, создаваемого дополнительным работником, а также размерами заработной платы.

В соответствии с первым фактором спрос на нового работника будет до тех пор, пока стоимость предельного продукта, создаваемого им будет больше чем его заработная плата и прекратится, когда эти две величины сравняются.

В соответствии со вторым фактором, спрос на труд находится в обратной зависимости от величины заработной платы. Такая зависимость выражается в кривой спроса на труд (D), имеющей отрицательный наклон, как отражение убывающей предельной отдачи труда.

Следовательно, более низкой заработной плате соответствует больший спрос на труд и наоборот. Это видно на графике, где по горизонтальной оси дано количество труда Q , а по вертикальной – ставка заработной платы P (рис.16.1).

Предложение труда определяется четырьмя факторами: размерами населения; численностью трудоспособных людей; продолжительностью рабочего дня; качеством труда.

При прочих равных условиях в каждый конкретный период предложение труда зависит от уровня заработной платы, т.е. чем выше заработная плата, тем больше предложение труда, и наоборот.

Эта взаимосвязь выражается на графике (рис.16.2) в кривой предложения труда (SS), имеющей положительный угол наклона, как отражение, возрастающих издержек упущенных возможностей альтернативного использования времени.



Рис. 16.1. Кривая спроса на труд

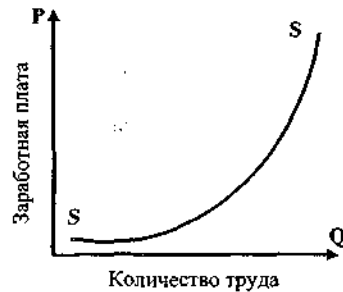


Рис. 16.2. Кривая предложения труда

Поскольку в условиях совершенной конкуренции ни работодатели (фирмы), ни работники (домохозяйства) не могут влиять на ставку заработной платы, постольку равновесная ставка заработной платы и равновесный уровень занятости определяются на пересечении кривых предложения и спроса на труд.

На рис. 16.3 видно, что равновесное состояние достигнуто в точке E . Все предприниматели согласны платить равновесную зарплату (P_2) и находят на рынке труда необходимое им количество работников. В то же время работники, готовые предложить рабочую силу по равновесной цене, трудоустраиваются. Поэтому точка E определяет положение полной занятости (Q_2).

В отличие от конкурентного рынка на *монопсоническом* рынке, т.е. когда множеству продавцов труда противостоит один покупатель из-за не мобильности такого труда размеры заработной платы во многом, зависят от

работодателя. Такая ситуация обычно складывается в небольших городах, население которого, в основном, работает на одном крупном заводе. Как правило, на таких рынках занято работников, меньше и они получают более низкую зарплату, чем на конкурентном рынке.

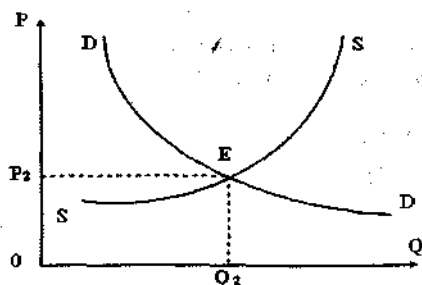


Рис. 16.3. Рыночное равновесие на конкурентном рынке

Монопсонисты, привлекают такое количество работников, и устанавливает такую заработную плату, которая позволяет ему максимизировать прибыль, а не полную занятость.

Таким образом, основными элементами рынка труда, как и других рынков является спрос, предложение и цена. Агенты рынка в лице предпринимателя и наёмного работника вступают в отношения купли-продажи.

16.3. Характеристика рынка труда. Их виды и модели

Рынок труда — это совокупность социально-трудовых отношений между работодателями и наёмными работниками по поводу найма и использования работника.

Объектом купли-продажи является право на использование рабочей силы (физических и интеллектуальных способностей человека), предметом торга являются условия найма и труда.

Субъектами на рынке труда выступают работодатели и наёмные работники.

Рынки труда можно классифицировать по шести критериям.

По территориальному принципу — международный, республиканский, региональный, областной, городской, районный рынки.

По временному параметру — текущий, перспективный, прогнозный рынки.

По степени эластичности — гибкий (более свободный) и жесткий (менее свободный) в выборе места и вида работы.

По соотношению спроса и предложения труда — равновесный (сбалансированный), дефицитный (спрос превышает предложение) и избыточный (предложение превышает спрос).

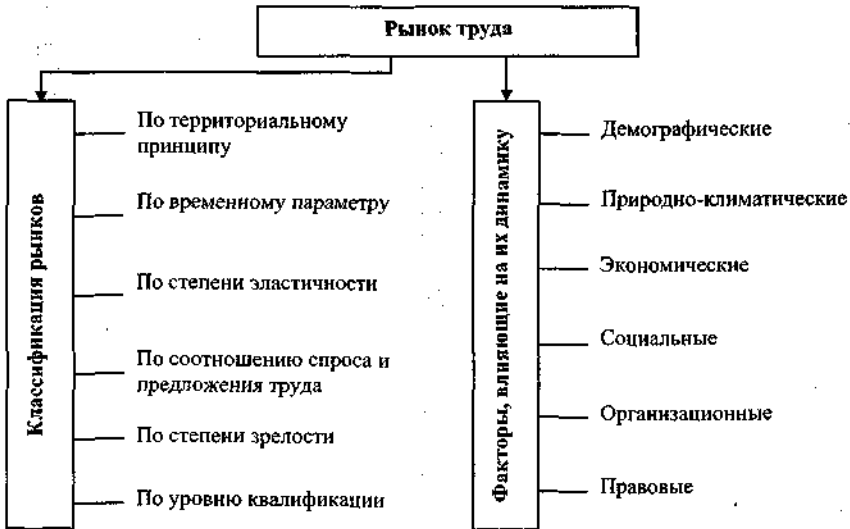
По степени зрелости — формирующийся рынок, рынок переходного периода, зрелый рынок.

По уровню квалификации – высококвалифицированный, квалифицированный, малоквалифицированный и неквалифицированный рынки.

На размеры и динамику рынка труда влияют следующие факторы:

- демографические – (количество населения, его структура, объёмы и направления миграционных потоков);
- природно-климатические (характер климата, степень обжитости территории, отдаленность от индустриальных районов);
- экономические – объёмы и темпы роста производства, структурные сдвиги, степень конкуренции и другие;
- социальные – уровень и качество жизни, мотивация к труду, степень развития профсоюзного и социального партнерства;
- организационные – уровень организации труда и управления, эффективность работы биржи труда, государственная политика в области занятости;
- правовые – законы, регулирующие бизнес, миграцию населения, условия найма и увольнения и т.д. (схема 16.2).

Схема 16.2



Существуют различные модели рынков труда.

Модель США – ориентируется на географическое и профессиональное движение рабочей силы, т.е. на заполнение рабочих мест путём свободного движения работников между фирмами через рынки труда. Именно здесь фирмы предпочитают набирать профессионально подготовленных работников.

В каждом штате есть свои законы о занятости, а также свои фонды страхования по безработице. Системой договоров охвачены лишь 25 % работников, а остальные заняты на основе контрактов. Вопросами повышения квалификации фирмы занимаются лишь по отношению к специфическим работам и рабочим местам.

Японская модель – ориентируется на профессиональное внутрифирменное движение работников с применением условий пожизненного найма или без них. Фирмы организуют внутрифирменную подготовку кадров в соответствии со структурой рабочих мест, перспективами развития предприятия. Каждый работник владеет несколькими профессиями, что обеспечивает взаимозаменяемость и исключает простой рабочих мест. Зарплата, премии и социальные выплаты растут по мере увеличения стажа работы.

Шведская модель – опирается на активное вмешательство государства на рынок труда. Его усилия направлены на: сдерживание прибыли и роста заработной платы; обеспечение равной зарплаты за равный труд; компенсацию низкой зарплаты отдельным работникам; создание новых рабочих мест.

Кроме того, бюджетные средства направляются в основном не на пособия по безработице, а на переподготовку и переквалификацию.

Смешанная модель – с различной степенью преобладания тех или иных черт перечисленных моделей.

16.4. Безработица и её виды.

Закон Оукена

Характеристика рынка труда включает понятия занятости, неполной занятости, безработицы, а также не занятых людей.

Занятыми считаются те, кто имеет оплачиваемую работу независимо от того, работает он или находится в отпуске, болеет или участвует в забастовках. Их размер зависит от числа трудоспособных, а также работающих из числа вышедших на пенсию.

Занятость может быть полная и неполная.

Неполная занятость означает, что работники трудятся неполный день или не полную рабочую неделю.

Безработица – это не занятость той части трудоспособных людей, которые хотят и имеют право работать. Она возникает вследствие превышения предложения труда над спросом как в целом по стране, так и в его различных сегментах.

К *не занятым* категориям относятся: безработные, и та часть населения, которая по разным причинам не работает и не ищет её (деградированные слои населения).

По статистике различие между не занятыми вообще и безработными проводится по критерию факта официального признания статуса безработного и выплаты пособия лицам, обратившимся в государственную службу занятости.

По методологии Международной организации труда (МОТ) безработными считаются те, кто хочет работать, но не имеет её, и у кого нет других источников доходов.

Уровень безработицы исчисляется отношением числа безработных к количеству трудоспособных в процентах.

К экономически активному населению относятся занятые и безработные, численность которых зависит от двух факторов: размеров населения и их миграции.

Миграция характеризует движение работников по стране и за её пределами. Причин миграции много, но основными являются уровень заработной платы и уровень безработицы в разных регионах и странах.

Главная экономическая функция миграции заключается в восстановлении равновесия между спросом и предложением труда в территориальном разрезе внутри страны и на мировом рынке труда. В то же время миграция может привести к нарушению равновесия на рынке труда.

Что касается социальной функции добровольной миграции, то она сводится к повышению уровня жизни работников, а также большей самореализации человека, как личности.

В настоящее время безработица имеет место во всех странах мира, но в различных формах и продолжительности, отражая состояние и динамику экономического развития государств.

Существует множество концепций, объясняющих необходимость и причины безработицы.

Марксистская теория причину безработицы видела в господстве частной собственности и ограниченности спроса на рабочую силу со стороны капитала. Население избыточно не абсолютно, а относительно потребности капитала, целью которого является максимизация прибыли.

Неоклассическое направление рассматривает безработицу как естественное и добровольное. По их мнению, она выполняет функцию кругооборота не занятой части трудоспособного населения.

С одной стороны, при росте заработной платы выше равновесной ставки, вследствие требований профсоюзов, на рынке труда ищущих работу оказывается больше, чем имеется рабочих мест.

С другой стороны, в средне- и долгосрочных периодах спад производства приводит к резкому снижению заработной платы, которая не устраивает часть работников, и они добровольно оказываются в числе безработных. На таком их выборе сказывается и то, что предложенная работа может быть тяжёлой, вредной и не престижной.

В результате взаимодействия спроса и предложения на рынке труда, на взгляд сторонников неоклассической концепции, всегда достигается устойчивое равновесие при полной занятости. Поэтому, государство не должно вмешиваться в саморегулирующий механизм рынка труда.

Кейнсианская теория доказывает, что безработица носит не только добровольный, но и для большинства вынужденный характер из-за невозможности получить работу даже при желании работать за меньшую плату.

Согласно этой теории причина безработицы кроется в недостаточных размерах совокупного спроса на труд из-за падения производства, приводящего к сокращению доходов населения. В свою очередь фирмы начинают еще больше снижать объёмы производства и занятости, несмотря на некоторое снижение издержек на рабочую силу.

Основные параметры занятости в такой ситуации определяются, не спросом на труд, а спросом на товары и услуги, максимизирующим прибыль производителей.

Следовательно, в краткосрочном периоде экономика может находиться в состоянии равновесия даже при неполной занятости, которая предопределяет наличие вынужденной безработицы. Поэтому, по мнению кейнсианцев, государственное регулирование рынка – объективная необходимость, которая может осуществляться путём расширения рабочих мест, увеличения государственных пособий и уменьшения налогов.

Однако эти меры могут привести к увеличению дефицита государственного бюджета, а значит и к росту инфляции.

В кейнсианской модели изменения в инфляции и безработице носят *разнонаправленный характер*. Наличие такой взаимозависимости между ростом цен (P) и уровнем безработицы (U) позже была подтверждена исследованиями английского экономиста Элбана Филлипса, получившая название кривая Филлипса (рис. 16.4).

Эта закономерность использовалась правительствами для макроэкономического регулирования: когда остро стоит вопрос обеспечения роста занятости оно не противодействует увеличению уровня инфляции и наоборот, когда следует снизить инфляцию, оно ослабляет контроль над безработицей.

После 70-х годов такой характер взаимозависимости, в силу усиления мировых интеграционных экономических связей и других причин был нарушен. Изменения в динамике безработицы и инфляция стали носить *однонаправленный характер*.

Это дало повод американскому экономисту Милтону Фридмену, одному из авторов монетаристской теории углубить исследования и теоретически обосновать политику дерегулирования рынка труда, особенно в долгосрочном плане.

Точно также восстановление равновесия на рынке труда, нарушившегося в результате изменившихся потребностей в разрезе специальностей, требует

достаточно много времени и финансовых средств для переквалификации работников. Кроме того, на их взгляд, саморегулирующие механизмы рынка труда значительно ослабевают и становятся менее гибкими из-за вмешательства государства и профсоюзов в вопросы занятости и заработной платы. Поэтому государство не должно вмешиваться на рынок труда.

Монетаристская теория причину безработицы видит в деформации и негибкости рынка труда в силу его территориальной раздробленности, отраслевой и профессиональной неоднородности. В частности, при остром дефиците рабочей силы в одном регионе (Джизакской обл.) и избытке в другом (Ферганской обл.), не происходит их немедленное перераспределение в силу многих социально-психологических факторов.

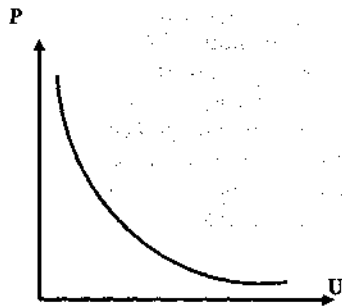


Рис. 16.4. Кривая Филлипса

Безработица, не являясь социально-однородной по своей форме и причине возникновения, делится на фрикционную, структурную и циклическую безработицу.

Фрикционная безработица является добровольной и связана со свободой выбора профессий и места работы, а также семейными причинами. Одни ищут новую работу в связи с переездом, приобретением другой профессии, поиском большей заработной платы, лучших условий труда. Другие — после окончания высших и средних учебных заведений на контрактной основе ещё трудоустраиваются. Этот вид безработицы непродолжителен по времени.

Структурная безработица является вынужденной и связана с изменениями в экономике. В частности, сокращением или закрытием устаревших, нерентабельных отраслей и производств, и напротив — развитием новых высокотехнологичных, капиталоемких и наукоёмких сфер. Эти процессы приводят к изменениям структуры рабочих мест и профессий, вытеснению с производства работников одних и дефициту других специальностей.

Процесс профессиональной адаптации к новому спросу сложен не только в связи с инертностью и консервативной психологией части населения, но и невозможностью быстрой их переквалификации.

Структурная безработица носит долговременный характер, требует дополнительных затрат общества и индивидов на переквалификацию и перемещение места жительства.

В Узбекистане, переживающий переход от командно-административной в рыночную систему, рассматриваемая форма безработицы растёт в связи с потребностью в новых специалистах, способных решать основные задачи переходного периода (разгосударствление экономики и приватизация собствен-

ности и др.), кардинальным изменением отраслевой структуры экономики, а также выполнять работы, присущие рыночным механизмам хозяйствования.

Циклическая безработица означает абсолютное падение спроса на рабочую силу и является следствием изменения экономической ситуации в стране. Она имеет место на фазе кризиса и депрессии и носит вынужденный характер.

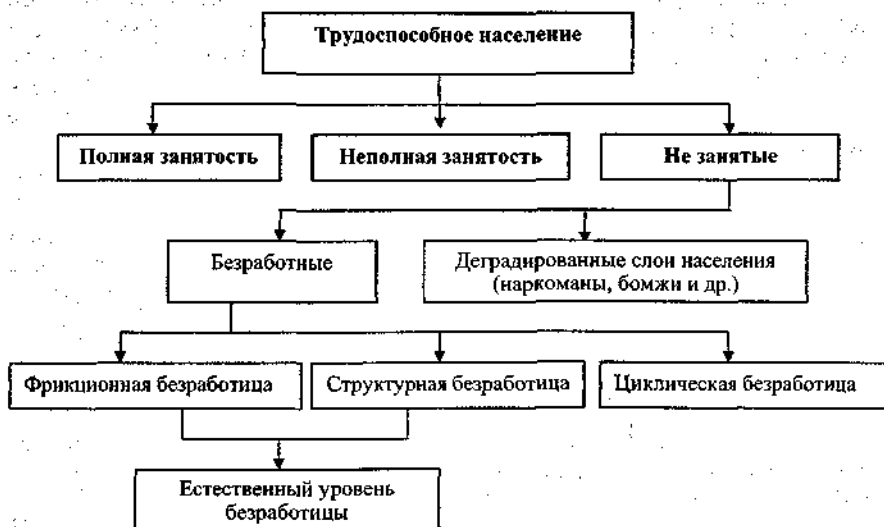
По мнению М.Фридмена первые две формы безработицы фрикционная и структурная носят объективный характер и образуют естественный уровень безработицы.

Они не могут быть устранены вообще и обусловлены особенностями функционирования рынка, его медленной реакцией на изменение спроса и предложения. Поэтому в любой экономике нет ситуации со стопроцентным вовлечением в производство всего трудоспособного населения. С другой стороны, наличие такой безработицы повышает конкуренцию на рынке труда.

Когда говорят, что в экономике достигнута полная занятость, то имеется в виду отсутствие циклической безработицы.

На схеме 16.3 дана структура трудоспособного населения и не занятых.

Схема 16.3



Уровень естественной безработицы в развитых странах за последние десятилетия вырос с 4-5 % до 6 %. Во многом это объясняется увеличением

пособий по безработице и уменьшением требований для их получения. Такая ситуация позволяет не занятым работникам более тщательно осуществлять выбор, а не соглашаться на любую трудовую деятельность.

Объём занятости в силу весомой значимости труда как ресурса, во многом влияет на размеры ВВП. Только при полной занятости достигается потенциально возможный уровень производства национального продукта.

Если фактический уровень безработицы превышает его естественный уровень, то общество “недополучает” часть ВВП. Устойчивую зависимость между ними отражает закон Оукена по имени автора – американского экономиста Артура Оукена. Согласно этому закону превышение естественного уровня безработицы на 1 % приводит к снижению ВВП на 2,5 %. В то же время каждый процент увеличения ВВП сверх 2,5 % уменьшает уровень безработицы на 1 % и наоборот.

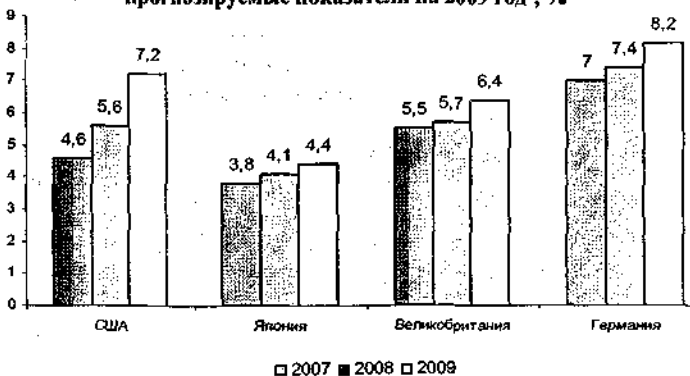
Недоиспользование производственных возможностей отражается и на уровне жизни работников. Безработица, кроме негативных экономических последствий, порождает социальные и политические проблемы.

В частности, они утрачивают такие качества и чувства как личность, самоутверждение, самовыражение.

Безработные в большей степени склонны к преступлениям, психическим заболеваниям и самоубийствам. Более того, в истории имели место такие события, когда на почве массовой безработицы и низкого уровня жизни возникли реакционные политические режимы в Германии и Чили.

Таблица 16.1

Уровень безработицы в развитых странах в 2007-2008 годах и прогнозируемые показатели на 2009 год¹, %



¹ Учебное пособие по изучению книги Президента Республики Узбекистан И.Каримова «Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана». Т.: Экономика, 2009. С.15.

Продолжительность безработицы измеряется промежутком времени между потерей места работы и трудоустройством на новом рабочем месте.

В этой связи можно выделить текучую, сезонную и застойную виды безработицы.

Текучая безработица характеризуется увольнением работников предприятий по собственному желанию и инициативе администрации.

Сезонная безработица присуща для сельского хозяйства и регионов с холодными климатическими условиями, где трудовая деятельность активно ведется в определенные периоды времени.

Застойная безработица означает, что работник не имел работы в течение более одного года и потерял конкурентоспособность.

В законодательстве о страховании от безработицы многих зарубежных стран, предусмотрен годичный срок выплаты пособий по безработице.

16.5. Социальная политика государства в области труда

В развитых странах общепризнанна необходимость специальной государственной социальной политики, направленной на обеспечение неотъемлемых прав человека и в первую очередь на труд, который для подавляющей части населения является единственным источником их доходов.

При этом оно исходит из понимания, что **рост благосостояния является не только стимулом к производительной работе, но и важнейшим фактором экономического роста страны.**

Трудовые взаимоотношения между наёмными работниками и работодателями в силу их противоречивых интересов складываются в острой борьбе. Именно поэтому рынок труда как никакой другой рынок ресурсов подвержен сильному воздействию не только со стороны государства, но и профсоюзов. Их действия направлены на социальную защиту работников и улучшению их условий жизни.

Законодательная деятельность государства охватывает всю систему трудовых отношений. Оно разрабатывает и осуществляет социальную программу условий найма и труда.

Объектом регулирования со стороны профсоюзов является ряд направлений: размеры заработной платы, продолжительность рабочей недели и отпусков, заключение коллективных договоров, порядок забастовок, найма и увольнения, различные виды социального обеспечения и др.

Профсоюзы не устранили противоборства на рынке труда, однако, усилив позиции наёмных работников, вынудили работодателей постоянно считаться с их законными требованиями, способствовали тому, чтобы борьба не принимала крайние формы.

В большинстве стран мира применяется три механизма купли-продажи рабочей силы: индивидуальные и трудовые контракты, коллективные договоры, генеральные соглашения.

В индивидуальном трудовом контракте оговариваются обязательства сторон в отношении условий работы и оплаты труда.

В коллективном контракте фиксируется согласие по самому широкому кругу трудовых отношений, определяющих условия труда и жизни наемных работников.

Генеральные соглашения – высшая форма регулирования рынка труда. Этот документ определяет основные условия купли-продажи рабочей силы по стране, его подписывают по итогам переговоров между собой правительство, объединения работодателей и профсоюзы. Составной частью рынка труда являются государственные биржи труда, частные агентства по найму и бюро по трудоустройству общественных организаций. Они осуществляют роль посредников при акте купли-продажи рабочей силы, между работниками и работодателями.

В социальной политике государства по защите интересов экономически активного населения можно выделить следующие четыре направления:

– *меры по подготовке к трудовой деятельности.* Государство не только обязывает своих граждан иметь среднее образование, но и гарантирует их бесплатность и общедоступность. Точно также бесплатное (в последнее время и платное) образование в среднем специальном и высшем образовании, в т.ч. на уровне бакалавров и магистров. Кроме того, оно создает благоприятные условия для профессиональной переподготовки и повышения квалификации экономически активного населения, в т.ч. через систему аспирантуры и докторантуры;

– *меры по созданию условий для участия в трудовой деятельности.*

Государство гарантирует право и равноправие субъектов на труд, свободный выбор его направления и места применения. Разрабатывает и реализует программы по: формированию новых рабочих мест как в государственном, так и в негосударственном секторе; программы занятости инвалидов, обязывающие предприятия предоставлять им определенный процент от общего количества рабочих мест.

Государство использует кредитно – денежную и налоговую политику для поддержания и поощрения предприятий, сохраняющих и создающих новые рабочие места. Оно занимается подготовкой кадров, повышением их квалификации, обучением новым профессиям.

Необходимо отметить, что контроль по реализации своих прав должны осуществлять и сами трудящиеся, обращаясь в профсоюзы, партии и т.д.;

– *меры по регулированию оптимальных условий труда.* Государство устанавливает и контролирует продолжительность рабочего времени, отпус-

ков, выходных и праздничных дней, минимальный уровень заработной платы, уровень самой низкой первой ставки тарифного разряда, индексирует доходы и сбережения населения в период инфляции, запрещает принуждени к труду со стороны кого-либо, выплачивает компенсации и пособия по безработице. Оно участвует в заключении генерального и отраслевого соглашений, коллективных договоров;

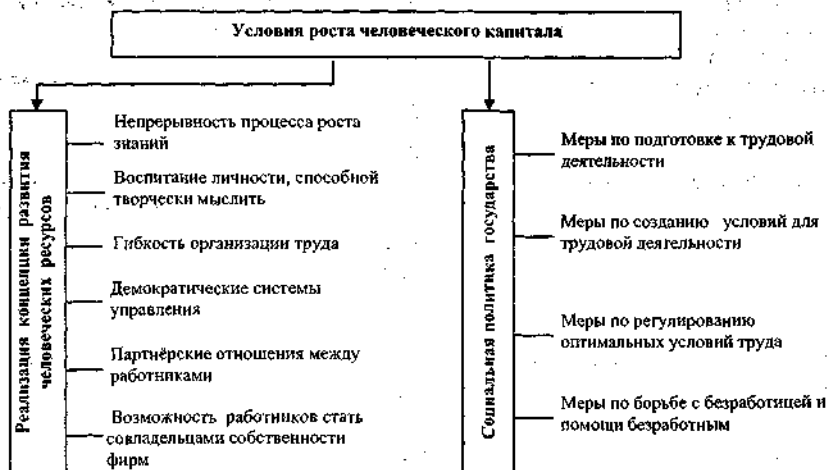
– меры по борьбе с безработицей и помощи безработным. Реализацией таких программ обычно занимаются биржи труда, в чьи функции входит изучение рынка труда, определение изменения в конъюнктуре рынка, подготовка, переподготовка, переквалификация и перемещение рабочей силы.

Кроме того, биржа труда выплачивает пособия по безработице. Заметим, что пособия должны быть ограничены как в размерах, так и во времени, чтобы стимулировать безработных к поиску нового места работы.

Фонд помощи безработным формируется из трех источников: обязательных взносов предпринимателей; взносов самих работающих; дотаций из бюджета.

Реализация перечисленных мер позволяет минимизировать потери общества, обусловленные несовершенством рыночного механизма надзора и контроля рынка труда, а также обеспечить необходимые условия для роста человеческого капитала (схема 16.4).

Схема 16.4



Вопросы для повторения

1. Что вы понимаете под совокупной рабочей силой?
2. Какие три аспекта включает в себя воспроизводство рабочей силы?
3. Какие цели ставятся при использовании трудовых ресурсов на микро и макро-уровнях?
4. В чем особенность роли человека в процессе производства?
5. Что вы понимаете под человеческим капиталом?
6. Кому выгодны инвестиции в человеческий капитал?
7. В каких направлениях осуществляются инвестиции?
8. Объясните разницу между номинальной и заработной платой.
9. Почему заработная плата дифференцирована по странам, отраслям и регионам?
10. От каких факторов, и в какой зависимости находится спрос на труд?
11. Перечислите факторы, влияющие на предложение труда.
12. По каким критериям можно выделить рынки труда?
13. Какие основные модели рынков труда можете назвать?
14. К какой модели рынка можно отнести рынок труда в Узбекистане?
15. Как вы понимаете безработицу? И как исчисляется её уровень?
16. Назовите основные теории, объясняющие безработицу.
17. В чем суть кривой О.Филлипса?
18. Перечислите формы безработицы и охарактеризуйте их.
19. Какие формы безработицы образуют естественный уровень безработицы?
20. Как вы думаете, безработица положительно или отрицательно влияет на развитие экономики и почему?
21. Как вы понимаете закон Оукена?
22. Какие имеются виды безработицы по критерию продолжительности?
23. Назовите направления социальной политики государств в области труда.
24. Какова роль профсоюзов во взаимоотношениях работников и работодателей?

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Сущность воспроизводства рабочей силы.
2. Человеческий капитал и инвестиции в него.
3. Содержание и факторы, влияющие на уровень и динамику заработной платы.
4. Определение ставки зарплаты на конкурентном и монополистическом рынках труда.
5. Виды и модели рынков труда.
6. Безработица, ее формы и виды.
7. Экономические и социальные последствия безработицы. Закон Оукена.
8. Социальная политика государства в области труда.

Реферат: Особенности формирования и регулирования рынка труда в Узбекистане.

Финансовая система и финансовая политика

Введение

Важнейшим инструментом регулирования рыночных отношений являются финансы. Они обслуживают взаимоотношения фирм, домохозяйств и государственных структур друг с другом, с банками и иными коммерческими организациями. С помощью финансовой системы государство управляет денежными потоками, и контролирует деятельность производственных и финансовых структур.

Ключевые слова

Финансы	Принципы налоговой политики
Финансовые отношения	Прямые и косвенные налоги
Финансовая система	Виды ставок налога
Принципы формирования финансовой системы	Кривая Лаффера
Структура финансов	Дефицит госбюджета
Государственные финансы	Пути покрытия дефицита госбюджета
Государственный бюджет	Государственный долг
Финансы местных организаций	Способы покрытия государственного долга
Функции государственных финансов	Концепции сбалансирования госбюджета
Налоги и их функции	Факторы, влияющие на налоговую ставку

17.1. Финансовая система и её структура

Финансы – это фонды денежных средств или финансовых ресурсов, формирующиеся у каждого хозяйствующего субъекта в ходе экономической деятельности, а у государства, кроме того, за счёт различных отчислений от юридических и физических лиц.

Следовательно, не всякие деньги являются финансами, а лишь те которые составляют финансовые ресурсы или денежные фонды экономических субъектов. Они отличаются от денег и по содержанию и по функциям.

Взаимоотношения, складывающиеся между субъектами, по поводу формирования, распределения и использования финансовых ресурсов, называются *финансовыми отношениями*. Они проявляются в форме движения денежных средств, перехода их от одного субъекта к другому.

Финансовые отношения в совокупности с регулирующими их институтами, формами и методами мобилизации, распределения и использования финансовых ресурсов называются финансовой системой.

