МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И ИННОВАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

САМАРКАНДСКИЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА

М.М. МУХАММЕДОВ, Н.А. КАМИЛОВА

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УЧЕБНИК ДЛЯ ВУЗОВ

САМАРКАНД 2023

УДК: 330(075)
М92
КБК: 65.01я.7

М.М. Мухаммедов, Н.А. Камилова. ***Экономическая теория*** *[Текст]**:** Учебник / Самаркандский институт экономики и сервиса – Самарканд: Издательство ООО «STAP-SEL», 2023 – 484 стр.*

Рецензенты:

М.Т.Алимова – профессор кафедры «Менеджмент» Самаркандского института экономики и сервиса, DSc.

Арабов Н.У – заведующий кафедры «Управление человеческими ресурсами» Самаркандского Государственного университета, д.э.н., профессор.

Учебник по дисциплине «Экономическая теория» основан на современных требованиях подготовки высококвалифицированных кадров, исходящих из необходимости использования передовых методов обучения, включающих в себя самостоятельное обсуждение, тренировочные задания и интеллектуальные тренинги по каждой теме. В учебнике приводятся официальные статистические данные последних лет, использованы дидактические материалы, которые послужат более наглядному пониманию сущности учебной дисциплины. Практическое использование приведённых упражнений и тренингов позволит глубже освоить теоретические знания, усилить их практическую направленность, что поспособствует расширению экономического кругозора учащейся молодёжи.

Авторы считают, что представленный учебник внесет достойный вклад в активацию экономических реформ в нашей стране, посодействует дальнейшему инновационному развитию национальной экономики и воспитанию молодежи, достойной славного будущего Нового Узбекистана.

Учебник представлен к публикации по решению Совета Самаркандского института экономики и сервиса (протокол №10 от 30 мая 2023 г.).

ISBN: 978-9943-9458-7-6

© М.М. Мухаммедов, Н.А. Камилова, Сам ИЭС, 2023 г.
© Издательство ООО «STAP-SEL», 2023 г.

ВВЕДЕНИЕ

«Ключ к процветанию – в образовании, воспитании, знаниях. Ибо все благие цели достигаются благодаря знаниям и воспитанию».[1]

После того как Узбекистан обрел политическую независимость и был признан международным сообществом, выбор пути экономического развития стал одной из наиболее важных задач того дня, решение которых представлялось безотлагательным. Данный выбор имел решающее значение с точки зрения достижения высоких темпов экономического развития страной в будущем. Узбекистан выбрал путь рыночного развития на основе обобщённых научных и теоретических выводов и заключений, основанных на богатом опыте экономического развития стран мира. Но, выбор правильного пути, недостаточен для достижения высоких темпов экономического развития. Основным условием достижения целей и задач является разработка и внедрение согласованных механизмов и методов реализации выбранной стратегии в практическую реальность.

Благодаря разумной и последовательной экономической политике, которая ведётся в годы независимости, в стране достигнуты большие успехи и результаты.

Эффективное использование огромных возможностей, заложенных в самой системе рыночной экономики, предопределяет переход этих возможностей в ведущий фактор прогрессирующего социально-экономического роста, углубления теоретических экономических знаний и применения, полученных с научной точки зрения знаний в повседневной жизни. Другими словами, чтобы рыночные отношения стали истинным и ведущим фактором процветания и благополучия страны, мысли и помыслы каждого человека, живущего в стране, должны быть пронизаны идеями рыночной экономики. Страна будет экономически развита только в том случае, если члены общества с малых лет будут воспитаны в духе активных участников инициативных проектов и предпринимательских идей.

Глубокие знания экономических законов и экономической действительности, способность эффективно использовать полученные знания в реальной жизни являются приоритетными задачами экономического процветания страны.

В познании экономических законов и получении знаний, необходимых для понимания сущности процессов демократизации

[1]Из Послания Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёеву Олий Мажлису и народу Узбекистана от 20 декабря 2022 года.

страны и реформирования экономики на основе рыночных принципов важную роль играет дисциплина “Экономическая теория”. Она формирует в личности экономическую эрудированность, наблюдательность и сознательность путем изучения понятий, правил и законов, присущих экономической системе. Умение реально оценивать и предвидеть действия и процессы экономической деятельности невозможно приобрести без глубоких экономических знаний и навыков.

С этой точки зрения, дисциплина Экономическая теория призвана вооружить обучающихся знаниями экономических законов и концепций, рационального ведения домашнего хозяйства, основ рыночной экономики и способов достижения положительного экономического результата. Экономическая теория занимается не только познанием, но и практическим внедрением экономических знаний и навыков. Она принимает активное участие в определении направлений экономической политики государства, в разработке теоретических правил и практических рекомендаций, необходимых для эффективного осуществления экономических реформ. Значение Экономической теории проявляется также в выполнении ею методологической функции**,** которая состоит в том, что сама наука, ее анализ и принципы, умозаключения, исследуемые экономические законы служат методологической основой для других общественных и функциональных наук. Глубокое изучение экономической теории, познание ее правил и понятий является необходимым условием для усвоения и дальнейшего развития других экономических наук.

Известно, что рыночные отношения в развитых странах развивались эволюционным путём на протяжении многих лет. Когда Узбекистан приступил к этапу рыночных реформ, в западных странах уже существовали определённые рыночные механизмы, которые могли бы соответствовать требованиям времени. А у нас был лишь доступ к их богатому опыту. Но переход от плановой экономики к рыночной экономике создал совершенно новую экономическую ситуацию. Первый Президент Узбекистана И.Каримов разработал собственную модель перехода к рыночной экономике, соответствующей национальному укладу и менталитету государства.

Изначально Стратегия действий, а в настоящее время Стратегия развития Нового Узбекистана, разработанная под руководством Президента Узбекистана Ш.М.Мирзиёева, переживает процесс формирования современной, цивилизованной рыночной экономики в стране, вбирающей в себя как западный уклад экономической системы, так и её восточные особенности. Суть Нового этапа состоит в том, чтобы обеспечить интересы человека в обществе, полностью удовлетворить его

материальные и духовные потребности, защитить права человека и укрепить социальную справедливость. «Мы поставили перед собой цель войти в ряд развитых государств и сможем достичь ее, только проводя ускоренные реформы, опираясь на науку, просвещение и инновации. Для этого нам, прежде всего, необходимо воспитать кадры новой формации, выступающие инициаторами реформ, обладающие стратегическим видением, глубокими знаниями и высокой квалификацией»[2].

Исходя из условий перехода национальной экономики к рыночной системе в учебнике всесторонне освещены проблемы рыночной экономики, ее предпосылки, правила и законы, понятия, формы и степень их воздействия на экономическую жизнь. При этом отдельное внимание уделяется не только внешним, видимым сторонам экономических процессов, но и их внутренней сущности, противоречиям и связям, причинам и следствиям. Многие общие законы и правила рыночной экономики освещены непосредственно на примере жизни Узбекистана в целях приближения теории к практике.

Освещение экономических понятий и категорий осуществляется в свете экономических знаний, опирающихся на общеизвестные научные школы и течения, тогда как в некоторых вопросах авторы опираются на собственную точку зрения и опыт. Авторы пытались критически подходить к изучению основных идей классических и современных экономических учений, перенять из них наиболее полезное и рациональное зерно. При этом за основу взяты не интересы той или иной группы или класса, а, прежде всего, общечеловеческие, общегосударственные интересы и ценности, приоритетность которых является неоспоримой истиной.

Учебником охвачен весь учебный курс дисциплины “Экономическая теория”. Исходя из требований и особенностей новых педагогических и информационных технологий, после каждой главы даются выводы, основные ключевые понятия и термины, а также вопросы для повторения и дискуссий, интеллектуальные тренинги.

Данный учебник предназначен для студентов и магистрантов высших учебных заведений, но им могут пользоваться и учащиеся академических лицеев и профессиональных колледжей, аспиранты и все читатели, интересующиеся знаниями в сфере экономической реальности. Идея авторов учебного пособия состоит в том, чтобы научить студентов рассматривать учебный курс на теоретическом и практическом уровне в их диалектическом единстве, видеть структуру

[2]Из Послания Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева Олий Мажлису от 24 января 2020 года.

изучаемых проблем, их логические связи, а, следовательно, обеспечить более глубокое изучение учебного материала.

Авторы считают, что представленный учебник внесет достойный вклад в активацию экономических реформ в нашей стране, посодействует дальнейшему инновационному развитию национальной экономики и воспитанию молодежи, достойной славного будущего Нового Узбекистана.

Авторы с благодарностью примут любые предложения и рекомендации по поводу структуры и содержания учебника, порядка и методики изложения тех или иных проблем; учтут их в подготовке последующих учебных материалов.

ГЛАВА 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОДЫ ПОЗНАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»

1.1 Экономика и ее главная проблема.
1.2. Потребности и их виды. Экономические ресурсы и их ограниченность.
1.3. Формирование экономической теории как науки.
1.4. Предмет и задачи экономической теории.
1.5. Экономические законы и экономические категории.
1.6. Методы научного познания экономических процессов.

1.1. Экономика и ее главная проблема

Человек в повседневной жизни сталкивается с проблемами удовлетворения своих жизненных потребностей на различные блага: на одежду, продукты питания, предметы домашнего обихода, получение знаний и т.д. В целях решения этих проблем и удовлетворения своих потребностей, люди осуществляют деятельность в различных направлениях и сферах. Следовательно, среди различных видов деятельности человека самой основной, обеспечивающей его жизнедеятельность, является экономическая деятельность.

Экономическая деятельность – это совокупность различных видов деятельности, функционирующих во взаимодействии и направленных на производство и доведение до потребителя жизненных средств, необходимых для существования и развития человека.

Экономическая деятельность в древности выступала в виде натурального домашнего хозяйства. Экономическая мысль античного мира (Ксенофонт, Платон, Аристотель) в ту пору уже рассматривала экономику с точки зрения изучения закономерностей ведения домашнего хозяйства. Поэтому, изначально термин «экономика» произошёл от древнегреческого слова «экономия», состоящая из слов: «ойкос» - дом, хозяйство и «номос» - закон. Более того, античные авторы трактовали экономику как «искусство ведения домашнего хозяйства» как «домоводство». В арабском лексиконе «экономика» понималась как экономия в смысле бережливого управления хозяйством. Подтверждением этому служат литературные

Значение термина «экономика» с греческого языка “oikonomia” → это эффективное, (бережливое) управление домашним (общественным) хозяйством

источники исламской религии, где особое внимание уделяется вопросам экономии.

На современном этапе экономика является понятием весьма ёмким и означает не только ведение домашнего или индивидуального хозяйства. Более чем за два тысячелетия смысл понятия «экономика» существенно изменился и обогатился. Сегодня **экономика** - это сложнейшая общественная система, состоящая из множества хозяйств с различными формами собственности и обеспечивающая удовлетворение потребностей людей и общества в целом путём создания и доведения необходимых материальных и духовных благ.

К тому же все имеющиеся ресурсы - природные богатства, рабочая сила, средства производства, денежные средства и все другие ресурсы имеются в ограниченном количестве. Отсюда следует, что перед экономикой стоит трудная задача удовлетворения непрерывно растущих потребностей населения при рациональном распределении и использовании ограниченных ресурсов и экономических благ.

Экономическая теория выделяет четыре стадии общественного воспроизводства → это производство, распределение, обмен и потребление

Известно, что в первобытном обществе природные блага составляли основу общественного потребления. Лишь видоизменяя вещество природы люди строили жилища, добывали пищу, оборонялись от врагов и диких животных. Впоследствии, с развитием производительных сил и производственных отношений, усиливалась необходимость в производстве экономических благ, то есть товаров и услуг, созданных трудом человека посредством соединения средств производства с рабочей силой. Результатом такого соединения является развитие процесса непрерывного общественного воспроизводства, вследствие которого роль и значение экономических благ в развитии общества постоянно возрастает.

На сегодняшний день производство экономических благ составляет основу и цель развития любого государства, тогда как роль природных благ ничуть не уменьшилась, сократился только удельный вес последних в совокупном объёме материального и духовного потребления. Кроме того, современная экономика, всё чаще непосредственно или опосредованно воздействуя на вещество природы, превращает его в необходимый продукт и(или) результат своего труда.

В результате производства экономических благ формируется валовый внутренний продукт - важнейший показатель,

характеризующий объём национального производства. В своём движении он проходит четыре стадии: производство, распределение, обмен и потребление. Все они находятся в тесной взаимосвязи и взаимодействии и вместе решают одну и ту же главную проблему – проблему удовлетворения жизненно важных потребностей общества.

В экономической литературе получила широкое распространение точка зрения, согласно которой **производство** является решающей стадией общественного воспроизводства, имеет первостепенное значение, является основой жизни и источником прогресса человеческого общества. На этой стадии происходит процесс воздействия человека на предметы природы, то есть соединение рабочей силы со средствами производства с целью приспособления этих предметов к удовлетворению насущных потребностей. Если не создан продукт, то и нечего распределять, обменивать, тем более потреблять. Поэтому производство является основой для всей хозяйственной деятельности человека.

Распределение и обмен выступают как сопутствующие, опосредствующие стадии, связывающие исходную и конечную стадии воспроизводственного процесса, то есть производства с потреблением.

Первоначально распределение результатов производства осуществляется между различными частями и субъектами экономики относительно **факторов производства.** На этой основе распределяются средства производства, капитал, рабочая сила и другие ресурсы среди производящих отраслей и предприятий. Распределяются также товары и услуги, являющиеся результатами производства и доходы, являющиеся их денежным выражением.

Справедливое и правильное распределение результатов производства стимулирует его дальнейшее развитие.