Финансовая система всех развитых стран построена на основе следующих принципов:

- чёткого разграничения функций между различными уровнями финансовой системы;
- экономической самостоятельности бюджетов разных уровней;
- постепенного расширения полномочий местных бюджетов и укрепления их доходной части.

Финансовая система каждой страны включает в себя, во-первых, государственные финансы; во-вторых, денежные фонды фирм и других коммерческих и некоммерческих структур; в-третьих, финансы домохозяйств.

Финансы государства состоят из бюджета страны, местных бюджетов, фондов социального, имущественного и личного страхования, а также других целевых внебюджетных фондов.

Финансы фирм – это совокупность финансовых связей между предприятиями, учреждениями, организациями всех сфер экономики, между ними и домохозяйствами, между ними и государством по поводу накопления и использования денежных фондов, а также взаиморасчётов.

Финансы домохозяйств состоят из доходов, получаемых ими от государства, фирм, частных лиц и личных сбережений, хранящихся в сберегательных кассах, банках или дома, а также их расходов.

Государство использует свои финансы для решения общенациональных задач, на основе финансового законодательства и соответствующей финансовой политики.

Их доля в общих финансовых ресурсах имеет тенденцию к росту и во многих развитых странах составляет 25-30% национального дохода. Это свидетельствует об усилении воздействия государства на экономический процесс.

Специфика отношений связанных с функционированием государственных финансов, определяется безвозмездным характером экономических связей, между государством и субъектами производства. Оно изымает часть созданного продукта в виде налогов, не предоставляя взамен товарного эквивалента.

Ведущим звеном финансовой системы является *государственный бюджет*, т.е. годовой финансовый план доходов и расходов государства, а также источников их покрытия.

Совокупность входящих в него организационных структур называется *государственной бюджетной системой*.

Сбалансированный государственный бюджет предполагает равенство его доходов и расходов и отвечает требованию – жить по средствам.

Доходная часть государственного бюджета формируется в основном за счёт налоговых поступлений и доходов, изымаемых государством у всех субъектов экономической деятельности. Причём, большая часть – до 80 %, приходится на подоходный налог с населения.

Расходная часть бюджета всегда носит целевой характер, а потому их использование по назначению жёстко контролируется соответствующими органами.

Средства бюджета идут на содержание работников государственного аппарата, на социальные нужды (не менее 50% всех расходов), на поддержание обороноспособности страны (примерно 20%), на дотации и субсидирование государственных предприятий и сельского хозяйства, на развитие НТП, обеспечение конкурентоспособности отечественной продукции, реализации государственных программ.

Бюджетные средства расходуются также на формирование региональных отраслевых пропорций, на сохранение флоры и фауны, на защиту окружающей среды, составление земельного кадастра, на покрытие государственного долга и на другие общенациональные интересы.

В развитых странах государственный бюджет используется для стимулирования частного сектора в стадии кризиса и депрессии, и, наоборот, в периоды подъёма увеличиваются ставки налогов, расширяются социальные программы для исключения перегрева экономики и т.д.

В настоящее время в Узбекистане важными статьями бюджетных расходов являются реализация Антикризисной программы на 2009-2012 гг., поддержание и развитие экспортноориентированных конкурентоспособных отраслей.

Особое финансовое звено образуют *специальные правительственные фонды*. Они отделены от государственного бюджета, Центрального банка и управляются непосредственно правительством.

Такие фонды формируются для финансирования отдельных целевых мероприятий, а также выполнения роли резерва на случай чрезвычайных ситуаций, в том числе стихийных бедствий. Многие из них создаются для содержания и финансирования жизненно важных программ и объектов.

Вторым по своему значению, финансовым звеном является *система финансов местных административно-территориальных делений страны*. Их доля в унитарных государствах составляет до 30 %, а в федеральных – от 40 до 50% ресурсов бюджета страны.

Доходы местных бюджетов образуются, как правило, в основном из преимущественных и других налогов, в том числе административных сборов и местных налоговых лицензий.

Основными статьями расходов местных бюджетов являются: жилищно-коммунальные и социальные объекты, строительство дорог, содержание местных административных и силовых структур и т.д.

Местные и государственные бюджеты дополняют друг друга по статьям расходов, по целям, в отдельных случаях и по источникам поступлений.

Совокупность мер государства по мобилизации и рациональному использованию централизованных денежных ресурсов называется финансовой политикой.

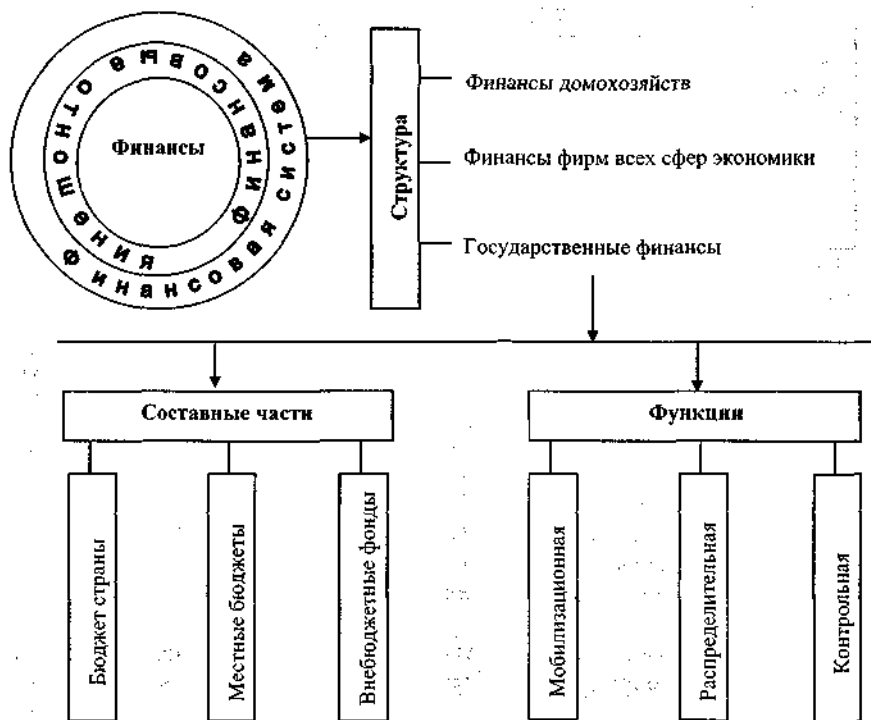
Выбор наилучшей для страны финансовой политики определяется господствующими в данный период концепциями, формирующими приоритетные направления экономического развития страны.

Эта политика реализуется через соответствующее финансирование, выдачу дотаций и субсидий, трансфертных выплат и т.д.

Сущность и роль государственных финансов проявляются в их функциях: мобилизационной, распределительной и контрольной (схема 17.1).

Мобилизационная (фискальная) – обеспечивает поступление средств для государственных нужд. В результате, в руках государства сосредотачиваются огромные ресурсы, расходование которых обеспечивает реализацию приоритетных направлений социально-экономического развития общества.

Схема 17.1



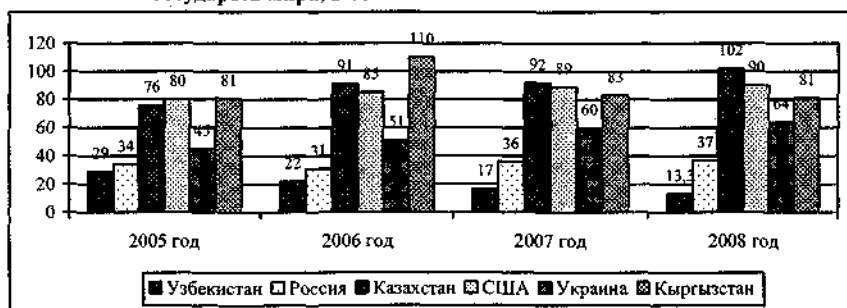
Распределительная функция – связана с перемещением доходов от производителей в другие сферы экономики, с целью достижения оптимального соотношения между накоплением и потреблением.

Доля перераспределяемого национального дохода зависит от выбора государства модели развития рыночного хозяйства.

Она выше в странах, придерживающихся кейнсианской модели развития. В странах, опирающихся на монетарные программы, перераспределительным отношениям отводится более скромная роль, ибо главным считается содействие развитию рыночных сил, а не их корректировка.

Контрольная функция – заключается в проверке целевого использования хозяйствующими субъектами государственных средств.

Окно 17-1. Динамика внешних долгов по отношению к ВВП отдельных государств мира, в %



В Узбекистане, даже в условиях мирового финансово-экономического кризиса в 2008 году достигнуты серьёзные успехи. Внешний долг среди приведённых стран самый низкий – 13,3%. Государственный бюджет выполнен с профицитом в 1,5%. Объёмы положительного сальдо во внешнеторговом балансе выросли и составили 4068,8 млн. долларов. Доля несырьевых товаров в общем объёме экспорта превысила 71%, а объёмы иностранных инвестиций выросли на 46%. Ставки единого налогового платежа для микрофирм и малых предприятий снижены с 10 до 8%.

Учебное пособие по изучению книги Президента Республики Узбекистан И.Каримова «Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана». Т.: Экономика, 2009. С.13

17.2. Сущность и функции налогов

Для выполнения государственными финансами мобилизационной функции необходимы определённые ресурсы, которые аккумулируются в госбюджете страны.

Основным источником этих ресурсов являются налоги с доходов домохозяйств, фирм и государственных предприятий, а также налоги на товары и капитал. Не случайно, предметом пристального внимания любого государства служит налоговая политика.

Налогом называется любой вид обязательного платежа государству и его институтам юридическими и физическими лицами.

В среднем доля налогов в бюджете развитых стран составляет 85%.

Эффективность налоговой политики зависит от соблюдения следующих четырех фундаментальных принципов, которые сформулировал в далеком прошлом А. Смит:

- всеобщность налогов, т.е. все без исключения субъекты должны платить налоги, так как государство создаёт всю необходимую инфраструктуру для их жизнедеятельности и безопасности;
- определённость налогов, т.е. для каждого субъекта должны быть чётко установлены сроки оплаты и сумма платежей;
- простота и удобство, т.е. налоги должны быть ясными для понимания и удобными для оплаты по времени;
- минимум издержек в процессе собирания налогов, т.е. должны быть исключены излишние затраты на административно-управленческий аппарат, инспекторов и другие нужды налоговой системы.

В зависимости от характера взимания различают прямые и косвенные налоги.

Прямые – это налоги на доход и имущество налогоплательщиков.

Косвенные – это налоги на добавленную стоимость, акцизы, таможенные пошлины и монопольный налог.

Конкретные социально-экономические цели общества определяют общие требования к налогообложению. В частности, к его налоговой базе, уровня налогового бремени и способам изъятия доходов.

Эти требования реализуются через налоговую политику, которая строится с учётом противоречивости интересов государства и налогоплательщиков.

После мирового кризиса 30-х годов прошлого века, многие государства вынуждены были усилить роль налога как регулятора экономических процессов.

Налоги выполняют две основные функции: фискальную и регулируемую.

Фискальная функция связана с формированием и использованием государственных денежных средств.

Регулирующая функция, заключается в использовании налогов как регулятора хозяйственных и социальных процессов путём:

- реализации антикризисных программ;
- изменения приоритетов экономического роста;
- стимулирования отдельных отраслей экономики и видов производства; обеспечения социальной справедливости, через перераспределение доходов.

В развитых странах с социально-ориентированной экономикой, в соответствии с кейнсианской моделью регулирования, налоги активно используются для поддержания нормального уровня жизни малообеспеченных слоёв населения. Это повышает роль перераспределительных отношений и как следствие – высокий удельный вес налогов в созданном продукте.

В отличие от них, представители монетарной модели регулирования считают, что государство не должно увлекаться перераспределением национального дохода с помощью налоговой системы, поскольку высокие налоги ослабляют стимулы к развитию производства.

Налоговое бремя измеряется величиной налоговых ставок, которая определяется многими факторами. Главными из них являются: размеры доходов, фаза промышленного цикла, сложившиеся в стране традиции.

Размеры доходов. Чем они выше, тем больше доля налоговых отчислений, которая рассчитывается на основе прогрессивной ставки налогообложения.

Международной организацией ЮНЕСКО принято исчислять налоговое бремя (К) по доле суммы налогов (ЕН) в стоимости ВВП (ВНП)

$$K = EN / ВВП.$$

В целом, в мире наблюдается тенденция роста налоговых изъятий. Если налоговые отчисления, до первой мировой войны составляли 10% ВВП, то в середине XX века 20%. В настоящее время в развитых странах они колеблются в пределах 30 - 50%.

Фаза промышленного цикла. В период оживления и подъёма экономики поступления в бюджет растут, а в период кризиса и депрессии – уменьшаются.

Традиции. Налоговое бремя выше в странах с социально-ориентированной экономикой, опирающихся на кейнсианскую модель регулирования – около 50% ВВП, и ниже в странах с монетарными моделями развития – около 30%.

Взимание налогов осуществляется по четырём видам ставок налогов.

Если налоговая ставка сохраняет постоянное процентное значение, независимо от размера дохода, то налог называют *пропорциональным*. С экономической точки зрения такой вид налога наиболее справедлив.

Если налоговая ставка растёт, то налог называют *прогрессивным*. Такая ставка служит механизмом изъятия средств у лиц, получающих высокие доходы, и служит инструментом сглаживания разницы в доходах богатых и бедных.

Если с ростом размеров доходов налоговая ставка уменьшается, её называют – *регрессивной*. Такие ставки выгодны тем фирмам и лицам у кого

доходы постоянно растут, но не выгодны тем, кто обладает незначительными доходами.

В тех случаях, когда налог устанавливается неизменным для субъекта, независимо от его объёма и размера дохода, то это означает, что налогообложение взимается по *твёрдым ставкам*. Налогообложение по этой ставке стимулирует снижение издержек фирм.

Налоговая система развитых стран предусматривает использование стимулирующих льгот, которые распространяются на инвестиционный кредит, ускоренную амортизацию, производство экологически чистых продуктов и т.д.

Как показала практика, увеличивать налоговое бремя можно лишь до определённых пределов, так как потом начинает снижаться база налогообложения и, как следствие, поступление налогов (рис.17.1).

Данное явление получило название *эффекта Лаффера*, а кривая, отображающая эту зависимость, – кривой Лаффера по имени американского учёного, выявившего эту закономерность.

Как видно на рисунке, при налоговой ставке (R) равной 0%, государство не сможет изымать налоги. При R равной 100%, у производителей не будет никаких стимулов к производству, поэтому поступлений в бюджет также не будет. При любых других значениях R $0\% < R < 100\%$ у государства есть возможность изымать налоги в том или ином размере.

Очевидно, что при низких ставках у производителей больше стимулов для увеличения производства, а при высоких – более 50% деловая активность фирм упадёт.

Согласно кривой Лаффера, увеличение налоговых ставок приводит к росту налоговых поступлений лишь до точки M , а после этой точки налоговые поступления начинают сокращаться. Объясняется это следующими конкретными причинами:

Во-первых, дальнейшее увеличение налоговой ставки снижает инвестиции фирм по расширению производства и не способствует увеличению налоговой базы;

Во-вторых, приводит к уменьшению числа экономических субъектов, вследствие банкротства части из них, из-за непомерно высоких налоговых ставок;

В-третьих, фирмы начинают искать незаконные пути уклонения от налогов, что также сокращает налоговые поступления в казну.

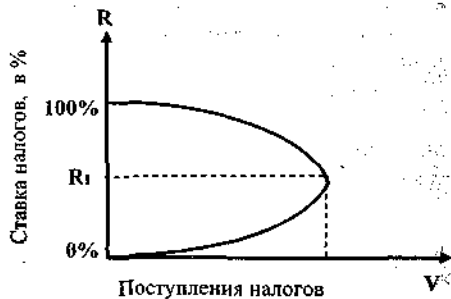


Рис. 17.1. Кривая Лаффера

Налоговая система, сложившаяся в Узбекистане в первые годы становления рыночной экономики полностью не была адаптирована к новым условиям. Она больше использовалась как фискальный инструмент по мобилизации средств на государственные нужды, а не как регулятор экономических процессов. В настоящее время этот недостаток поэтапно устраняется. Только в 2000-2007 годы базовая ставка налога на прибыль и единый социальный платёж с хозяйствующих субъектов были сокращены, соответственно, с 38% до 10% и с 40% до 24%, а единый налог для субъектов малого бизнеса и фермеров снижен до 10%. В результате, общее налоговое бремя сократилось с 40% до 27%.

В целом, налоговая система стран должна совершенствоваться по следующим направлениям:

- уменьшение налогового бремени;
- изменение структуры налоговых поступлений за счёт поэтапного увеличения уровня налогообложения физических лиц (доходов и имущества), а также налогов на имущество и рентных платежей;
- сокращение всевозможных налоговых льгот.

17.3. Дефицит государственного бюджета и его причины

Финансы являются индикатором роста экономики страны и благосостояния населения, поэтому неэффективная экономика неизбежно порождает трудности в балансировании бюджета – важнейшей составной части финансовой системы.

Если в течение года расходы госбюджета превышают его доходы, то возникает бюджетный *дефицит*.

Если же доходы превышают расходы, то возникает *профицит* бюджета.

В принципе бюджетный дефицит относится к негативным категориям, но вместе с тем, он в разумных размерах является одним из механизмов толкающих экономическую систему к самодвижению и развитию.

Не случайно в самых развитых странах бюджетный дефицит составляет 10-15%, хотя в соответствии с международным стандартом он не должен превышать 5% от ВВП.

Каким же образом образуется дефицит? Он возможен, когда государство расходует деньги, надеясь компенсировать их по мере налоговых поступлений. Но если налоговые платежи поступают в меньших размерах по сравнению с планами правительства, то в стране образуется бюджетный дефицит, который может перерасти в государственный долг.

Такая ситуация может быть обусловлена рядом причин. Это спад общественного производства и снижение его эффективности. Это сознательное завышение расходов и снижение налогового бремени, в периоды

экономического спада. Это раздутые социальные и военные программы. Это природные катаклизмы и многое другое.

При наличии дефицита государственного бюджета правительство использует несколько вариантов его покрытия с наименьшими потерями.

Первый. Сокращение расходов госбюджета. Этот вариант не всегда эффективен, так как уменьшение дотаций может усилить спад в экономике, а сокращение социальных программ провоцирует социальную напряженность и ведёт к уменьшению совокупного спроса, что в свою очередь снижает стимулы производства.

Второй вариант. Увеличение налогового бремени. Однако этот способ подрывает стимулы для расширения производства и приводит к уменьшению инвестиций и потребления.

Третий. Покрытие внутреннего государственного долга путём эмиссии денег. Это самый опасный путь погашения бюджетного дефицита, ибо ведёт к лавинообразному течению инфляции и переходу к гиперинфляции, разрушающей всю экономику. По своему содержанию это означает, что государство отказывается от части долга, поскольку его выплата происходит обесценёнными деньгами.

Ценой такой политики являются: возможность банкротства нации, переложение сегодняшних трудностей на будущее поколение. При этом, как правило, богатые становятся богаче, а бедные – беднее, у населения нарастает чувство неуверенности в завтрашнем дне.

Четвёртый вариант. Превращение дефицита бюджета в государственный долг (внешний и внутренний).

Государственный долг – это сумма накопленных в стране бюджетных дефицитов за определённый период времени, за вычетом имевшихся за это время бюджетных избытков.

Внешний долг образуется за счёт кредитов у иностранных государств и банков, фирм и частных лиц. Выплаты по внешнему долгу предполагают утечку твердой валюты и части высококачественной продукции за рубеж.

Внутренний долг – это долг государства своему населению и он образуется: а) за счёт получения государством кредитов в национальных банках; б) выпуска государственных ценных бумаг – облигаций, с целью использования свободных денег населения.

Такие меры в кратковременном периоде дают положительные результаты.

Однако в долгосрочном плане внутренний долг отрицательно сказывается на состоянии экономики, так как сбережения населения не беспредельны и их сокращение создает серьёзные препятствия для последующих частных инвестиций.

Кроме того, увеличение спроса на деньги со стороны государства, приводит к росту процентной ставки и соответственно подорожанию кредита, а это снижает желание фирм расширять производство. С другой стороны,

подорожание кредитов, и соответственно рост издержек производства приводит к повышению цен, что неминуемо приводит к инфляции.

В настоящее время внутренний государственный долг в развитых странах колеблется от 20 до 70%.

Во многих странах существуют специальные службы по управлению государственным долгом. Их задача – не допустить превышения долга над ВВП более чем в 2,5 раза. Считается, что большая величина не позволит стране решать свои социально-экономические проблемы, и все усилия её будут направлены лишь на погашение долга.

При наличии государственного долга и недостаточности доходов правительства в целях управления им могут использоваться несколько путей: отказ от долга или части его; использование новых заимствований для выплаты прежних долгов; пролонгирование долга; его конверсия; продажа безнадежных долгов. Но каждый из них имеет свои негативные последствия.

Отказ от долгов подрывает репутацию государства. В последующем оно уже не сможет рассчитывать на получение кредитов.

К использованию новых кредитов для выплаты старых долгов нельзя прибегать бесконечно, поскольку в конечном итоге увеличивается общий долг.

Пролонгирование долга предполагает продление срока выплаты. В этом случае в ещё большей мере увеличатся суммы процентов. Ибо процент выплачивается по сумме займа и невыплаченного процента. Для государства более выгодна реструктуризация долга, при которой он переводится в ранг долгосрочных, что не ведёт к росту процентных выплат.

Конверсия долга связана в основном с превращением его в долгосрочные иностранные инвестиции, когда в счёт долга странами-кредиторам предлагают купить недвижимость и акции, предоставление прав пользования некоторыми природными ресурсами и т.д.

Продажа безнадежных долгов. Страна, имеющая долги других стран, которые в настоящее время не могут их вернуть, может попытаться продать их третьим странам, но за гораздо меньшую сумму.

Для того, чтобы избежать перечисленных негативных последствий, необходимо постоянно вести работу по балансированию бюджета.

Современные экономические школы предлагают три концепции решения этого вопроса:

- путём ежегодного балансирования бюджета;
- на основе его балансирования в течение промышленного цикла;
- на основе формирования эффективной экономики.

Первая концепция ежегодного балансирования бюджета, применявшаяся до 30-х годов прошлого века, выявила существенный недостаток – усиление циклических колебаний. Так, например, при росте безработных доходы населения и соответственно подоходные налоги, поступающие в бюд-

жет, уменьшаются и не покрывают расходы. Для их покрытия государство обычно прибегает к сокращению расходов или повышению налогов, либо использует оба эти метода. Однако результатом любых этих действий будет ещё большее сокращение доходов.

Более эффективным оказался вариант балансирования бюджета в течение одного промышленного цикла. В частности, кейнсианская концепция рекомендует во время спада прибегать к государственному долгу, за счёт которого финансируется инвестиционный процесс, а образуемый долг погашается во время подъёма.

Сторонники третьей концепции считали, что проблема не в бюджетном равновесии, а в создании эффективного конкурентного рынка, который насытит рынок товарами. В этих условиях высокими будут налоговые поступления. Значительно повысится доходная часть бюджета, и вопрос о сбалансированном бюджете решится сам собой. При этом стабильность может достигаться как при устойчивом положительном сальдо, так и при устойчивом бюджетном дефиците. Но вся проблема заключается в том, что спады и подъёмы в экономическом цикле могут быть разными по уровню и продолжительности.

Вторая и третья концепции лежат в основе финансовой политики большинства стран. Для их реализации необходимо: иметь ясную программу финансовых мероприятий, осуществлять контроль над развитием бюджетного дефицита и изыскания источников его покрытия, рационально распределять бюджетные средства.

Проблема соизмерения доходов и расходов бюджета учитывается при разработке экономической политики государства и её составной части — финансовой политики.

Вопросы для повторения

1. Есть ли различия в понятиях «финансы», «финансовые отношения», «финансовая система»?
2. Каковы принципы построения финансовой системы?
3. Почему финансы государства являются основным элементом финансовой системы?
4. Дайте краткое определение госбюджета.
5. Каково основное содержание функций налога?
6. Назовите виды ставок налогов. Какой из них на ваш взгляд должен превалировать у нас в стране?
7. Объясните, почему в нашей стране исполнение бюджета, как правило, завершается профицитом?
8. На каких фундаментальных принципах должна основываться налоговая политика?
9. Почему возникает дефицит бюджета?
10. Перечислите функции налогов.

11. От каких факторов зависит величина налоговых ставок?
12. Какие виды налогов вы и ваша семья уплачивает?
13. Объясните содержание эффекта Лаффера.
14. Каковы основные статьи доходов и расходов бюджета Узбекистана?
15. Что такое государственный долг, и какие бывают его виды?
16. Какими бывают последствия чрезмерного государственного долга?
17. Способы погашения государственного долга при недостаточности доходов страны.
18. Каково содержание трёх концепций обеспечения сбалансированности бюджета?

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Сущность финансов, финансовых отношений и финансовой системы.
 2. Функции финансов.
 3. Государственные финансы. Государственный бюджет и его роль.
 4. Налоги, его виды и функции.
 5. Налоговые ставки и их виды. Кривая А.Лаффера.
 6. Бюджетный дефицит и государственный долг, их влияние на экономику.
- Реферат:** Финансовая политика Узбекистана в современных условиях.

Денежный рынок и денежно - кредитная политика государства

Введение

Рыночная экономика немислима без денег и их оборота, т.е. денежного обращения, которое обслуживает реализацию экономических благ и финансовые операции.

Денежный рынок включает в себя различные институты, обеспечивающие взаимодействие спроса и предложения денег и, прежде всего, кредитно-банковскую систему.

Ключевые слова

Денежная система	Инфляция спроса и предложения
Денежная масса	Показатели инфляции
Банковские депозиты	Последствия инфляции
Денежные агрегаты	Кредитная система
Норма обязательных резервов	Центральный банк
Денежный мультипликатор	Коммерческие банки
Денежный рынок	Инвестиционные институты
Теории спроса денег	Рынок ценных бумаг
Денежное равновесие	Фондовая биржа
Инфляция и её причины	Денежно-кредитная политика

18.1. Денежный рынок и его равновесие

Денежная система – это законодательно установленная форма организации денежного обращения.

Она включает в себя: национальную денежную единицу (валюту); систему эмиссии (выпуска денег); кредитные и бумажные деньги, разменные монеты; валютный паритет (соотношение с валютами других стран); государственные органы регулирования денежного обращения, а также другие негосударственные учреждения, участвующие в этом процессе.

В зависимости от вида обращаемых денег, в истории имели место различные денежные системы. В настоящее время функционирует система обращения бумажных и кредитных денег, которая в 30-х годах XX века пришла на смену системе обращения металлических денег.

Для эффективного функционирования рыночной экономики, поддержания уровня и динамики цен, требуется определенная денежная масса.

Денежная масса представляет собой совокупность покупательных и платёжных средств, которыми располагают домохозяйства, фирмы и государство на данный момент.

Она имеет две формы: а) наличные средства – бумажные деньги (банкноты) и монеты; б) безналичные средства – банковские депозиты, чеки и кредитные карточки, выдаваемые банками на основе депозитов, а также ценные бумаги.

Тенденция в их соотношениях такова, рано или поздно наличные деньги полностью уступят место безналичным денежным средствам.

Заметим, что часть безналичных денег, находящиеся на срочных и сберегательных вкладах коммерческих банков – депозитные сертификаты, акции инвестиционных фондов, которые нельзя непосредственно использовать для сделок называются «квази-деньги» (почти деньги).

Банки вводят в практику денежного обращения все новые формы депозитных счетов. И вполне возможно, что по мере всё большего развития электронных денег, т.е. платёжных систем, основанных на операциях посредством команд и программ с помощью компьютерной техники, привычные наличные деньги в перспективе исчезнут.

Для правильного измерения объёма предложения денежной массы, нужно определить её структуру или денежные агрегаты, число которых по странам колеблется от 3 до 10. Так, в США, Японии, Италии используются 4 агрегата. Они отличаются друг от друга *составом входящих в него видов денег и степени их ликвидности.*

Рассмотрим основные денежные агрегаты, расположив их по мере увеличения видов денег и степени убывания их ликвидности.

M_1 – это денежный агрегат, состоящий из наиболее ликвидных денежных средств. К ним относятся наличные деньги, а также сберегательные вклады до востребования, которые по чекам и электронным денежным переводам могут быть перечислены в качестве платежей. Деньги здесь выступают в качестве средств обращения и платежа. Этот агрегат используется при взаиморасчётах, а также анализе спроса и предложения денег.

M_2 – включает в себя M_1 , а также депозитные счёта в специальных финансово-кредитных учреждениях, сберегательные вклады до востребования, средние по размеру срочные вклады и некоторые другие активы. Они являются средствами сбережения, использование которых для сделок не представляет большой сложности, но обусловлено рядом условий. Этот агрегат используется при анализе влияния денежной массы на экономику.

M_3 – включает в себя, помимо M_1 и M_2 , крупные срочные депозиты (более 100 тыс. долларов), а также соглашения о покупке ценных бумаг с последующим выкупом по обусловленной цене.

L — наименее ликвидный денежный агрегат, включает в себя M3, а также различные ценные бумаги. Эти средства также можно обратить в деньги и другие платёжные средства, но с большими трудностями.

Денежная масса формируется Центральным банком, путём эмиссии наличных денег, а также коммерческими банками, которые создают так называемые кредитные деньги. Чтобы понять механизм образования этих кредитных денег, рассмотрим пример.

«Пахта банк» располагает активами (депозитами) на 100 млн. сумов. Может ли банк отдать все эти деньги в кредит? Нет. Он, как и другие банки должен иметь обязательные резервы, предназначенные для немедленного возврата денег вкладчикам, которым срочно понадобились деньги.

Минимальные нормы этих резервных фондов устанавливаются на законодательной основе, например, в США она колеблется от 3 до 30 %, в Узбекистане—20%.

Норма обязательных резервов — это отношение суммы резервов к сумме депозитов.

Разницу между суммой депозитов и резервами коммерческие банки могут предоставлять в ссуду.

Заметим, когда банк выдаёт кредит — это не означает, что у кого-то стало меньше денег. Так как тот, кто вложил эти деньги в банк, может получить их в любое время (за исключением банкротства банка). Напротив, количество денег, находящееся в обращении увеличивается.

Причём, денежная масса страны возрастёт не на сумму выдаваемого кредита, а на гораздо большую, благодаря действию эффекта денежного мультипликатора

Как это происходит? Для упрощения расчётов допустим, что в Узбекистане норма банковских резервов составляет 10%. Следовательно, «Пахта — банк», располагающий активами в 100 млн. сумов, может выдать кредит в размере 90 млн. сумов. Если банк это сделает, то в обращении появятся дополнительные деньги на эту сумму, которые до того являлись лишь частью денежной массы, находившейся в банке, а не в обращении. Таким образом, денежная масса в обращении, благодаря первому действию «Пахта-банка» возросла на 90 млн. сумов.

Но на этом процесс не заканчивается. Предприниматель, взявший деньги в ссуду израсходует их на приобретение нужных товаров, а продавец, получив деньги, может разместить их в этом же банке (или в другом банке). В таком случае «Пахта — банк» в соответствии с нормой обязательных резервов в 10 % из новых денег в 90 млн. сумов оставит на резерв 9 млн. сумов и может выдать кредит на оставшуюся сумму в 81 млн. сумов. Тем самым второй раз увеличивая количество находящихся в обращении денег ещё и на эту сумму, т.е. всего на 171млн. сумов (90+81).

Такая цепная реакция продолжается до тех пор, пока вся сумма первоначального вклада не будет использована в качестве резерва, т.е. 10 раз. В результате, банковские депозиты возрастут до 1 млн. сумов, а количество новых денег, находящихся в обращении, в несколько раз превысят первоначальные средства в 100 млн. сумов.

Обратный процесс, т.е. сокращение денежной массы, будет происходить в том случае, если кто-то возьмёт в кредит первоначальный вклад равный 100 млн. сумов и купит государственные облигации, то при резерве в 10 % это приведёт к сокращению денежной массы на 1 млн. сумов.

Таким образом, *денежный мультипликатор* – это числовой коэффициент, показывающий, во сколько раз возрастет или сократится денежная масса, в результате увеличения или сокращения вкладов в коммерческих банках на одну единицу.

Этот показатель находится в обратной зависимости от уровня обязательных резервов, и равняется единице делённой на уровень резервов (R) в процентах. В нашем примере денежный мультипликатор равен 10 (1/10% x 100%).

Следовательно, при уменьшении ставки резервов банковский мультипликатор и соответственно денежная масса увеличатся. И наоборот.

Регулируя нормой обязательных резервов, используя эффект денежного мультипликатора, Центральный банк при необходимости может расширять или уменьшать предложение денег на денежном рынке.

Денежный рынок – это рынок, на котором в результате взаимодействия спроса на деньги и их предложения устанавливается равновесная ставка процента, представляющая собой "цену" денег.

В экономической теории существуют различные взгляды по вопросам факторов, определяющих спрос на деньги и условий равновесия на денежном рынке.

Согласно классической теории и его современным трактовкам (И.Фишер) величина спроса на деньги (MD) определяется:

- уровнем цен на товары и услуги (P). Чем выше цены, тем больше требуется денег в обращении. И наоборот.

- реальным объёмом производства (Q). Чем больше объёмы производства, следовательно, и доходы, тем выше спрос на деньги. И наоборот.

- скоростью оборота денег в обращении (V), т.е. количеством оборотов, которое совершает за год в среднем денежная единица в процессе торговых операций. Чем больше оборотов, тем меньше спрос на деньги. И наоборот.

Следовательно, спрос на деньги можно выразить формулой:

$$MD = \frac{P \cdot Q}{V}$$

Теория спроса на деньги Дж. Кейнса, получившая название «предпочтение ликвидности» выглядит несколько иной.

Ликвидность — это степень возможности быстрого перевода финансовых активов в наличные деньги (бумажные деньги и монеты — абсолютно ликвидные активы).

Он разделил спрос на деньги на два вида: спрос на деньги для сделок и спрос на деньги как финансовый актив, который приносит доход. Согласно его теории три причины побуждают людей хранить часть своего богатства в виде денег:

- необходимость осуществления текущих сделок (транзакционный мотив);
- иметь возможность, в будущем, быстро решать возникшие денежные проблемы (мотив предосторожности);
- избежать потерь капитала, связанных с его хранением в виде ценных бумаг в период снижения их курсовой стоимости (спекулятивный мотив). Экономические субъекты держат часть богатства в наиболее ликвидной форме, если, они считают, что их иные формы связаны со значительным риском или могут принести потери.

Именно эта последняя причина явилась основанием для утверждения Кейнсом, что спрос на деньги в решающей мере зависит от нормы банковского процента. Более высокая ставка процента понижает спрос на наличные деньги. И наоборот.

Таким образом, транзакционный мотив и мотив предосторожности вызывают прямую зависимость между увеличением объема производства (номинального дохода) и увеличением спроса на деньги. Спекулятивный мотив вызывает обратную связь между величиной спроса на деньги и нормой процента.

В соответствии с современной теорией спрос на деньги зависит и от других факторов — изменения в ожиданиях конъюнктуры спроса на деньги, наличия беспроцентных форм денег, инфляции и др.

Среди них наибольшее значение имеет инфляция, которая действует в том же направлении, что и реальная ставка процентов.

Поскольку реальная ставка процента и ожидаемый темп инфляции, по своей экономической природе являются альтернативными стоимостями не приносящих дохода денег (наличных денег), поэтому их можно суммировать и обозначить как номинальную норму банковского процента. В связи с этим, формулу спроса на деньги можно представить как функцию номинального дохода (Y) и номинальной нормы процента (R):

$$MD = f(Y, R).$$

Кривая общего спроса на деньги представлена на рис. 18.1. Она показывает его обратную зависимость от величины ставки процента (при неизменности объемов дохода).

Что касается предложения денег (M), то его размеры формируются Центральным банком. Он, как правило, стремится поддерживать его объём на одном и том же уровне, поэтому графически предложение денег имеет вертикальный вид, рис. 18.2.

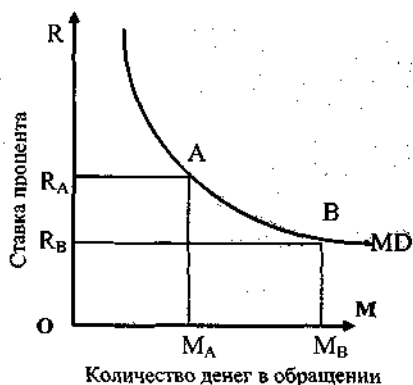


Рис. 18.1. Спрос на деньги

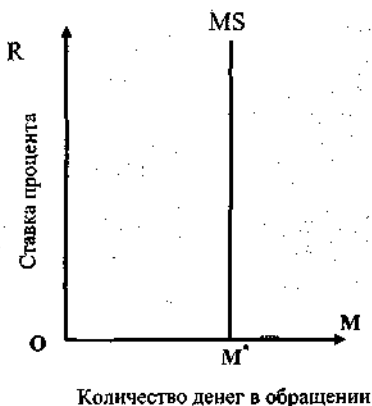


Рис. 18.2. Предложение денег

Равновесие на денежном рынке означает, что объём спроса на деньги равен объёму денежного предложения (рис. 18.3).

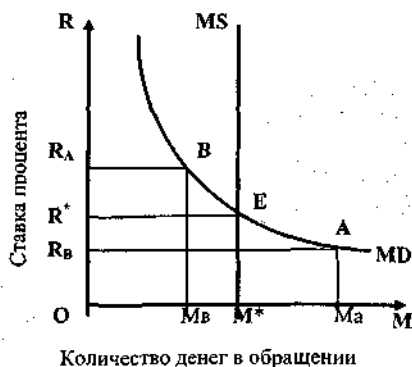


Рис. 18.3. Равновесие на денежном рынке

На графике предложение денег MS имеет вертикальную форму, т.е. находится на одном и том же уровне.

Равновесие достигается в точке E, которая соответствует ставке процента равной R^* . Во всех других случаях: при снижении реальной ставки процента; при увеличении реальной ставки процента, противодействующие силы рано или поздно приведут к тому, что равновесная цена между спросом и предложением денег установится в точке E.

Например, при росте ставки процента экономические субъекты пожелают держать в форме денег сумму M_B , т.е. меньшую, чем M^* . В связи с этим, банки будут избавляться от излишних денег, скупая ценные бумаги. В результате, цены на них вырастут, а процентная ставка снизится с уровня R_A до уровня R^* .

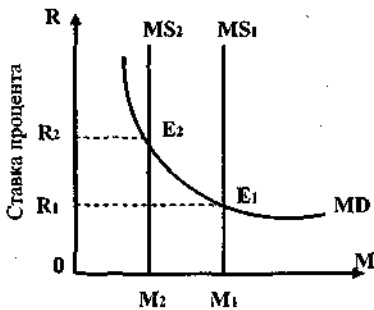
В реальной жизни предложение денег в зависимости от денежно-кредитной политики может изменяться. Рассмотрим этот случай графически (рис.18.4).

Предположим, что денежный рынок находится в состоянии равновесия в точке E_1 .

Если предложение денег сократится с OM_1 до OM_2 , то кривая предложения денег соответственно переместится из MS_1 в MS_2 , а значит, спрос будет превышать предложение денег. В связи с этим, банки для пополнения своих денежных резервов начнут увеличивать продажи ценных бумаг и скупать деньги, а ставка процента начнёт расти. В результате, экономические субъекты будут отдавать предпочтение не деньгам, а другим финансовым активам, поэтому спрос на деньги сократится и постепенно установится новый уровень равновесия в точке E_2 . Если предложение денег увеличится, то будет происходить обратный процесс.

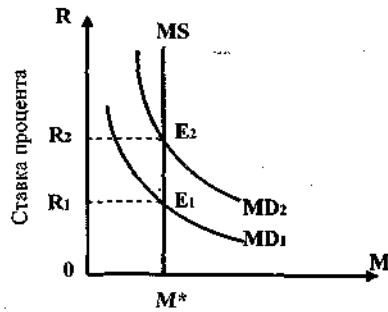
Рассмотрим вариант изменения спроса на деньги под воздействием роста доходов субъектов на рис. 18.5 (при неизменном уровне их предложения).

Увеличение спроса на деньги заставит субъектов продавать финансовые активы, а также брать деньги в кредит. В результате, цены на финансовые активы начнут падать, а ставки процента вырастут до R_2 . Эти процессы приведут к тому, что денежное равновесие находившееся в точке E_1 на кривой MD_1 переместится в точку E_2 на новой кривой спроса MD_2 . Возможен и обратный процесс.



Количество денег в обращении

Рис. 18.4. Изменение предложения



Количество денег в обращении

Рис. 18.5. Изменение спроса

18.2. Инфляция, её причины и виды

Инфляция – это дисбаланс между совокупным спросом и совокупным предложением денег, выражающийся в повышении общего уровня цен в масштабе страны. Иначе говоря, это снижение покупательной способности денег.

Общими причинами инфляции, присущими всем странам являются:

- слабый контроль над денежной массой Центральным банком, и излишняя эмиссия денег, необеспеченных товарами. В результате, цены на товары начинают расти, создавая основу инфляционного процесса.

- усиление мощи монополий и олигополий, расширяющих их возможности влиять на цены, а также профсоюзов, позволяющих им, увеличивать заработную плату своим членам несоразмерно уровню производительности труда. Оба этих фактора приводят к росту цен;

- индексирование доходов населения. Если её уровень превышает реальные возможности государства, то эта мера в условиях дефицита товаров приведёт к росту цен;

- нерациональная структура экономики. Например, большой удельный вес военно-промышленного комплекса, когда его работники получают заработную плату, а продукция этого комплекса не носит потребительский характер. В этом случае растёт дисбаланс спроса и предложения по структуре товаров;

- непомерно высокие налоги и процентные ставки, при которых фирмы либо сокращают объём производства в силу его менее выгодности, либо повышают цены на свою продукцию, либо и то и другое;

- рост цен на импортируемую продукцию;

- инфляционные ожидания населения и производителей.

Кроме общих причин инфляция может быть связана и другими частными факторами, вызванными конкретной ситуацией в той или иной стране.

Причины инфляции можно сгруппировать на два вида: инфляцию спроса и инфляцию издержек (предложения).

Инфляция спроса происходит тогда, когда потребители предъявляют дополнительный спрос на блага, а производители не могут ответить соответствующим их увеличением.

Спрос может вырасти в результате наращивания государством социальных и военных программ или увеличения расходов населения в связи с ростом заработной платы. Производители не могут адекватно расширить производство из-за отсутствия резервов производственных мощностей, товарных запасов и невозможности импорта по причине нехватки валюты (рис.18.6).

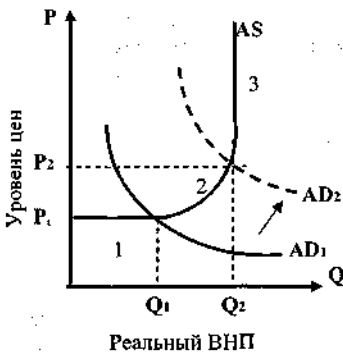


Рис. 18.6. Инфляция спроса

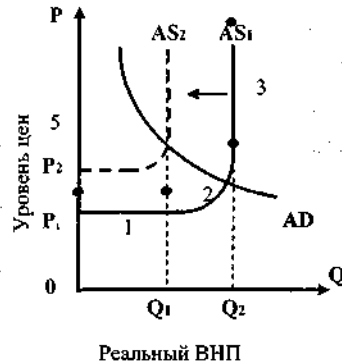


Рис. 18.7. Инфляция предложения

Из графика видно, что сдвиг кривой спроса с AD_1 на AD_2 вызывает рост цен с P_1 к P_2 .

Инфляция издержек означает нарушение равновесия между спросом и предложением со стороны производителей.

Инфляция издержек происходит тогда, когда фирмы сокращают производство в связи с увеличением стоимости используемых ресурсов, что соответственно вызывает рост цен на их продукцию.

Как видно из рис. 18.7 сдвиг кривой предложения с AS_1 к AS_2 вызывает рост цен с P_1 к P_2 .

Инфляция представляет собой механизм, раскручивающийся по спирали: рост цен усиливает факторы, которые сами же и порождают рост цен, инфляция совершает свой новый виток.

Инфляция измеряется индексами оптовых и розничных цен (I), т.е. процентным отношением средневзвешенных цен текущего периода (P_t) к средневзвешенным ценам базового периода (P_b), а также дефлятором ВВП.

Индекс оптовых цен исчисляется для трёх групп товаров: конечных товаров, готовых для использования, но не проданных потребителю; промежуточных товаров; сырья подготовленного для дальнейшей переработки.

Индекс потребительских (розничных) цен рассчитывается для группы товаров и услуг, входящих в потребительскую корзину типичной семьи. Это в основном пища, одежда, плата за жильё, электроэнергию, транспорт, медицинское обслуживание. Например, в США в неё включают 265 наименований товаров и услуг.

Дефлятор валового национального продукта — это отношение номинального ВВП к его реальному значению.

Существуют три критерия в классификации инфляции.

Первый – по темпам роста цен в год:

– нормальная инфляция – 3-3,5%;

– умеренная или ползучая инфляция – до 10%. При этом виде, а также в условиях нормальной инфляции стоимость денег сохраняется почти стабильно, и не влияет негативно на экономику;

– галопирующая инфляция – 20-200% пагубно отражается на производстве и денежно-кредитном обращении, ибо значительно искажаются цены. При такой инфляции происходит бегство от денег, путем покупки товаров и недвижимости с целью сохранения реальной стоимости активов, а фирмы заключают контракты на основе индексации цен;

– гиперинфляция – более 1000%. При ней стоимость денег падает так быстро, что они уже не выполняют своих главных функций. Она оказывает разрушительное воздействие на объём производства, занятость и денежное обращение.

В Узбекистане уровень инфляции в условиях мирового - финансового кризиса вырос по сравнению с 2007 г. на 1% и составил 7,8%.

Второй – по соотносительности роста цен по различным товарным группам:

– сбалансированная инфляция, когда цены различных товарных групп растут в одинаковой мере. Она не страшна для фирм, так как если повышаются цены на ресурсы, то они повышают цены на конечную продукцию;

– несбалансированная инфляция – когда цены на товары изменяются по отношению друг к другу. В этой ситуации кто-то теряет, а кто-то увеличивает доходы.

Третий – по уровню предсказуемости инфляции:

– ожидаемая, когда население и фирмы могут подготовиться к ней, поэтому она не наносит им вреда;

– неожиданная инфляция, которая своей непредсказуемостью отрицательно сказывается на психологическом и материальном состоянии бизнесменов и населения.

Каковы же социально-экономические последствия инфляции?

Первыми жертвами инфляции становятся потребители, у которых сокращаются реальные ценности личных сбережений. Хуже всего тем, кто держит сбережения в виде наличных денег. Немного лучше положение владельцев акций. Наименьший ущерб несут те, кто успел поместить сбережения в недвижимость и материальные ценности.

В целом же негативные последствия инфляции проявляются в двух аспектах.

Во-первых, в перераспределении доходов и богатства между:

а) различными слоями населения. Бедное население, расходующее большую часть своих доходов на предметы первой необходимости, стано-

вятся еще беднее. Богатые же теряют часть своих сбережений, а их текущее потребление практически не снижается.

Снижается жизненный уровень работников бюджетных организаций с фиксированными доходами. Тогда как работники фирм из-за гибкости их доходов могут иметь относительные выгоды.

Что касается неожиданной инфляции, то она выгодна получателям ссуд, а кредиторы несут потери;

б) разными сферами производства и регионами в силу несбалансированности роста цен. Поэтому одни сферы и регионы, оказываются в выигрыше, другие в проигрыше;

в) населением и государством в пользу государства. Оно, производя дополнительную денежную эмиссию, не обеспеченную товарами, по существу, осуществляет скрытое налогообложение граждан особенно там, где действует прогрессивная система подоходного налогообложения. Дело в том, что низкооплачиваемые социальные группы при росте заработной платы в условиях инфляции, номинально переходят в группы состоятельных категорий граждан с более высоким налогообложением.

Во-вторых, инфляция оказывает противоречивое влияние и на экономическую активность фирм. Нормальная и умеренная инфляция в отдельных случаях способствует оживлению экономики, так как возросший спрос дает толчок к расширению производства. Все остальные виды инфляции делают экономику страны неуправляемой. Они вызывают региональные и отраслевые диспропорции, подрывают стимулы роста экономики, особенно на основе новой техники и технологии из-за их удорожания, а денежно-кредитная система не справляется со своими функциями.

Окно 18-1. Банки Узбекистана, получившие рейтинг «стабильный» от международных рейтинговых компаний

«Мудис»	«Фитч рейтинг»	«Стандарт энд Пурс»
Национальный банк ВЭД	Узпромстройбанк	Национальный банк ВЭД Капиталбанк
Ипотека-банк	Пахтабанк	
Галла-банк	Асакабанк	
Алокабанк	Хамкорбанк	
Туронбанк	Банк Ипак йўли	
Кредит стандарт банк		

Учебное пособие по изучению книги Президента Республики Узбекистан И.Каримова «Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана». Т.: Экономика, 2009. С.45.

18.3. Денежно - кредитная система

Экономическая природа денег предполагает непрерывность их обращения. Этот процесс осуществляется через кредитно-финансовые институты. Образно их можно назвать сердцем экономики – перекачивающими особую кровь – деньги.

Кредит – это форма движения денежного капитала, предоставляемого в ссуду.

Сущность кредита можно выразить через его основные функции:

- позволяет значительно расширить объёмы общественного производства;
- распределяет свободный денежный капитал в приоритетные и высоко прибыльные сферы и отрасли деятельности;
- сокращает издержки обращения благодаря использованию вместо наличных денег кредитные карточки, векселя, чеки, депозитные сертификаты, а также ускоряет денежное обращение;
- является одним из инструментов в конкурентной борьбе, ускоряющим процесс концентрации и централизации капитала в производстве.

Взаимоотношения, складывающиеся между субъектами по поводу аккумуляции и предоставления временно свободных денежных средств на условиях возвратности, срочности и платности, называются *кредитными отношениями*.

Возможность кредитования обусловлена наличием временно-свободных денежных средств у экономических агентов. Эти средства образуются за счёт: части денежных доходов и сбережений населения и прибыли фирм; накапливаемого амортизационного фонда и оборотного капитала, предназначенного для покупки сырья, материалов, а также выплаты заработной платы фирм; части денежных накоплений и доходов государства.

Потребность в привлечении заёмных денег обусловлена рядом факторов: необходимостью единовременных больших инвестиций для осуществления высоко прибыльных проектов; большим разрывом во времени с момента вложения до получения выручки; желанием минимизировать издержки производства за счёт оптимального соотношения собственных и заёмных средств.

Кредитные отношения в совокупности с регулируемыми их кредитно-финансовыми институтами, формами и методами кредитования называются кредитной системой.

Кредитная система развитых стран состоит из Центрального банка, коммерческих банков, специализированных банковских учреждений, различных кредитно-финансовых учреждений небанковского типа.

Наиболее развитой и универсальной формой кредита является банковский кредит, который предоставляется банками любым хозяйствующим субъектам в виде денежных ссуд. Различают краткосрочные и долгосрочные кредиты.

Банки составляют ядро кредитной системы. Банковская система чаще всего бывает двух- или трехуровневой (схема 18.1).

Первый уровень занимает Центральный банк. Он осуществляет регулирование деятельности коммерческих банков, и специализированных кредитно-финансовых учреждений. Данное регулирование, осуществляется в целях обеспечения нормального денежного обращения, как важного условия устойчивых темпов роста экономики.

Второй уровень составляют коммерческие банки, которые оказывают разнообразные услуги и кредиты. Кроме того, они, выступая в качестве инвесторов, вкладывают деньги в облигации, а иногда и в акции.

Специализированные банковские учреждения. К ним относятся: инвестиционные, внешнеторговые, ипотечные, сберегательные и другие учреждения, которые, как правило, не очень выгодны или рискованны для частных

Схема 18.1



банков. Например, сельское хозяйство, жилищное строительство, внешняя торговля и др. В их деятельности можно выделить одну или две основные операции.

Небанковские специализированные кредитно-финансовые учреждения (страховая, финансовая, инвестиционная компании, пенсионный и благотворительный фонды и т.д.) занимают нижний уровень в кредитной системе. Долгое время они играли подчинённую роль по отношению к коммерческим банкам. После второй мировой войны их позиции заметно усилились в связи с возрастанием значения операций на которых они специализировались.

В Узбекистане благодаря реформам в банковско-финансовой системе интенсивно осваиваются новые виды услуг – факторинговые и лизинговые, услуги по аккредитивам, безналичные расчёты посредством пластиковых карточек и другие. В стране действует 30 коммерческих банков, в т.ч. 3 государственных, 11 акционерных, 11 частных и 5 с зарубежным капиталом.

Как показал мировой финансово-экономический кризис, банковская система Узбекистана отличается надёжностью и независимостью от иностранных источников. Их активы в 2008 году выросли на 30,1 % и составили 12065 млрд. сумов, что в два раза превышает объём средств, находящихся на счётах населения. Более того, совокупная текущая ликвидность банковской системы в десять раз превышает объём платежей по внешним негосударственным заимствованиям. В реальном секторе экономики были использованы кредиты в размере 6372 млрд. сумов.

Чисто банковские операции приносят их владельцам прибыль, которая рассчитывается, как разность между суммой процентов, взимаемых с заёмщиков, и суммой процентов, выплачиваемых вкладчикам. Кроме этого вида дохода банки могут получать прибыль от инвестиционной деятельности, биржевых операций, а также комиссионные вознаграждения.

Наряду с банковским кредитом в современных условиях, кредиты осуществляются в следующих формах:

- коммерческий кредит, предоставляемый фирмами друг другу через продажу товаров в долг с отсрочкой платежа, оформленный векселем;
- потребительский кредит, предоставляемый населению с отсрочкой платежа при покупке товаров длительного пользования;
- ипотечный кредит, предоставляемый в виде долгосрочных ссуд под залог недвижимости (земли, зданий). Этот вид кредита широко используется в сельском хозяйстве для развития и обновления основных фондов; государственный кредит, предоставляемый им и местными органами населению и частному бизнесу;

– международный кредит, обслуживающий международные экономические и валютно-финансовые отношения. Кредиторами и заёмщиками выступают государство, частные предприятия, банки и межгосударственные кредитные институты.

18.4. Рынок ценных бумаг

Фирмы и государства, у которых мало собственных доходов для финансирования инвестиционных проектов, могут изыскать их путём выпуска и продажи ценных бумаг, становясь, таким образом, эмитентами.

Часть доходов, полученных от реализации таких инвестиционных проектов, выплачивается эмитентами в виде дивидендов или процентов инвесторам, т.е. тем, кто на свои свободные деньги купил эти ценные бумаги. Ими могут быть частные лица, фирмы и государства.

Посредническую деятельность при купле-продаже ценных бумаг осуществляют инвестиционные институты в качестве:

- финансового брокера, который покупает и продаёт ценные бумаги по поручению клиента;
- консультанта по инвестициям, оказывающего услуги по выпуску и движению ценных бумаг;
- инвестиционной компании, организующей выпуск ценных бумаг и предоставляющей гарантии по их размещению, а также их куплю и продажу от своего имени и за свой счёт;
- инвестиционных фондов, выпускающих свои акции и размещающих мобилизованные деньги в различные ценные бумаги.

Существует большое число разновидностей ценных бумаг: акции, облигации, векселя, чеки, депозитные и сберегательные сертификаты и др.

Рынок ценных бумаг представляет собой систему экономических отношений между продавцами и покупателями ценных бумаг.

Он выполняет следующие функции:

- а) мобилизацию свободных денежных ресурсов и превращение их в инвестиции;
- б) устраняет или уменьшает дефицит государственного бюджета;
- в) осуществляет межотраслевой и межрегиональный перелив капитала для оптимизации структуры экономики;
- г) информационную функцию, характеризующую состояние экономической конъюнктуры в стране.

Ценные бумаги или фондовые активы обладают стоимостью и могут покупаться, продаваться и погашаться, т.е. обращаться на рынке и служить источником получения дохода, являясь разновидностью денежного капитала.

Ценные бумаги продаются по курсу, а не по номинальной стоимости.

Курсовая цена фондовых активов прямо пропорциональна годовому доходу от владения ими и обратно пропорциональна ставке процента.

Основные виды ценных бумаг можно разделить на две группы в зависимости от того, какие экономические отношения они выражают.

Первая. Ценные бумаги, выражающие отношение совладения. Такими бумагами выступают акции. Они фиксируют долю владельца в собственности фирмы.

Вторая. Ценные бумаги, выражающие отношение кредитования.

К этой группе относятся долговые ценные бумаги с твёрдой, фиксированной процентной ставкой, которая выплачивается за определённый срок владения этими бумагами владельцу, если он внёс деньги, например, в банк. Напротив, процентная ставка по таким ценным бумагам как банковские сертификаты, векселя, облигации, взимается с их владельца при получении им денег.

Ценные бумаги покупаются и продаются на первичном и вторичном рынках.

Первичный рынок ценных бумаг, представляет собой продажу новых ценных бумаг их эмитентами. Вторичный рынок – продажу и покупку ценных бумаг фирм дилерами и брокерами, а ценные бумаги государства коммерческими банками, т.е. на вторичном рынке осуществляются последующие перепродажи ценных бумаг.

Масштабы вторичного рынка огромны и позволяют с успехом проводить макроэкономическое регулирование и денежно-кредитную политику.

Кроме того, без этого рынка не сможет развиваться первичный рынок, так как вторичный рынок усиливает доверие к ценным бумагам вкладчиков, стимулирует их желание покупать новые фондовые активы.

В структуре вторичного рынка выделяют, во-первых, биржевой оборот, который осуществляется на фондовой бирже путём купли-продажи ценных бумаг. Во-вторых, внебиржевой оборот, т.е. купля-продажа ценных бумаг не через биржу, а путём прямого согласования условий сделки между продавцом и покупателем.

Фондовая биржа, представляет собой часть рынка ценных бумаг.

Основными функциями биржи являются:

- сведение друг с другом покупателей и продавцов ценных бумаг;
- регистрация курсов ценных бумаг или выявление деловой активности по отраслям и конъюнктуру рынка;
- реализация межотраслевого и межрегионального перелива капитала.

Биржа может быть организована частными предпринимателями, как акционерное общество, а также исполнительной властью, как государственное учреждение.

18.5. Денежно - кредитная политика государства

Под денежно-кредитной политикой государства понимается совокупность мер, направленных на достижение поставленных в стране макроэкономических целей. В частности, обеспечение устойчивого экономического роста, необходимой стабильности цен и полной занятости населения.

Она осуществляется путём воздействия на инвестиционную активность, уровень и динамику инфляции, и другие макроэкономические процессы.

Денежно-кредитная политика государства проводится Центральным банком, который регулирует денежную эмиссию, облегчает или затрудняет выдачу коммерческими банками кредитов.

К основным методам денежно-кредитной политики относятся: операции на открытом рынке; изменение нормы обязательных резервов; изменение учётной ставки (дисконтная политика).

Операции на открытом рынке проводит Центральный банк путём покупки или продажи государственных ценных бумаг, тем самым, изымая или вливая ресурсы в кредитную систему.

Если на денежном рынке наблюдается излишек денег, а это обычно происходит при высоких темпах развития экономики накануне кризисов, следует уменьшить денежную массу. С этой целью Центральный банк продаёт государственные облигации, через специальных дилеров, субъектам хозяйствования и коммерческим банкам под привлекательный процент. В результате, кредитные ресурсы банков уменьшаются. Происходит мультипликативное сокращение объёма кредитных денег, а значит, и денежной массы. Процентная ставка при этом возрастает, а деловая инвестиционная активность снижается. Указанный механизм работает и в обратном направлении.

Если на денежном рынке наблюдается недостаток денег, а это обычно происходит при спаде производства, Центральный банк проводит политику, направленную на расширение денежной массы. Он начинает скупать ценные бумаги. В результате происходит мультипликативное увеличение кредитных денег в экономике, и как следствие снижение процентной ставки и рост инвестиционной активности.

Изменение учётной ставки (ставка рефинансирования), т.е. размера платы за ссуды, предоставляемые Центральным банком коммерческим банкам, который в Узбекистане установлен в размере 20%.

При понижении учётной ставки коммерческие банки станут больше брать ссуды и в свою очередь предоставлять кредиты под меньший процент, тем самым, активизируя инвестиционную деятельность.

Если Центральный банк повышает учётную ставку, то происходит относительное сокращение предложения денег. Ставка процента при этом повышается, а инвестиционная активность, наоборот, понижается.

Изменение нормы обязательных резервов. Повышение данной нормы уменьшает размеры свободных денег, и тем самым снижаются возможности коммерческих банков создавать кредитные деньги. Напротив, снижение нормы резервов приведёт к обратному эффекту.

Кроме того, благодаря тому, что в первом случае процентная ставка повышается, то инвестиционная активность снижается, а во втором случае наоборот инвестиционная активность увеличится, так как процентная ставка снизится.