Обмен – важная стадия процесса воспроизводства, где взаимный обмен между членами общества происходит результатами производства. В основе обмена лежит разделение труда между отдельными группами людей, которые специализируются на производстве и поставке одних видов товаров и услуг, а другие группы - на производстве и поставке других видов товаров и услуг. Каждый из группы производителей в данном акте обмена выступает как покупатель и продавец одновременно.

Потребление, как завершающая стадия процесса воспроизводства, служит главной цели производства по удовлетворению общественных и личных потребностей. Товары и услуги на этой фазе полностью потребляются, удовлетворяя потребности общества.

С нашей точки зрения, изложенный выше подход к определению

степени важности отдельных стадий в процессе создания общественного продукта носит в какой-то мере стереотипы устаревшего экономического мышления и не соответствует современному уровню развития производительных сил и производственных отношений. Нам представляется, что распределение и обмен не просто обеспечивают связь между производством и потреблением, они также оказывают активное обратное воздействие на производство. С определённой степенью погрешности можно утверждать, что производство вообще невозможно без признания важности, первичности потребления. Именно оно представляет собой главный мотив производства, его конечную цель. В процессе потребления продукт уничтожается, а это означает, что обществом созданы все необходимые условия для нового процесса производства, то есть воспроизводства.

Таким образом, мы подошли к утверждению, что первоосновой и отправной точкой процесса общественного воспроизводства является не сам процесс производства, как самоцель или заданная данность, а потребление, ради которого и благодаря которому общество производит экономические блага, в первую очередь, с целью удовлетворения человеческих потребностей. Удовлетворённая в результате потребления потребность порождает новую потребность, мотивируя людей на производство. Следовательно, именно развитие потребностей является отправной точкой и движущей силой развития процесса производства материальных и духовных благ (рис. 1.1.). Следует отметить, что данный подход к определению очерёдности фаз процесса общественного воспроизводства является новым в развитии науки экономическая теория и требует дальнейших научных исследований.

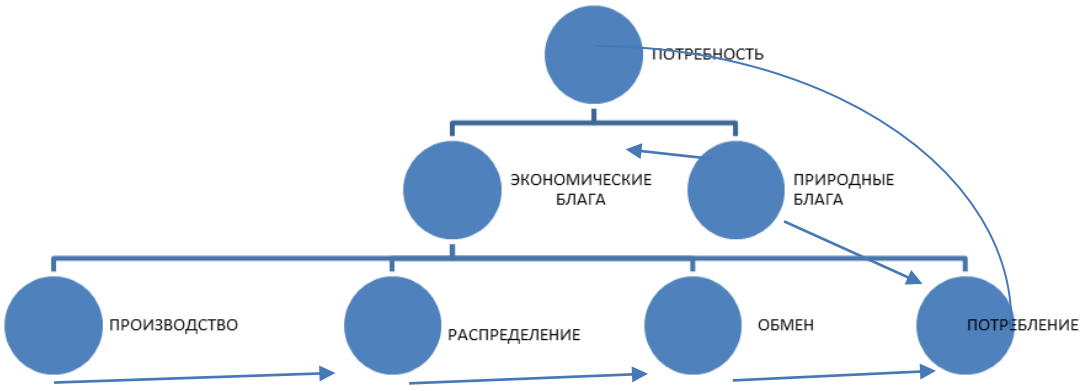


Рис. 1.1. Стадии движения общественного продукта.

Потребление состоит из производственного и личного потребления. Использование товаров и услуг в качестве средств производства для

нового цикла воспроизводства называется производственным потреблением. Конечное использование предметов потребления в целях удовлетворения личных или семейных потребностей называется личным потреблением. Покупка пекарем муки для изготовления хлеба относится к производственному потреблению, а покупка испечённого пекарем хлеба – к личному потреблению.

Итак, экономические блага совершают движение по следующему кругу: «потребление - производство - распределение - обмен - потребление», причём движение товаров, услуг и ресурсов представляет собой непрерывный и постоянно повторяющийся процесс. Эта последовательность представлена на рис. 1.2.

Движение общественного продукта

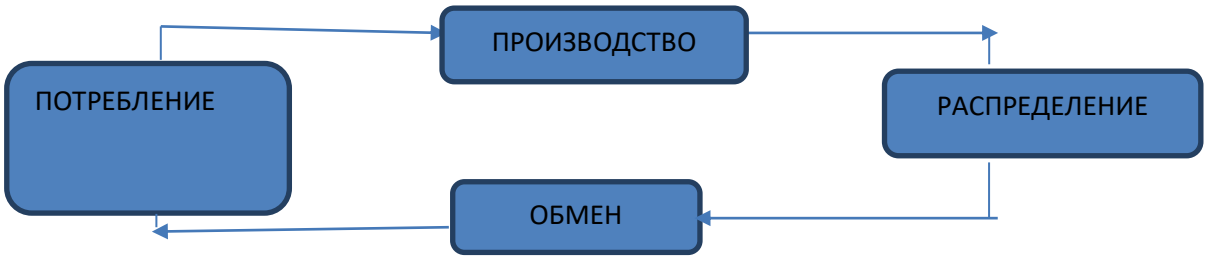


Рис. 1.2. Стадии движения общественного продукта.

Поскольку экономические ресурсы ограничены, а потребности общества безграничны, можно сделать вывод о том, что потребности в материальных и духовных благах полностью удовлетворить невозможно. В связи с этим, **вечной и основной проблемой** экономики является неограниченность потребностей и ограниченность экономических ресурсов. Чтобы правильно понять эту проблему, прежде всего, необходимо знать, что такое потребность и каковы её виды.

1.2. Потребности и их виды. Экономические ресурсы и их ограниченность

Потребность → ***это нужда в чем-либо, недостаток чего-либо***

Нужда, объективная надобность в жизненных средствах, необходимых для жизни и развития человека в экономической теории называется **потребностью.** Потребность выступает главным движущим мотивом человеческой деятельности.

Потребности человека безграничны и имеют весьма сложную структуру. Они состоят из экономических, социальных, культурных, духовных, политических и прочих потребностей, среди которых особое место занимают социально-экономические потребности. Эти потребности состоят из потребностей в материальных благах и услугах, а также духовных потребностей, необходимых для жизнедеятельности людей.

Материальные потребности – удовлетворяются посредством материальных благ. К их числу относятся множество жизненных благ, необходимых для потребления (пища, одежда, жилье, транспорт, предметы роскоши, парфюмерия, медикаменты и др.).

Духовные потребности – это потребности в нематериальных благах и услугах, требующиеся для развития человека как личности, формирования его мировоззрения и духовности **(**получение знаний, отдых, повышение культурного уровня, овладение квалификацией, пользование различными услугами нематериального характера и т.п.).

Вместе с тем потребности подразделяются на первичные и вторичные потребности.

Первичные потребности - в жизнедеятельности человека сравнительно выше и, подлежат удовлетворению в первую очередь. Человек, прежде чем получить знания, заниматься искусством или отдыхать, должен, в первую очередь, удовлетворить потребности в пище, одежде и жилье.

Вторичные потребности - это потребности, которые удовлетворяются после осуществления первичных потребностей. Потребности данного вида связаны с общественными отношениями, ибо получение знаний, повышение квалификации, занятие искусством, отдыхом и т.д. возможны в рамках общества.

Всю историю экономики в определенном смысле можно рассматривать как историю формирования потребностей все более высокого уровня. Американский социолог А.Маслоу выделяет несколько уровней потребностей (рис. 1.3.).

• во-первых, физиологические потребности: в пище, одежде, жилье, в воспроизводстве рода;

• во-вторых, потребность в безопасности: в защите от внешних врагов и преступников, получении помощи при болезнях, в защите от нищеты и т.п.;

• в-третьих, потребность в социальных контактах: в общении, в дружбе, в любви и т.п.;

• в-четвёртых, потребность в уважении: в признании со стороны других людей, в самоуважении, в приобретении определенного общественного статуса и т.п.;

• в-пятых, потребность в саморазвитии: в совершенствовании всех возможностей и способностей человека.

Прогресс общества ярко проявляется в действии закона возвышения потребностей. Этот закон выражает объективную (независимую от воли и желания людей) необходимость роста и совершенствования человеческих нужд по мере развития производства и культуры. Некоторые ученые без всяких оговорок утверждают, что потребности людей растут безгранично. Однако, на самом деле, возвышение потребностей не состоит в простом пропорциональном росте всех их видов. Быстрее всего насыщаются и имеют определенный предел увеличения нужды низшего порядка. А запросы высшего порядка - социальные и интеллектуальные - по существу безграничны.



Рис.1.3. Пирамида потребностей современного человека (по А.Маслоу).

Поэтому невозможно полностью удовлетворить все имеющиеся социально-экономические потребности, в обществе в каждый данный момент имеется множество неудовлетворенных потребностей. Общий экономический закон возвышения потребностей гласит, что с течением времени потребности имеют тенденцию к росту. Они видоизменяются, приумножаются и совершенствуются с появлением новых предметов, благодаря развитию науки и техники, внедрению инноваций, рекламы и

стимулирования сбыта, роста численности населения и повышения культурного уровня людей.

В экономической теории проблема удовлетворения потребностей индивидов и общества в целом решается с помощью применения экономических ресурсов. **Под экономическими ресурсами** понимается совокупность всех средств и возможностей, которые можно использовать в процессе производства товаров и оказания услуг.

Экономические ресурсы состоят из:

- природных ресурсов. К ним относятся земля, вода, леса, подземные богатства, биологические ресурсы;
- ресурсов рабочей силы, т.е. из умственных и физических способностей человека к труду;
- капитала, материализованного в зданиях, сооружениях, станках, машинах, оборудовании, устройствах, готовых к реализации товаров, их запасах, а также денежные средства;
- предпринимательских способностей [3] , умении грамотной организации и управления процессом производства.

Следует различать понятия «экономические ресурсы» и «факторы производства». Эти понятия хотя и являются близкими друг к другу понятиями, они не тождественны. **Экономические ресурсы** – это различные запасы, источники и другие условия, необходимые для производства экономических благ, то есть это возможности общества ещё не вовлечённые в процесс производства. В отличие от этого **факторы производства** – это экономические ресурсы, участвующие в процессе производства.

Ограниченность ресурсов не может не влиять на объём производства, уровень потребностей и на само потребление. Задача внедрения новой техники и технологий заключается в том, чтобы при ограниченности ресурсов достичь расширения производственных возможностей.

Необходимость удовлетворения потребностей, с одной стороны, и ограниченность экономических ресурсов – с другой, актуализирует проблему эффективного использования имеющихся ресурсов, которая является одной из основных проблем современной экономической теории. Экономическая эффективность показывает количество получаемой продукции на каждую единицу применяемых ресурсов. Следовательно, чем больше продукции можно выпустить при данных затратах, тем ниже ресурсоёмкость и выше экономическая

[3]Предпринимательские способности – это набор качеств, умений, способностей человека, позволяющих ему находить и использовать лучшее сочетание факторов производства и идти на допустимый, оправданный риск. Плата за предпринимательство – есть предпринимательская прибыль.

эффективность производства товаров и услуг. Поэтому снижение ресурсоёмкости товаров и услуг относится к одной из ключевых задач современной экономики.

Ограниченность ресурсов обуславливает необходимость решения трёх важнейших вопросов, ставших основополагающими для экономической науки – что и сколько производить? как производить? и для кого производить? (рис.1.4.).

В условиях господства товарно-денежных отношений первый вопрос решается самим производителем, когда на основе спроса и предложения формируется структура общественного производства, определяется объём и ассортимент производимых товаров и услуг. Второй вопрос решается путём применения современной, более экономичной технологии, обеспечивающей конкурентоспособность товаропроизводителя на рынке. Отвечая на третий вопрос, предприниматель производит товары и услуги для конкретной группы потребителей, избегая при этом безадресности и неопределённости. В условиях плановой, административно-командной экономики ответы на все три вопроса решались централизованными государственными органами.

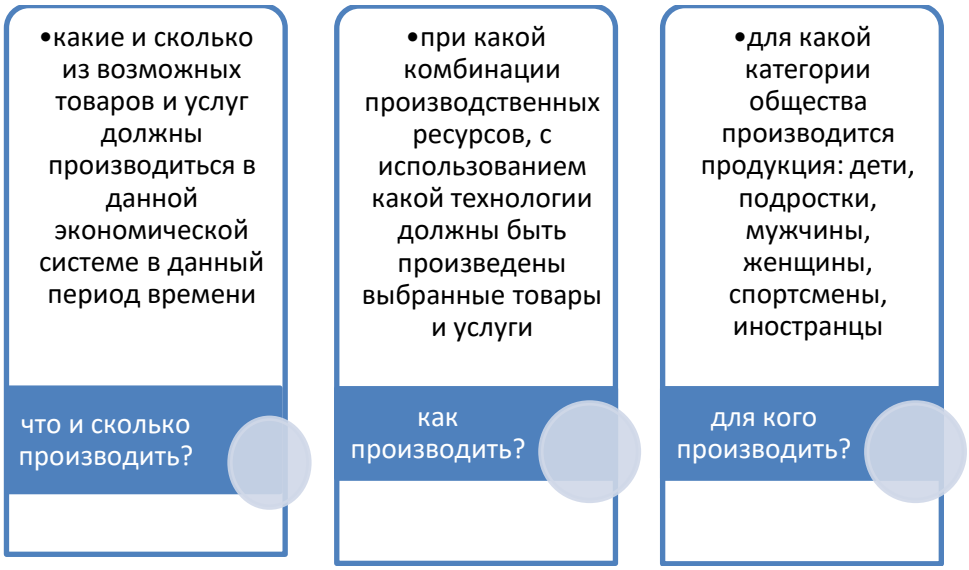


Рис. 1.4. Основные вопросы экономики.

Расширение производственных возможностей и рост потребностей путём эффективного использования ограниченных экономических ресурсов ставит перед экономикой проблемы:

во-первых, выбора оптимальных вариантов производства и оказания услуг (наиболее потребных и экономичных), с использованием соответствующих комбинаций экономических ресурсов;

во-вторых, эффективного, экономного использования каждой единицы имеющихся ресурсов;

в-третьих, поиска и нахождения новых видов энергии, материалов, сырья, вовлечение их в производство, повышение производительности ресурсов на основе внедрения новых достижений науки и техники.

Решение данных проблем зависит от овладевания обществом глубокими экономическими знаниями и технологическим процессом, т.е. от формирования современного человеческого капитала. «В развитых странах большое внимание уделяется инвестированию в полный цикл образования, то есть выделяются средства на обучение ребенка с трехлетнего возраста до 22 лет. Такие инвестиции в будущее окупаются в 15-17-кратном размере. У нас в стране – пока лишь в 4-кратном. Следовательно, мы должны усилить внимание к человеческому капиталу, задействовать все возможности для реализации потенциала нашей молодежи»[4].

1.3. Формирование экономической теории как науки

Истоки экономической науки следует искать в учениях мыслителей древнего мира, прежде всего стран Древнего Востока → колыбели мировой цивилизации

Естественное стремление людей к познанию тайн экономической жизни и определению основных направлений экономической деятельности существует ещё с давних времен. Так, первые проявления экономических знаний рассматривались в трудах известных ученых античного мира Ксенофонта, Платона, Аристотеля, а также ученых Древнего Египта, Китая, Индии и Центральной Азии. Читая Благородный Коран, хадисы, Кобуснаме, произведения Ибн Халдуна, Ибн Сины, Фараби, Беруни, Алишера Навои, Мирзо Улугбека, дошедшие до нас сквозь тысячелетия, мы еще раз убеждаемся в том, что в них указывается на недостаточность даров природы для жизнедеятельности человека, что человеку необходимо трудиться и производить экономические блага.

В частности, большой вклад в развитие экономических знаний внёс Ибн Халдун (1332 – 1406 гг.), вошедший в мировую культуру как социальный и социально-политический мыслитель востока. Четвёртая и пятая главы его произведения «Аль-Мукаддима» посвящены экономической теории. Не случайно его взгляды, посвящённые экономическим вопросам, стали предметом сравнения теоретических

[4]Послание Президента Республики Узбекистан Ш.Мирзиёева Олий Мажлису. // Народное слово, 29 декабря 2018 г. – с.2.

воззрений европейских экономистов с мировым именем XIX-XX вв. Так, например, его открытием большого масштаба было выявление зависимости получаемого заработка от человеческого труда. При этом он утверждает, что чем больше труда, тем выше стоимость товара. Это даёт нам возможность говорить об Ибн Халдуне как о предшественнике Адама Смита, Давида Рикардо, Карла Маркса – основоположников теории трудовой стоимости. Ибн Халдун подчёркивает, что на стоимость товара, помимо труда, существенное влияние оказывает спрос и предложение.

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

Алишер Навои в своих трудах особое внимание придаёт проблемам справедливого распределения общественного продукта. Он разделяет продукцию на три части, первая часть из которых окупает затраты, вторая часть тратится на собственные и семейные потребности, а третью часть он призывает расходовать на общественные интересы населения. А.Навои уделяет особое внимание роли труда в производстве продукции, подчеркивает необходимость приобретения и накопления богатства честным трудом.

Экономическая теория, как самостоятельная наука, во многих странах мира, в частности, в Англии и во Франции, начала формироваться под названием «политическая экономия» в период роста товарно-денежных отношений, формирования национального и возникновения мирового рынков.

Политическая экономия произошла от греческих слов «politico» - общественное, оно означает также управление обществом, «oykos» - дом, хозяйство, «nomos» - правило, закон. То есть политическая экономия рассматривалась как свод правил хозяйственной деятельности [5] . Французский экономист Антуан де Монкретьен (1575-1621 гг.) впервые в 1615 году в работе «Трактат политической экономии», обосновал эту науку как науку управления экономикой в масштабе страны. Экономисты-классики, взяв за основу данное название, охарактеризовали политическую экономию в широком смысле, то есть как «науку о законах управления производством материальных жизненных средств и их обмене».

[5]В IV веке до нашей эры писатель и историк Древнего мира Ксенофонт впервые ввёл термин «экономика» в научный оборот.

В процессе формирования науки экономическая теория возникли несколько идейных течений и школ. Они пытались найти ответы на вопросы «что является источником богатства общества, где и как оно увеличивается».

Первая школа получила название **меркантилизм – «**учение о богатстве общества» (XV-XVII вв.)**.** Сторонники меркантилизма (от итал. «mercante» - торговец) усматривали богатство общества в накоплении денег (золотых и серебряных монет). По их мнению, такое богатство возрастает только благодаря внешней торговле. Поэтому труд, затраченный в сфере торговли, считался производительным трудом, а человеческий труд в других сферах - непроизводительным. Здесь прирост денег самоочевиден: товары в одной стране покупаются по более низким ценам, а в другой продаются по более высоким. Так, организованная в Англии «Московская компания для торговли с Россией» скупала одно мачтовое дерево за 25-30 коп., а продавала за 4-5 руб.

Задачу экономической теории меркантилисты видели в том, чтобы разрабатывать практические рекомендации для государственной политики. По их мнению, для достижения положительного торгового баланса государство должно активно вмешиваться в экономику, т.е. взять под свою опеку национальное производство и торговлю.

Следующим экономическим течением явился **физиократизм.** В отличие от меркантилистов, представители физиократизма (Ф.Кенэ, А.Тюрго и др.) выдвинули идею о том, что богатство создается и увеличивается в сельском хозяйстве. Основоположником учения физиократов является Франсуа Кенэ, который написал известное произведение «Экономическая таблица» (1758 г.), в которой содержатся теоретические основы школы физиократов. Ф.Кенэ впервые в истории экономической науки предложил общую схему кругооборота товаров (услуг) и денежных потоков внутри национального хозяйства. Ф.Кенэ выдвинул учение об эквивалентности обмена. По его мнению, обмен или торговля не создают богатство, в процессе обмена происходит лишь обмен равноценных стоимостей, стоимость же товаров определяется до их вхождения на рынок. Центральное место в учении Ф.Кенэ занимает теория чистого продукта. Так, Кенэ утверждал, что разность между валовым общественным продуктом и производственными затратами считалась чистой продукцией. В его учении чистый продукт был приравнён с добавленной стоимостью, т.е. эти два понятия отождествлялись им, как одно и тоже. Он объясняет, что добавленная стоимость возникает в качестве результата дополнительного труда крестьян, а в некоторых трудах добавленную стоимость рассматривает

как чистый дар природы, «в создание которого принимает участие и природа»[6].

Таким образом, Ф.Кенэ не смог усмотреть различие между стоимостью и полезностью товара (потребительную стоимость). Учение Ф.Кенэ продолжили А.Тюрго, Дюпон де Немур и другие. По учению физиократов одним единственным производительным трудом является труд, занятый в сельском хозяйстве, а труд в других отраслях считался непроизводительным.

Экономические отношения → это контакты человека с другими людьми в процессе его воздействия на природу

Меркантилизм и физиократизм исторически изжили себя в новую эпоху, когда в хозяйственной жизни стал господствовать не торговый, а промышленный капитал. Переход к индустриальной стадии производства сопровождался возникновением классической (от лат. «classicus» - образцовый, первоклассный) политической экономии. **Классическая политическая экономия** доказала научную несостоятельность меркантилизма и физиократизма. Богатство нации создается, считали классики, не в торговле, а в производстве. Производство же основывается на естественных законах и не нуждается во вмешательстве государства.

Классическая политическая экономия изучала все сферы экономики: производство, распределение, обмен и потребление материальных благ и услуг. От описания экономических процессов и явлений (например, обмена товаров на деньги) она переходит к открытию их сущности и законов развития экономики. Для этого углубленно исследуются экономические отношения между социальными группами, классами общества.

Своего расцвета классическая политэкономия достигла в Англии в XVII-XVIII вв. Его родоначальниками были Уильям Петти (1623 - 1687 гг.), Адам Смит (1723-1790 гг.) и Давид Рикардо (1772-1823 гг.). Они основали трудовую теорию стоимости, показав, что всеобщей формой богатства является стоимость, воплощенная в товарах и деньгах. Стоимость товара создаётся трудом работников, производящих товары.

Наибольший вклад в классическое направление экономической теории внес А. Смит, превративший политическую экономию в научную систему, после чего она стала преподаваться в высших учебных заведениях. В главном труде - «Исследование о природе и причинах

[6]А.Раззоков, Ш.Тошматов, Н.Урмонов. Иктисодий таълимотлар тарихи. Т.: Молия. 2013, стр. 147-149.

богатства народов» (1776) - он указал, что основным стимулом экономической активности человека, является частный интерес. По его вразумению, «человек, преследуя свои собственные интересы, т.е. стремясь получить прибыль в условиях разделения труда, создает какой-либо товар или услугу, доставляет его другим, приумножает при этом свой капитал и в своем устремлении, сам того не подозревая, вносит вклад в развитие общества». Кроме того, А.Смит обосновал «естественный порядок» в экономической жизни. Устоями этого порядка были признаны господство частной собственности, свободная конкуренция и свободная торговля, невмешательство государства в хозяйственную деятельность.

Дальнейшее развитие экономической теории привело к ценному учению о рыночной системе хозяйствования, называемому **маржинализмом. Маржинализм** (от франц. marginal - предельный) – один из методологических принципов политэкономии, основанный на использовании предельных величин в анализе экономических явлений. Первые попытки ведения маржинального анализа в экономическую теорию были сделаны в середине XIX века А.Курно (Франция), И.Тюненном, Г.Госсеном (Германия). Математический аппарат создан представителями математической школы. Основные категории маржинализма (предельная полезность, предельная производительность и др.) используются в современных теориях спроса, цены, фирмы, рыночного равновесия. Маржинализм абсолютизирует количественный анализ[7].

Маржинализм опирается на основные принципы австрийской школы. Её основателями были Карл Менгер (1840-1921 гг.), Ойген Бём-Баверк (1851-1914 гг.) и Фридрих фон Визер (1851-1926 гг.), которые сформулировали теорию предельной полезности товара, предельной производительности труда или ресурса.

В конце XIX - начале XX века экономическая мысль перемещается в Англию и США. Представителями нового направления экономической теории, получившего название, **неоклассическая школа**, были экономисты Уильям Джевонс (1835-1882 гг.), Альфред Маршалл (1842-1924 гг.) и Джон Бейтс Кларк. А.Маршалл, в своей работе «Принципы политической экономии» сосредоточил внимание на теории цен, соединив при этом теорию «предельной полезности» австрийской школы с теорией цены спроса, в итоге сделав вывод, что издержки производства определяют цену предложения. Дж.Кларк, исходя из принципа незыблемости частной собственности, провозгласил лозунг:

[7]Современный энциклопедический словарь. – М., 1993. – с. 759.

«Каждому то, что им создано», имея в виду, что каждый фактор должен получать свою долю в национальном доходе. Еще одним представителем данного направления является швейцарский экономист Леон Вальрас (1834-1910гг.), который разработал образец модели общего экономического равновесия.

Одним из современных направлений экономической теории является **кейнсианская школа,** возникшая в 30-60-х годах XX столетия**.** В 1936 году английский экономист Джон Мейнард Кейнс (1883-1946 гг.) издал книгу «Общая теория занятости, процента и денег», которая оказала огромное влияние на науку и практику. В ней Кейнс выдвинул вопрос о необходимости государственного вмешательства в экономику в целях исправления ее недостатков, которые до Кейнса вообще отрицались. Ибо большинство экономистов до Кейнса считали кризисы случайными явлениями. В отличие от своих предшественников, изучавших проблемы увеличения производства товаров, Кейнс на первый план поставил вопрос об “эффективном спросе”, т.е. о потреблении и накоплении, из которых складывается эффективный спрос. Он впервые предложил использовать макроэкономический метод исследования, т.е. исследование зависимостей и пропорций между макроэкономическими величинами - национальным доходом и накоплениями в масштабе государства.

Кейнс утверждал, что с увеличением занятости растет национальный доход и, следовательно, увеличивается потребление. Но потребление растет медленнее, чем доходы, так как по мере роста дохода у людей усиливается стремление к сбережению. То есть, по-Кейнсу, психология людей такова, что рост доходов ведет к увеличению сбережений и к относительному сокращению потребления. Последнее, в свою очередь, выражается в уменьшении эффективного (действительно предъявляемого, а не потенциально возможного) спроса, а спрос влияет на размеры производства, следовательно, и на уровень занятости. Единственное, что возможно в данной ситуации, – это воздействовать на спрос, регулировать количество денег в обращении и процентные ставки на государственном уровне, стимулируя производство и сбыт. Недостаток спроса, с точки зрения кейнсианства, должен компенсироваться государственными закупками и общественными работами, оплачиваемыми за счет бюджета.

В докейнсианской экономике считалось, что стремление сберегать – это благо, которое лежит в основе роста и прогресса. Однако, кейнсианство разделяет сбережения и инвестиции, считая их неравными друг другу. Сбережения зависят, прежде всего, от уровня доходов, а

инвестиции – от целого ряда факторов, в том числе, от действующих процентных ставок[8].