Вопросы для повторения

1. Перечислите составные части денежной системы.
2. Что вы понимаете под денежной массой. В каких формах она выступает?
3. По каким признакам выделяют денежные агрегаты?
4. Зачем нужны банкам обязательные резервы, как определяется его норма?
5. Что означает денежный мультипликатор?
6. Как вы понимаете ликвидность денежной массы?
7. Чем определяется спрос на деньги?
8. Почему кривая предложения денег имеет вертикальный вид?
9. Что означает инфляция. Назовите несколько ее причин?
10. С помощью каких показателей определяется инфляция?
11. Каковы социально-экономические последствия инфляции?
12. Что собой представляет кредитная система. Перечислите ее составные части?
13. Назовите различия Центрального и коммерческих банков.
14. Какие виды кредитов вы можете назвать?
15. В чём заключается сущность и функции ценных бумаг?
16. Чем отличаются первичные рынки ценных бумаг от вторичных?
17. Назовите основные методы денежно-кредитной политики.

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Денежное обращение и его законы. Типы денежных систем.
2. Спрос на деньги и предложение денег. Денежные агрегаты.
3. Инфляция, её причины, виды. Показатели и последствия инфляции.
4. Сущность, функции и формы кредита.
5. Банки и банковская система. Центральный банк и его функции. Коммерческие банки и их функции.

Реферат: Государственное регулирование кредитно-денежной системы в Узбекистане.

Регулирование рыночной экономики. Социальная политика государства

Введение

Вопросы о роли, границах и методах вмешательства государства в экономику имеют долгую историю и до сих пор вызывают споры.

Экономисты, пожалуй, лишь в одном единодушны, что социальная политика является важнейшим аспектом государственного регулирования экономики, она призвана обеспечить необходимые стандарты условий и уровня жизни всех слоёв населения. В этой связи рассматриваемая тема представляет особый интерес и важную практическую значимость.

Ключевые слова

Роль государства в экономике	Доходы населения
Государственное регулирование	Распределительные отношения
Пределы регулирования	Функциональное распределение
Экономическая политика	Экономическая справедливость
Субъекты экономической политики	Социальная справедливость
Три уровня целей политики	Социальная политика
Функции государства	Перераспределительные отношения
Прямое регулирование	Принципы социальной политики
Косвенное регулирование	Социальная защита и её формы
Институциональное регулирование	Персональное распределение
Реформаторские функции государства	Кривая Лоренца

19.1. Государственное регулирование рыночной экономики

Теоретически взгляды учёных относительно роли государства в воспроизводственных процессах колеблются от рассмотрения его лишь как «ночного сторожа» и «спортивного судьи» с минимально необходимым набором функций до органа, который практически всё регулирует и всем распоряжается. В частности, можно отметить два основных теоретических направления по этой проблеме:

- авторы первого – государственное регулирование как дополнение к рыночной системе;
- представители второго направления считают лучшим вариантом государственное управление без использования рыночных отношений.

Эти направления нашли своё применение в различных странах в ушедшем в историю двадцатом столетии.

Реальная практика хозяйствования доказала правоту тех, кто строил свою экономическую политику в соответствии с теорией первого направления.

Сфера экономической деятельности есть у любого государства, в какой бы стадии развития не находилось общество. В первую очередь, речь идет о создании законодательного поля воспроизводственного процесса и контроля его соблюдения.

Что касается его непосредственного вмешательства в сложный процесс развития рыночных отношений, роль государства от этапа к этапу менялась и приобретала новые функции.

В период зарождения рыночной экономики, т.е. простых форм товарообмена государство в основном занималось формированием законодательной базы, а также по мере становления рыночной системы и его огромного воздействия на все сферы деятельности общества государство вынуждено было взять на себя функции, поддерживающие и облегчающие действия организующих, ориентирующих и контролирующих сил рынка (табл. 19.1).

Принятые меры по взаимодействию государственных и рыночных сил на этом этапе позволили рыночной экономике эффективно функционировать и раскрыть преимущества во всем своём блеске, что нашло своё отражение в качественном улучшении производительных сил, в более высоких темпах экономического роста.

Вместе с тем, шёл дальнейший процесс нарастания объёмов производства и ассортимента продукции, кооперативных и интеграционных связей как внутри, так и между странами, который с неизбежностью приводил к расширению интеграционных связей и усложнению взаимозависимостей экономических явлений.

Параллельно на рубеже XX века всё ошутимее стали давать знать о себе *противоречия и недостатки рыночной системы, вытекающие из самой её сути, которые усилили необходимость более полного государственного регулирования* (5 глава).

Недостаточная состоятельность самокорректирующих сил рынка особенно ярко проявилась в трёх экономических явлениях.

Первый. В значительном ослаблении сил конкуренции – и развитии его противоположности – монополий.

Второй. В накоплении социальной напряженности из-за углубления дифференциации общества на богатых и бедных, породившее колоссальное неравенство доходов среди населения.

Третий. В неспособности обеспечить должную макроэкономическую стабильность, которая обусловлена не только пробуксовкой рыночных механизмов хозяйствования, но и внешними факторами.

Мировой кризис и депрессия 1929-1933 годов были самым серьёзным сигналом для поисков и нахождения нового эффективного уровня сочетания и взаимодействия между рыночными и государственными способами регулирования экономических процессов.

Экономические функции государства на разных этапах развития рыночной системы

Рыночная экономика	Смешанная экономика, опирающаяся на рынок	Переходная экономика от плановой к смешанной, опирающаяся на рынок
1. Создание необходимых условий для функционирования рыночной системы 1.1. Обеспечение правовой базы и благоприятной общественной атмосферы 1.2. Обеспечение внутренней и внешней безопасности 1.3. Создание и поддержание стабильности денежной системы 1.4. Организация производства общественных благ	1. Создание необходимых условий для функционирования рыночной системы 2. Меры по смягчению недостатков рыночной системы 2.1. Антимонопольная политика по защите здоровой конкурентной борьбы 2.2. Перераспределение доходов 2.3. Перераспределение ресурсов 2.4. Стабилизация экономики	1. Создание необходимых условий для функционирования рыночной системы 2. Формирование рыночной системы 2.1. Реформаторские - разработка модели перехода к рынку и руководство по его реализации 2.2. Формирование рыночного экономического мышления 2.3. Разгосударствление экономических отношений: - либерализация экономики; - приватизация основной части госпредприятий и укреплений; - сферы услуг, формирование многоукладной экономики; - постепенная ликвидация нерыночных сфер деятельности госпредприятий 2.4. Формирование рыночной инфраструктуры 2.5. Ликвидация монополизма и обеспечение конкурентной среды 2.6. Минимизация транзакционных издержек и обеспечение макроэкономической стабильности 2.7. Социальная защита малообеспеченных слоев населения 3. Меры по смягчению недостатков рыночной системы

По образному выражению П. Самуэльсона: «управлять экономикой в отсутствие того или другого всё равно, что аплодировать одной рукой».

Не случайно в тот период на смену неоклассической теории пришла новая *кейнсианская доктрина* – *теоретическое обоснование необходимости активного вмешательства государства в экономику, как дополнение к рыночным механизмам.*

В соответствии с этой доктриной все развитые страны, начали разрабатывать и реализовывать экономическую политику с целью устранения и смягчения отмеченных недостатков. В частности, предпринимать попытки по стабилизации экономики, заниматься антимонопольной деятельностью, воздействовать на распределение ресурсов с учётом внешних эффектов и общественных благ. Кроме того, государство начало осуществлять трансфертные платежи для уменьшения дифференциации в доходах, а в конечном итоге достижения основной цели – улучшения условий жизнедеятельности человека.

Использование этой теории в реальной практике ознаменовало собой переход от чисто рыночной экономики к смешанной экономике, опирающейся на рынок. В такой системе государство и рынок делят между собой функции регулирования, координации и контроля экономической жизни (гл.3 п.3).

При наличии общих подходов к смешанной системе управления, с учётом конкретных социально-экономических ситуаций и особенностей в разных странах, разрабатываются свои модели, варианты, отличающиеся по:

- сферам действия рынка и государства;
- функциям государственного регулирования;
- формам и методам государственного воздействия.

19.2. Экономическая роль и функции государства

Государственное регулирование осуществляется через *экономическую политику* – *совокупность прямых и косвенных мер государства, направленных на упорядочение хода экономических процессов.*

Субъектами этой политики являются:

а) государство, представленное законодательными и исполнительными центральными и местными органами. Основной функцией, которых является оптимизация интересов различных групп и слоёв населения;

б) негосударственный сектор экономики, а также общественные объединения (профсоюзы, союзы предпринимателей, различные ассоциации, политические партии, общественные организации и др.), выражающие групповые интересы различных слоёв населения;

в) государственные предприятия функционирующие, как правило, в малорентабельных сферах деятельности, которые имеют общегосударственное значение (охрана общественного порядка, оборона, государственное управление, профилактические медицинские работы, предупреждающие массовые заболевания и т.д.).

Первые шаги в области экономической политики были сделаны в Германии в конце XIX века, когда были приняты пакеты документов по социальной защите человека.

Экономическая политика государств направлена на реализацию определённых целей, которые в крупном плане можно разделить на *три уровня*.

Первый уровень выражает основную цель – достижение максимального благосостояния общества и людей.

Второй уровень составляет подгруппу основной цели – свободное развитие общества; формирование и соблюдение правовой базы; обеспечение внешней и внутренней безопасности страны; антимонопольное регулирование.

Третий уровень связан с конкретизацией функций государства, носящих прикладной характер и характеризует итоговые цели регулирования:

• это стабилизация экономики и обеспечение сбалансированного экономического роста;

- достижение полной занятости;
- стабилизация уровня цен и устойчивости национальной валюты;
- внешнеэкономическое равновесие;
- персональное перераспределение доходов;
- перераспределение ресурсов.

Функция стабилизации экономики и обеспечение сбалансированного экономического роста предполагает решение двух задач. Во-первых, сглаживание уровней циклических колебаний, для чего оно в период спада производства осуществляет политику стимулирования, а в период его быстрого подъёма наоборот – сдерживания деловой активности. Во-вторых, обеспечение целесообразного уровня роста экономики, абсолютного и относительного возрастания ВВП.

Для достижения этих целей государство использует систему мер в области фискальной и денежно-кредитной политики стимулирования или сдерживания совокупного спроса и предложения, увеличения или сокращения денежной массы, налоговой ставки, банковского процента, экспортно-импортной пошлины и др.

Функция политики обеспечения полной занятости в настоящее время – одна из наиболее острых проблем, в связи с социальной ориентацией рыночных систем развитых стран.

Эта деятельность в кратко – и в среднесрочном периодах, направлена на борьбу с безработицей и снижения его уровня, а в долгосрочном – на максимальное и стабильное использование трудоспособного населения. Для

этого оно увеличивает государственные расходы, развивает службу занятости, подготавливает и переквалифицирует работников, упрощает условия трудоустройства и др.

Функция обеспечения стабильного уровня цен и устойчивости национальной валюты важна не только потому, что их динамика отражает состояние экономики, но и прямо сказываются на уровне реальных доходов и жизни людей, и в целом на социальной атмосфере общества.

Рыночная экономика не может и не должна обеспечивать постоянный уровень цен, поскольку цена, объективно, наиболее изменчивый компонент этой системы. Однако государство, используя жесткую финансово-денежную политику и проводя целенаправленную ценовую политику, стремится, во-первых, удерживать или приближать темпы инфляции к ползучей норме инфляции (1-2 %). Во-вторых, на некоторые товары и услуги государство само устанавливает цены (тарифы на коммунальные услуги и на транспортные перевозки). В отдельных случаях оно определяет верхние границы цен, а на производство части социально значимых товаров предоставляет ценовые субсидии и специальные доплаты производителям.

Функция перераспределения доходов направлена на сглаживание остроты социальных противоречий, недопущения обнищания отдельных социальных слоев населения.

Для этого государство использует прогрессивное налогообложение личных доходов и систему трансфертных платежей. В частности, устанавливает размеры и продолжительность выплат пособий по безработице, а также пособий малоимущим слоям населения. При этом следует иметь в виду, что такое перераспределение не должно превышать уровень, приводящий к снижению стимулов к деловой активности высоко- и низкодходной части населения.

Функция перераспределения ресурсов направлена на:

- развитие приоритетных и региональных отраслей;
- производство общественных благ и услуг;
- установление административных ограничений и стандартов, налогов и штрафов;
- стимулирование организации отдельных видов деятельности.

19.3. Формы и методы государственного регулирования

Государственное регулирование экономики – это система мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера реализующего функции государства в воспроизводственном процессе.

Что касается методов реализации экономической политики, то их по характеру функционирования можно разделить в основном на административные (прямые) и экономические (косвенные). Заметим, что оба

способа регулирования экономики имеют как положительные, так и отрицательные стороны.

Первый, имеющий директивную основу, выгодно отличается оперативностью решения поставленных задач, но зато во многих случаях нарушает саморегулирующий механизм рынка. Второй, имеющий экономическую основу (стимулы и анти стимулы), приводит к намеченным целям за гораздо более продолжительный период, но при этом облегчает или усиливает эффективное функционирование рыночных сил.

Прямое или административное вмешательство в экономику осуществляется посредством:

а) принятия законодательных актов, регулирующих взаимоотношения между всеми субъектами рыночной системы и их ответственность за их исполнение;

б) государственного контроля над монопольными рынками (установления объёмов производства, издержек и цен, контроль качества товаров и услуг и т.д.);

в) разработки стандартов и норм, гарантирующих основные социально-экономические права населения, принятия мер направленных на защиту национальных интересов в системе мировых экономических отношений и т.д.

Косвенное или экономическое вмешательство государства осуществляется посредством:

- денежно-кредитной политики, т.е. регулирования нормы обязательных резервов и учётной ставки банковского процента, ставки межбанковского процента, операций Центрального банка на рынке ценных бумаг с облигациями и т.д.;

- финансовой политики, т.е. политики государственных расходов и налогов, направленных на структурные преобразования по стране и регионам, уменьшение безработицы, распределение доходов и т.д. С помощью этих инструментов государство влияет на динамику инфляции, инвестиций, занятость и т.д.;

- развития государственного предпринимательства, особенно в таких отраслях как транспорт, энергетика, добывающая промышленность и т.д.;

- программирования, т.е. утверждения и реализации целевых государственных программ, связанных с решением тех или иных общегосударственных задач;

- индикативного (рекомендательного) планирования приоритетных направлений социально-экономического развития страны и разработки, соответствующих мер по их осуществлению. Помимо прочего такой инструмент позволяет частному сектору правильно ориентироваться при планировании перспектив своего развития;

- через так называемую политику изменения полюсов роста. Она широко применяется в развитых Юго-Восточных странах Азии. Суть этого

направления заключается в том, что государство, не дожидаясь перепроизводства в высокодоходных отраслях в период подъёма, переключает ресурсы на развитие новых, самых прогрессивных и перспективных сфер деятельности.

Кроме того, государство использует *институциональные методы* при осуществлении экономической политики (табл. 19.2).

Каждый из перечисленных методов государственного регулирования выполняет свою роль и взаимодополняет другие, поэтому они дают наибольший эффект, если применяются комплексно. При этом главная задача заключается в том, чтобы свести к минимуму возможные противоречия, разнонаправленные последствия между ними.

Таблица 19.2

Методы экономической политики государства

Административные	Экономические	Институциональные
Меры разрешения	Финансовые меры	Формирование структуры исполнительной власти
Меры принуждения	Денежно - кредитные меры	Создание и развитие государственного сектора
Меры запрета	Прогнозирование	Поддержка исследовательских, экономических, информационных, предпринимательских институтов, центров, союзов
	Программирование	Развитие и поддержка международной экономической интеграции

Что касается тенденций в использовании перечисленных форм и методов, то они заключаются в том, что на начальном этапе становления рыночной экономики значимость административных и институциональных функций государства весьма ощутимы, а по мере формирования рыночных отношений и способов производства всё больший приоритет должен отдаваться экономическим функциям.

Заметим, что в командной экономике государство не занимается регулированием, а берет на себя все права и обязанности по производству, обмену и распределению ресурсов и доходов. Тогда как в рыночной системе её доля в обмене и производстве минимальна и лишь в распределении значительна.

19.4. Рыночный механизм формирования доходов

Доходы населения – это общая сумма денег и натуральных выплат, зарабатываемых или получаемых ими из всех источников в течение какого-либо периода.

Их размеры являются показателем благосостояния и определяют материальную и духовную жизнь семьи.

В основе формирования доходов лежат распределительные и перераспределительные отношения.

Распределительные отношения связаны с определением доли каждого участника экономической деятельности в созданном продукте на основе рыночных механизмов.

Эти отношения, как и вся система экономических отношений, зависят от форм собственности. При этом следует различать функциональное и персональное распределение.

Функциональное распределение характеризует распределение дохода между факторами производства, которые используются в экономической деятельности. Каждый собственник факторов производства получает соответствующий доход в зависимости от их размеров, спроса и предложения на них, а также от предельной их производительности.

Так, владельцы рабочей силы получают доход в виде заработной платы в соответствии с количеством и качеством выполняемого им труда. Обладатели предпринимательских способностей, кроме того, могут получать нормальную прибыль. Доходы собственников капиталов, а также земли зависят от размеров и эффективности их использования.

В этом смысле, рыночные механизмы обеспечивают *экономическую справедливость*, заключающуюся в том, что доходы людей формируются в соответствии с количеством и качеством вложенных ими в производство факторов производства.

В тоже время, такие распределительные отношения являются определяющим мотивационным стимулом к высококачественному труду и рациональному использованию средств и предметов труда.

Персональное распределение характеризует распределение доходов между семьями. Статистика свидетельствует о наличии значительной дифференциации семейных и среднедушевых доходов. Одни живут очень хорошо, другие со средним уровнем жизни, третьи бедно. Следовательно, рыночная система, сама по себе, не обеспечивает *социальную справедливость*.

Различия в уровне доходов объясняются, прежде всего, различиями в способностях отдельных людей. Кроме того, они обладают разными размерами собственности на капитал и землю: у одних их много и лучшего качества, у других – мало и худшего качества, а у большинства их нет вообще, поэтому неравномерность персонального распределения доходов между ними по мере роста экономики усиливается.

Разный уровень потребления связан также с размерами семьи, количеством иждивенцев, состоянием здоровья, климатическими условиями и т.д.

Такая ситуация ведет к разделению людей, нарастанию пропасти между богатыми и бедными, а в конечном итоге может привести к политической и социальной дестабилизации страны со всеми негативными последствиями.

19.5. Сущность и основные направления социальной политики

Суть социальной политики состоит в обеспечении достойной жизни каждому независимо от его способностей и возможностей. В более узком плане – улучшение условий жизнедеятельности малообеспеченных и малоимущих слоев населения.

При этом следует помнить, что нельзя обеспечить необходимый экономический рост и эффективное использование человеческого потенциала без создания нормальных условий для работы, досуга и отдыха гражданам страны. Такие задачи не по силам только рыночным механизмам.

Эти причины предопределяют активное вмешательство государства в экономическую жизнь через разработку и реализацию социальной политики.

В основе социальной политики лежат *перераспределительные отношения*, осуществляемые по следующим основным направлениям:

- создание условий для всестороннего развития и повышения благосостояния каждого человека;
- социальная защита человека, а также обеспечение его основных социально-экономических прав;
- уменьшение разницы в доходах различных социальных групп и поддержание нормальных взаимоотношений между ними, формирование и воспроизводство оптимальной социальной структуры общества.

Социальная политика тесно связана с уровнем экономического развития общества. С одной стороны, решение многих задач этой политики зависит от объемов национального производства. Чем больше его размеры, тем больше средств можно выделить на социальную помощь. С другой стороны, при проведении социальной политики следует иметь в виду *три его разнонаправленных последствия*.

Во-первых, она улучшает жизненный уровень бедных слоев населения и является существенным фактором экономического роста, поскольку тем самым увеличивается совокупный спрос, улучшается структура и качество рабочей силы, повышается занятость.

Во-вторых, она может негативно отразиться на эффективности рыночных механизмов по регулированию рынка труда: уменьшает совокупное предложение труда; увеличивает общую цену трудовых ресурсов, тем самым, снижая конкурентоспособность товаров на внешнем рынке; повышает требования безработных на уровень заработной платы при их трудоустройстве.

В-третьих, социальная политика уменьшает размеры инвестиционных расходов в обществе, а значит и возможности роста производства. Так, каждый доллар трансфертных расходов в США ведет к потере 2,5 \$ продукции.

Окно 19-1. Результаты социальной политики в Узбекистане (2008 г.)

Номинальный денежный доход, тыс. сумм	628,0
Реальный располагаемый доход, тыс. сумм	590
Размеры сбережений населения в банках, млрд. сумов	1724
Доля сферы услуг в ВВП, %	45,3
Создано новых рабочих мест, тыс.	661
В т. ч. в сфере надомного труда, тыс.	99,8
Строительство и реконструкция профессиональных колледжей, школ, и объектов детского спорта, шт.	1004

Данные Государственного комитета по статистике РУз.

Поэтому, нужна выработка оптимальной социальной политики, которая с одной стороны, гарантирует государственные стандарты нормальной жизни для всех, и с другой стороны – свободное развитие рыночных механизмов. Этого можно достигнуть при соблюдении следующих принципов:

- социальная политика должна осуществляться в соответствии с разработанными научно обоснованными нормативами, для различных категорий работников;
- она должна носить адресный и дифференцированный подход к различным слоям населения в зависимости от семейного положения, возраста, трудоспособности;
- должны быть четко разграничены права, ответственность и функции государственных и местных органов власти, фирм и предприятий, а также общественных организаций по решению этой проблемы;
- перераспределительные процессы не должны подменять рыночные принципы распределения основной части доходов и подрывать рыночное стимулирование к производительному и творческому труду.

Трансфертные платежи по линии программ социальной помощи осуществляются по разным принципам и формам. Часть средств, получаемых населением, зависит от размера заработной платы. Другая часть, распределяется населению в зависимости от степени удовлетворённости по отдельным видам потребностей, независимо от заработной платы. В частности, пособие на детей, многодетным работникам, одиноким матерям, дотации государства на содержание детей в детских садах, школах, интернатах и т.д.

Наряду с денежной формой часть льгот и услуг поступает населению в натуральной форме. Например, бесплатное образование и лечение, фонды дешевого жилья, талоны на бесплатное питание, обслуживание на дому и предоставление мест в домах для престарелых и инвалидов и т.д.

В табл. 19.3 в качестве примера приведена программа социальной помощи США.

Особое место в социальной политике занимает формирование эффективной системы социальной защиты, которая осуществляется по следующим направлениям.

Первое. Поддержка самых малообеспеченных слоёв населения (пожилых людей, инвалидов, безработных и детей из бедных семей), находящихся за чертой прожиточного минимума.

Прожиточный минимум – это минимальные нормы удовлетворения потребностей, устанавливаемые государством.

Они могут дифференцироваться по странам в зависимости от уровня экономического развития и сформировавшейся системы потребностей населения.

Таблица. 19.3

**Программа государственной социальной помощи
и социального страхования в США**

Получатели	Социальное страхование	Денежная помощь	Пособия в натуральной форме
Пожилые люди	Социальное обеспечение: для пожилых и семей, потерявших кормильца; для вышедших на пенсию служащих государственных учреждений и железных дорог; Медикейр*	Дополнительный доход из системы социального обеспечения	Медикейд;** продовольственные талоны; жилищные услуги
Инвалиды	Социальное обеспечение для инвалидов Медикейр	Дополнительный доход из системы социального обеспечения	Медикейд
Прочие	Страхование по безработице; выплаты работникам в связи с несчастным случаем	Помощь семьям с маленькими детьми (AFDC)	Медикейд; продовольственные талоны; жилищные услуги

* Медикейр - государственная программа медицинской помощи престарелым людям;

** Медикейд - программа бесплатной или льготной медицинской помощи.

Наиболее высокий уровень социальной защищённости достигнут в Швеции, Германии, Норвегии, Дании.

Второе. Обеспечение гарантий права на труд. Государство должно гарантировать равноправие субъектов на рынке труда, свободный выбор профессий, сферу и место приложения труда.

Третье. Регулирование занятости населения. Это разработка и реализация программы по формированию новых рабочих мест как в государ-

ственным, так и в частном секторе экономики, помощь безработным, программа занятости инвалидов, обязывающие предприятия предоставлять им определённый процент от общего количества рабочих мест.

Как правило, финансирование программ социальной защиты, осуществляется центральным бюджетом и специализированными внебюджетными фондами (фонд социального страхования, пенсионный фонд). Практическая помощь организуется местными органами власти, общественными и благотворительными организациями.

19.6. Доходы населения и их распределение

Персональное распределение, как мы уже говорили, характеризует размеры полученных доходов каждым членом общества от участия в общественном производстве. Если не принимать во внимание трансфертные платежи и доходы от приусадебных участков, то эти доходы распределяются крайне неравномерно. Сущность такого распределения можно проиллюстрировать с помощью кривой Лоренца (рис. 19.1).

Чем круче изгиб кривой и чем дальше она находится от кривой абсолютного равенства, тем больше неравенства в распределении доходов, и наоборот.

На оси абсцисс отложены доля группы семей от 0 до 100 %, на оси ординат отложены их доли в совокупном доходе. Кривая OABCDEF показывает фактическое распределение полученного дохода между отдельными группами семей. В нашем примере 20 % всех семей (в точке A) получают самые низкие доходы, и их доля в совокупном доходе составляет около 5 %. В тоже время 10 % семей (в точке F) получают самые высокие доходы, и их доля в совокупном доходе составляет около 20 %.

Если бы доходы распределялись равномерно, то кривая бы выпрямилась и приняла бы форму OF.

Каждая точка кривой соответствовала бы равномерному распределению доходов, т.е. 20 % семей получали бы 20 % доходов, 40 % семей – 40 % доходов и т.д.

В реальной жизни, как мы уже подчёркивали, такое распределение не имеет места.

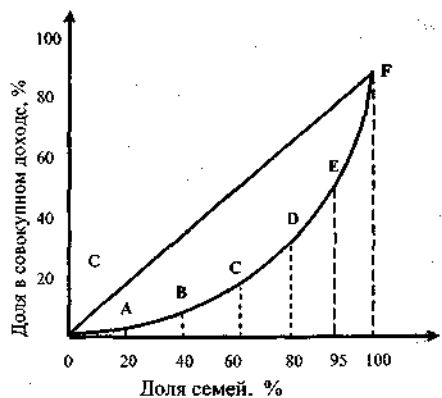


Рис.19.1. Кривая Лоренца

Если площадь между кривой абсолютного равенства OF и кривой Лоренца OABCEDEF обозначим буквой T и разделим на площадь треугольника OFK, то получим показатель степени неравенства в распределении – коэффициент Джини, по имени итальянского учёного Джини Коррадо.

Размеры доходов являются определяющим показателем уровня жизни людей. При этом следует различать такие показатели как номинальный и реальный доходы. Номинальный доход (NI) – это количество денег полученных индивидуумами из всех источников в течение определённого времени.

Реальный доход (RI) – это то количество товаров и услуг, которые может купить индивид по действующим ценам на располагаемый доход в определённый период.

Номинальный денежный доход формируется из разных источников:

- факторные доходы: заработная плата, дивиденды, проценты, рента, а также продукты, произведённые в личных подсобных хозяйствах, и услуги, оказываемые членами семьи в домашнем хозяйстве. В их составе, для большей части населения, преобладает плата за труд;

- денежные и натуральные поступления по линии государственной помощи бедным семьям, получившие название – трансфертные платежи, и других общественных фондов (пенсионный фонд, фонды социального страхования и социальной помощи, выплаты по безработице, выплаты пособий и др.), а также аналогичные выплаты фирм своим работникам;

- денежные поступления из финансово-кредитной системы в форме процентов по вкладам в сберегательные кассы, банковские ссуды на различные цели, выплаты по государственному страхованию и т.д.

В формировании рационального поведения людей очень важно правильное соблюдение соотношений между видами дохода.

Если доля трансфертных выплат значительна в формировании доходов населения, то это может снизить активность людей и породить психологию иждивенчества. Наоборот увеличение доли трудовых доходов – стимул к активной, предпринимательской жизнедеятельности индивида. Поможет в таком стимулировании и налоговая политика, если она придерживается правила, что ставка налогов на трудовые доходы должна быть меньше, чем ставки налогов на доходы от капитала.

Показателями конечных результатов распределительных и перераспределительных отношений и всей социальной политики является *уровень жизни населения*, который можно охарактеризовать, прежде всего, через размеры ВВП или национального дохода на душу населения, продолжительность жизни и условия труда, а также существующие потребительские стандарты по товарам народного потребления.

В соответствии с Международной классификацией можно использовать и такие показатели, как доля фонда потребления в ВВП, уровень занято-

сти, рождаемости и смертности, обеспеченность жильём, состояние экологии и другие.

Таким образом, несмотря на ряд негативных моментов социальной политики, она должна осуществляться, помогая тем, кого рыночный механизм хозяйствования делает бедным.

Окно 19-2. Средние значения основных макроэкономических индикаторов

Годы	Группа	ВВП на душу населения (тыс. \$)	Темпы роста ВВП на душу населения, %	Доля в мировом ВВП, %
1960-1973	Наименее развитые страны	1181	3.1	4.4
	Страны со средним уровнем развития	6147	5.0	6.9
	Страны с высоким уровнем доходов	11229	4.2	74.6
1974-1989	Наименее развитые страны	1566	0.4	5.9
	Страны со средним уровнем развития	6216	1.9	9.4
	Страны с высоким уровнем доходов	16576	2.2	78.6
1990-2004	Наименее развитые страны	1699	1.6	9.0
	Страны со средним уровнем развития	6327	1.8	11.4
	Страны с высоким уровнем доходов	22754	2.0	76.2
1960-2004	Наименее развитые страны	1530	1.7	6.5
	Страны со средним уровнем развития	5794	2.3	9.3
	Страны с высоким уровнем доходов	17034	2.7	76.5

Тараканов Г. Детерминанты экономического роста и уровень развития страны // Мировая экономика и международные отношения. 2007. № 9. С. 55.

Вопросы для повторения

1. Каковы взгляды учёных относительно роли государства в экономике?
2. Почему возникла потребность в интенсивном использовании государственных мер регулирования?
3. В чём состоит сущность перехода от рыночной экономики к смешанной?
4. Что вы понимаете под экономической политикой. Назовите субъекты этой политики?
5. На какие три уровня можно разделить цели экономической политики государства? Перечислите основные цели регулирования?
6. Поясните основные различия в функциях государства при переходе: а) к рыночной и смешанной экономике; б) в переходный период от плановой к смешанной экономике.
7. Что означает понятие – государственное регулирование экономики?
8. Перечислите основные рычаги прямых методов вмешательства государства в экономику.
9. Перечислите основные рычаги косвенных методов вмешательства государства в экономику.

10. Какие направления включают в себя институциональные методы?
11. Перечислите основные рычаги институциональных методов вмешательства государства в экономику.

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Необходимость и сущность регулирования рыночной экономики. Классическая, кейнсианская, монетаристская модели регулирования экономики.
2. Экономическая роль и функции государства.
3. Методы государственного регулирования рыночной экономики.
4. Доходы населения, их виды и источники формирования.
5. Неравенство доходов, их причины и факторы. Кривая Лоренца.
6. Уровень жизни населения и его показатели. Семейный бюджет, потребительская корзина и прожиточный минимум.

Реферат: Особенности государственного регулирования экономики в Узбекистане.

РАЗДЕЛ V.

МЕГАЭКОНОМИКА

Экономические отношения в системе всемирного хозяйства и их регулирование

Введение

Экономические отношения в системе мирового хозяйства несут всем странам несомненную выгоду, но складываются в острой конкуренции. В этой борьбе переплетаются приоритетные экономические интересы отдельных капиталов, а также стратегические политические интересы государств, которые снижают эффективность интеграционных связей.

Стремление уменьшить противоречия в интернационализации всемирного хозяйства приводит к появлению новых организационных форм сотрудничества.

Тема посвящена рассмотрению вопросов становления и развития мирохозяйственных связей.

Ключевые слова

Международное разделение труда	Экспортная квота
Теория абсолютных преимуществ	Протекционизм и фритредерство
Закон сравнительного преимущества	Демпинг
Теория соотношения фактора производства	Предпринимательский и ссудный капитал
Теория «квалификации рабочей силы»	Транснациональные корпорации (ТНК)
Мировой рынок	Миграция рабочей силы
Мировое хозяйство	Международные валютные отношения
Этапы развития мирового хозяйства	Конвертируемость валюты
Экономическая интеграция	Валютный курс
Глобальные проблемы	Международная валютная система
Глобализация мировой экономики	Системы валютных курсов
Международная торговля	

20.1. Теории абсолютных и сравнительных преимуществ международного разделения труда

Фундаментальные вопросы что, как и для кого включают в себя решение и такой дилеммы: должна ли быть национальная экономика открытой, использующей экспортно-импортные операции для увеличения темпов экономического роста, или закрытой для внешнего мира.

Исторический опыт наглядно продемонстрировал, что путь национальной самоизоляции бесперспективен, так как без международного разделения в современных условиях усиления взаимозависимостей различных стран и регионов и глобализации хозяйственных отношений нельзя обеспечить рациональное использование ресурсов и эффективное функционирование экономики.

Международное разделение труда – это взаимосвязанный процесс специализации государств и фирм на производстве отдельных товаров или их частей, а также кооперирование производителей для совместного выпуска конечной продукции.

Международное разделение труда, и общее – между отдельными отраслями, и частное – внутри отраслей, и единичное – предметная специализация на производстве различных деталей оказывается ещё более выгодной, чем на национальном уровне.

В основе международного разделения труда и специализации лежит известная *теория абсолютных преимуществ*, разработанная и обоснованная А.Смитом ещё в 1776 г. Эта теория базируется на абсолютных различиях в трудовых издержках на производство одинаковых товаров в разных странах, а значит и на разной их эффективности.

В соответствии с этим законом, одни страны и регионы, благодаря естественным (богатые природные ресурсы, климат), или приобретенным (лучшая технология, высокая квалификация, передовой опыт) преимуществам, либо под воздействием и того и другого производят товары с более низкими издержками, чем другие. Поэтому каждая страна, регион, область, район, хозяйствующий субъект должны специализироваться на производстве и продаже тех товаров, которые обходятся ей дешевле.

В 1817 г. известный экономист Д. Рикардо дополнил и развил взгляды своего предшественника и разработал универсальный *закон сравнительного преимущества*, в который теория абсолютных преимуществ вошла в качестве частного случая из общего правила.

Эта теория обосновывает выгоды специализации и обмена даже для страны (региона), производящей все сопоставляемые товары с меньшими трудовыми издержками, чем в другой стране (регионе). Это возможно в том случае, если внутренние соотношения в издержках на производство сравниваемых товаров в этих государствах различны.

Д. Рикардо так иллюстрирует эту ситуацию: «Два человека выделывают обувь и шляпы, и один превосходит другого в обоих занятиях, но, изготовляя шляпы, он может превзойти своего соперника на одну пятую или на 20%, а изготовляя обувь, – на одну треть или на 33%; не будет ли для них выгоднее, чтобы более искусный занялся исключительно изготовлением обуви, а менее искусный – производством шляп?». ¹ Это правило с учётом сравнительных издержек всецело применимо при решении вопроса – на производстве каких товаров следует специализироваться одним странам, а на каких – другим странам?

Современной модификацией теории сравнительного преимущества является теория соотношения факторов производства, которую в 1919 г.

¹ Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. М.: Госполитиздат, 1955. Соч. Т. I. С. 118.

обосновал шведский экономист Эллен Хекшер, и развил его ученик и соотечественник лауреат Нобелевской премии Бертил Олин, а Пол Самуэльсон дал этой теории математическое доказательство. В знак признания их заслуг, на Западе эту модель часто называют моделью Хекшера-Олина-Самуэльсона. Эта теория отличается от теории сравнительных преимуществ Д. Рикардо тем, что при принятии решения какие товары экспортировать, а какие импортировать следует учитывать не один фактор (труд), а несколько, с учётом их обеспеченности, а также внутренних и внешних цен. По словам Б. Олина, смысл этой теории состоит в том, что товары, требующие для производства избыточных и дефицитных факторов, в одной стране обмениваются на товары другой страны, произведённые с использованием факторов, по обеспеченности, в обратной пропорциональности. Иначе говоря, страна должна экспортировать товары, в производстве которых наиболее эффективно использованы избыточные факторы производства, а импортировать – произведённые с дефицитными факторами производства.

Эту теорию развил и расширил другой лауреат Нобелевской премии американский экономист Василий Леонтьев, обосновавший теорию «квалификации рабочей силы».

При разработке этой теории и анализе трудовых ресурсов он выделил квалифицированный и неквалифицированный труд. Согласно его выводам при избытии высококвалифицированных специалистов и рабочих в стране, она должна экспортировать товары, произведённые с помощью квалифицированного труда, а импортировать товары, произведённые неквалифицированным трудом.

Заметим, что все эти теории не опровергают, а подтверждают правильность закона сравнительного преимущества, который практически неуязвим для критики. Вот какую оценку даёт этой теории П.Самуэльсон: «Если бы теории, подобно девушкам, могли одерживать победы на конкурсах красоты, теория сравнительного преимущества, несомненно, котируется бы высоко, ибо она является стройной и логичной теорией. ...Нация, игнорирующая принцип сравнительного преимущества, вероятно, заплатила бы за это дорогой ценой – снижением жизненного уровня населения и замедлением темпов экономического роста».¹

20.2. Становление и развитие мирового хозяйства

Экономические отношения между странами, в виде обмена товаров, возникли в глубокой древности между соседними странами, а затем между развитыми странами и их сырьевыми колониями. В качестве примера можно

¹ Самуэльсон П. Экономика. М.: Алгон, -1992. Т.2. С.272-273.

назвать торговый «шёлковый путь» между странами Средиземноморья Центральной Азии и Китаем.

Развитие международной торговли привело в XVI – XVIII вв. к формированию мирового рынка – первой формы интернационализации всемирного хозяйства.

Мировой рынок – это совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих друг с другом национальных рынков отдельных государств, участвующих в обмене товарами и другими видами услуг.

Первым этапом становления и развития мирового хозяйства как целостной системы принято считать середину XIX века, когда капиталистическое производство окончательно стало на ноги. В этот период, во-первых, международные связи в сфере обращения дополняются отношениями в сфере производства. Во-вторых, если раньше в основе взаимоотношений между государствами были различия в природно-климатических условиях, географическом положении, то теперь ещё и выгоды от специализации и кооперации труда, связанные с разной степенью обеспеченности экономическими ресурсами и различиями в технологии производства.

Мировое хозяйство представляет собой совокупность национальных экономик отдельных государств, объединённых общественным разделением труда и системой экономических отношений.

Его материальную основу образует мировой рынок товаров и услуг, капиталов, ценных бумаг и т.д.

Второй этап развития мирового хозяйства приходится на конец XIX – середину XX веков. Он обусловлен ростом производительных сил и усилением экономической мощи монополий и отличается следующими чертами:

- развитием новой формы экономического сотрудничества – вывозом капитала, прежде всего, из индустриальных стран в зависимые и неразвитые страны. Стремление капитала к самовозрастанию, к поиску любого его выгодного применения, предопределяет его выход за национальные границы, поскольку его крупные размеры не находят высоко прибыльного применения у себя в стране;

- созданием международных экономических организаций. Например: ГАТТ – Генеральное соглашение по тарифам и торговле, ныне ВТО – Всемирная торговая организация, МВФ – международный валютный фонд, МБРР – международный банк реконструкции и развития, и другие;

- разделением мира на две противоположные социально-экономические системы – страны капитализма и страны социализма. Это явление, с одной стороны, привело к интенсификации международного разделения труда, внутри каждой системы, а с другой стороны, затормозило разделение труда между странами этих блоков. Кроме того, внутри этих блоков отношения строились не только на взаимовыгодной основе, но зачастую, в интересах наиболее развитых государств.

Конкуренция между этими блоками наложила свой отпечаток на их взаимоотношения с третьим – развивающимся миром. Страны социализма, в целях распространения своей идеологии оказывали им огромную безвозмездную помощь, а капиталистические страны использовали их как сырьевой придаток, что противоречило принципам равной выгоды международных связей.

Таким образом, второй этап развития мирового хозяйства характеризуется экономической интеграцией различных государств мира.

Интеграция – это новая форма интернационализации производства и капитала, проявляющаяся, во-первых, во взаимном переплетении монополий разных стран, во-вторых, в проведении согласованной экономической политики между странами.

Третий этап развития мирохозяйственных отношений связан с научно-технической революцией, развернувшейся в середине 50-х годов прошлого века.

Она оказала существенное влияние на процессы производства, сотрудничества в области реального капитала, науки и техники, знаний и опыта, ускорила периодичность замены техники и технологии.

Информационный бум 70-х годов и создание автоматизированной системы обработки, хранения и передачи информации, развитие всех видов транспортной системы интенсифицировало и расширило мирохозяйственные связи.

Этому этапу развития мирового хозяйства, присущи следующие признаки:

– международный обмен всё больше смещается от материализованных товарных форм связей, к не материализованным, т.е. к увеличению обмена научно-техническими достижениями, производственным и управленческим опытом, другим видам услуг;

– в условиях НТР значительно выросла потребность в крупных единовременных инвестициях. С одной стороны, даже самые развитые и крупные государства не в состоянии самостоятельно обеспечить отдельные направления научно-технического прогресса (комплексное освоение космического пространства). С другой стороны, возникшие глобальные проблемы, создали угрозу для всего мира, и требуют для своего решения объединённых усилий многих государств (борьба с бедностью, международным терроризмом и т.д.);

– существенное положительное влияние на процессы международного экономического сотрудничества оказал распад системы социализма и переход большинства этих стран на рыночную экономику.

Интернационализация хозяйственных связей постепенно привела к *глобализации мировой экономики, т.е. к размыванию границ между внутренними и внешними факторами экономического роста.*

В условиях глобализации любые изменения в мировом хозяйстве – в объёме и структуре производства и торговли, в ценах на продукцию, в валютно-финансовой сфере и т.д. затрагивают интересы всех государств мира.

Национальные экономики, оставаясь вполне самостоятельными экономическими субъектами, во всё большей степени унифицируют формы и правила международного взаимодействия в сфере экономики.

По своему происхождению, характеру и способам решения *глобальные проблемы* делятся на три группы.

В первую группу входят проблемы взаимоотношений развитых стран с развивающимися странами мира (необходимость сокращения разрыва в уровнях экономического развития и доходов населения).

Вторая группа охватывает проблемы, выражающие отношения в системе «человек-общество» (рост народонаселения, борьба с нищетой, голодом, болезнями, развитие самого человека в условиях НТР).

Третья группа – это проблемы отношений в системе «общество-природа» (проблема Аральского моря, решение других экологических проблем, продовольствие, энергетические ресурсы и т.д.).

Центром и связующим звеном всего комплекса общемировых глобальных проблем является человек и его будущее.

О преимуществах международного разделения труда свидетельствует тот факт, что, так называемые новые индустриальные страны Гонконг, Сингапур, Тайвань и Южная Корея, а в последние годы Китай и Индия, обеспечили высокие темпы экономического роста в своих странах, благодаря широкой экономической интеграции.

Таким образом, характерными проявлениями интернационализации производительных сил, и её высшей формы – глобализации мирового хозяйства являются развитие интеграционных процессов и возникновение интеграционных объединений во всём мире.

В мире получили распространение следующие формы интеграции (межгосударственных соглашений): зона свободной торговли; соглашение о льготной торговле; таможенный союз; общий рынок – свободное передвижение труда и капитала; экономический союз – унифицированы валюта и финансовая политика; зоны свободные от налогов и др.

Только на постсоветском пространстве возник ряд объединений. Содружество независимых государств (СНГ), объединяющее 13 бывших республик СССР. Шанхайская организация сотрудничества (ШОС), куда вошли Китай, Россия, Узбекистан, Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан. Евразийское экономическое сообщество (ЕВрАзЭС), объединяющее Россию, Белоруссию, Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан и другие союзы.

По степени развитости 208 стран мирового сообщества можно разделить на три группы: низко-, – средне – и высокоразвитые. Первую группу – около 100 стран составляют большинство стран Африки, Азии и Латинской Аме-

рики. Во вторую – входят группа стран экспортёров нефти. В третью – индустриально развитые страны – подавляющая часть стран западной Европы, а также США, Канада, Австралия и Новая Зеландия.

Страны мира по уровню доходов (ВВП на душу населения) можно разделить на 4 группы.

Первая группа – охватывает 55 стран с низким доходом – \$ 875 и ниже: Самоа, Афганистан, Бангладеш, Камерун, Таджикистан, Руанда и др.

Вторая группа – представлена 57 странами с доходом ниже среднего – \$ 876–3465: Казахстан, Албания, Туркменистан, Беларусь, Украина, Грузия, Ирак, Парагвай и др.

Третья группа – включает 40 стран с доходом выше среднего – \$ 3466–10725: Чили, Аргентина, Коста-Рика, Эстония, Венгрия, Россия, Оман, Польша и др.

В четвёртую группу – входят страны с высоким доходом – \$ 10725 и выше: Япония, США, Австралия, Австрия, Кувейт, Испания, Италия, Франция и др.

Причём, при некотором относительном уменьшении разрыва в доходах на душу населения между этими группами стран, увеличивается пропасть в абсолютных размерах доходов.

Окно 20-1. Доля группы стран в мировом ВВП (в ценах и по ППС 2007г), %

Группа стран	Годы					
	1960	1970	1980	1990	2000	2007
Развитые страны	60,3	62,0	61,7	61,9	58,7	51,7
Развивающиеся страны	21,7	21,8	23,5	26,6	34,9	40,9
Страны с переходной экономикой	18,0	16,1	14,8	11,5	6,3	7,3

Эльянов А. Мировой экономический кризис и развивающиеся страны // Мировая экономика и международные отношения. 2009. № 10. С.28

20.3. Основные формы экономического сотрудничества

С нарастанием международных связей расширялись и углублялись формы мировых экономических отношений.

В качестве основных следует выделить следующие формы:

- международная торговля товарами и услугами;
- экспорт и импорт капитала;
- миграция рабочей силы;
- валютно-кредитные отношения.

Международная торговля – это обмен товарами и услугами между государствами и их экономическими агентами.

Экспорт (вывоз) товаров возможен лишь в том случае, если на них есть международный спрос. Как правило, экспортируется та продукция, затраты на производство которой в стране, ниже мировых издержек.

Что касается размера выигрыша, то он зависит от соотношения национальных и мировых цен данного товара.

Товары могут вывозиться, даже в случаях отсутствия прямых выгод, но с целью получения твёрдой валюты. Вырученная валюта впоследствии используется на импорт особо необходимых потребительских или производственных товаров и услуг.

При импорте (ввозе) товаров, страна приобретает товары, производство которых на своей территории экономически невыгодно или на производство которых отсутствуют те или иные условия.

Общая сумма экспорта и импорта составляет *внешнеторговый товарооборот* с зарубежными странами. Он может быть активным, если экспорт превышает импорт, или пассивным, если наоборот. Пассивное сальдо покрывается золотом или конвертируемой валютой.

В 2008 г. объём внешнеторгового оборота Узбекистана достиг 19,1 млрд. доллара. Активное сальдо внешнеторгового оборота составило свыше 4 млрд. долларов.

В XX веке после 70-х годов, международная торговля охватила достижения научно-технической мысли – торговлю лицензиями и ноу-хау, проектные работы, лизинг, инжиниринг (субподрядные контракты на оказание инженерно-строительных работ) и др.

Существует ряд показателей, характеризующих степень вовлечённости страны во внешнеэкономические связи.

Например, *экспортная квота*, определяемая отношением стоимости экспорта к стоимости валового внутреннего продукта.

Другим показателем является *объём зарубежных инвестиций в основной капитал*, который в 2008 г. в Узбекистане составил 2193,7 млрд. сум или 25,9% от всего объёма инвестиций.

Несмотря на постоянный рост доли развивающихся стран в экспорте промышленной продукции, которая в 2008 г. достигла 29,7 %, подавляющая их доля приходится на развитые страны – 65,4

История мировой торговой политики неоднозначна. В разные периоды господствовала одна из двух основных концепций международных экономических отношений – протекционизм и фритредерство.

Сторонники *протекционизма* считали, что следует больше продавать на внешнем рынке и как можно меньше покупать. По их мнению, это позволит обеспечить для производителей своих стран наилучшие условия на внутреннем рынке и оградит их от конкуренции импортеров.

Такая экономическая политика преобладала в XV-XVIII вв. в эпоху меркантилизма и, как правило, берёт вверх в периоды экономического спада и мировых кризисов.

Политика протекционизма во многих странах направлена на поддержку новых молодых отраслей, увеличение внутренней занятости, защиту национальной безопасности.

К инструментам протекционистских мер относятся: таможенные пошлины (тарифы), импортные квоты, нетарифные барьеры и др.

Таможенные пошлины являются акцизным налогом на импортные товары, поступающим в бюджет государства.

С одной стороны, они устанавливаются для защиты отечественных производителей, которые первоначально выигрывают от ввода тарифов, так как цены на ввозимые товары становятся высокими и покупатели вынуждены обратиться к их товарам. Вместе с тем, тарифы отрицательно влияют на потребителей импортируемых товаров, которые вынуждены либо платить большую сумму денег на их приобретение, либо покупать их в меньшем количестве. Кроме того, практика показывает, что после введения таможенных пошлин растут цены не только на импортные, но и на аналогичные отечественные товары.

С другой стороны, молодые государства используют тарифную защиту как один из источников государственных доходов, которую направляют на социальные программы, снижение налогов и т.д.

От 1/4 до 3/5 государственного бюджета стран с низким уровнем национального дохода обеспечивается в настоящее время за счёт таможенных пошлин.

Импортные квоты. С их помощью устанавливаются максимальные объёмы товаров, а иногда и стоимость разрешаемого импорта, превышать которые нельзя. Поэтому они являются более действенным инструментом, чем таможенные пошлины, которые количественно не ограничивают ввоз иностранных товаров.

Нетарифные барьеры. Под ними понимается административное регулирование, при котором происходит дискриминация иностранных товаров в пользу отечественных. В частности, государство устанавливает систему лицензирования импортируемых товаров, утверждает необоснованные стандарты качества продукции и др.

Вместе с тем, эти страны стремятся увеличить масштабы своего экспорта. С этой целью они, во-первых, проводят политику *прямых субсидий*, освобождая предприятия, экспортирующие товары от части налогов или предоставляя им льготные кредиты. Во-вторых, применяют такой инструмент, как *демпинг*, т.е. страна или фирма продаёт свой товар на зарубежном рынке по более низким ценам, чем на отечественном рынке. Порою, даже ниже его издержек производства.

В целом протекционизм, ослабляя конкуренцию, приводит к замедлению научно-технического прогресса, так как у производителей снижаются мотивы поиска новых технологий, ведущих к снижению издержек производства.

Окно 20-2. Конституция Республики Узбекистан

Статья 17

Республика Узбекистан является полноправным субъектом международных отношений. Её внешняя политика исходит из принципов суверенного равенства государств, неприменения силы или угрозы силой, нерушимости границ, мирного урегулирования споров, невмешательства во внутренние дела других государств и иных общепризнанных принципов и норм международного права.

Сторонники фритредерства, т.е. свободной торговли между странами полагают, что объёмы и структуру экспорта и импорта должны формировать рыночные силы спроса и предложения, а не государство.

Эта концепция преобладала во времена промышленной революции и широко используется в периоды высоких темпов экономического роста.

В целом, как было обосновано в первом параграфе, свободная торговля на основе закона сравнительных преимуществ и его модификаций является более выгодной как для отдельной страны, так и для всего мирового сообщества. Не случайно, основной тенденцией в мировом экономическом развитии является либерализация международной торговой политики.

Впрочем, следует помнить, что все методы регулирования внешнеэкономических связей способны как содействовать росту национальной экономики и эффективности производства, так и наоборот. Многое зависит от сложившихся конкретных социально-экономических условий. Поэтому, каждая страна постоянно находится в поиске оптимального баланса между протекционизмом и фритредерством.

Экономические отношения в системе мирового хозяйства проявляются и в форме вывоза капитала.

Вывоз капитала – это вложение средств за границей, с целью получения процентов, прибыли, дивидендов.

В настоящее время большинство государств одновременно являются как экспортёром, так и импортёром капитала.

Капитал вывозится в двух основных формах ссудной и предпринимательской.

Вывоз ссудного капитала – это предоставление другим странам среднесрочных и долгосрочных кредитов в денежной или товарной форме с целью получения ссудного процента.

Экспорт ссудного капитала выгоден, прежде всего, вывозящей стране, но в не меньшей мере в нём заинтересованы ввозящие капитал страны, поскольку получают недостающие средства для решения своих проблем.

Международный кредит широко используется фирмами, правительствами, Центральными банками отдельных стран, корпорациями и финансовыми институтами.

Что касается *предпринимательского капитала*, то он вывозится как в виде прямых, так и в форме портфельных инвестиций (табл.20.2).

Прямые инвестиции – это вложения капитала для создания собственного производства за рубежом или покупки контрольного пакета акций фирм других стран.

Портфельные инвестиции – это вложения на приобретение акций зарубежных фирм в размерах, которые недостаточны для установления контроля над их деятельностью.

В настоящее время чётко обозначилась тенденция к ускоренному росту прямых иностранных инвестиций в различные сферы экономики других стран. Резко возросло значение государства как экспортера капитала.

Вывоза предпринимательский капитал, создавая в других странах производственные филиалы, крупные компании получают возможность экспортировать свои товары, успешно преодолевать таможенные барьеры, использовать более дешёвую рабочую силу.

Ныне 70-75% прямых частных заграничных инвестиций приходится на промышленно развитые государства. Объясняется это тем, что в обрабатывающей промышленности развивающихся стран труднее организовать крупномасштабное производство наукоёмкой продукции, обеспеченное квалифицированными работниками.

Таблица 20.2

Прямые иностранные инвестиции¹

Страны-получатели ПИИ из мира в целом и ведущих экономических держав						
Страна	Доля в накопленных на конец 2005 г. ПИИ, %					
	Мир в целом	США	Великобритания	Франция	Германия	Япония
США	16,0		22,8	19,3	29,6	38,7
Великобритания	8,1	15,6		15,3	11,8	6,3
Франция	5,9	2,8	5,4		5,0	2,9
Гонконг (КНР)	5,3	1,5	3,3	0,3	0,6	1,7
Германия	5,0	4,2	3,8	8,5		1,6
Бельгия	4,9	2,3	1,9	9,8	3,7	2,0
Нидерланды	4,6	8,6	17,1	11,1	5,0	8,9
Испания	3,6	2,2	1,6	4,2	2,3	0,4
Канада	3,5	10,9	1,9	3,1	1,2	1,6
КНР	3,1	0,8	0,4	0,4	1,4	6,4

¹ Кузнецов А. Прямые иностранные инвестиции: «Эффект соседства» //Мировая экономика и международные отношения. 2008. № 9. С. 41.

Процесс интернационализации производства приводит к развитию двух форм капиталов международных корпораций.

Первое, интернациональные *транснациональные корпорации* (ТНК), которые по своему характеру представляют национальные капиталы, занимающиеся предпринимательской деятельностью на территории более чем одной страны.

Второе, *многонациональные корпорации* (МНК), которые формируются из капиталов фирм нескольких стран. Именно они начинают играть господствующую роль в мировом хозяйстве, поскольку сосредоточили в своих руках подавляющую часть международной торговли товарами, обмена научно-техническими знаниями, производственно-кооперационных связей и миграции капитала.

Примерно 600 международных корпораций-гигантов с оборотом свыше 1 млрд. долларов контролируют более трети промышленного производства, свыше половины внешней торговли, около 80 % всей разрабатываемой технологии.

ТНК господствуют в ведущих отраслях индустрии, формирующих базу для дальнейшего технического прогресса, а также в оптовой и розничной торговле, сфере услуг, прежде всего, финансовых. В сельском хозяйстве, транспорте, связи, удельный вес иностранных компаний незначителен.

Социальное значение деятельности этих корпораций состоит в том, что они обеспечивают рабочими местами не занятое население, способствуют росту квалификации работников и в целом повышению жизненного уровня населения стран, охваченных их деятельностью.

В последние годы активно развиваются такие новые формы сотрудничества ТНК, как совместные научно-исследовательские программы, соглашения об обмене лицензиями, патентами и т.д.

Ещё одной формой международных связей является миграция трудовых ресурсов.

Миграция трудовых ресурсов – это перемещение трудоспособного населения из одной страны в другую в поисках работы, лучших условий жизни.

Причинами миграции являются – разные темпы экономического развития в странах мира, национальные различия в заработной плате.

Кроме экономических причин, существуют и социально-политические и природно-экологические факторы.

Миграция, в конечном итоге, приводит к образованию избытка трудовых ресурсов в одних странах и недостатка её в других.

Главная закономерность современной международной миграции заключается в том, что она в значительной степени, охватила все страны мира. В начале 90-х только в мировом капиталистическом хозяйстве насчитывалось не менее 25 млн. трудящихся мигрантов. Более половины из них выехали из развивающихся стран, в основном, в промышленно развитые страны. В

последние годы миграционные потоки трудовых ресурсов охватили и государства Латинской Америки, Юго-Восточной Азии, страны СНГ и др.

О значении международной миграции трудовых ресурсов можно судить по ситуации, сложившейся в нефтеперерабатывающих странах Арабского Востока, в которых в середине 80-х годов иммигранты составляли 60-75 % численности всего населения.

Особой проблемой современного мира становится растущая нелегальная миграция, которая помимо прочего приводит к нарастанию конфликтов между местным населением и иностранцами.

Нелегальный выезд из страны за рубеж объясняется внутренними запретами и установленными квотами, а фирмы других государств принимают их на работу, поскольку заинтересованы в дешёвой и бесправной рабочей силе.

Сравнительно новой формой международной миграции трудовых ресурсов является миграция научно-технических кадров, особенно лиц высшей квалификации, которые переселяются в наиболее развитые страны мира.

Только из Китая ежегодно выезжает на учёбу за рубеж более 100 тыс. студентов, из которых возвращаются на родину 20-25 тыс. человек.

Такая миграция приносит большие выгоды промышленно развитым странам. Например, США за последние 25 лет за счёт этого фактора сэкономила в сфере образования и научной деятельности не менее 15 млрд. долларов.

Вместе с тем, для стран – доноров, наряду с негативными явлениями интеллектуальная эмиграция имеет и положительные стороны, особенно если есть хорошо продуманная программа по возвращению своих специалистов.

Окно 20-3. Масштабы трудовой миграции из постсоветских стран в 2006 г.

Страны	Вся трудовая миграция		Трудовая миграция в Россию		Переводы трудовых мигрантов из России		Все переводы
	тыс. человек	% от официальной занятости	тыс. человек	% от официальной занятости	млн. долл.	% к ВВП	
Кыргызстан	450-500	31-32	350-400	24-26	315-360	11-13	14-16
Таджикистан	600-650	32-35	500-550	27-30	360-396	13-14	15-17
Узбекистан	700-800	8-8,7	550-600	6,7-7,4	360-396	3	4
Азербайджан	1500	39	1300	34	1560	8	9
Армения	200	16	190	16	228	4	4
Грузия	350-450	20-26	325-425	19-25	390-510	5-7	6-7
Молдавия	400-450	30-34	260-295	20-22	187-212	6	10-11
Украина	3000-4000	14,5-19	1500-2000	7-10	1800-2400	2	4-5
Белоруссия	200-250	5-6	175-225	4-5	210-270	0,6-	1
Всего	7400-8800		5150-5985		5410-6332	0,7	

Резникова О. Постсоветская трудовая миграция // Мировая экономика и международные отношения. 2009. №3. С. 76.

20.4. Валютные отношения и валютный курс

Функционирование мирового хозяйства невозможно без налаженной системы валютных отношений.

Международные валютные отношения – это отношения между странами, связанные с функционированием национальных валют на мировом рынке как средства платежа и кредита.

Эти отношения сопровождают все формы экономического сотрудничества: торговлю, вывоз капитала, научно-технический обмен, миграцию рабочей силы, туризм, культурные связи, предоставление экономической помощи, кредитование.

Валютные отношения регулируются государством в лице Центрального банка, но кроме него на валютном рынке действует огромное количество частных учреждений и посредников. Наиболее крупные центры финансового рынка – Лондон, Нью-Йорк, Франкфурт-на-Майне, Токио, Москва (в СНГ).

Валютные отношения зависят от степени конвертируемости (обратимости) национальной валюты.

Свободно конвертируемой называют валюту, которая без ограничений обменивается на другие иностранные валюты. Свободно конвертируемой валютой являются: доллар США, канадский доллар, японская иена, евро, валюта нефтеэкспортирующих стран Ближнего Востока и др.