Оно было противопоставлено доктрине «laissez fair» (принцип невмешательства – экономическая доктрина Адама Смита и его последователей, согласно которой государственное вмешательство в экономику должно быть минимальным). Последователи Кейнса утверждали, что государство должно воздействовать на совокупный спрос тогда, когда его объем недостаточен. В качестве инструментов регулирования величины спроса они рассматривали кредитно-денежную и бюджетную политики.

Важнейшим направлением современной экономической теории считается **монетаризм.** Основателем школы монетаризма является американский экономист Милтон Фридмен, а представителями: Алан Гринспен, Филипп Д. Каган, А. Шварц, М. Тэтчер и другие. Изначально в основе монетаризма лежит **теория денег.** Представители данной теории считают, что предложение денег автономно, а необдуманные действия государства по реализации облигаций и дополнительная эмиссия вызывают экономический дисбаланс.

Во второй половине прошлого столетия получило развитие ещё одно новое направление экономической науки, получившее название **институционализм.** Эта школа изучает эволюцию социальных институтов (традиции, мораль, право, семья, общественные объединения, государство и др.) и их влияние на формирование экономического поведения людей. Основоположником институциональной экономики является Торстейн Веблен. Известные его представители: Дж. Гэлбрейт, Р. Коуз, Д. Норт, Дж. Кларк, У. Митчелл и др. Сторонники данного направления учитывают моральные принципы и социальную структуру общества при анализе экономических процессов.

Таблица 1.1.

Краткая характеристика экономических школ и течений

Экономические школы	**Яркие представители**	**Годы существования**	**Основная идея**
Исторически сложившиеся экономические школы			
Меркантилизм	У.Стаффорд, Г. Скаруффи	XV-XVIIвв.	богатство общества приумножается в сфере торговли

[8]Кейнсианство в мировой экономике сформировалось в период Великой депрессии Великая депрессия выразилась в значительном и продолжительном спаде производства (30%), увеличении уровня безработицы в 8 раз, т.е. с 3% до 24%. Только к 1937 году США удалось восстановить национальное производство до уровня 1929 года. /Микроэкономика: учебник для вузов. / Л.П.Кураков, М.В.Игнатьев, А.В.Тимирясова и др.; под общ. Ред. А.Л.Куракова. – М.: Изд-во ИАЭП, 2017. – с. 215.

Физиократизм	Ф.Кенэ, А.Тюрго	XVIIIвв.	богатство общества приумножается в сфере сельского хозяйства
Классическая политэкономия	У.Петти, А.Смит, Д.Рикардо	XVIII-XIXвв.	богатство общества создаётся в сфере промышленности, свободный рынок
Маржинализм	К.Менгер, О.Бём-Баверк	XIX-XXвв.	закон убывающей предельной полезности товара и предельной производительности ресурса
Современные экономические школы			
Неоклассическая школа	А.Маршалл Л.Вальрас	XIX-XXвв.	сформулировали четыре фактора, управляющих рынком: спрос, предложение, цена товара, конкуренция.
Кейнсианство	Д.М.Кейнс	первая половина XXв.	макроэкономический подход и государственное участие в экономике, борьба с безработицей
Монетаризм	М.Фридмен, И.Фишер	50-60 гг. XXв.	государственное вмешательство в экономику через регулирование денежного обращения, борьба с инфляцией
Институционализм	Г.Веблен, Дж.Гэлбрейт, Р.Коуз	вторая половина XXв.	существенными факторами развития являются моральные принципы и социальная структура общества

Путь, пройденный до формирования «экономической теории» как науки и, возникшие в ней идеи, течения, очень сложен, часто противоречив. Вместе с тем, надо отметить, что теории ни одной из экономических школ не могут быть абсолютной и неизменной истиной. Каждая школа в определенной степени выделяется односторонним подходом к существующим экономическим процессам или же допущением недоразумений в освещении некоторых вопросов, причина которого в том, что все теоретические течения исходили из точки зрения интересов определенной социальной группы и реальных обстоятельств рассматриваемого периода (табл. 1.1.). Несмотря на это, они дополняют друг друга, в известной степени обобщая внутренние противоречия и законы экономических процессов и явлений. Отсюда следует, что общество не должно становиться пленником отдельной теории, его развитие должно быть выражено общенациональными, общечеловеческими интересами.

1.4. Предмет и задачи экономической теории

В процессе развития производительных сил и производственных отношений менялись научные представления о хозяйственной жизни, и учёные-экономисты по-разному определяли предмет исследования

данной дисциплины.

На определённом этапе данную науку считали наукой «о народном хозяйстве, общественном хозяйстве», наукой «о законах управления производством и обменом материальных жизненных средств». В частности, А.Маршалл считал, что «предметом экономической теории (политической экономии) является исследование нормальной жизнедеятельности человеческого общества».

В ряде учебников и других научных произведениях широкое распространение получило марксистское определение предмета политической экономии, как «изучение производственных отношений, возникающих между людьми в процессе производства материальных благ». При этом выпадает из поля зрения другая, не менее важная часть общественного производства – сфера нематериального производства.

Во многих современных учебниках в качестве предмета экономической теории выступает экономическое поведение людей. Так, например, английский экономист Л.Роббинс даёт следующую трактовку данного предмета: «Экономическая теория – это наука, изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное толкование».[9]

Изучая огромное наследство наших предков, можно сделать вывод, что богатство и многообразие идей, школ и различных направлений в области экономической теории позволили выделить предмет экономической теории на уровне современных представлений. Так, в учебнике «Экономикс» предметом этой науки считается анализ проблем эффективного использования ограниченных ресурсов в целях наиболее полного удовлетворения потребностей людей, изучение экономического поведения людей в процессе производства, распределения и потребления материальных благ и услуг. Это наиболее ёмкое определение предмета экономической теории, где в отличие от классического подхода, затрагивается не только сфера материального, но и нематериального производства.

Ввиду этого, экономическая теория не должна допускать одностороннего подхода к изучению экономических процессов, ибо всякое производство, осуществляется с помощью использования природных ресурсов, материальных и денежных средств.

В условиях разделения труда производство материальных и нематериальных благ осуществляется при участии всех субъектов рынка, поведение которых нацелено на получение экономической

[9]Роббинс Л. Предмет экономической теории. THESIS. – Москва, 1993. Т.1. Вып.1. - с.18.

выгоды. Поэтому, отношение к существующим экономическим ресурсам и их эффективному использованию должно изучаться во взаимосвязи и взаимодействии всех двух сфер общественного производства – как материального, так и нематериального. Это особенно важно, когда роль и значение последнего в жизнедеятельности человека имеет устойчивую тенденцию роста.

Таким образом, экономика, изучая общественное производство при ограниченности ресурсов, должна также решать проблему наиболее полного удовлетворения растущих потребностей людей, одновременно отвечая на главные вопросы экономического развития что? сколько? как? и для кого? производить. Мы полагаем, что современная экономическая теория рассматривает не просто проблему наиболее полного удовлетворения потребностей общества при ограниченности ресурсов, но и указывает решения этой важнейшей проблемы на основе их рационального, эффективного использования на микро- и макроуровне.

Предмет экономической теории →это разрешение противоречия между ограниченностью ресурсов и постоянно растущими и неограниченными потребностями человека и общества

Учитывая все это, можно сказать, что **предметом экономической теории** является изучение экономических отношений, возникающих в процессе производства, распределения, обмена и потребления жизненных благ в целях более полного удовлетворения неограниченных потребностей общества в условиях ограниченности экономических ресурсов, основываясь на правила и законы противозатратного, эффективного ведения общественного хозяйства. Если быть очень кратким, современная экономическая теория изучает производственные отношения между различными субъектами рынка в условиях ограниченности ресурсов.

Цель и задачи экономической теории можно объяснить с двух позиций: с практической и теоретической сторон. Конкретизация форм связи практики и теоретического знания проявляется в функциях экономической теории. В современной экономической литературе выделяют несколько основных функций экономической теории:

познавательная функция - как и все науки, экономическая теория имеет фундаментальное значение - изучая возникающие в обществе экономические взаимоотношения между людьми по поводу использования природных и материальных ресурсов, расширяет научное мировоззрение людей. Расширяя экономическое мышление, обогащает

знаниями для понимания и анализа сущности осуществляемых в Узбекистане социально-экономических реформ, оценки достижений и успехов в различных сферах экономики.

методологическая функция – присущие экономической теории ведение анализа и синтеза, определение выводов, исследование экономических законов служит методологической основой для общественных и отраслевых наук. Именно на основе этой функции зародились все отраслевые (экономика промышленности, экономика сельского хозяйства, экономика туризма, экономика торговли и т.д.) и конкретные (финансы, менеджмент, маркетинг и др.) науки. Не могут успешно работать экономисты, бухгалтера, маркетологи, менеджеры, финансисты, брокера и другие специалисты экономического направления, не зная экономическую теорию. Например, успешно работающий работник банковской сферы должен иметь глубокое представление о сущности и природе денег. Трудно быть успевающим бухгалтером, не зная сущности и социально-экономической составляющей товарно-денежных отношений. Маркетолог должен иметь прочные знания о законе спроса и предложения. Следовательно, логичен вывод о том, что, чтобы быть настоящим специалистом экономического профиля, следует хорошо освоить данную фундаментальную науку;

практическая функция – даёт теоретическое обоснование факторов экономического роста. В целях обеспечения производства большего количества товаров и услуг на каждую единицу ограниченных ресурсов, сопоставление издержек с полученными результатами по каждому виду деятельности, поиск и нахождение путей наиболее оптимального производительного использования ресурсов;

прогностическая функция – экономическая теория делает возможным предвидение перспектив краткосрочного и долгосрочного экономического развития. По мнению Дж. М. Кейнса, настоящий экономист должен изучать современность в свете прошлого – ради будущего». Результативность государственной экономической политики существенным образом определяется степенью научной обоснованности прогнозов и предвидений, базирующихся на глубоких знаниях экономических законов и закономерностей экономического развития. Предпринимаемые действия и усилия политического руководства и государственных чиновников будут успешными, если они сумеют правильно и своевременно оценить возможные последствия прямых и косвенных воздействий на экономические процессы;

идейно-воспитательная функция – экономическая теория формирует научное мировоззрение у студентов, специалистов и всех изучающих экономическую науку. Повышает интерес к вопросам

увеличения национального продукта, укрепления национальной валюты, обеспечения конкурентоспособности отечественных товаров на мировом рынке, повышения уровня жизни населения страны и т.д. Экономическая теория доводит до студенческой молодежи, что экономические блага являются продуктом созидательного труда в условиях экономии ограниченных ресурсов.

Экономическая теория изучает экономические отношения между людьми, их поведение в процессе общественного воспроизводства. Поэтому она является общественной наукой. Она тесно связана с другими науками: философией, статистикой, социологией, математикой, логикой, анализом, демографией и другими науками.

1.5. Экономические законы и экономические категории

Как и в природе, в сфере экономики действуют экономические законы. Экономические законы, как и законы природы, действуют независимо от воли и сознания индивидов, то есть они имеют объективный характер. Однако, экономические законы в отличие от законов природы не вечны и ограничены во времени.

Экономические законы выражают постоянно повторяющиеся, устойчивые причинно-следственные связи и взаимозависимости между различными экономическими процессами и явлениями.

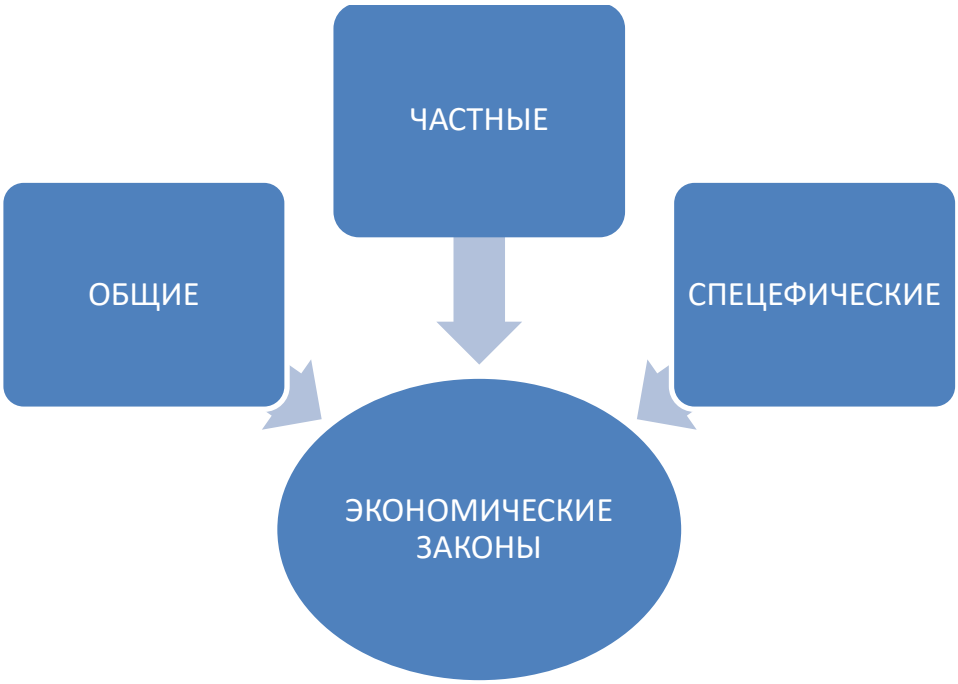


Рис. 1.5. Система экономических законов.