Частично конвертируемой называют валюту страны, в которой применяются отдельные ограничения на некоторые виды валютных операций. Как правило, она обменивается не на все иностранные валюты.

Неконвертируемой называют валюту, которая обращается только в пределах страны и не обменивается свободно и без ограничений на иностранные валюты.

Успешное решение проблемы свободной конвертируемости национальной валюты предполагает высокоразвитую экономику, в которой обеспечены: свободное обращение валюты, стабилизация денежного обращения внутри страны, приведение внутренних цен в соответствие с мировыми, бездефицитность внешнего платёжного баланса, насыщенность внутренних рынков товарами, ограниченность уровня инфляции.

Валюта Узбекистана в настоящее время является частично конвертируемой валютой, но постоянно набирающей силу.

Нужно различать также понятия внутренней и внешней обратимости валюты.

Внутренняя обратимость – способность национальной денежной единицы свободно обращаться в любые товары и услуги на внутреннем рынке, а также обмениваться на другие валюты для резидентов (физических и юридических лиц данной страны).

Внешняя обратимость предполагает возможность для нерезидентов (иностранных предприятий и граждан) свободно обменивать данную национальную валюту на любую иностранную по действующему валютному курсу.

Конвертируемость валюты нужна для повышения эффективности и гибкости национальной экономики, осуществления политики свободной торговли, усиления взаимосвязей с мировым рынком. При этом предприятия-фирмы получая свободный доступ к иностранной валюте, могут выбирать между закупками товаров и услуг внутри страны и за рубежом. В свою очередь иностранные фирмы, получая возможность обменять свою валюту на суммы, могут покупать на нашем рынке любые товары и услуги.

Для обеспечения эквивалентности обмена используют валютный курс. *Валютный курс* – это цена национальной денежной единицы, выраженная в денежной единице другой страны. Другими словами это соотношение между национальной валютой и иностранными.

В целом, валютный курс определяется покупательной способностью каждой из валют, которая, в свою очередь, зависит от количества и качества товаров и услуг, спроса и предложения национальной валюты на мировом и внутреннем валютных рынках, обеспеченности валюты национальным богатством страны, устойчивости валюты и доверия к ней.

Валютный рынок подвержен тем же закономерностям в спросе и предложении, что и на товарном рынке. Обычно курс валюты страны на мировом валютном рынке фиксируется и объявляется международными финансовыми организациями (фондовыми биржами).

При понижении курса национальной валюты товары становятся дешевле, и вследствие этого, более конкурентоспособными на мировом рынке, благодаря этому становится возможным экспортировать больше товаров.

При повышении курса национальной валюты выгодно импортировать товары, так как при обмене национальной валюты на валюту страны, в которой закупается товар, можно приобрести большее количество этой валюты и соответственно товаров.

В последние годы возникла международная торговля валютой, основанная на использовании различий в валютных курсах на мировом и внутреннем рынках. Покупая валюту по низкому и продавая ее по высокому курсу, валютные дельцы получают прибыль.

Под международной валютной системой понимают систему сложившихся стихийно или закрепленных законодательством и международными соглашениями институтов, правил и методов осуществления международных расчетов. Она включает ряд элементов:

- определение основных международных платежей и расчётных средств.
- режимы валютных паритетов и валютных курсов.
- условия конвертируемости валют.

- межгосударственные валютные рынки.
- межгосударственные институты, регулирующие международные валютные отношения.

Существуют различные системы валютных курсов.

С начала XIX века до 30-х годов XX в. преобладала *система золотого стандарта*, которая основывалась на фиксированных валютных курсах и включала: установление золотого содержания национальной денежной единицы, поддержание жесткого соотношения между запасами золота в стране и внутренним предложением денег, свободный экспорт и импорт золота.

В 30-е годы из-за обесценивания валют, введения многих ограничений на торговлю и платежи, кризиса международного кредита, система золотого стандарта пришла в противоречие с развивающимся межгосударственным экономическим сотрудничеством.

С 1944 г. до 70-х годов действовала *Бреттон-Вудская система* (от названия города в США), где состоялась конференция 44 государств, на которой было принято соглашение о регулируемых валютных курсах с помощью валютной интервенции, т.е. купли-продажи доллара. В соответствии с этим соглашением были установлены твердые валютные курсы. Каждая страна выражала свою денежную единицу в золоте или долларах США. Валюты могли обмениваться на доллар США, который обеспечивался золотым содержанием в пропорции 35 долларов за 1 унцию. Паритет курсов валют хотя и устанавливался неизменным, но была предусмотрена возможность их корректировки в долгосрочном периоде.

К началу 70-х годов в результате восстановления промышленного потенциала западных стран и Японии, у них накопился большой запас долларов, который США были не в состоянии обменять на золото. Возросшие темпы инфляции привели к несоответствию доллара его золотому содержанию. Поэтому, начиная с 70-х годов в соответствии с решением международной конференции в г. Кингстоне (Ямайка) была отменена система корректируемых фиксируемых курсов. Вместо неё была введена *система плавающих валютных курсов*, при которой курсы обмена национальных валют колеблются в зависимости от спроса и предложения на данную валюту.

Наряду с этой системой во многих развивающихся странах, в т.ч. Узбекистане, действует система жестко фиксированных валютных курсов, когда рыночные изменения в спросе на валюту и в его предложении не влияют на их курс.

Это достигается посредством сильного государственного вмешательства в функционирование валютного и других рынков.

Кроме этих двух диаметрально противоположных систем валютных курсов существуют также множество других – промежуточных.

Вопросы для повторения

1. Что вы понимаете под международным разделением труда?
2. Что вы понимаете под теорией абсолютных преимуществ?
3. Что означает теория сравнительных преимуществ?
4. Что вы понимаете под теорией соотношения факторов производства?
5. Что означает теория соотношения квалификации рабочей силы?
6. В чем отличие мирового рынка и мирового хозяйства?
7. Каковы этапы развития мирового хозяйства и их содержание?
8. Что вы понимаете под экономической интеграцией?
9. Есть ли разница между глобальными проблемами и глобализацией мировой экономики?
10. Перечислите основные формы международных экономических отношений.
11. Что означает внешнеторговый оборот?
12. Что означает международная торговля товарами и услугами?
13. Каковы формы вывоза капитала и их содержание?
14. Что означает вывоз ссудного капитала, и кому он выгоден?
15. Что означают категории: протекционизм и фритредерство.
16. В чем состоит сущность транснациональных корпораций?
17. В чем состоит сущность многонациональных корпораций?
18. Почему происходит миграция трудовых ресурсов, и каковы его последствия для стран, вовлеченных в этот процесс?
19. Что означает международные валютные отношения?
20. Что означает свободу, частично конвертируемая валюта, а также не конвертируемая валюта?
21. Что означает валютный курс?
22. Какие элементы включает в себя международная валютная система?
23. Назовите три системы валютных курсов и объясните их содержание.
24. Каковы основные принципы внешней политики Узбекистана?

Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Этапы становления и черты мирового хозяйства.
2. Мировой рынок и международная торговля. Концепция абсолютных и сравнительных преимуществ.
3. Вывоз капитала и его особенности на современном этапе. Международное разделение труда и интернационализация производства.
4. Международная миграция трудовых ресурсов.
5. Международный рынок ссудных капиталов.
6. Валютные отношения и курсы валют.

Реферат: Глобализация мирового хозяйства. Глобальные проблемы и их сущность.

Экспериментальная программа курса «Экономическая теория»,
утверждена: Министерством высшего и среднего специального образования
Республики Узбекистана (приказ № 272, 28.11.06)

РАЗДЕЛ I. Основы теоретической экономики

Тема 1. Предмет, метод и функции экономической теории

Экономика и её основные проблемы. Безграничность потребностей и ограниченность ресурсов. Необходимость выбора. Основные экономические школы.

Предмет экономической теории. Объекты и субъекты исследования. Экономические явления, процессы, категории, законы. Микроэкономика, макроэкономика, мезоэкономика. Позитивная и нормативная теория.

Формы и способы научного познания экономической теории. Методология и методы экономической теории. Индукция и дедукция, анализ и синтез, научные абстракции, единство исторического и логического методов, экономико-математические методы, экономическое эксперименты.

Функции и задачи экономической теории как науки – познавательная, методологическая и практическая функции. Роль экономической теории в формировании экономического мировоззрения людей в Узбекистане.

Экономическая теория как научная основа экономической политики государства (на примере Узбекистана).

Тема 2. Потребности и процесс производства

Социально-экономические потребности и их классификация. Потребности и его черты. Закон возвышения потребностей. Блага, экономические блага. Классификация потребностей. Физические, духовные, социальные и производственные потребности.

Экономическая деятельность и его четыре стадии – производство, обмен, распределение и потребление. Материальные и людские ресурсы. Производительные силы и экономические отношения. Факторы производства и их классификация. Способы соединения факторов производства. Проблемы выбора, кривая производственных возможностей и альтернативная стоимость. Полная занятость и полный объём производства. Закон возрастания альтернативных (вменённых) затрат. Способы расширения границ производственных возможностей. Положительный эффект роста масштаба производства. Закон убывающей отдачи.

Эффективность производства и её показатели на уровне экономики страны и на уровне первичных экономических субъектов. Парето-эффективность. Рентабельность.

Ресурсный потенциал Узбекистана и проблемы его использования.

Тема 3. Отношения собственности и социально-экономические системы

Сущность отношений собственности. Юридическое и экономическое содержание собственности. Ответственность в системе общественных отношений, субъекты и объекты собственности. Вторичные отношения собственности – владение, пользование, распоряжение и ответственность. Теория прав собственности.

Формы собственности – общая, частная, государственная и смешанная. Виды собственности. Пути и формы разгосударствления и приватизации в Узбекистане.

Социально-экономические системы и критерии их разграничения – формационный, технологический, разграничение систем по двум критериям. Модели социально-экономических систем – традиционная, рыночная (чистый капитализм), командная и

смешанная. Модели смешанной экономики – американская, японская, шведская, новых индустриальных стран, китайская.

Формирование многоукладной экономики в Республике Узбекистан.

РАЗДЕЛ II. Основы рыночной экономики

Тема 4. Товарно-денежные отношения

Натуральное и товарное хозяйства. Условия и причины возникновения и развития товарного производства. Модели товарного производства – простая или неразвитая, капиталистическая или развитая.

Товар и его свойства – потребительная стоимость и стоимость (меновая стоимость). Двойственный характер труда – конкретный и абстрактный труд.

Теории определения величины стоимости товара – спроса и предложения, полезности, трудовая, предельная полезность и теория неоклассического синтеза.

Индивидуальные и общественно-необходимые затраты труда. Производительность и интенсивность труда, их влияние на величину стоимости товара. Предельная полезность, закон убывающей предельной полезности.

Формы выражения стоимости товара – простая, полная, всеобщая и денежная. Деньги как продукт развития и обмена. Функции денег – средство обращения, меры стоимости, средство накопления богатства, а также средство платежа и мировые деньги.

Введение национальной валюты – сума в Узбекистане и его значение.

Тема 5. Сущность рыночной экономики. Рынок и его структура

Рынок в узком и широком значении. Институты рыночной экономики – экономическая свобода, личный интерес, свободный доступ к информации, частная собственность. Механизмы рыночной экономики – спрос и предложение, свободное ценообразование, свободная конкуренция. Суверенитет потребителя. Сущность рыночной экономики.

Недостатки рыночной экономики – углубление дифференциации общества на богатых и бедных, она не во всех случаях обеспечивает эффективное распределение ресурсов, её не заинтересованность в производстве общественных благ, тенденция к ослаблению конкуренции.

Три фундаментальных вопроса всякой экономики – что производить, как производить, для кого производить. Способы решения этих вопросов в рыночной экономике, а также в других экономических системах.

Модель кругооборота товаров и услуг, денег и доходов.

Экономическая структура рынков. Виды рынков и их классификация по экономическому назначению, товарным группам, пространственному признаку, степени ограничения конкуренции, субъектам рыночной экономики, соблюдения законности.

Развитие инфраструктуры рынка в Узбекистане.

Тема 6. Переходный период к рыночной экономике и его особенности в Узбекистане

Условия, определяющие свой путь обновления – выгодное геополитическое положение, специфика природно-климатических условий, особенности демографической ситуации, преобладание сельского населения и их низкая мобильность, национально-исторический уклад жизни, национальная ментальность, сырьевая направленность экономики.

Пять основополагающих принципов Узбекистана перехода к рыночной экономике – приоритет экономики над политикой, государство главный реформатор, верховенство закона, сильная социальная политика, поэтапность реформ.

Первый этап экономических реформ и его приоритеты – формирование законодательной базы, создание основ многоукладной экономики, преодоление экономического кризиса и стабилизация финансового положения.

Задачи и приоритеты второго этапа экономических реформ – доведение, в основном, до конца работ по приватизации государственного имущества, обеспечение макроэкономической стабилизации, достижение экономической и финансовой устойчивости, укрепление национальной валюты, изменение структуры экономики, переход от сырьевой ориентации на выпуск готовой продукции.

Сущность третьего этапа экономических реформ – либерализация в политической, экономической жизни, либерализация государственного и общественного строя; дальнейшее духовное обновление нашего общества, подготовка кадров, устойчивый поступательный рост материального благосостояния народа, усиление социальной защиты населения, структурные преобразования в экономике, обеспечение стабильности мира, международного и гражданского согласия в обществе, неприкосновенности границ, территориальной целостности страны.

Основные итоги экономического развития в Узбекистане в период 2000-2008 годы.

Тема 7. Теория спроса и предложения. Рыночное равновесие

Спрос и величина спроса. Закон спроса. Изменение в объеме спроса, неценовые детерминанты спроса – изменение потребительских вкусов, доходов потребителей, числа покупателей, цен на взаимосвязанные товары.

Предложение и величина предложения. Закон предложения. Изменение в объеме предложения, неценовые детерминанты предложения – изменения в уровне применяемой техники и технологии, налогов, ставки кредитного процента, субсидий (дотаций), цен на взаимосвязанные товары, в ожидании производителей относительно будущих цен и спроса.

Рыночная равновесная цена и равновесный объем производства. Уравновешивающая функция цены.

Эластичность спроса и предложения и торговая выручка.

Проблемы сбалансированности спроса и предложения в Узбекистане.

Тема 8. Конкуренция и ценообразование в разных моделях рынка

Сущность конкурентного рынка. Конкуренция и его функции. Условия необходимые для конкуренции.

Модели рынка с точки зрения характера конкурентных отношений. Рынок с совершенной и с несовершенной конкуренцией, их черты. Монополистический, олигополистический и рынок с чистой монополией. Формы конкуренции – ценовая и неценовая.

Рыночная цена и его функции. Определение цены и объема производства в различных моделях рынка. Предельный доход и предельные издержки. Правило максимизации прибыли: в краткосрочном периоде в условиях совершенной конкуренции $MR=MC$ или $P=MC$; в долгосрочном периоде $P=мин. АТС$; в условиях монополистического рынка: в краткосрочном периоде $MR=MC$ или $P=MC$; в долгосрочном периоде $P=АТС$; в условиях чистой монополии $MR=MC$.

Антимонопольные меры государства. Закон Шермана, акт – закон Клейтона. Закон Республики Узбекистан “О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках”.

РАЗДЕЛ III. Микроэкономика

Тема 9. Предпринимательская деятельность. Предпринимательский капитал и его оборот

Основные категории экономической деятельности в рыночной системе. Сущность и основные черты предпринимательской деятельности. Условия для развития предпринимательства. Социальные группы предпринимательства. Малые, средние и крупные фирмы. Направления предпринимательской деятельности.

Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности. Фирмы и предприятия. Государственные предприятия. Частные фирмы – единовластие, партнёрство и корпорации. Акционерное общество: принципы организации и его функционирование. Акции их виды. Курс акций. Облигации.

Сущность капитала. Оборот капитала. Основной и оборотный капитал. Скорость оборота капитала. Капиталовооружённость труда и материалоемкость продукции.

Воспроизводство основного капитала. Физический и моральный износ. Амортизация и его норма. Ускоренная амортизация.

Риски в предпринимательской деятельности и его виды. Масштабы риска. Методы уменьшения риска – диверсификация производства, страхование, объединение риска, распределение риска.

Становление и развитие малого и среднего бизнеса в Узбекистане.

Тема 10. Издержки производства и прибыль

Теории издержек производства. Издержки производства на макро и микроуровнях. В зависимости от способа учёта деление издержек на внутренние и внешние. Нормальная, экономическая и бухгалтерская прибыли. Издержки в долгосрочном периоде. Издержки в краткосрочном периоде – постоянные, переменные, валовые издержки. Средние издержки – средние валовые, средние постоянные, средние переменные.

Динамика изменения издержек производства в зависимости от объёма производства в краткосрочном периоде.

Динамика изменения издержек производства в зависимости от объёма производства в долгосрочном периоде. Положительный и отрицательный эффект от роста масштаба производства.

Экономическое содержание банкротства и санации убыточных фирм в Узбекистане.

Тема 11. Аграрные отношения и агробизнес

Сущность аграрных отношений. Специфика аграрного производства – особая роль земли, закономерности аграрного производства. Формы собственности на землю. Собственник земли, землевладение, землепользование. Собственность на землю в Узбекистане. Основные организационно-правовые формы хозяйствования в сельском хозяйстве Узбекистана.

Ограниченность земель, монополия на землю как объект собственности и монополия на землю как объект хозяйствования. Земельная рента и арендная плата. Особенности ценообразования в сельском хозяйстве. Абсолютная земельная рента. Факторы, влияющие на ренту. Дифференциальная рента I и II. Монопольная рента. Налог на землю. Земельный кадастр.

Цена земли и факторы, влияющие на её размер.

Агропромышленная интеграция и формирование агропромышленного комплекса. Сущность агробизнеса и его формы. Фермерские хозяйства и их объединения. Аграрная политика и её особенности в развитых и развивающихся странах. Государственная программа развития фермерских хозяйств в Узбекистане.

Государственная программа развития аграрного сектора и поддержки фермерских хозяйств в Узбекистане.

РАЗДЕЛ IV. Макроэкономика

Тема 12. Национальная экономика и её макроэкономические параметры

Общие экономические и частные макроэкономические модели. Содержание понятия “национальная экономика” и её элементы. Отраслевая структура национальной экономики. Цели макроэкономической политики – долгосрочные и краткосрочные цели. Политические и экономические инструменты макроэкономической политики. Монетарная и фискальная политика. Критерий и показатели оценки эффективности экономической политики.

Система показателей национальной экономики – валовой национальный продукт, валовой внутренний продукт, методы расчета ВВП – по добавленной стоимости, по расходам, по доходам. Чистый национальный продукт, национальный доход, личный доход, личный располагаемый доход.

Сущность системы национальных счетов (СНС). Экономические операции и их виды. Экономические субъекты в системе СНС.

Совокупный спрос и факторы, влияющие на него – ценовые и неценовые.

Совокупное предложение и факторы, влияющие на него – ценовые и неценовые.

Равновесие между совокупным спросом и совокупным предложением. Закон Ж.Б.Сэя. Классическая и кейнсианская модели регулирования экономики. Современная экономическая теория и модель AD-AS.

Факторы и пути увеличения валового национального продукта в Узбекистане.

Тема 13. Потребление, сбережение и инвестиции

Сущность потребления и факторы, влияющие на его размеры – уровень располагаемого дохода, средняя и предельная склонность к потреблению.

Сущность сбережений и факторы, влияющие на его размеры. Средняя и предельная склонность к сбережению. Качественные различия между сбережением и потреблением. Дополнительные факторы, влияющие на объёмы потребления и сбережения.

Спрос на инвестиции и его источники. Сущность инвестиций и их направления. Реальные и финансовые инвестиции. Валовые инвестиции – чистые и инвестиции на модернизацию.

Предложение на инвестиции. Спрос на инвестиции, основные и дополнительные факторы, влияющие на них. Мультипликативный эффект изменения размера инвестиций.

Коэффициент мультипликатора инвестиций.

Равновесное состояние макроэкономики. Модель равновесных инвестиций и сбережений. Модель равновесных инвестиций и потреблений.

Развитие инвестиционной деятельности в Узбекистане.

Тема 14. Экономический рост и национальное богатство

Сущность экономического роста, его особенности в развитых и развивающихся странах. Показатели и факторы экономического роста. Фактор предложения, фактор распределения, фактор спроса.

Способы увеличения объёма ВВП. Экстенсивный и интенсивный типы экономического роста. Границы экономического роста. Новое качество экономического роста. Сбалансированная экономическая структура национальной экономики – отраслевая, региональная, социальная, воспроизводственная – как главное условие экономического роста.

Национальное богатство. Сущность национального богатства и его составные части. Материально-вещественное и интеллектуальное богатство. Основной и оборотный капитал, товарные запасы, потребительские товары длительного пользования, человеческий капитал, используемые природные ресурсы.

Экономический потенциал Узбекистана и проблемы его эффективного использования.

Тема 15. Теории экономических циклов

Сущность экономического цикла и его фазы – фаза кризиса, депрессии, оживления, подъёма. Аграрные кризисы и их особенности. Возможность и причины кризиса. Внешние и внутренние факторы кризиса.

Трёх цикличная схема экономических циклов – Н.Кондратьева (большие волны), К.Жуглара (промышленные циклы), Д.Китчина (краткосрочные циклы). Особенности современных кризисов.

Мировой финансово-экономический кризис 2008 г. Основные и частные причины, а также факторы, вызвавшие финансовый кризис. Факторы, предупредившие и смягчившие его последствия на экономику Узбекистана.

Причины невозможности саморегулирования рыночной экономики в краткосрочном периоде, особенности рынка труда. Антициклические меры государственной политики – фискальная и монетарная, целенаправленные инвестиции, индикативное планирование, политика изменения полюсов.

Причины кризисных явлений в первые годы независимости Узбекистана и факторы, обеспечивающие макроэкономическую стабильность.

Тема 16. Теория человеческого капитала. Занятость и безработица

Сущность совокупной рабочей силы. Воспроизводство рабочей силы и три его аспекта. Использование рабочей силы на микро- и макроуровнях. Концепция развития человеческих ресурсов. Человеческий капитал и инвестиции в человеческий капитал. Их выгоды для общества, предпринимателя и человека.

Экономическое содержание заработной платы. Номинальная и реальная заработная плата. Дифференциация заработной платы по отраслям и профессиям. Факторы, влияющие на уровень и динамику заработной платы. Зависимость заработной платы от спроса и предложения на труд.

Сущность рынка труда, его объекты и субъекты. Классификация рынков труда. Факторы, влияющие на размеры рынка труда. Модели рынков труда. Трудовые отношения и их структура. Условия труда. Система коллективных договоров и социальное страхование. Дискриминация в оплате труда. Трудовые конфликты и их причины.

Проблема полной и эффективной занятости рабочей силы. Безработица. Миграция рабочей силы и её функции. Теории причин безработицы. Кривая А. Филлипса. Формы безработицы. Естественный уровень безработицы. Закон Оукена. Экономические и социальные последствия безработицы. Виды безработицы по продолжительности.

Социальная политика государства в области труда – меры по подготовке к трудовой деятельности, по созданию условий для участия в трудовой деятельности, по регулированию оптимальных условий труда, по борьбе с безработицей и помощи безработным.

Особенности формирования и регулирования рынка труда в Узбекистане.

Тема 17. Финансовая система и финансовая политика

Сущность финансов, финансовых отношений и финансовой системы. Принципы формирования финансовой системы. Структура и составные части финансовой системы. Госбюджет и его роль в распределении и перераспределении национального дохода. Финансовая политика. Функции государственных финансов. Объекты и субъекты финансовых отношений. Финансовая система.

Сущность налогов и фундаментальные принципы формирования налоговой политики. Прямые и косвенные налоги. Налоги и их функции – фискальная и регулирующая. Налоговые ставки и факторы, влияющие на неё – размеры доходов, промышленный цикл, традиции. Виды налогов. Кривая А.Лаффера.

Дефицит и профицит государственного бюджета. Способы покрытия дефицита госбюджета. Государственный долг и его виды. Способы устранения государственного долга. Концепции сбалансирования госбюджета – путём его ежегодного балансирования, на основе его балансирования в течение промышленного цикла, путём формирования эффективной политики.

Финансовая политика Узбекистана в современных условиях.

Тема 18. Денежный рынок и денежно-кредитная политика государства

Сущность денежной системы. Денежная масса и её формы. Денежные агрегаты – М1, М2, М3. Норма обязательных резервов. Денежный мультипликатор. Денежный рынок, спрос и предложение на деньги. Равновесие на денежном рынке. Денежное правило М.Фридмена.

Сущность инфляции и его причины. Инфляция спроса и инфляция издержек. Методы измерения инфляции. Критерии классификации инфляции – по темпам роста, по соотносительности роста цен, по различным товарным группам, по уровню предсказуемости инфляции. Социально-экономические последствия инфляции.

Сущность кредитной системы и кредитных отношений. Кредит и его функции. Банковский кредит. Банки и банковская система. Центральный банк и его функции. Коммерческие банки и их функции. Специализированные кредитно-финансовые учреждения. Формы небанковских кредитов – коммерческий, потребительский, ипотечный, государственный и международный. Инвестиционные институты по купле-продаже ценных бумаг.

Рынок ценных бумаг и его функции. Виды ценных бумаг. Первичный и вторичный рынки ценных бумаг и фондовая биржа.

Сущность денежно-кредитной политики и её методы – операции на открытом рынке, изменение учётной ставки, изменение нормы обязательных резервов.

Государственное регулирование кредитно-денежной системы в Узбекистане.

Тема 19. Регулирование рыночной экономики. Социальная политика государства

Два теоретических направления относительно роли государства в экономической деятельности. Кейнсианская модель регулирования экономики. Экономические функции государства – в рыночной и смешанной экономике, а также в переходный период от командно-административной к смешанной экономике.

Государственное регулирование и экономическая политика. Три уровня целей экономической политики государства. Прикладные функции экономической политики государства – стабилизация экономики и обеспечение сбалансированного экономического роста, политика обеспечения полной занятости, обеспечение стабильного уровня цен и устойчивости национальной валюты, перераспределение доходов и ресурсов.

Сущность государственного регулирования экономики. Формы регулирования – прямые и косвенные. Методы экономической политики государства – административные, экономические, институциональные.

Сущность доходов населения. Распределительные отношения. Функциональное распределение между факторами производства. Персональное распределение и социальная несправедливость.

Сущность социальной политики. Перераспределительные отношения и его направления. Разнонаправленные действия социальной политики. Принципы социальной политики. Три направления системы социальной защиты.

Дифференциация в доходах, имущественном и социальном положении граждан. Кривая Лоренца. Номинальный доход и его источники. Реальный доход. Уровень и качество жизни. Система показателей уровня жизни. Социальная политика Республики Узбекистан в условиях перехода к рынку.

Особенности государственного регулирования экономики в Узбекистане.

РАЗДЕЛ V. Мегаэкономика

Тема 20. Экономические отношения в системе всемирного хозяйства и их регулирование

Международное разделение труда. Теория абсолютных преимуществ, закон сравнительного преимущества, теория соотношения факторов производства, теория «квалификации рабочей силы».

Этапы развития мирового хозяйства, мировой рынок, мировое хозяйство, экономическая интеграция, глобализация мировой экономики, глобальные проблемы. Интеграционные объединения. Страны мирового сообщества по степени развитости и уровню доходов.

Основные формы международного экономического сотрудничества. Международная торговля. Активный и пассивный внешнеторговый оборот. Экспортная квота. Протекционизм и фритредерство. Торговый баланс. Платёжный баланс. Международная миграция капитала и его формы. Вывоз ссудного капитала. Транснациональные корпорации (ТНК), многонациональные корпорации (МНК). Миграция трудовых ресурсов.

Сущность международных валютных отношений. Конвертируемость валют – свободно, частично и неконвертируемая. Валютный курс и международная валютная система. Системы валютных курсов – золотого стандарта, Бреттон-Вудская, Ямайская. Интеграция Узбекистана в мировое сообщество.

**Распределение лекционных и семинарских часов по направлениям бакалавриат
неэкономических вузов по 80-часовой экспериментальной программе**

№	Темы	Лекция	Семинар	Всего
1	Предмет, метод и функции экономической теории	2	2	4
2	Потребности и процесс производства	2	2	4
3	Отношения собственности и социально-экономические системы	2	2	4
4	Товарно-денежные отношения	2	2	4
5	Сущность рыночной экономики. Рынок и его структура	2	2	4
6	Переходной период к рыночной экономике и его особенности в Узбекистане	2	2	4
7	Теория спроса и предложения. Рыночное равновесие	2	2	4
8	Конкуренция и ценообразование в разных моделях рынка	2	2	4
9	Предпринимательская деятельность. Предпринимательский капитал и его оборот	2	2	4
10	Издержки производства и прибыль	2	2	4
11	Аграрные отношения и агробизнес	2	2	4
12	Национальная экономика и ее макроэкономические параметры	2	2	4
13	Потребление, сбережение и инвестиции	2	2	4
14	Экономический рост и национальное богатство	2	2	4
15	Теория экономических циклов	2	2	4
16	Теория человеческого капитала. Занятость и безработица	2	2	4
17	Финансовая система и финансовая политика	2	2	4
18	Денежный рынок и денежно-кредитная политика государства	2	2	4
19	Регулирование рыночной экономики. Социальная политика государства	2	2	4
20	Экономические отношения в системе всемирного хозяйства и их регулирование	2	2	4
	Итого	40	40	80

**Распределение лекционных и семинарских часов по направлениям бакалавриат
неэкономических вузов по действующей 74-часовой программе**

№	Темы	Лекция	Семинар	Всего
1	Предмет, метод и функции экономической теории	2	2	4
2	Потребности и процесс производства	2	2	4
3	Отношения собственности и социально-экономические системы	2	2	4
4	Товарно-денежные отношения	–	2	2
5	Сущность рыночной экономики. Рынок и его структура	2	2	4
6	Переходной период к рыночной экономике и его особенности в Узбекистане	2	2	4
7	Теория спроса и предложения. Рыночное равновесие	2	2	4
8	Конкуренция и ценообразование в разных моделях рынка	2	2	4
9	Предпринимательская деятельность. Предпринимательский капитал и его оборот	2	2	4
10	Издержки производства и прибыль	2	2	4
11	Аграрные отношения и агробизнес	2	2	4
12	Национальная экономика и ее макроэкономические параметры	2	2	4
13	Потребление, сбережение и инвестиции	2	2	4
14	Экономический рост и национальное богатство	2	2	4
15	Теории экономических циклов	2	–	2
16	Теория человеческого капитала. Занятость и безработица	2	2	4
17	Финансовая система и финансовая политика	2	2	4
18	Денежный рынок и денежно-кредитная политика государства	–	2	2
19	Регулирование рыночной экономики. Социальная политика государства	2	2	4
20	Экономические отношения в системе всемирного хозяйства и их регулирование	2	2	4
	Итого	36	38	74

**Распределение лекционных и семинарских часов по направлениям
бакалавриат экономических вузов по действующей 96-часовой программе**

№	Темы	Лекция	Семинар	Всего
1	Предмет, метод и функции экономической теории	2	2	4
2	Потребности и процесс производства	2	2	4
3	Отношения собственности и социально-экономические системы	2	2	4
4	Товарно-денежные отношения	2	2	4
5	Сущность рыночной экономики. Рынок и его структура	2	2	4
6	Переходный период к рыночной экономике и его особенности в Узбекистане	4	4	8
7	Теория спроса и предложения. Рыночное равновесие	2	2	4
8	Конкуренция и ценообразование в разных моделях рынка	2	2	4
9	Предпринимательская деятельность. Предпринимательский капитал и его оборот	2	2	4
10	Издержки производства и прибыль	2	2	4
11	Аграрные отношения и агробизнес	2	2	4
12	Национальная экономика и ее макроэкономические параметры	4	4	8
13	Потребление, сбережение и инвестиции	2	2	4
14	Экономический рост и национальное богатство	2	2	4
15	Теории экономических циклов	2	2	4
16	Теория человеческого капитала. Занятость и безработица	4	4	8
17	Финансовая система и финансовая политика	2	2	4
18	Денежный рынок и денежно-кредитная политика государства	2	2	4
19	Регулирование рыночной экономики. Социальная политика государства	4	4	8
20	Экономические отношения в системе всемирного хозяйства и их регулирование	2	2	4
	Итого	48	48	96

**Лауреаты премии
«В память Альфреда Нобеля»**

- 1969 г.: ЯН ТИНБЕРГЕН (Голландия) и РАГНАР ФРИШ (Норвегия) - за создание и применение динамических моделей к анализу экономических процессов.
- 1970 г.: ПОЛ ЭНТОНИ САМУЭЛЬСОН (США) – за научную работу, развившую статическую и динамическую экономическую теорию.
- 1971 г.: САЙМОН КУЗНЕЦ (Белоруссия, США) – за эмпирически обоснованное толкование экономического роста.
- 1972 г.: КЕННЕТ ЭРРОУ (США) и ДЖОН РИЧАРД ХИКС (Великобритания) – за новаторский вклад в общую теорию равновесия и теорию благосостояния.
- 1973 г.: ВАСИЛИЙ ЛЕОНТЬЕВ (США, Россия) – за развитие метода «затраты - выпуск» и за его применение к важным экономическим проблемам.
- 1974 г.: ФРИДРИХ ФОН ХАЙЕК (Австрия, США) и ГУННАР МЮРДАЛЬ (Швеция) – за основополагающие работы по теории денег и экономических колебаний и глубокий анализ взаимозависимости экономических, социальных и институциональных явлений.
- 1975 г.: ЛЕОНИД КАНТОРОВИЧ (Россия) и ТЬЯЛЛИНГ КУПМАНС (США) – за вклад в теорию оптимального распределения ресурсов.
- 1976 г.: МИЛТОН ФРИДМЕН (США) – за достижения в области анализа потребления, истории денежного обращения и разработки монетарной теории, а также за практический показ сложности политики экономической стабилизации.
- 1977 г.: ДЖЕЙМС МИД (Великобритания) и БЕРТИЛЬ ОЛИН (Швеция) – за первопроходческий вклад в теорию международной торговли и международного движения капитала.
- 1978 г.: САЙМОН ГЕРБЕРТ (США) – за новаторские исследования процесса принятия решений в рамках экономических организаций.
- 1979 г.: АРТУР ЛЬЮИС (Великобритания, США) и ТЕОДОР ШУЛЬЦ (США) – за новаторские исследования экономического развития в приложении к проблемам развивающихся стран.
- 1980 г.: ЛОУРЕНС КЛЕЙН (США) – за создание экономических моделей и их применение к анализу колебаний экономики и экономической политики.
- 1981 г.: ДЖЕЙМС ТОБИН (США) – за анализ состояния финансовых рынков и их влияния на политику принятия решений в области расходов, на положение с безработицей, производством и ценами.

- 1982 г.: ДЖОРЖД СТИГЛЕР (США) – за новаторские исследования промышленных структур, функционирования рынков, причин и результатов государственного регулирования.
- 1983 г.: ЖЕРАР ДЕБРЁ (США) – за вклад в наше понимание теории общего равновесия и условий, при которых общее равновесие существует в некоторой абстрактной экономике.
- 1984 г.: РИЧАРД СТОУН (Великобритания) – за существенный вклад в развитие экономической науки.
- 1985 г.: ФРАНКО МОДИЛЬЯНИ (Италия, США) – за анализ поведения людей в отношении сбережений, что имеет исключительно важное прикладное значение в создании национальных пенсионных программ.
- 1986 г.: ДЖЕЙМС БЬЮКЕНЕН (США) – за исследование договорных и конституционных основ теории принятия экологических и политических решений.
- 1987 г.: РОБЕРТ СОЛОУ (США) – за вклад в теорию экономического роста.
- 1988 г.: МОРИС АЛЛЕ (Франция) – за его новаторский вклад в теорию рынков и эффективного использования ресурсов.
- 1989 г.: ТРЮГВЕ ХААВЕЛЬМО (Норвегия) – за его разъяснения в основах теории вероятностей и анализ одновременных экономических структур.
- 1990 г.: ГАРРИ МАРКОВИЦ, МЕРТОН МИЛЛЕР, УИЛЬЯМ ШАРП (все - США) – за вклад в теорию формирования цены финансовых активов.
- 1991 г.: РОНАЛЬД КОУЗ (Великобритания, США) – за открытие и иллюстрацию важности транзакционных издержек и прав собственности для институциональных структур и функционирования экономики.
- 1992 г.: ГЭРИ БЕККЕР (США) – за исследования широкого круга проблем человеческого поведения и реагирования, не ограничивающегося только рыночным поведением.
- 1993 г.: ДУГЛАС НОРТ, РОБЕРТ ФОГЕЛЬ (оба – США) – за новое исследование экономической истории с помощью экономической теории и количественных методов для объяснения экономических и институциональных изменений.
- 1994 г.: ДЖОН ХАРСАНЬИ, ДЖОН НЭШ (оба – США), РАЙНХАРД ЗЕЛТЕН (ФГР) – за анализ равновесия в теории некоалиционных игр.
- 1995 г.: РОБЕРТ ЛУКАС (США) – за развитие и применение гипотезы рациональных ожиданий, трансформацию макроэкономического анализа и углубление понимания экономической политики.
- 1996 г.: УИЛЬЯМ ВИКРИ (США), ДЖЕЙМС МИРРЛИС (Великобритания) – за фундаментальный вклад в экономическую теорию стимулов и асимметричной информации.

- 1997 г.: РОБЕРТ К. МЕРТОН, МАЙРОН ШОУЗЛ (США) – за их метод оценки производных финансовых инструментов.
- 1998 г.: АМАРТИЯ СЕН (Индия) – за его вклад в экономику благосостояния
- 1999 г.: РОБЕРТ МАНДЕЛЛ (Канада) – за анализ монетарной и фискальной политики при различных обменных курсах и за анализ оптимальных валютных зон.
- 2000 г.: ДЭНИЕЛ МАКФАДДЕН, ДЖЕЙМС ХЕКМАН (оба США) – за развитие теории и методов анализа дискретного выбора.
- 2001 г.: МАЙКЛ СПЕНС, ДЖОРДЖ АКЕРЛОФ, ДЖОЗЕФ СТИГЛИЦ (все США) – за их анализ рынков с асимметричной информацией.
- 2002 г.: ВЕРНОН СМИТ (США), ДЭНИЕЛ КАМЕАН (США, Израиль) – за исследования в области принятия решений и механизмов альтернативных рынков.
- 2003 г.: РОБЕРТ ИНГЛ (США) – за разработку метода анализа временных рядов в экономике на основе математической модели с авторегрессионной условной гетероскедастичностью (ARCH).
КЛАЙВ ГРЭНЖДЕР (Великобритания) – за разработку метода коинтеграции для анализа временных рядов в экономике.
- 2004 г.: ФИНН КИДЛАНД (Норвегия), ЭДВАРД ПРЕСКОТТ (США) – за их вклад в изучение влияния фактора времени на экономическую политику и за исследования движущих сил деловых циклов.
- 2005 г.: РОБЕРТ АУМАН (Израиль, США), ТОМАС ШЕЛЛИНГ (США) – за углубление нашего понимания сути конфликта и сотрудничества путём анализа теории игр.
- 2006 г.: ЭДМУНД ФЕЛПС (США) – за анализ межвременного обмена в макроэкономической политике.
- 2007 г.: ЛЕОНИД ГУРВИЧ, ЭРИК МЭСКИН, РОДЖЕР МАЙЕРСОН (все США) – за создание основ теории оптимальных механизмов.
- 2008 г.: ПОЛ КРУГМАН (США) – за анализ структуры торговли и размещения экономической активности.
- 2009 г.: ЭЛИНОР ОСТРОМ, ОЛИВЕР УИЛЬЯМСОН (оба США) – за исследования в области экономической организации.

Глоссарий

Аграрно-промышленный комплекс (АПК) – многоотраслевая подсистема, выражающая взаимосвязь и взаимодействие сельского хозяйства и сопряжённых с ним сфер национальной экономики.

Аграрная политика – политика, направленная на эффективное развитие сельского хозяйства и других отраслей агробизнеса.

Аграрные отношения – совокупность экономических отношений по поводу использования земли (сельскохозяйственных угодий) и других ресурсов в процессе воспроизводства сельскохозяйственной продукции.

Агробизнес – совокупность разных форм деятельности по производству и предоставлению услуг сельскому хозяйству, по транспортировке, хранению, переработке и реализации его продукции, а также производству продуктов переработки сельскохозяйственного сырья.

Акселератор – показатель, отражающий изменение доходов под воздействием изменения инвестиций.

Акциз – форма косвенного налога, устанавливаемая государством на предметы потребления и услуги, которая включается в цену товара, увеличивая её.

Акционерное общество (корпорация) – фирма в которой собственниками являются большое число акционеров. Собственность корпорации разделена между её собственниками (акционерами), а прибыль выплачивается владельцам акций пропорционально в виде дивидендов.

Акция – ценная бумага, удостоверяющая долю владельца в капитале фирмы. Она даёт право на получение части прибыли в виде дивиденда и участия в принятии решений по управлению фирмой.

Анализ – мысленное расчленение изучаемого явления на составные части и исследование каждой из этих частей.

Антиинфляционная политика – меры государства по предотвращению возникновения или по сдерживанию возникшей инфляции.

Амортизация – перенос изношенной в процессе производства части стоимости основного капитала, на вновь создаваемый товар.

Антимонопольная политика – меры государства по ограничению власти монополий на рынке.

Аренда – форма хозяйствования, при которой арендодатель передает определённое имущество арендатору на основе договора, в котором указаны сроки, размер арендной платы и другие условия пользования.

Арендная плата за землю – плата арендатора землевладельцу за уступку части из пучка прав собственности на землю.

Банк – учреждение, специализирующееся на выдаче денежных ссуд хозяйствующим субъектам за счёт получаемых вкладов.

Банкротство – юридически установленная неплатежеспособность предприятия; неспособность вести экономическую деятельность из-за убытков и отсутствия средств его покрытия.

Бедность – невозможность удовлетворения частью населения минимальных потребностей.

Безработица – неравновесное состояние рынка труда, когда предложение труда опережает спрос.

Безработица структурная – безработица, возникающая вследствие несоответствия структуры спроса на трудовые ресурсы со структурой её предложения.

Безработица фрикционная – добровольная безработица, связанная со свободой выбора профессии, места и времени работы.

Безработица циклическая – высвобождение занятых в периоды кризисов и спадов производства.

Бизнес – любое дело, приносящее доход, личную выгоду в той или иной форме.

Бреттон-Вудская система (от названия города в США) – на конференции было принято соглашение о регулируемых валютных курсах. Каждая страна выражала свою денежную единицу в золоте или долларах США. Валюты могли обмениваться на доллар США, который обеспечивался определённым золотым содержанием.

Бухгалтерская прибыль – величина превышения выручки (валового дохода) над объёмом внешних издержек.

Бюджетный дефицит – превышение дохода госбюджета над расходами.

Валовой внутренний продукт (ВВП) – сумма рыночной стоимости товаров и услуг, произведённых на территории данной страны за определённое время своими и иностранными гражданами.

Валовой доход – суммарный доход, полученный от продажи товаров или услуг в течение определённого периода.

Валовые издержки – это сумма постоянных и переменных издержек.

Валовой национальный продукт (ВНП) – рыночная стоимость товаров и услуг, произведённых своими гражданами как на, так и вне территории страны за определённое время.

Валютный курс – цена денежной единицы одной валюты, в денежных единицах другой валюты; курс, по которому валюта одной страны обменивается на валюту другой страны.

Вексель – особый вид письменного долгового обязательства, дающий его владельцу право требовать по истечению определённого срока уплаты обозначенной в нём суммы векселедателем.

Вексель переводный – письменный приказ векселедержателя плательщику об уплате обозначенной в векселе суммы денег третьему лицу, принимающему на себя обязательство платежа или гарантирующему оплату по векселю.

Вексель простой – обязательство лица, выдавшего вексель, уплатить определённую сумму держателю векселя в указанный срок суммой денег.

Величина стоимости товара (цена) – определяется на основе субъективных оценок предельной полезности благ и объективных затрат в точке равновесия спроса и предложения (современная трактовка).

Вертикальное объединение – форма объединения, в которую входят предприятия, осуществляющие разные стадии производства готового продукта.

Взаимодополняемые товары – товары, дополняющие друг - друга (автомобили – бензин), потребление которых происходит одновременно; понижение спроса на один товар повышает объём спроса на другой. И наоборот.

Взаимозаменяемые товары – товары, удовлетворяющие одну и ту же потребность; (растительное и хлопковое масло) рост цены на один товар приводит к росту спроса на другой. И наоборот.

Внебюджетные фонды – денежные средства правительства, имеющие целевое назначение и не включённые в государственный бюджет.

Воспроизводство (простое) – возобновление производства в неизменных масштабах.
Воспроизводство (расширенное) – возобновление производства в увеличивающихся масштабах.

Второй этап экономических реформ в Узбекистане (середина 1994 года) – это период широкого охвата процессом реформирования всех сторон экономической и социальной жизни общества.

Вывоз ссудного капитала – предоставление другим странам среднесрочных и долгосрочных кредитов в денежной или товарной форме с целью получения ссудного процента.

Гарантированные цены – минимальный уровень цен на определённый товар, устанавливаемый государством. Обычно выше равновесной рыночной цены.

Горизонтальное объединение – объединение предприятий выпускающих одинаковые товары.

Государственный бюджет – план денежных доходов и расходов государства.

Государственный долг – сумма накопленных в государстве бюджетных дефицитов за определённый период времени, за вычетом суммы превышения имевших за это время положительного сальдо бюджета.

Государственное регулирование экономики – система мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, направленная на: а) стабилизацию и адаптацию экономики к изменяющимся условиям; б) реализацию функций государства в воспроизводственном процессе.

Дебитор – должник.

Дедукция – метод исследования, посредством которого на основе общих положений выводятся те или иные частности экономических явлений.

Денежно-кредитная политика – совокупность государственных мер экономического регулирования денежного обращения и кредита, направленная на обеспечение устойчивого экономического роста, путём воздействия на уровень и динамику инфляции, инвестиционную активность и другие макроэкономические процессы.

Денежная масса – объём обращающихся в стране денег. Она представляет собой совокупность покупательных и платёжных средств, которыми располагают домохозяйства, фирмы и государство на данный момент.

Денежные агрегаты (M_1 , M_2 , M_3 , L и т.д.) – совокупность компонентов денежной массы, объединённых по критерию степени ликвидности и их видов.

Деньги – особый, общепризнанный товар, с потребительной стоимостью которого прочно срослась эквивалентная форма стоимости, т.е. это всеобщий эквивалент, наиболее ликвидный товар.

Денежная система – законодательно оформленная форма организации денежного обращения.

Денежный мультипликатор – это числовой коэффициент, показывающий во сколько раз возрастёт или сократится денежная масса в результате увеличения или сокращения вкладов в коммерческих банках на одну единицу.

Депозиты банка – денежные вклады в банке; часть банковского пассива.

Дефлятор ВВП – соотношение номинального и реального ВВП в виде индексов, т.е. умноженное на 100.

Дефицит товаров – спрос, превышающий предложение.

Дефицит государственного бюджета – превышение расходов над доходами государственного бюджета.

Дехканские хозяйства – самостоятельные пользователи земли с пожизненным наследуемым правом, которые формируются на базе личных подсобных хозяйств. Это

частное единоличное владение, зарегистрированное ходимиятом и основанное на личном труде членов семьи, функцией которых является производство продукции для себя и продажи.

Дивиденд – доход, выплачиваемый держателю акции за счёт чистой прибыли акционерного общества.

Дифференциация заработной платы – разная величина заработной платы в зависимости от уровня образования, квалификации, профессии, пола и др.

Долгосрочный период – период, достаточный для того, чтобы фирма могла; во-первых, изменить производственные мощности; во-вторых, войти в отрасль и выйти из неё.

Дотация – инструмент государственного регулирования, представляющий безвозмездную помощь фирмам для компенсации потерь от выпуска определённых видов малорентабельной или убыточной продукции.

Доходы населения – общая сумма денег и натуральных выплат, зарабатываемых или получаемых ими из всех источников в течение какого-либо периода.

Единоличное владение – эта фирма, в котором собственником является одно лицо, являющееся единственным хозяином прибыли и ответственным за убытки.

Естественный уровень безработицы – процентное отношение суммы фрикционной и структурной безработицы к общему количеству трудоспособного населения.

Закон возвышения потребностей – означает постоянный рост потребностей и выражает связь и взаимозависимость между уровнем производства и уровнем потребностей.

Закон возрастания альтернативных (вменённых) затрат – означает, что растёт количество товара (А) от которого нужно отказаться или которым необходимо пожертвовать для получения дальнейшего прироста другого товара (F).

Закон убывающей предельной полезности – означает, что предельная полезность каждой последующей единицы потребляемого данного блага убывает.

Закон А. Оукена – количественное выражение экономических последствий безработицы. Превышение фактического уровня безработицы на 1% над естественным уровнем приводит к уменьшению фактического ВНП по сравнению с потенциальным на 2,5%.

Закон спроса – при прочих равных условиях изменение величины спроса обратно пропорционально изменению цены данного товара.

Закон стоимости (по Марксу) – означает, что все товары должны производиться и обмениваться в соответствии с общественно необходимыми затратами труда.

Закон стоимости (современная трактовка) – означает, что все товары должны производиться и обмениваться на эквивалентной основе.

Закон предложения – при прочих равных условиях величина предложения меняется прямо пропорционально изменению цены на товар.

Закон убывающей отдачи – отражает связь увеличения производства и затрат переменного фактора. Увеличение производства, достигаемое при равномерном приросте переменного фактора, при неизменности всех других за определёнными пределами будет снижаться.

Закон убывающей отдачи земли – означает, что каждое приращение капитала и труда, в обработку земли порождает, в общем, пропорционально меньшее увеличение количества продукта, если только указанное приращение не совпало с усовершенствованием агротехники.

Закон убывающей предельной полезности – доказывает, что предельная полезность каждой последующей потребляемой единицы данного блага убывает.

Закон сравнительного преимущества – обосновывает выгоды специализации и обмена даже для страны (региона), производящей все сопоставляемые товары с меньшими

трудовыми издержками, чем в другой стране (регионе). Это возможно в том случае если внутренние соотношения в издержках на производство сравниваемых товаров в этих государствах (регионах) различны.

Занятость – это соответствие предложения труда и спроса на рабочую силу. К ним относятся те, кто имеет оплачиваемую работу.

Заработная плата – это цена, выплачиваемая за использование труда.

Землевладение – экономическое отношение, в котором земля фигурирует не как собственность владельца, а как условие хозяйствования; кто в настоящее время является номинальным владельцем земли.

Землепользование – указывает на субъекта, пользующегося землёй, предоставленного ему на тех или иных условиях, в соответствии с законодательством и договором; означает, кто в данный момент является пользователем земли и присваивает созданный продукт.

Земельная рента – доход, получаемый собственником земли от арендатора за предоставленную возможность его использования.

Земельная рента абсолютная – рента, уплачиваемая в сельском хозяйстве арендаторами собственникам земли со всех участков, независимо от их качества.

Земельная рента дифференциальная I – добавочная прибыль, изымаемая собственником земли от сдачи в аренду лучших и средних участков по естественным условиям.

Земельная рента дифференциальная II – добавочная прибыль, изымаемая собственниками земли, по истечению срока аренды, получаемой арендаторами за счёт искусственного улучшения ими качества земли.

Издержки альтернативные – стоимость производства товаров или услуг, измеряемая с точки зрения упущенных возможностей.

Издержки валовые – сумма постоянных и переменных издержек.

Издержки внешние – денежные расходы фирмы, связанные с приобретением на стороне (т.е. не принадлежащих им самим) тех или иных ресурсов, необходимых для производства.

Издержки внутренние – это затраты, связанные с использованием собственных ресурсов, необходимых для производства. По стоимости они равны сумме денежных доходов, которые могли бы быть получены за эти ресурсы при их использовании на стороне другими.

Издержки переменные – часть внешних и внутренних издержек, которые связаны с началом производства и величина которых меняется с изменением объёма производства.

Издержки постоянные – часть внешних и внутренних издержек, которые в краткосрочном периоде, при изменении объёма выпуска продукции остаются неизменными.

Издержки предельные – дополнительные или добавочные издержки, связанные с производством ещё одной единицы продукции.

Издержки обращения – затраты в сфере торговли, связанные с реализацией товара.

Издержки средние валовые – это валовые издержки, приходящиеся на единицу выпускаемой продукции.

Издержки производства валовые – все затраты производителя, связанные с производством и реализацией продукции.

Изменения в объёме спроса – увеличение или уменьшение спроса, происходящие под влиянием неценовых факторов.

Изменения в объёме предложения – увеличение или уменьшение предложения, происходящие под влиянием неценовых факторов.

Инвестиционная компания – один из видов финансовых институтов, мобилирующих денежные средства индивидуальных инвесторов и размещающий их в акции и облигации государства и частных корпораций.

Инвестиции – вложения в основной и оборотный капитал с целью обеспечения экономического роста.

Индукция – метод исследования посредством логического умозаключения, когда на основе частности, т.е. отдельных фактов выводятся общие положения (законы, теории).

Инжиниринг – сфера деятельности по предоставлению на коммерческой основе различных инженерно – консультационных услуг, а также предоставление ноу-хау, лицензий.

Инновации – любые изменения, нововведения в товарах и услугах, технологиях и факторах производства.

Институты рыночной экономики – экономическая свобода производителей и потребителей, личный интерес фирм и домашних хозяйств, свободный доступ к информации, частная собственность.

Интенсивный тип экономического роста – обеспечивается повышением эффективности использования имеющихся факторов, а также применением более качественных факторов и технологий производства.

Инфляция – дисбаланс между совокупным спросом и совокупным предложением денег, выражающийся в повышение общего уровня цен в масштабе страны.

Инфляция издержек (предложения) – означает нарушение равновесия между спросом и предложением со стороны производителей, когда фирмы сокращают производство в связи с увеличением стоимости ресурсов, что соответственно вызывает рост цен на их продукцию.

Инфляция открытая – инфляция, проявляющаяся в росте цен.

Инфляция подавленная – скрытая инфляция, возникающая при директивном установлении цен, проявляется в дефиците и выбытании из ассортимента дешёвых товаров.

Инфляция спроса – инфляция, возникающая под воздействием увеличения спроса при отсутствии резервов факторов производства.

Инфраструктура рынка – комплекс отраслей и хозяйственных звеньев, обеспечивающих продвижение товарных и денежных потоков от продавца к покупателю и снабжающих субъектов рынка необходимой информацией.

Капитал – запас благ (богатства) в натуральной или денежной форме, которые при их использовании приносят его собственнику доход.

Капитал оборотный – часть капитала, используемая в одном производственном цикле, стоимость которой полностью переносится на стоимость выпускаемых товаров.

Капитал основной – часть капитала, участвующая в производстве длительного время, стоимость которой частями переносится на стоимость выпускаемых товаров.

Капитал ссудный – обособившаяся часть промышленного капитала, функционирующая в кредитной сфере.

Капитал торговый – обособившаяся часть промышленного капитала, обслуживающая процесс реализации товара.

Кейнсианство – экономическая теория, обосновывающая необходимость воздействия государства на экономику через формирование эффективного спроса.

Классическая школа – рассматривает экономику как саморегулируемую систему, равновесие в которой достигается за счёт свободного изменения цен, уровень производства определяется естественными факторами и не зависит от денежной политики.

Консалтинг – деятельность по консультированию населения и фирм по экономическим вопросам.

Концентрация капитала – увеличение объёмов функционирующего капитала на фирме за счёт накопления (инвестиций).

Кооператив – ассоциация людей или предприятий на долевой основе, целью которой является выполнение определённых предпринимательских функций для своих членов.

Командная экономика (например: бывший СССР, Вьетнам, Куба и др.) – эта экономика основана на общенародной, а по существу государственной собственности на все ресурсы, а координация экономической деятельности осуществляется посредством жесткого централизованного управления и планирования.

Коммерция – это часть предпринимательской деятельности в сфере обращения по реализации продукции и получения прибыли.

Конкуренция – борьба, взаимное соперничество различных субъектов за наиболее выгодные условия деятельности и потребления.

Конкурентный рынок (свободный) – рынок, в котором ни один из многочисленных экономических субъектов не может воздействовать на уровень цены.

Коэффициент Джини – показатель степени неравномерности распределения доходов между группами семей.

Коэффициент эластичности – числовой показатель, отражающий процентное изменение одной переменной (цены) в ответ на однопроцентное изменение другой (объема спроса или предложения).

Краткосрочный период – период, недостаточный для того, чтобы фирма могла, во-первых, изменить производственные мощности, во-вторых, войти в отрасль или выйти из неё.

Кредит – форма движения денежного капитала предоставляемого в ссуду.

Кредит банковский – предоставляется кредитными учреждениями любым хозяйствующим субъектам, в виде денежных ссуд.

Кредит государственный – предоставляется государством и местными органами населению и частному бизнесу.

Кредит ипотечный – предоставляется в виде долгосрочных ссуд под залог недвижимости (земли, зданий).

Кредит коммерческий – предоставляется фирмами друг другу через продажу товаров и услуг в долг с отсрочкой платежа, оформленный векселем.

Кредит международный – обслуживает международные экономические валютно-финансовые отношения. Кредиторами и заемщиками выступают государство, частные предприятия и банки, межгосударственные кредитные институты.

Кредит потребительский – предоставляется населению с отсрочкой платежа при покупке товаров длительного пользования.

Кредитные отношения – отношения по поводу использования временно свободных денежных средств, на условиях возвратности, срочности и платности.

Кредитная система – совокупность кредитно-финансовых учреждений, создающих новые деньги, аккумулирующих временно свободные денежные средства и превращающие их в кредит.

Кривая производственных возможностей – максимально возможный объем производства в стране при имеющихся ресурсах и знаниях.

Кривая Лаффера – показывает, что за определёнными пределами рост налогов ведёт к снижению общей суммы налоговых поступлений.

Кривая Лоренца – отражает неравномерность распределения денежных доходов от производства различных групп семей.

Кривая Филлипса – кривая, отражающая взаимосвязь безработицы и инфляции.

Кругооборот – движение капитала, которое включает в себя его авансирование, применение в производстве, реализацию товаров и возврат к исходной денежной форме.

Лизинг – одна из форм кредита, при которой объект собственности передаётся в долгосрочную аренду с последующим выкупом или возвратом.

Личный доход – доход, полученный каждым участником производства, с учётом трансфертных платежей государства.

Личный располагаемый доход – доход, остающийся в личном распоряжении населения и используемый домашними хозяйствами на потребление и сбережение.

Макроэкономика – раздел экономической науки, изучающий национальную экономику в целом.

Макроэкономическая политика – действия правительства, имеющие целью влияние на экономику в целом.

Маркетинг – деятельность фирмы по изучению и формированию спроса покупателей (рынка), направленная на уменьшение риска и ухода от конкуренции путём определения своей рыночной ниши.

Международные валютные отношения – денежные отношения, связанные с функционированием национальных валют на мировом рынке как средства платежа и кредита.

Международное разделение труда – взаимосвязанный процесс специализации государств и фирм на производстве отдельных товаров или их частей, а также копирование производителей для совместного выпуска конечной продукции.

Международная торговля – обмен товарами и услугами между государствами, а также их юридическими и физическими лицами.

Менеджмент – совокупность принципов, методов и форм управления экономической деятельностью для повышения эффективности производства, достижения целей фирмы.

Меновая стоимость – пропорции, в которых товары одного вида меняются на товары другого вида.

Методология – наука о методах изучения экономической действительности, предполагающая общие подходы к изучению рассматриваемых явлений, единое понимание реальностей.

Метод – конкретные формы, способы, инструменты познания предмета исследования.

Механизмы рыночной экономики – спрос и предложение, система свободного ценообразования, совершенная конкуренция.

Миграция трудовых ресурсов – перемещение трудоспособного населения из одной страны (региона) в другую в поисках работы, лучших условий жизни.

Микроэкономика – изучает экономические отношения и проблемы на уровне отдельных экономических субъектов – отраслей, рынков, фирм, семьи.

Мировой банк развития – международное учреждение, созданное в 1945г., осуществляет финансирование экономического развития развивающихся стран, экспертизу моделей, проводит консультации по проблемам экономического развития.

Мировое хозяйство – совокупность национальных экономик отдельных государств, объединённых общественным разделением труда и системой экономических отношений.

Модель – упрощённое отражение экономических явлений и процессов с помощью графиков, таблиц, уравнений и т.п.

Модель IS-LM – определяет взаимодействие товарного и денежного рынков, формирование одновременного равновесия на них.

Модель двойного равновесия – определяет условия достижения равновесия на всех трёх рынках – товарном, денежном и внешнем.

Монетаризм – экономическая теория, основанная на признании денежной массы в обращении определяющим фактором воздействия на экономику.