В экономической литературе выделяют три типа экономических законов:

общие экономические законы - присущие всем общественно-экономическим формациям (закон экономии времени, закон возвышения потребностей, закон соответствия уровня производительных сил общества характеру производственных отношений);

частные экономические законы – действуют в условиях рыночной экономики (например, закон спроса и предложения, закон о конкуренции, Антимонопольный закон и т.п.) (рис.1.5.).

специфические экономические законы - действуют при одном, отдельно взятом способе производства (например, закон о прибавочной стоимости, закон капиталистического накопления и др.);

Экономическая теория при изучении своего предмета использует экономические категории, которые характеризуют отдельные стороны экономических процессов, раскрывая их содержание. **Экономические категории** будучи научными понятиями, отражают реальные экономические явления. К ним можно отнести такие понятия как рынок, капитал, рабочая сила, экономическое равновесие, финансы, кредит и т.д. Если экономические законы показывают зависимость между различными звеньями и сферами экономики, то экономические категории выражают какую-либо одну сторону экономических явлений.

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

1.6. Методы научного познания экономических процессов

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

Методология экономической теории → это наука о методах изучения экономических явлений

Следует различать понятия методология и методы познания.

Методы → это инструменты, приемы исследования, применяемые для достижения цели

Методология - это система принципов, приёмов, правил, определенных навыков научного познания. Это учение о методах и процедурах научной деятельности, а также раздел общей теории научного познания. Методология имеет общенаучную характеристику, но каждая наука, при

изучении своего предмета оперирует методами научного познания.

Слово **метод** происходит от греческого слова «“metodos» и в переводе на русский язык означает «путь к какой-либо цели». Следовательно, методы экономической теории – это способы познания и изучения, путь исследования сущности и природы экономических явлений, приёмы получения новых знаний.

Каждая наука, в том числе и экономическая теория имеет свои методы познания, которые неразрывно связаны с её предметом и служат надёжным средством раскрытия его содержания. Понятно, что логарифмический метод, метод уравнений или, скажем, химических реакций, абсолютно непригодны для познания и анализа происходящих экономических процессов и явлений. Экономическая теория за всю свою многовековую историю выработала достаточно большое количество методов познания, поиска и получения новых знаний.

Производительные силы общества → это совокупность людских ресурсов и средств производства

Истоки метода экономической теории исходят из трудов древнегреческого мыслителя Аристотеля. Он в своих исследованиях экономических аспектов общественной жизни успешно применял логику, а также такие способы и приёмы познания, как анализ, синтез, индукция, дедукция, наблюдение и др. Со времён Аристотеля прошло почти два с половиной тысячи лет. За это время в процессе экономического развития существенно усложнился и предмет экономической теории, появились и получили развитие совершенно новые процессы и явления в экономике. Соответственно совершенствовались методы и приёмы экономического анализа и познания предмета экономической теории, существенно расширился их арсенал.

В современной экономической теории широко используются такие методы познания, как: диалектика, научная абстракция, анализ, синтез, индукция, дедукция, графический метод, социологический опрос, системный анализ, математическое моделирование, единство логического и исторического подходов, эксперимент и многое другое. Рассмотрим лишь некоторые из них.

В современной экономической теории широко применяется **метод диалектики**, который иначе именуется общим философским методом познания мира, основы которого заложил немецкий философ Ф.Гегель. Диалектика рассматривает экономические явления и процессы в постоянном развитии, в их взаимосвязи и взаимодействии, исследует причины и источники развития.

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

Метод научной абстракции – при анализе сущности изучаемого явления предполагается отвлечение от второстепенных явлений, т.е. исследуя ту или иную экономическую проблему, мы отвлекаемся от вторичного, несущественного явления, то есть от всего того, что не составляет существа исследуемого вопроса. С помощью данного метода познается внутренняя, невидимая сущность изучаемого явления.

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

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

Метод анализа и синтеза. Анализ - это мысленное расчленение изучаемого целого на отдельные части и последовательное их изучение, вникая в его внутренние составные части. **Синтез** - это рассмотрение объекта исследования как единого целого и обоснование общего вывода на основании полученных заключений и результатов**.** С помощью данного метода изучаются сложные экономические системы.

В экономической науке синтез часто используется как целостное умозаключение при обобщении определенных экономических показателей. Например, обобщая результаты экономической деятельности отдельных предприятий можно оценить деятельность всей отрасли в целом, а обобщая результаты экономической деятельности отдельных отраслей, можно оценить состояние национальной экономики, определить ее общие результаты.

Макро и микроэкономический анализ. При микроэкономическом

анализе исследуются внутренние экономические процессы первичных звеньев экономики: предприятий и фирм; действия и поведение отдельных экономических субъектов. Анализ охватывает изучение форм и механизмов затрат на отдельные товары, использование капитала и других ресурсов, ценообразование, оплату труда, рыночную конъюнктуру спроса и предложения.

Макроэкономический анализ занимается исследованием сбалансированности национальной экономики в целом: национального продукта, общего уровня цен, инфляции, занятости и др. Микроэкономика и макроэкономика взаимосвязаны и взаимодействуют между собой как единое целое.

Индукция и дедукция - это не противостоящие, а взаимодополняющие и взаимосвязанные между собой методы исследования в экономике. **Индукция** – метод познания, который базируется на умозаключениях от частного к общему. При этом собираются и обрабатываются имеющиеся факты, выявляется наличие взаимосвязей между ними и исходя из этого выводятся общие положения, принципы. Это способ рассуждения, с помощью которого приходят к общему умозаключению на основе изучения отдельных, частных случаев.

Дедукция – метод познания, предполагающий умозаключения от общего (теоретического положения, гипотезы) к частному. Именно с помощью дедукции делаются прогнозы на будущее. Так, например, мы стали свидетелями того, как повышение зарплаты рабочих на определённом предприятии, при неизменности других условий, привело к повышению производительности труда. Сделанный из этого вывод относительно всей экономической системы о том, что «повышение зарплаты рабочих при неизменности других условий приведёт к повышению производительности труда» и есть индукция. И наоборот, зная заранее это теоретическое правило, мы устанавливаем его воздействие на другие предприятия. Такой метод умозаключения означает дедукцию.

В экономической теории при исследовании взаимосвязи и взаимозависимости двух и более переменных (спрос и предложение, потребление и сбережение) очень широко используется **графический метод. График** – это графическое изображение зависимости между факториальным и редуктирующим показателями, заданными числами. Использование графиков позволяет представить функциональные связи между различными показателями. Графический метод, используемый экономистами, имеет одну особенность – независимая переменная (аргумент) обычно откладывается на оси ординат, а зависимая

(функция) – на оси абсцисс, что связано со сложившимися в экономической науке традициями.

Метод единства логического и исторического подходов. Экономическая теория как общественная наука исследует свой предмет с точки зрения его исторического развития, пользуясь логическим методом обобщает исторический материал, исключая при этом случайности, несущественные элементы, исследуя наиболее общие закономерности экономического развития. Например, при изучении экономической природы денег, необходимы определённые познания их образования в историческом аспекте.

Экономико-математическое моделирование – описание и анализ экономических процессов и явлений с помощью экономико-математических моделей. **Экономическая модель** – это формализованное описание и количественное измерение экономической системы (процесса, явления), структура которой определяется ее объективными свойствами и целевым характером исследования. Экономико-математическое моделирование делает возможным реальное прогнозирование экономических процессов. Иной вид моделей – это графики, которые в наглядной форме отображают зависимости между экономическими явлениями.

В экономической теории **опрос** самый распространённый способ сбора первичной информации. Суть данного метода заключается в получении информации об отношении респондентов к тем или иным жизненно важным экономическим явлениям и событиям. В настоящее время с помощью социального опроса получают почти 90% всех социологических данных.

Изучение экономической действительности допускает применение **экспериментов.** Однако возможности их применения в экономике существенно ограничены по сравнению с естественными и точными науками. Сознательное массовое экспериментирование на микроуровне связано с деятельностью Р. Оуэна[10], Ф. Тэйлора[11], на макроуровне - с именами Дж.М.Кейнса и М. Фридмена. Многократные эксперименты на микро- и макроуровне проводились и в нашей стране (создание

[10]Роберт Оуэн - английский социалист-утопист (1771 – 1858 гг.), предприниматель. В 1800 - 1829 гг. управлял как совладелец крупным текстильным предприятием в Шотландии. Создал хорошие условия труда рабочим: сократил рабочий день, организовал детский сад для детей рабочих, образцовую школу, выплачивал заработную плату рабочим даже во время кризиса. Хотел внедрить эти мероприятия во всю английскую промышленность, но не получил поддержки предпринимателей. Перешел к пропаганде идей утопического социализма. Представлял себе новое общество как систему самоуправляющихся общин. Основал колонию “Новая гармония” в США. Начинание потерпело неудачу. В 1832 г. создает в Лондоне меновой базар, на котором в обмен на товар выдавались боны, в которых указывалось количество трудового времени, затраченного на производство товара. На боны можно было получать другие товары. Базар вызвал большой интерес среди лондонских рабочих. Но по причине несостоятельности безденежного обмена в 1834 г. базар пришлось ликвидировать.

[11]Ф. Тейлор (1856-1915) - американский инженер, впервые внедривший на предприятиях компании “Мидвейл стил” нормирование труда и систему дифференцированной заработной платы (со штрафами и надбавками).

свободных экономических зон, установление размеров единого налога и др.).

Метод двустороннего подхода при изучении и анализе экономических процессов позволяет сделать выводы с точки зрения стоимости и полезности. В противном случае допущение односторонности может привести к ошибочному представлению и неправильности выводов.[12]

Нормативная экономика отвечает на вопросы: «Как должно быть?», «Что лучше?». Например, правительство регулирует цены на продукты питания, чтобы гарантировать их доступность

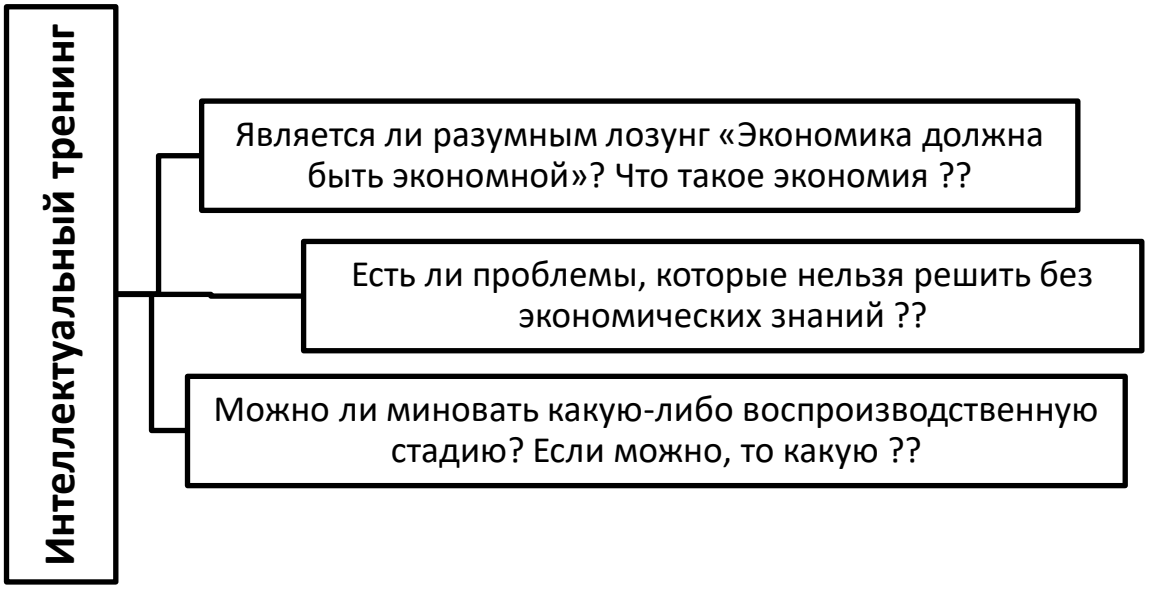
Позитивная экономика отвечает на вопрос «Что может быть?». Например, в 2022 г. в стране безработица составила 7%

При изучении экономических проблем часто используют **позитивный** и **нормативный** подходы. Позитивный анализ означает изучение экономической реальности, то есть того, **что** было или **есть** и составление на основе наблюдаемых явлений экономических прогнозов. Например, позитивный анализ того, как изменяются доходы бюджета Республики Узбекистан в определённом году, может быть применен для выяснения того, как будут финансироваться бюджетные расходы следующего года. Это - прогноз государственных расходов при определенных тенденциях в формировании доходов. При увеличении реальных доходов против плановых доходов повысятся возможности запланированных бюджетных выплат, а если запланированные доходы не покрывают запланированные расходы, то расходы придется сократить. Позитивный анализ не содержит в себе положительных или отрицательных оценок того, что произойдет или произошло. Позитивные утверждения не всегда бывают верными, их можно проверить на реальных фактах.

Нормативный анализ используется для оценки и выдачи рекомендаций, что должно иметь место. Пример: “Для структурной перестройки экономики необходимо проводить селективную поддержку предприятий.” Нормативные утверждения чаще всего выводятся из позитивных, но имеющимися фактами нельзя доказать их истинность или ложность. Экономическая теория формулируется в виде позитивных утверждений, но большинство расхождений между экономистами возникает при рассмотрении вопросов нормативного плана.

[12] Теоретическое и практическое значение данного метода подробно изложены в книге «Инновационные методы в преподавании экономической теории», под редакцией Ш.Ш.Шодмонова, З.Баубековой.

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



Вопросы и задания для повторения:

1. Что такое экономика и в чем ее главная проблема?
2. Что такое потребность? Какие виды потребностей вы знаете?
3. Что понимается под понятием экономический ресурс?
4. В чём особенность экономической деятельности человека?
5. Что такое экономическая эффективность?
6. Что является предметом экономической теории?
7. Какие научные школы и направления возникли в процессе становления экономической теории как науки?
8. Какие функции выполняет экономическая теория? В чем значение этих функций на сегодняшний день?
9. Что такое экономические законы и какие их виды существуют? В чем отличие экономических законов от экономических категорий?
10. Какие методы используются при изучении экономической теории?
11. В чем различие между микроэкономическим и макроэкономическим анализом?

ГЛАВА 2. ПРОЦЕСС ПРОИЗВОДСТВА И ЕГО РЕЗУЛЬТАТЫ

2.1. Факторы производства и их классификация.
2.2. Содержание процесса производства.
2.3. Производственная возможность и ее границы.
2.4. Эффективность производства и ее показатели.

2.1. Факторы производства и их классификация

Для создания товаров и услуг, удовлетворяющих потребности людей, необходимы, в первую очередь, экономические ресурсы. Все ресурсы, непосредственно используемые в процессе производства, называются **факторами производства.** Следовательно, к факторам производства относятся только те экономические ресурсы, которые непосредственно участвуют в процессе производства. Хотя факторы производства являются общими для всех этапов развития человечества, им даются различные определения и объяснения. К примеру, в учебниках «Политической экономии» признаются лишь вещественные и личные факторы производства. При этом средства труда и предметы труда (такие природные богатства как земля, вода, извлекаемые подземные богатства) относятся к вещественным факторам производства, а рабочая сила - к личному фактору.

Блага, участвующие в процессе производства и способствующие созданию конечного продукта, носят название фактора производства

Средствами труда называются средства, с помощью которых человек воздействует на природу, на предметы труда. К ним относятся машины, станки, тракторы, устройства, инструменты и др. Отсюда следует, что важной частью средств производства являются средства труда.

Средства труда и предметы труда в совокупности называются средствами производства

Предметы труда - это вещи, на которые непосредственно воздействует рабочая сила, в процессе которого предметы труда приобретают форму готовой продукции. Земля, вода, сырье и другие материалы составляют основные виды предметов труда. Предметы труда могут быть созданы самой природой

или могут быть продуктом предыдущего труда, т.е. сырьем. Это исходит из самой природы процесса труда, поэтому средства производства присущи всем социально-экономическим системам, всем этапам развития человечества.

Главную роль в системе факторов производства играет личный фактор, т.е. **рабочая сила**. Его особая роль определяется тем, что для производства всегда нужны люди, имеющие необходимые знания и трудовые навыки. Как фактор производства, рабочая сила обладает стоимостью и полезностью. Стоимость рабочей силы определяется стоимостью жизненных средств, необходимых для существования рабочего и его семьи. Она обеспечивает воспроизводство рабочей силы. Полезность - способность рабочей силы создавать новую стоимость сверх ее собственной, т. е. прибавочную стоимость, предназначенную для работодателя.



Рис. 2.1. Классификация факторов производства.

В отличие от учебников по «Политической экономии», в современной рыночной экономике признаются четыре фактора производства: рабочая сила, капитал, природные ресурсы (земля), предпринимательская способность (рис. 2.1).

Все элементы капитала называют инвестиционными товарами и, в отличие от потребительских товаров, они приносят своему владельцу доход в виде прибыли

Капитал – это все виды инструментов, машин, оборудования, фабрично-заводские, складские помещения, транспортные средства, сбытовая сеть, используемые в производстве и доставке товаров и услуг к конечному потребителю. Капитал бывает двух видов: производственный и финансовый. К производственному относятся все средства производства, созданные человеком (здания, сооружения, оборудование). К финансовому -

денежные средства, которые привлекаются для приобретения производственного капитала. Доход, получаемый от использования капитала, называется процентом.

Земля - это естественные ресурсы, которые применяются в производственном процессе. К земельным ресурсам относятся плодородие земли, луга, пастбища, вода, воздух, леса, подземные ископаемые, т.е. все природные ресурсы. Доход от земли -называется рентой.

Рабочая сила – это способность человека к труду, совокупность умственных и физических сил, применяемых в процессе производства. Однако рабочей силой является не сам человек, не его труд, а его способность к труду. Доход от использования рабочей силы называется заработной платой.

Одним из факторов, которому уделяется большое внимание в условиях рыночной экономики, является **предпринимательская способность.** Это особый вид человеческих ресурсов, заключающийся в способности предпринимателя наиболее эффективно использовать все другие факторы производства. Предпринимателями называют людей, обеспечивающих сочетание экономических ресурсов: капитала, рабочей силы и природных ресурсов в целях производства материальных и нематериальных благ. Предприниматели отличаются организаторскими способностями, они инициативны, стремятся к новшествам, умеют рисковать и брать на себя ответственность.

В последнее время в экономической литературе как отдельный фактор производства выделяют **информацию и ее средства,** а также и **экологию.**

2.2. Содержание процесса производства

Процесс производства - это целесообразная деятельность людей, направленная на создание экономических благ (материальных и духовных), необходимых для существования и развития человеческого общества.

Всякое производство, как естественное условие жизнедеятельности людей может быть осуществлено при воздействии труда с предметами труда в целях преобразования их в иные формы, пригодные для потребления. Например, используя землю, люди выращивают различные продукты земледелия и животноводства, используя деревья, преобразуя их форму, изготавливают разнообразные деревянные изделия, строят дома. При помощи различных видов добытой руды (железо, медь, олово, свинец и т.д.), изготавливаются предметы потребления и средства производства. В процессе труда по поводу использования предметов

природы люди вступают между собой в так называемые производственные отношения.

Люди сознательным целенаправленным производительным трудом изменяют формы природных веществ и создают необходимый для своего потребления продукт. В процессе труда человек, соприкасаясь с природой, всесторонне развивается, растут его способности, знания, расширяются возможности их применения на практике.

Таким образом, процесс производства означает целесообразную деятельность, направленную на создание потребительных стоимостей, освоения и использования природных ресурсов для потребления общества.

Существенное значение имеет и структурное строение производства. Различают две сферы производства: материальное производство и нематериальное производство.

Сфера **материального производства** состоит из производства материальных благ **(**продукты питания, одежда, строительные материалы и др.) и оказания материальных услуг **(**транспорт, связь, торговля, бытовые услуги и др.).

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

Сфера материального производства состоит из двух подразделений: первое подразделение производит **средства производства** (станки, машины, инструменты, сырье и различные материалы), второе подразделение создаёт **предметы потребления**. Оба подразделения производства взаимодействуют друг с другом, между ними постоянно происходят экономические связи и отношения.

В условиях рыночной экономики всякое производство, с одной стороны, это создание потребительной стоимости (полезности), а с другой стороны – это создание новой, самовозрастающей стоимости**.**

Всякий продукт труда в условиях рынка имеет два свойства: потребительную стоимость и стоимость.

Предположим, что предприниматель, организуя производство, закупил хлопковое волокно на сумму 10 млн. сум. Если при производстве ниток с использованием данного сырья (хлопка-волокна) амортизация использованных основных средств, энергии и другие затраты составят 2 млн. сум, зарплата 3 млн. сум, а полученная прибыль

3 млн. сум, то стоимость всей созданной продукции составит 18 млн. сум, при этом добавленная стоимость будет равна 8 млн. сум.

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

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

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

Таким образом, в создании полезности производимых товаров участвуют все три фактора: земля, капитал, рабочая сила, а в образовании стоимости, участвует только сам труд. Это более наглядно отображено на рисунке 2.2.

Деятельность отдельно взятых индивидуальных производителей определяет движение всего общественного производства, всех созданных товаров и услуг, всего национального продукта. Следовательно, **общественное производство** есть совокупность всех взаимозависимых и взаимосвязанных индивидуальных производств. А каждое индивидуальное производство, его средства, ресурсы и продукция является неотъемлемой частью общественного производства.

Валовой общественный продукт как сумма всех материальных и духовных благ, направленных на удовлетворение потребностей, считается общим результатом производства. Стоимостная оценка валового общественного продукта включает повторный счет, который растёт по мере углубления общественного разделения труда, увеличения промежуточного продукта, через которые проходит общественный продукт в своем движении.

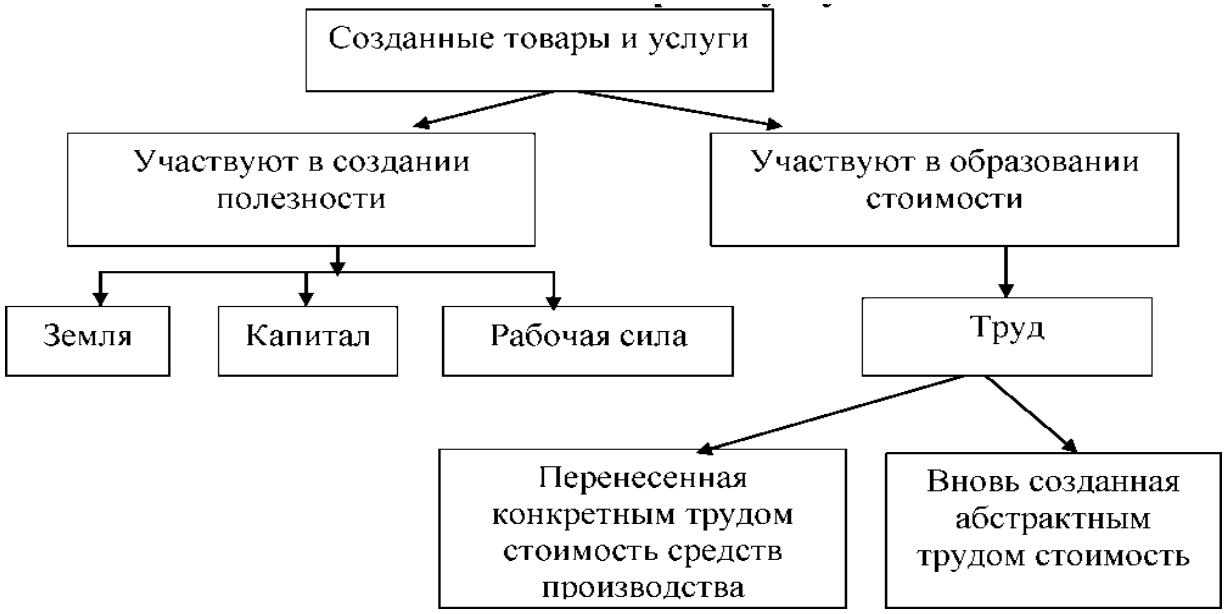


Рис. 2.2. Роль факторов производства в создании полезности и стоимости товаров и услуг.

Анализировать состав созданного продукта можно в натуральном и стоимостном аспектах.

В натуральном виде состав созданного продукта состоит из потребленных средств производства и предметов потребления. Созданный продукт в стоимостной форме состоит из стоимости перенесённой части средств производства и вновь созданной стоимости, стоимости необходимого и прибавочного продукта (табл. 2.1.). Множество предприятий и организаций занимаются оказанием различных услуг населению в стоимостной форме.

Данные таблицы показывают, что валовой общественный продукт составляет 1515 единиц, а валовой внутренний продукт - 585 единиц. В целях исключения повторного счета по стране при измерении валового внутреннего продукта не учитываются стоимость купленного сырья, топлива и материалов, а учитывается только добавленная стоимость. Но, проданная предприятием или отраслью товарная продукция состоит не только из валового внутреннего продукта, а из всего созданного общественного продукта.

Во избежание многократного учета и наиболее точной оценки стоимости национального продукта, необходимо рассмотреть такие понятия, как промежуточный и конечный продукт. ***Конечный продукт*** - это продукция, которая предназначена для конечного потребления, и не подлежит дальнейшей производственной переработке или перепродаже. ***Промежуточный продукт*** – это товары и услуги незавершенного производства, предназначенные для дальнейшей

обработки или переработки либо для перепродажи**.** Как правило, к промежуточному продукту относятся сырье, материалы, полуфабрикаты и т.п. Однако, в зависимости от способа использования один и тот же товар может быть и промежуточным продуктом, и конечным. Так, например, мясо, купленное для семьи, является конечным продуктом, так как используется для конечного потребления, а мясо, купленное мясокомбинатом - промежуточным, так как будет подвергнуто переработке и вложено в колбасу, которая и будет в данном случае конечным продуктом. Все акты перепродажи также не включаются в ВВП, поскольку их стоимость уже единожды была учтена в момент их первой покупки конечным потребителем.

Таблица 2.1.

Состав национального продукта (в условных цифрах)

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

В валовый внутренний продукт включается только стоимость конечной продукции с тем, чтобы избежать повторного (двойного) счета. Дело в том, что, например, в стоимость автомобиля включается стоимость железа, из которого делают сталь; стали, из которой получают прокат; проката, из которого сделан автомобиль. Подсчет стоимости конечной продукции поэтому ведется по добавленной стоимости. Рассмотрим это на примере. Предположим, что фермер вырастил зерно, продал его мельнику за $5, который смолол зерно в муку. Муку он продал пекарю за $8, сделавшему из муки тесто и выпекшему хлеб. Выпечку пекарь продал булочнику за $17, который продал хлеб

покупателю за $25. Зерно для мельника, мука для пекаря, выпечка для булочника являются промежуточной продукцией, а хлеб, который булочник продал покупателю - конечной продукцией.

Таблица 2.2.