Монополия – когда одна фирма является единственным поставщиком товара или услуги, не имеющего на рынке близкого заменителя.

Монополия естественная – когда одна фирма выпускает продукцию, которая требует более низких затрат, чем продукция других производителей или которые не выпускаются другими.

Монополистическая конкуренция – борьба между множеством производителей, с помощью дифференцированных (одного вида, но не похожих) товаров.

Монополия – означает, что на рынке имеется единственный покупатель конкретного вида товара или услуги.

Моральный износ основного капитала – означает потерю основным капиталом той части стоимости, которая ещё не была перенесена на стоимость создаваемого продукта из-за его досрочной замены более производительным капиталом.

Мультипликатор инвестиций – коэффициент, отражающий зависимость изменения чистого национального продукта от изменения инвестиций.

Налог – любой вид обязательного платежа государству и его институтам, юридическими и физическими лицами.

Налоги косвенные – налоги на определённые товары и услуги, взимаемые государством через надбавку к цене (например, акцизы, таможенные пошлины и др.).

Налоги прямые – налоги, на доход и имущество которые платятся каждым субъектом.

Натуральное хозяйство – производство экономических благ осуществляется производителями для собственного потребления, а не для обмена.

Научная абстракция – игнорирование случайного, временное отвлечение от других составных частей единого целого, когда анализируется одна составная часть.

Национальное богатство – созданное трудом всех поколений страны совокупность накопленных материальных и духовных благ, научно-технических знаний, которыми располагает общество и люди, а также вовлечённые в хозяйственный оборот природные ресурсы.

Национальные счета – это система взаимосвязанных показателей в виде балансов, характеризующие экономические операции, проводимые субъектами в процессе воспроизводства благ и услуг.

Национальная экономика – сложная хозяйственная система, включающая ряд взаимосвязанных элементов: человек, естественная природа, капитал, предметы потребления, инфраструктура.

Национальный доход – суммарные доходы в рамках страны, полученные владельцами факторов производства в счет их оплаты.

Неконвертируемая валюта – валюта, которая обращается только в пределах страны и не обменивается свободно и без ограничений на иностранные валюты.

Несовершенная конкуренция – ситуация на рынке, когда один или несколько производителей могут в той или иной степени воздействовать на рыночные цены.

Номинальный доход – денежный доход, полученный от продажи фактора производства (земли, труда, капитала, предпринимательской способности).

Норма обязательных резервов – отношение обязательных резервов коммерческого банка к его обязательствам по бессрочным вкладам. Она устанавливается законом.

Норма прибыли – отношение массы прибыли к функционирующему капиталу.

Нормальная прибыль – минимальная прибыль, которую должен получить предприниматель за выполнение им предпринимательских функций. Эта прибыль включается в издержки.

Нормативная теория – даёт экономическим явлениям субъективную оценку и предлагает меры по улучшению ситуации.

Облигация – ценная бумага, выражающая отношения кредитования. Она удостоверяет заем на определённую сумму, полученный государством или фирмой по договору с подписчиком. Облигация имеет срок погашения и фиксированные выплаты по процентам.

Оборот капитала – кругооборот капитала, рассматриваемый не как единичный акт, а как постоянно повторяющийся процесс.

Обслуживание государственного долга – величина процентных выплат за пользование заемными средствами, предоставленными правительству.

Общая выручка (доход) – сумма поступлений от реализации всех товаров и услуг, произведение цены единицы продукции на общий объём выпуска.

Общественные блага – товары и услуги коллективного пользования, в потреблении которых участвуют все члены общества (оборона, охрана общественного порядка, государственное управление, энергетическая система и т.д.).

Олигополия – рынок, на котором несколько крупных продавцов (обычно от 3 до 5) занимают господствующее положение и могут влиять на рыночные цены.

Операции на открытом рынке – покупка или продажа государственных ценных бумаг Центральным банком в целях регулирования денежного предложения.

Партнёрство (товарищество) – форма организации предпринимательской деятельности, при которой два или более лица договариваются о владении предприятием и его управлением. Партнёры пропорционально вложенному капиталу и участию в деле делят прибыль между собой.

Парадокс бережливости – любое уменьшение совокупных расходов приводит к многократным потерям для общества, выражающимся в снижении объёма производства.

Первый этап экономических реформ в Узбекистане – это переход от тоталитарного прошлого к основам рыночных отношений.

Персональное распределение – характеризует размеры полученных доходов каждым работником от участия в общественном производстве.

Полная занятость – означает использование всех пригодных ресурсов, имеющихся в стране.

Полный объём производства – означает, что пригодные ресурсы следует распределять эффективно по сферам деятельности и регионам.

Позитивная теория – исследует экономическую жизнь в том состоянии, в котором она находится или может находиться.

Портфельные инвестиции – вложения на приобретение акций зарубежных фирм в размерах, которые недостаточны для установления контроля над их деятельностью.

Потребительная стоимость – полезность вещи, её способность удовлетворять какую-либо потребность покупателя, благодаря своим свойствам.

Потребление – использование произведённых продуктов с целью получения полезности.

Потребление населения – сумма денежных средств затрачиваемых на приобретение экономических благ, удовлетворяющих их личные нужды из лично располагаемого дохода.

Потребности – осознанная нужда в каких-то благах, которые предназначены для жизнедеятельности и поддержания здоровья человека, разностороннего развития личности, осуществления хозяйственной деятельности, функционирования государства в целом.

Право собственности – теория, согласно которой не ресурс (объект) сам по себе является собственностью, а “пучок или доля прав по использованию ресурсов” является собственностью.

Предельная выручка (предельный доход) – приращение выручки, полученной от реализации дополнительной единицы продукции. Она равна изменению общей выручки, делённому на изменение объёма выпуска.

Предельная полезность – дополнительная полезность, полученная от потребления ещё одной единицы продукта.

Предельная производительность – прирост выпуска продукции, связанный с каждой дополнительной единицей переменных затрат при неизменности всех других видов затрат.

Предельная склонность к потреблению – доля дополнительного дохода, которая идет на потребление. Определяется отношением прироста потребительских расходов к приросту располагаемого дохода.

Предельная склонность к сбережению – доля дополнительного дохода, направляемая на сбережение. Определяется отношением прироста сбережения к приросту располагаемого дохода.

Предложение – количество товара, которое производитель желает и способен произвести и предложить на рынке по определенной цене в данный промежуток времени.

Предложение денег – денежная масса в обращении, т.е. совокупность наличных и безналичных денег, обеспечивающих обращение товаров и услуг в экономике.

Предприниматель – это тот бизнесмен, который делает не то и не так, что и как делают остальные.

Предпринимательство – это высшая ступень бизнеса, которая отличается такими чертами, как предприимчивость, новаторство, риск, ответственность.

Прибавочная стоимость – категория марксистской теории капитала, представляющая собой неоплаченный труд работника.

Прибыль – величина превышения дохода (выручки) над валовыми издержками.

Принцип максимизации прибыли в краткосрочном периоде в условиях совершенной и несовершенной конкуренции – достижение такого объема производства, когда предельный доход равен предельным издержкам. Этот принцип называется правилом ($MR=MC$).

Принцип максимизации прибыли в долгосрочном периоде в условиях совершенной конкуренции – достижение такого объема производства, когда цена продукта (P) будет равняться минимуму средних валовых издержек фирмы ($P = \min. ATC$).

Приватизация – один из методов разгосударствления, предполагающий продажу (передачу) государственных предприятий (объектов) частным лицам.

Приоритет экономики над политикой – означает, что экономическая политика не должна служить инструментом реализации политических амбиций. Подчинение экономики идеологической конъюнктуре и интересам различных партий и лоббистов тормозит рыночные преобразования, увеличивает издержки общества.

Проблема выбора – достижение максимального уровня удовлетворения потребностей при данных ресурсах или по-другому выбор наиболее эффективного варианта распределения ресурсов между сферами и видами деятельности.

Прожиточный минимум – минимальные нормы удовлетворения потребностей, устанавливаемые государством. Исчисляется по потребительской корзине, в которую входят в разных странах разное количество товаров и услуг.

Производство – процесс воздействия человека на вещества природы с целью создания благ, необходимых для жизнедеятельности и развития человека, которое осуществляется благодаря труду, а в отдельных случаях дополняется действием и самой природы.

Производительность труда – отношение объема (массы) произведенного продукта к труду, затраченному на его изготовление.

Производительные силы – совокупность факторов производства, способных создавать национальное богатство (средства и предметы труда, люди).

Профицит бюджета – означает, что доходы превышают расходы.

Прямые инвестиции – вложения капитала для создания собственного производства за рубежом или покупки контрольного пакета акций фирм других стран.

Рабочая сила – совокупность умственных и физических способностей человека к труду.

Равновесная цена – цена, при которой спрос равен предложению.

Разгосударствление экономики – уменьшение роли и доли государства в экономической деятельности.

Располагаемый доход – доход населения от продажи факторов производства после уплаты налогов и других обязательных платежей, используемый домашними хозяйствами на потребление и сбережение.

Распределение – это, во-первых, процесс распределения ресурсов по видам деятельности и регионам, во-вторых, выявление и распределение доли каждого экономического субъекта хозяйствования в производимых товарах и услугах в виде различных форм доходов.

Реальный доход – количество благ и услуг, которые можно купить на располагаемый доход по действующим ценам.

Реальные инвестиции – вложения, обеспечивающие увеличение средств и предметов труда, материально-вещественных ценностей и запасов.

Реализация собственности – извлечение пользы от объекта собственности в любой доступной форме.

Риск – вероятность убытков или уменьшение прибыли по сравнению с бизнес-планом.

Рынок – целостная система экономических отношений и связей между покупателями и продавцами, построенный на основе рыночных цен, формируемых в результате взаимодействия спроса и предложения.

Рыночная экономика – это форма организации экономических взаимосвязей – прямых и обратных на базе частной собственности, между производителями и потребителями с помощью конкурентного равновесия цен, спроса и предложения.

Рыночное равновесие – ситуация на рынке, когда при данной цене спрос равен предложению.

Рыночная экономическая свобода – полная свобода действий во всём, что касается организации производства экономических благ, реализации и конечного их потребления (в рамках действующих законов).

Рынок с несовершенной конкуренцией – ситуация когда либо производители, либо покупатели могут воздействовать в той или иной степени на рыночную цену.

Рынок труда – совокупность социально-трудовых отношений между работодателями и наёмными работниками по поводу найма и использования работника.

Рынок ценных бумаг – система экономических отношений между продавцами и покупателями ценных бумаг.

Рынок с чистой монополией – характеризуется отсутствием конкуренции, наличием одного единственного продавца и в силу этого могущего в значительной степени регулировать цену.

Сбережение – оставшаяся часть располагаемого дохода, которая в данное время не используется на потребительские расходы населением.

Свободно конвертируемая валюта – валюта, которая без ограничений обменивается на другие иностранные валюты (доллар США, канадский доллар, японская йена, евро, валюта нефтеэкспортирующих стран Ближнего Востока и др.).

Синтез – соединение расчленённых и изученных частей в единое целое с целью воссоздания целостной картины.

Система национальных счетов (СНС) – комплекс взаимосвязанных статистических показателей, которые отражают, с одной стороны, наличие экономических ресурсов, а с другой – их использование.

Система золотого стандарта – она основывалась на фиксированных валютных курсах и включала: установление золотого содержания национальной денежной единицы, свободный экспорт и импорт золота.

Система плавающих валютных курсов – система, при которой курсы обмена национальных валют колеблются в зависимости от спроса и предложения на данную валюту.

Смешанная собственность – объекты собственности и результаты их применения принадлежат субъектам различных форм и видов собственности на совместной долевой основе, и управляются совместно.

Смешанная экономика (система) опирающаяся на рыночные механизмы – характеризуется частной собственностью на ресурсы, с использованием цен и частично государственного регулирования для координации и управления экономическими процессами.

Собственность – исторически определённый тип экономических отношений между людьми по поводу присвоения факторов и результатов производства.

Совершенная конкуренция – тип рыночной структуры, при котором ни один из её субъектов не способен повлиять на изменение рыночной цены.

Совокупное предложение – реальный объём национального производства, который фирмы захотят производить и предлагать на рынке при каждом возможном уровне цен.

Совокупный общественный продукт – вся сумма товаров и услуг, произведённых в стране за определённый период.

Совокупная рабочая сила – это потенциальная сумма физических и интеллектуальных способностей населения страны, которая в соответствии с законодательством имеет право и хочет работать.

Совокупный спрос – реальный объём национального продукта, который домохозяйства, фирмы и государство готовы купить по той или иной цене.

Социальная политика – меры государства по обеспечению социальной защиты человека, созданию условий для всестороннего его развития.

Социальная экономическая система – это исторически определенная форма ведения и организации общественного производства, особым образом скоординированная система связей между производителями и потребителями товаров и услуг.

Спрос – количество товара, которое потребители готовы и в состоянии купить (платежеспособная потребность).

Спрос на деньги – количество денежных средств, которую желают иметь хозяйствующие субъекты.

Средняя склонность к потреблению – выраженная в процентах доля располагаемого дохода, направляемая на потребление.

Средняя склонность к сбережению – выраженная в процентах доля располагаемого дохода, направляемая на сбережение.

Субсидии – выплата правительством, фирмой или домохозяйством средств, чаще денежных, взамен которых они не получают товары или услуги.

Судный процент – доход, получаемый владельцем ссудного капитала за предоставление своих денег в кредит.

Стоимость – категория трудовой теории стоимости; определяется количеством абстрактного труда, затраченного на производство товара.

Стоимость товара индивидуальная – количество труда, затраченного на производство товара отдельной фирмой (определение К. Маркса).

Стоимость товара общественная – количество общественно необходимого труда, затраченного на производство товара (определение К. Маркса).

Структура национальной экономики – соотношение (пропорции) отдельных частей национального хозяйства. Различают отраслевую, региональную, воспроизводственную и социальную структуры.

Теория «квалификации рабочей силы» – при изобилии высококвалифицированных специалистов и рабочих страна должна экспортировать товары, требующие квалифицированный труд, а импортировать товары, произведённые неквалифицированным трудом.

Теория абсолютных преимуществ – обосновывает выгоды специализации каждой страны, региона, области, района, хозяйствующего субъекта на производстве и продаже тех товаров, которые обходятся ей дешевле.

Технология – способ воздействия человека на предмет труда.

Товар – продукт труда, предназначенный для обмена путём купли-продажи.

Товарное производство – организация общественного хозяйства на основе разделения труда и обособления производителей, когда экономические блага поступают в потребление через рынок.

Традиционная экономика – характерна для ранних ступеней развития общества и основана на общинном виде собственности, а проблемы выбора решаются традициями и обычаями, этнической и национальной культурой.

Трансфертные платежи – форма перераспределения государственных расходов; безвозмездные государственные выплаты населению (пенсии, пособия и т.п.).

Третий этап экономических реформ в Узбекистане – этап модернизации и либерализации всех сфер деятельности.

Труд – целесообразная деятельность людей, направленная на видоизменение вещества и сил природы с целью приспособления их для удовлетворения своих потребностей.

Трудовые ресурсы – часть населения страны трудоспособного возраста, обладающая необходимыми физическими и умственными способностями, определённым уровнем образования и квалификации для работы в сфере производства и услуг.

Трудоёмкость – общие затраты труда на выпуск единицы продукции.

Тяжесть налогового бремени – доля налоговых изъятий в валовом внутреннем продукте.

Уровень безработицы – отношение числа безработных к количеству трудоспособных в процентах.

Учётная ставка – норма процента, взимаемая Центральным банком за предоставление им кредитов коммерческим банкам.

Факторы производства – экономические ресурсы, используемые в хозяйственной деятельности, для производства товаров и услуг (труд, капитал, земля, предпринимательская способность).

Фермеры Узбекистана – пользователи земли на условиях долгосрочной аренды с правом наследования в эти сроки. Процесс производства осуществляется не только членами семьи, а допускается привлечение наёмных работников.

Физический износ основного капитала – процесс утраты элементами основного капитала своей потребительной стоимости в результате их использования или хранения, т.е. они постепенно становятся физически непригодными для использования.

Финансы – фонды денежных ресурсов, формирующиеся в результате хозяйственной деятельности у каждого субъекта, а у государства, кроме того, за счёт различных отчислений и поступлений.

Финансовые отношения – взаимоотношения, складывающиеся между субъектами по поводу использования денежных фондов (финансовых ресурсов).

Финансовые инвестиции – вложения в акции, облигации, векселя и другие ценные бумаги, т.е. финансовые инструменты, которые служат дополнительными источниками расширения реальных инвестиций.

Финансовая система – финансовые отношения в совокупности с регулирующими их институтами, формами и методами мобилизации, распределения и использования финансовых ресурсов.

Финансовая политика – совокупность мер государства по мобилизации и рациональному использованию централизованных денежных ресурсов.

Фирма – хозяйственное звено, производящее и реализующее товары и услуги для достижения своих целей. Термин “фирма” используется как обобщающее понятие: оно может включать как одно, так и несколько предприятий многопрофильного направления деятельности.

Фискальная политика – регулирование экономики с помощью манипулирования государственными расходами и налогообложением с целью поддержания равновесного ВВП.

Фондовые биржи – рынок купли-продажи ценных бумаг.

Функции экономической теории – познавательная, практическая, методологическая.

Цена – денежное выражение стоимости товара.

Цена входного барьера – установление монополией (олигополиями) низкой цены на товар, препятствующей входу на рынок новых продавцов.

Ценовая дискриминация – продажа товара по разным ценам различным группам потребителей.

Цена земли – определяется отношением арендной платы к размеру ссудного процента умноженного на 100%.

Цена монополияная – максимальная цена, по которой монополии могут реализовать определённый объём продукции при данном спросе.

Цена равновесия – цена, при которой предложение равно спросу.

Централизация капитала – увеличение объёмов капитала за счёт объединения и слияния нескольких предприятий (добровольного или вынужденного).

Частично конвертируемая валюта – это валюта страны, для которой применяются отдельные ограничения на некоторые виды валютных операций. Как правило, она обменивается не на все иностранные валюты.

Человеческий капитал – воплощённая в человеке способность приносить ему выгоду (доход).

Чистый национальный продукт (ЧНП) – стоимость общественного продукта, который экономика в состоянии направить на потребление, не сокращая и не увеличивая объём производства на будущий год.

Экономическая деятельность (общественное производство) – действия людей по производству товаров и услуг, удовлетворяющих разнообразные потребности индивидуумов и общества.

Экономические законы – наиболее устойчивые, постоянно повторяющиеся причинно-следственные связи внутри явлений и между ними.

Экономические издержки общества – затраты на производство данного товара, которые равны их стоимости при наилучшем из всех возможных вариантов их использования.

Экономические издержки фирмы – выплаты за ресурсы, которые она обязана сделать для того, чтобы отвлечь их от использования в альтернативных производствах.

Экономические категории – логические понятия, отражающие наиболее существенные стороны экономических явлений (ресурсы, потребности, издержки, прибыль и т.д.).

Экономическая политика – совокупность прямых и косвенных мер, направленных на упорядочение хода экономических процессов.

Экономическая прибыль – величина превышения доходов (выручки) над валовыми издержками.

Экономические производственные отношения – совокупность взаимоотношений между людьми в процессе воспроизводства (производство, обмен, распределение и потребление экономических благ), связанных с использованием и реализацией прав собственности.

Экономический рост – расширяет границы производственных возможностей страны и означает количественное увеличение и качественное улучшение результатов производства.

Экономический рост интенсивный – обеспечивается повышением эффективности использования имеющихся факторов, а также применением более качественных факторов и технологий производства.

Экономический рост экстенсивный – обеспечивается за счёт увеличения количества применяемых (одного, нескольких или всех) факторов производства, в том числе потребляемого сырья, материалов, энергии и топлива старых технических параметров.

Экономическое содержание собственности – характеризует факт вовлечения объекта в хозяйственную деятельность самим собственником или по его разрешению другими субъектами с целью извлечения пользы.

Экономическая теория – исследует поведение и выбор людей в процессе производства, обмена, распределения и потребления экономических благ, соответствующие объективным законам в условиях редкости ресурсов и неограниченности потребностей.

Экспортные субсидии – выплаты экспортёрам продукции, которые позволяют им продавать свои товары за рубежом по более низкой цене, чем внутри страны.

Экономический цикл – это периодически повторяющийся волнообразный временной период, в котором динамические процессы роста производства сменяются его спадом и резким сокращением.

Экономический цикл Жуглара (промышленный цикл) – носит среднесрочный характер продолжительностью 8-12 лет. Периодичность такого цикла обусловлена сроками замены основного капитала, в связи с истечением физических и моральных сроков их использования.

Экономический цикл Китчина – составная часть промышленного цикла, продолжительность от 26 месяцев до 4 лет. Причину его возникновения объясняют лагом времени между инвестициями направленными для производства товаров и услуг в соответствии с изменившимся спросом и реальным их производством.

Экономический цикл Кондратьева (большие волны) – это переход от одного технологического способа производства к другому, продолжительностью 45 – 52 лет или период между двумя технологическими революциями.

Эластичность – степень реагирования одной переменной величины на изменение другой.

Эластичность спроса – степень чувствительности спроса на данный товар под влиянием изменения различных факторов.

Эластичность предложения – степень чувствительности предложения на данный товар под влиянием изменения различных факторов.

Эффективность – это отношение между результатом и затратами.

Эффективность в масштабе национальной экономики – определяется отношением национального дохода на душу населения (на одного трудоспособного, на одного занятого).

Эффективность на уровне фирм – определяется производительностью труда, фондоотдачей, урожайностью, расходом воды на единицу сельскохозяйственной продукции, продуктивностью животноводства и т.д., а обобщающим показателем является рентабельность производства.

Юридическое лицо – организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом.

Юридическое содержание собственности – оформленное соответствующим документом, характеризует принадлежность объекта собственности конкретному физическому или юридическому лицу.

ЛИТЕРАТУРА

I. Учебники и учебные пособия

1. Макконнелл Р., Кемпбелл Р., Брю Стенли Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2-х томах. Пер. с англ. М.: Республика, 1992. Т.1. 399 с; Т.2. 400 с.
2. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М.: Дело Лтд, 1995. 829 с.
3. Экономическая теория/Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. Спб.: Питер, 2004. 544 с.
4. Экономическая теория/Под ред. В.Д. Камаева. М.: Владос, 2004. 592 с.
5. Теоретическая экономика/Под ред. Г.П. Журавлёвой, Н.Н. Мильчаковой. М.: Юнити, 1997. 485 с.
6. Курс экономической теории/Под ред. М.Н. Чепурина, Е. А. Киселевой. Киров: АСА, 1995. 624 с.
7. Видяпин В.И., Журавлева Г.П., Гулямов С.С., Шарифходжаев М.Ш., Абдурахманов К.Х. Экономическая теория. Т.: Шарк, 1999. 640с.
8. Кадыров А. и др. Экономическая теория. Т.: ТГТУ, 1998. 238 с.

II. Законы Республики Узбекистан

1. Конституция Республики Узбекистан. Т.: Узбекистан, 1992. 46 с.
2. О собственности. 31.10.1990.
3. О банках и банковской деятельности. 15.02.1991.
4. О налогах с предприятий, объединений и организаций. 15.02.1991.
5. О предпринимательстве в Республике Узбекистан. 15.02.1991.
6. О предприятиях. 15.02.1991.
7. О кооперации. 14.06.1991.
8. Об аренде. 19.11.1991.
9. О разгосударствлении и приватизации. 19.11. 1991.
10. О занятости населения. 13.01.1992.
11. О воде и водопользовании. 6.05.1992.
12. О биржах и биржевой деятельности. 2.07.1992.
13. Об ограничении монополистической деятельности. 2.07.1992.
14. О дехканском хозяйстве. 3.07.1992.
15. Об охране природы. 9.12.1992.
16. Об иностранных инвестициях и гарантиях деятельности иностранных инвесторов. 5.06.1994.
17. О банкротстве. 5.06.1994.
18. О стимулировании развития малого и частного предпринимательства. 21.12.1995.
19. О конкуренции и ограничении монополистической деятельности. 27.12.1996.
20. Национальная программа по подготовке кадров. 29.08.1997.
21. О санации сельскохозяйственных предприятий. 25.12.1997.
22. Об утверждении Земельного Кодекса Республики Узбекистан. 30.04.1998.
23. О сельскохозяйственном кооперативе (ширкатных хозяйствах). 30.04.1998.
24. О фермерском хозяйстве. 30.04.1998.
25. О дехканском хозяйстве. 30.04.1998.
26. О государственном земельном кадастре. 28.08.1998.
27. О торгово-промышленной палате Республики Узбекистан. 3.01.2005

28. Об ипотеке. 05.11.2006.
29. О гарантиях деятельности негосударственных некоммерческих организаций. 03.01.2007.
30. Об утверждении Налогового Кодекса Республики Узбекистан. 25.12.2007.

III. Произведения И.А.Каримова

1. Узбекистан свой путь обновления и прогресса. Т.: Узбекистан, 1992. 72 с.
2. Узбекистан государство с великим будущим. Т.: Узбекистан, 1992. 62 с.
3. Не построив новый дом – не разрушай старый. Т.: Узбекистан, 1993. 104 с.
4. О приоритетах экономической политики Узбекистана. Т.: Узбекистан, 1993. 54 с.
5. Узбекистан – Собственная модель перехода на рыночные отношения. Т.: Узбекистан, 1993. 114 с.
6. Прогресс деканского хозяйства – путь к изобилию. Т.: Узбекистан, 1994. 70 с.
7. Узбекистан по пути углубления экономических реформ. Т.: Узбекистан, 1995. 246 с.
8. Узбекистан на пути XXI века: угрозы безопасности, условия и гарантии прогресса. Т.: Узбекистан, 1997. 315 с.
9. Гармонично развитое поколение – основа прогресса Узбекистана. Речь на 9-й сессии Олий Мажлиса Республики Узбекистан. 29 августа 1997 г. // Тво пути безопасности и стабильности. Т., 1998. Т.6. С. 305-327.
10. Узбекистан, устремлённый в XXI век. Т.: Узбекистан, 1999. 47 с.
11. Либерализация экономики и углубление реформ – наша главная задача. Доклад на заседании Кабинета Министров Республики Узбекистан, посвященный итогам социально-экономического развития страны за 1999 год и приоритетным направлениям либерализации и углубления экономических реформ в 2000 году. 11 февраля 2000 г. // Наша высшая цель – независимость и процветание Родины, свобода и благополучие. Т.: Узбекистан, 2000. Т. 8. С. 364-390.
12. Дальнейшая модернизация и обновление страны – требование времени. Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на заседании Кабинета Министров, посвященный итогам социально-экономического развития страны в 2008 году и важнейшим приоритетам углубления экономических реформ в 2009 году // Народное слово. 2009. 14 февраля.
13. Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана. Т.: Узбекистан, 2009. 48 с.

Дополнительная литература

1. Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993. 192 с.
2. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег: Пер с англ. М.: Прогресс, 1978. 458 с.
3. Кузнецов А. Прямые иностранные инвестиции: Эффект соседства // Мировая экономика и международные отношения. 2008. № 9. С. 40-47.
4. Капинос Р. Экономические идеи Корана и практика современного ислама // Мировая экономика и международные отношения. 2009. № 3. С. 99-105.
5. Маслоу А.Г. Мотивация и личность. СПб.: Евразия, 1990. 478 с.
6. Материалы пятой Всероссийской конференции представителей малых предприятий 2006 г. март // Телекоммуникационный сайт.
7. Мельянцева В. Сдают ли развитые страны развивающиеся свои позиции? // Мировая экономика и международные отношения. 2009. № 12. С. 3-18.

8. Нигмалджанов У. Оспанов Р. Теория сравнительного преимущества и совершенствования структуры посевных площадей//Международный сельскохозяйственный журнал. 2001. № 6. С.40-42.
9. Резникова О. Постсоветская трудовая миграция//Мировая экономика и международные отношения. 2009. № 3. С. 75-82.
10. Риккардо Д. Начало политической экономии и налогового обложения. М.: Политиздат, 1955. Т.1. 360 с.
11. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Соцэкгиз, 1962. Т.1.374 с.
12. Самуэльсон П. Экономика. М.: Алгон, 1992. Т.1. 416 с.
13. Тараканов Г. Детерминанты экономического роста и уровень развития страны //Мировая экономика и международные отношения. 2007. № 9. С. 51-58.
14. Учебное пособие по изучению книги Президента Республики Узбекистан И.Каримова «Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана». Т.: Экономика, 2009. 113 с.
15. Эльянов А. Мировой экономический кризис и развивающиеся страны //Мировая экономика и международные отношения. 2009. № 10. С. 24-32.

IV. Сборники статистических материалов

1. Сельское хозяйство Узбекистана 2000. Стат. сборник//Макроэкономстат РУз. Госдепартамент статистики. Т., 2001. 155 с.
2. Узбекистан в цифрах в 2000. Стат. ежегодник//Макроэкономстат РУз. Госдепартамент РУз. Т., 2001. 211 с.
3. Статистическое обозрение Республики Узбекистан за 2006 год //Госкомстат РУз. Т., 2007. 197 с.
4. Сельское хозяйство Узбекистана 2008. Стат. Сборник//Госкомстат РУз. Т., 2008. 162 с.
5. Статистическое обозрение Республики Узбекистан за 2008 год//Госкомстат РУз. Т., 2009. 176 с.

V. Сайты Интернета

1. www.stat.uz – Официальный сайт Государственного комитета по статистике Республики Узбекистан.
2. www.ceep.uz – Официальный сайт Центра эффективной экономической политики при Министерстве экономики Республики Узбекистан.
3. www.uza.uz – Официальный сайт Национального агентства информации Республики Узбекистан.
4. www.uzsecurities.com – Официальный информационный сайт рынка ценных бумаг Республики Узбекистан.
5. www.nobelprize.org - Официальный сайт Нобелевского фонда.
6. www.gateway.uz – Телекоммуникационный сайт.

Нигмаджанов Учкун Холматович

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Учебник

Редактор *Э.С. Хуснутдинова*
Компьютерная верстка *А.Т. Шафиуллина*

Подписано в печать 15.09.10. Формат 60x84¹/₁₆.
Усл. печ. л. 18,9. Уч.-изд. л. 19,6. Тираж 500 экз.
Заказ № 356. Цена договорная.

Издательство "IQTISOD-MOLIYA".
100084. Ташкент, ул. Х. Асамова, 7.
Счет-договор №__ 2010.

Отпечатано в ДП «Niso poligraf». 100182, Ташкент, ул. Х. Байкары, 41