Расчёт валового внутреннего продукта методом добавленной стоимости

Зерно	$5	$0	$5
Мука	$8	$5	$3
Тесто	$17	$8	$9
Хлеб	$25	$17	$8
Итого:	$55	$30	$25

В первом столбце представлена стоимость всех продаж (общая выручка от продаж всех экономических агентов), равная 55$ (total output). Во втором - стоимость промежуточной продукции (30$), а в третьем столбце - сумма добавленных стоимостей (25$). Таким образом, добавленная стоимость представляет собой чистый вклад каждого производителя (фирмы) в совокупный объем производства. Сумма добавленных стоимостей (25$) равна стоимости конечной продукции, т.е. той сумме, которую заплатил конечный потребитель (25$). Поэтому, чтобы избежать повторного счета, в ВНП включается только добавленная стоимость, равная стоимости конечной продукции. Добавленная стоимость - это разница между общей выручкой от продаж и стоимостью промежуточной продукции (т.е. стоимостью сырья и материалов, которые каждый производитель (фирма) покупает у других фирм). В нашем примере: 55 - 30 = 25 ($). При этом все внутренние затраты фирмы (на выплату заработной платы, амортизацию, аренду капитала и др.), а также прибыль фирмы включаются в добавленную стоимость.

Отсюда следует, что общество больше интересуется не общим результатом производства, а его конечным результатом. **Конечным результатом** производства считается продукт, не включающий в себя повторный счет, предназначенный для удовлетворения потребностей членов общества.

Один из важнейших показателей, характеризующий конечный результат производственной деятельности экономических субъектов – это валовый внутренний продукт (ВВП), который измеряется стоимостью товаров и услуг, произведенных этими единицами для конечного использования. По оценкам Всемирного банка, ВВП Республики Узбекистан по паритету покупательной способности (ППС)

за последние годы растёт, так, если за 2018 год он составлял 282,0 млрд. долл. США, то на 1 января 2022 года ППС составил 296,7 млрд. долл. США.

В 2022 году объём валового внутреннего продукта (ВВП) Узбекистана в текущих ценах составил 888,34 трлн сумов. Реальный рост по сравнению с уровнем 2021 года составил 5,7%. Из объёма ВВП 484,7 трлн сумов пришлось на товары, 343,3 трлн - на услуги, ещё 60,3 трлн составили чистые налоги. ВВП на душу населения составил 24,91 млн сумов ($2254). Данный показатель вырос на 3,5% - в то время как в 2021 году возрос на 5,3% после околонулевого роста в 2020 году. Инфляция в 2022 году в Узбекистане составила 12,3 процента.

Таблица 2.3.

Отраслевая структура ВВП Узбекистана за ряд лет (%) *

Показатели	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Промышленность	24,3	25,7	22,2	26,3	30,0	28.5	27.8	26.7
Сельское хозяйство[13]	16,7	17,6	34,0	31,5	28,1	28.2	26.9	25.1
Строительство	7,3	7,2	5,7	6,1	6,4	7.0	6.7	6.7
Сфера услуг	42,9	49,5	38,1	35,9	35,5	36.3	38.6	41.5
Чистые налоги	8,8	8,7	11,5	11,2	9,1	7.6	8.4	6.8

*Источник: По данным Государственного комитета статистики Республики Узбекистан.

Часть созданной продукции, оставшаяся после вычета стоимости потребленных средств производства, называется **чистым продуктом**. Он состоит из необходимого продукта и прибавочного продукта, созданных трудом непосредственно занятых на производстве или в сфере услуг менеджеров, рабочих, земледельцев, инженеров, сотрудников и др.

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

Часть чистого продукта сверх необходимого продукта, созданная в прибавочное время прибавочным трудом, **называется прибавочным продуктом.**

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

[13]включая лесное и рыбное хозяйство.

уменьшения необходимого рабочего времени при неизменности продолжительности рабочего дня.

Прибавочный продукт, полученный в результате уменьшения необходимого рабочего времени и увеличения прибавочного рабочего времени при неизменности рабочего дня, называется **относительным прибавочным продуктом.** Например, при условии неизменности продолжительности рабочего дня в 8 часов, за счет повышения производительности и интенсивности труда, время, необходимое для создания необходимого продукта, сократилось, предположим, до 3 часов. Следовательно, время для создания прибавочного продукта составит 5 часов, т.е., относительный прибавочный продукт растёт за счёт сокращения необходимого рабочего времени.

Совокупность полученных в течение года прибавочных продуктов называется массой прибавочного продукта, а его отношение к необходимому продукту (в процентном выражении) - **нормой прибавочного продукта.** Обозначив норму прибавочного продукта - $m^{/}$, массу - m, необходимый продукт - v, получим формулу, определяющую норму прибавочного продукта:

$$\mathbf{m^{/} = m / v \times 100\%}$$

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

Между прибавочным и необходимым продуктом существует противоречивая взаимосвязь. И тот и другой используется в целях развития всей экономики и повышения благосостояния членов общества.

Между факторами производства и результатами их использования существует прямая зависимость, которую называют **производственной функцией**. Производственная функция определяет максимальный объем выпуска продукции при каждом заданном количестве ресурсов. Эта функция описывает зависимость между затратами ресурсов и выпуском продукции. Предположим, что результатом использования факторов производства - земля (З), капитал (К), рабочая сила (Р), предпринимательская способность (С) является продукция (П), тогда производственная функция будет иметь вид:

$$\boldsymbol{П = f\ (З,\ К,\ Р,\ С)}$$

Данная формула выражает взаимосвязь полученной продукции за счёт каждой единицы затрат, чтобы акцентировать внимание на поиск возможностей получения большего количества продукции при минимальных затратах. Более того, становится возможным определить требуемые затраты ресурсов для производства каждой единицы продукции или производства дополнительного объема продукции.

Объем продукции можно увеличить путем единовременного увеличения всех факторов производства или же за счет увеличения отдельных факторов. За счет увеличения затрат на отдельные факторы, невозможно безмерно увеличить объем производства. Продукцию, полученную за счет использования и увеличения количества факторов производства, измеряют с помощью трех показателей: общий продукт, средний продукт и предельный продукт.

Общий продукт - абсолютный объем продукции, полученный за счет использования всех привлеченных факторов производства. Обычно деятельность предприятия или индивидуального производителя, в первую очередь, оценивается посредством общего продукта, сопоставив его результаты с результатами деятельности другого предприятия.

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

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

$$\mathbf{СП = П / (Рс, К)}$$

При оценке результатов производства следует сопоставить дополнительные затраты каждого фактора с ожидаемым эффектом. Это выражается через показатель предельного продукта.

Предельный продукт - объем продукции, увеличенный за счет предельно добавленного фактора (рабочей силы или капитала).

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

$$\mathbf{ПП = \Delta П / \Delta К \text{ или } ПП = \Delta П / \Delta Р_с}$$

Предельная производительность фактора с ростом его количества,

используемого в производстве, начиная с определенного момента, убывает при неизменности объема остальных используемых факторов. Данная тенденция была сформулирована маржиналистами как **закон убывающей производительности.** Этот закон был объявлен ими универсальным экономическим законом, суть которого заключается в том, что дополнительно применяемые затраты одного фактора при неизменном количестве других факторов производства, начиная с определенного момента, дают меньший объем дополнительной продукции.

2.3. Производственная возможность и ее границы

Основная проблема экономической теории состоит из разрешения противоречия между удовлетворением неограниченных потребностей в условиях ограниченности ресурсов. Существуют различные альтернативные варианты использования ресурсов, из которых выбирают самый эффективный, то есть тот вариант, который дает возможность производства наибольшего количества товаров и услуг.

Ограниченность экономических ресурсов не дает возможность удовлетворить сразу все потребности общества. Поэтому обществу следует определить, какие товары нужно производить, а от каких отказаться, то есть сделать определенный выбор. Результатом данного выбора будет то максимальное количество товаров и услуг, которое может быть одновременно произведено за данный период, при данных ресурсах и технологиях. Для наиболее полного использования производственных возможностей общества необходимо, чтобы экономика работала в условиях полного использования ресурсов и достижения максимального объема производства.

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

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

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

показаны в таблице 2.3.

Для лучшего представления границ производственных возможностей сделаны следующие допущения:

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

Таблица 2.3.

Производственная возможность при полной занятости ресурсов

Вид продукции	Альтернативные варианты			
(млн. штук)	A	C	D	B
Предметы потребления	9	8	5	0
Средства производства	0	1	2	3

Ввиду ограниченности существующих ресурсов, возможность одновременного увеличения производства и предметов потребления и средств производства ограничена. Ограниченность ресурсов означает ограниченность производства.

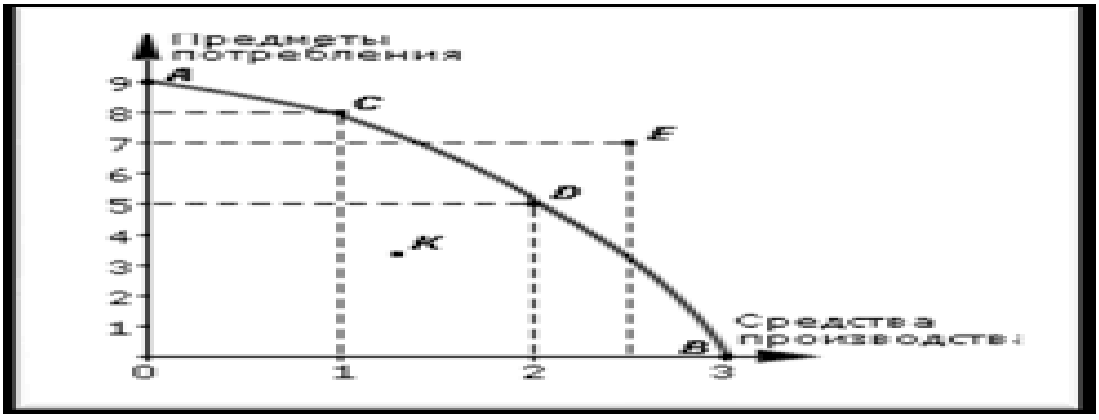


Рис. 2.3. Кривая производственных возможностей.

В этих условиях увеличение количества предметов потребления достигается посредством уменьшения выпуска средств производства. И, наоборот, если предпочтительнее будет увеличение производства предметов потребления, то необходимые для этого ресурсы можно получить только за счет сокращения производства средств производства.

Графический вид кривой производственных возможностей

изображён на рис. 2.3. Каждая точка на кривой производственных возможностей показывает какой-то максимальный объем производства двух продуктов. Возможности выбора обществом различных комбинаций продуктов расположены внутри кривой (точка К).

Для осуществления различных комбинаций производства предметов потребления и средств производства общество должно обеспечить полную занятость всех имеющихся ресурсов.

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

Общество вынуждено выбрать только одну из комбинаций этих продуктов: производство большего количества предметов потребления означает уменьшение производства средств производства, и наоборот. Количество других продуктов, от которых пришлось отказаться для получения определённого количества данного продукта, называется **альтернативными издержками** данного продукта.

2.4. Эффективность производства и его показатели

В основе экономического прогресса лежит повышение эффективности производства. Ибо, не повышая эффективность общественного производства, невозможно решить стоящую перед страной главную задачу – задачу повышения благосостояния народа. Специфическое содержание эффективности в каждой системе хозяйства определяется общественной формой производства, своеобразием факторов и результатов производства. На всех этапах исторического развития общество интересовал вопрос: ценой каких затрат и ресурсов достигается конечный производственный результат? Поэтому проблема эффективности производства и его повышения была и остается актуальной проблемой экономической теории и всегда находится в центре внимания общества.

Эффективность общественного производства →это соотношение конечного результата с затратами на его получение

Под экономическим содержанием **эффективности** всегда понимается соотношение между конечными результатами производства и авансируемыми на производство затратами. Другими словами,

критерием эффективности общественного производства является достижение наивысших результатов с наименьшими затратами.

Следует различать экономическую и социальную эффективность общественного производства. В наиболее общей форме экономическая эффективность общественного производства можно выразить как отношение полученной прибыли (Р) к стоимости затраченных на производство ресурсов (Ux), то есть:

$$P' = (P / U x) \times 100\%$$

где, Р' - норма прибыли;

Ux - затраты экономических ресурсов.

В национальной экономике эффективность общественного производства измеряется величиной национального дохода, а по отдельным регионам, отраслям, объединениям и предприятиям - величиной чистой продукции, отнесенных к соответствующим затратам общественного труда, а также темпами роста этих показателей. Одним из общих экономических законов, характеризующих источник и способы повышения эффективности производства, считается закон экономии времени. **Закон экономии времени -** общий экономический закон, выражающий сокращение времени, затраченного обществом на создание единицы жизненных благ, по мере развития производительных сил. Всякая экономия в конце концов сводится к экономии рабочего времени, потраченного в текущий период и затрат рабочего времени в прошедший период.

Для характеристики экономической эффективности производства применяется система показателей, отражающих производительность участвующих в производстве факторов, степень их эффективного использования. Она включает целый ряд показателей: качество продукции, соответствие ее общественным потребностям, производительность труда, фондовооруженность, фондоотдача, фондоёмкость, материалоемкость и другие. Рост качества продукции - важнейший показатель эффективности производства. Расширение выпуска высококачественной продукции - признак интенсивного типа развития производства, характерная черта научно-технического прогресса.

Главным показателем эффективности производства является производительность труда. **Производительность труда** выражается в количестве потребительных стоимостей, произведенных в единицу времени, или величиной времени, затрачиваемого на единицу продукции. Повышение производительности труда зависит от

квалификации работника, его опыта, уровня организации производства и др. Производительность труда определяется по следующей формуле:

$$ПТ = П / В$$

где, ПТ – производительность труда;
П – совокупная продукция;
В – рабочее время.

На производительность труда влияет величина и особенно качество **фондовооруженности труда**. Последняя измеряется отношением стоимости фондов к затратам живого труда (численности работников). **Фондоотдача** характеризует эффективность использования основных производственных фондов и измеряется количеством продукции, приходящейся на данную величину основных фондов. Фондоемкость - стоимость основных производственных фондов на единицу объема производства продукции.

Снижение фондоемкости означает рост эффективности производства и использования основных производственных фондов. **Материалоемкость** - один из важных показателей эффективности использования материальных ресурсов - сырья, материалов, топлива, энергии и т.д. Она определяется отношением стоимости материальных затрат к величине произведенной продукции.

Обобщающими показателями **экономической эффективности** являются норма прибыли и уровень рентабельности. **Прибыль** в рыночных условиях - главная цель предпринимательства и критерий эффективности производства. Показателем эффективности здесь выступает **норма прибыли** как отношение полученной прибыли к производственным затратам.

Рентабельность характеризует результативность использования средств производства и трудовых ресурсов. Она определяется как отношение полученной предприятием прибыли к сумме основных и оборотных фондов. Управление рентабельностью (планирование, обоснование и анализ-контроль) находятся в центре экономической деятельности предприятий, работающих на рынке.

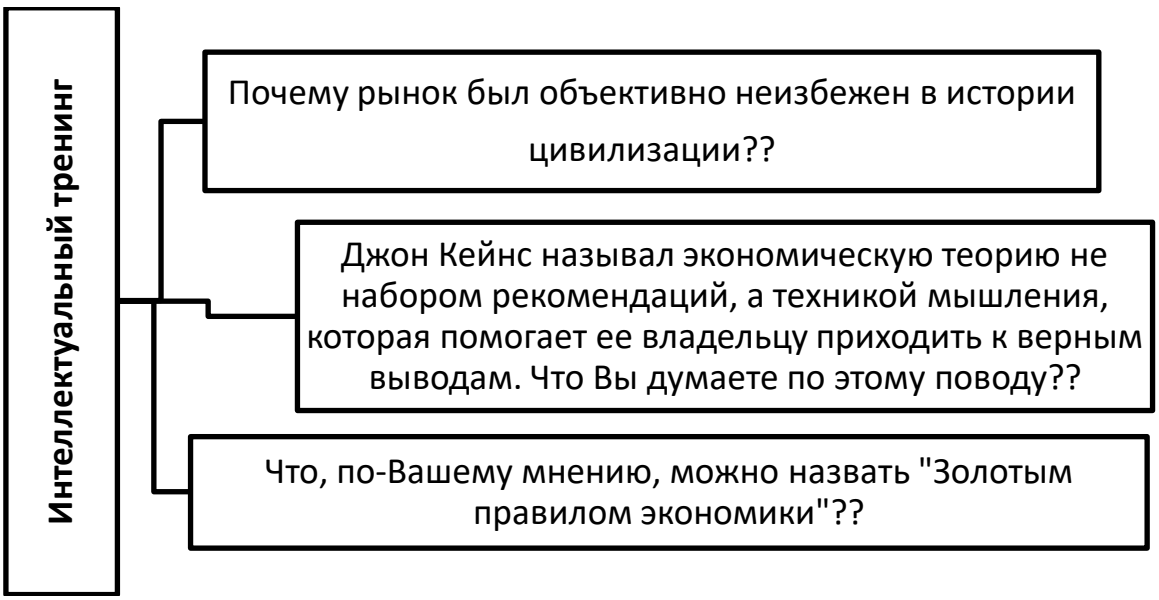
Обобщающий показатель эффективности – это максимизация национального дохода, валового национального продукта на единицу производственных затрат. Общенациональная эффективность производства зависит от эффективности производственной деятельности первичных ячеек производства (предприятия, объединения, акционерные общества, совместные предприятия). Чем эффективнее производственная деятельность первичных звеньев, тем выше

эффективность национальной экономики, тем больше у общества ресурсов для решения социальных и экономических задач.

Возрастает связь показателей экономической и социальной эффективности. Чем выше экономические результаты, тем выше должны быть и социальные результаты, и, наоборот. **Социальная эффективность** выражается в таких показателях, как повышение уровня жизни, рост реальных доходов и уровня занятости, увеличение свободного времени, улучшение условий труда и экологической обстановки в регионе.

Для повышения эффективности производства, необходимо также выявить факторы, влияющие на него. Повышению эффективности общественного производства способствуют такие факторы как, освоение достижений научно-технической революции, научная организация труда, рациональная система специализации и кооперирования производства, развитие инициативы и самостоятельности трудовых коллективов, структурная и организационная перестройка национальной экономики, совершенствование хозяйственного механизма, использование преимуществ международного разделения труда, совершенствование системы стимулирования и мотивации труда, повышение уровня знаний и квалификации работников и т.п.

Для достижения высоких темпов экономического роста в стране в соответствии со Стратегией развития Нового Узбекистана планируется сокращение государственного присутствия в экономике, ускоренное развитие частного сектора, дальнейшая диверсификации экономики и повышение производительности труда.[14]



[14]Стратегия развития Нового Узбекистана на 2022–2026 годы (от 28 января 2022 года).

Вопросы и задания для повторения:

1. Из чего состоят факторы производства?
2. Что такое рабочая сила и чем она отличается от понятия «труд»?
3. Что такое капитал и что входит в его состав?
4. Раскройте содержание процесса производства?
5. В чем сущность простого и расширенного воспроизводства?
6. Объясните общие и конечные результаты производства?
7. Что входит в натуральный и стоимостный состав изготовленного продукта?
8. Что такое необходимый и прибавочный продукт? Объясните норму и массу прибавочного продукта?
9. Раскройте понятия предельный труд, предельный капитал и предельный продукт.

ГЛАВА 3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ И ОТНОШЕНИЯ СОБСТВЕННОСТИ

3.1. Экономические системы и их модели.
3.2. Рыночная экономическая система и её особенности.
3.3. Сущность и экономическое содержание отношений собственности. Объекты и субъекты собственности.
3.4. Виды и формы собственности, их экономическое содержание.
3.5. Цели, пути и способы разгосударствления и приватизации собственности в Узбекистане.

3.1. Экономические системы и их модели

История человечества представляет собой историю поэтапного восхождения от одной, более простой, низшей ступени социально-экономического развития на следующую, более высокую ступень исторического развития. Различным этапам социально-экономического развития свойственны характерные им экономические системы. Изучение этапов развития человеческого общества и присущие для каждого этапа общие черты экономических систем имеют важное значение в познании экономических процессов и их развития.

Существуют различные подходы к познанию этапов общественного развития, основными из которых являются: формационный, цивилизационный, технологический подходы с точки зрения изменения экономических систем.

Формационный подход познания этапов общественного развития исходит из деления истории человечества на способы производства или общественно-экономические формации, как:

- первобытнообщинная;
- рабовладельческая;
- феодальная,
- капиталистическая;
- социалистическая.

Технологический подход исходит из совокупности средств труда, материалов, технологий, энергии, информации и соответствующей тому организации производства**.** Переход от одного технологического способа производства к другому определяется изменениями в средствах и орудиях труда, вследствие научно - технического прогресса, происходящего между длительными историческими этапами человеческого развития.

Выделяют три этапа технологических способов производства:

простая кооперация, мануфактура и машинное производство. **Простая кооперация** –это простейшая форма объединения работников, выполняющих одинаковую идентичную работу, группа совместно работающих людей на основе определённого порядка. **Мануфактура** – это кооперация членов общества, основанная на разделении труда, но в условиях отсутствия машин. При этом мануфактура, как и при кооперации, опирается на ручной труд и подручные орудия труда. **Крупное машинное производство** (конец XVIII века) представляет собой кооперацию, основанную на разделении труда, определяемое функциями машин.

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

Признаками доиндустриального периода были**:**

а) господство натурального хозяйства;

б) занятость основной части населения в сельском хозяйстве;

в) господство ручного труда;

г) слабое разделение труда между земледелием, животноводством, ремесленничеством, торговлей.

Основными признаками второго этапа развития общества - **индустриального общества** являются:

а) машинизированное производство;

б) развитие промышленности на основе достижений науки и техники, увеличение в ней количества занятых;

в) рост городского населения и др.

Третий этап развития - **постиндустриальное общество** отличается:

а) наибольшим развитием сферы услуг, вовлечением в данную сферу значительной части рабочей силы (60-70%);

б) превращение достижений науки и техники в главную производительную силу общества, повышение роли научных сотрудников и высококвалифицированных специалистов;

в) широкое применение во всех сферах экономики информационно-коммуникационных технологий;

г) применение современных видов техники и технологий, позволяющих экономить все виды ресурсов, не ухудшая при этом качества товаров и услуг.

Изменения в технике и технологиях приводят к изменению организационных и управленческих систем. Однако, определить законы

развития общества только в зависимости от технических изменений считается однобоким. При познании сущности экономических систем необходимо изучать как технические, так и социально - экономические изменения и их взаимовлияние.

Обратное влияние социально-экономических отношений на развитие техники и технологий, можно наблюдать в том, что с возникновением товарного хозяйства и рыночной экономики стали бурно развиваться техника и технологии, находящиеся до этого в состоянии застоя несколько тысячелетий. Все этапы технического прогресса (простая кооперация, мануфактура, машинное производство) приходятся на последние 250-300 лет, т.е. соответствуют периоду развития товарного хозяйства. Это стало основанием тому, что многие экономисты начали изучать этапы развития общества, разделяя их на экономические системы.

Экономическая система →это способ организации хозяйственной жизни общества, различающийся по:
- ***методу управления хозяйственной деятельностью;***
- ***формой собственности на экономические***

Наибольшее распространение среди всех подходов к познанию этапов общественного развития и к их периодизации получил подход с точки зрения экономических систем.

Экономическая система – это совокупность хозяйственных процессов производства, распределения, обмена и потребления, форм организации производства, отношений собственности и экономического механизма воздействия на экономические процессы.

В экономической теории экономические системы классифицируют по следующим критериям: по целям экономической системы, по формам собственности на средства производства, по формам хозяйствования, по методам регулирования экономической деятельности.

Представители неоклассического подхода выделяют следующие модели экономических систем: традиционная экономика, административно-командная или плановая экономика, рыночная экономика (рис.3.1.).

Традиционная экономика **основана на традициях**, передающихся от поколения к поколению. Эти традиции определяют, какие товары и услуги производить, для кого и каким образом. Перечень благ, технология производства и распределение базируются на обычаях данной страны. Экономические роли членов общества определяются наследственностью и кастовой принадлежностью.

Такой тип экономики сохранился сегодня в некоторых слаборазвитых странах, куда технических прогресс проникает с большими трудностями, так как он, как правило, подрывает устоявшиеся в этих странах обычаи и традиции.

Традиционная экономика – это исторически обусловленная система, которая основана на традициях, передающихся от поколения к поколению. Эти традиции определяют, какие товары и услуги производить, для кого и каким образом. Перечень благ, технология производства, обмен и распределение базируются на обычаях данной страны. Её прошли почти все страны мира. Она сохранилась сегодня в отдельных слаборазвитых странах, где экономические процессы происходят на основе обычаев и традиций. В традиционной экономике господствует натуральное или мелкотоварное хозяйство. Характерные черты экономик традиционного типа: решающая роль в экономике традиций и обычаев, высокая доля ручного труда, неразвитость техники и технологий производства, определяющее значение имеют религиозные и культурные ценности и др.

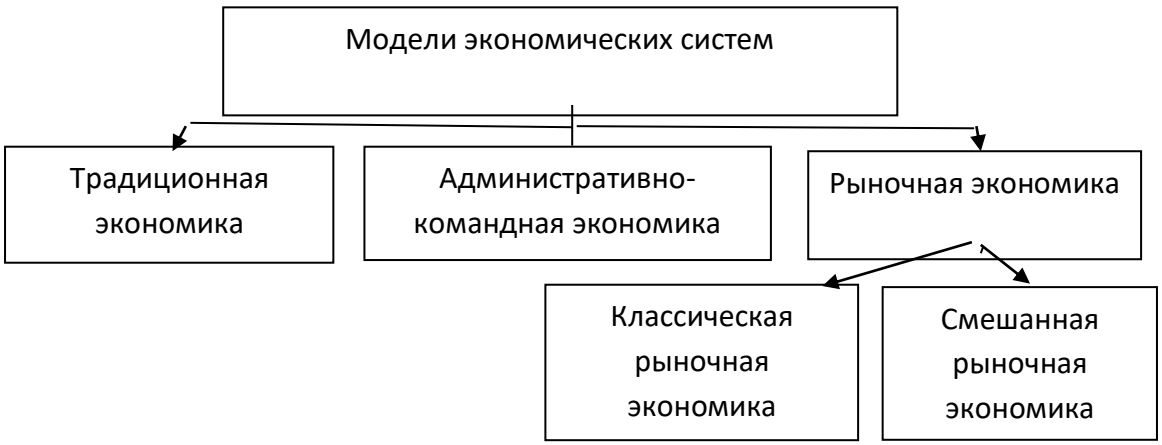


Рис. 3.1. Модели экономических систем.

Данная система присуща многим экономически слабо развитым странам. К ним относятся страны Азии и Африки, где экономическая деятельность определяется традициями, обычаями и религиозными обрядами. Производство базируется на отсталой технологии и преимущественно на ручном труде. Большинство людей занимается сельским хозяйством. Отсутствует свободный выбор профессии – дети должны наследовать занятие отца. Слабо развито национальное предпринимательство, ведущую роль в экономике играет иностранный капитал.[15]

[15]Микроэкономика: учебник для вузов. / Л.П.Кураков, М.В.Игнатьев, А.В.Тимирясова и др.; под общ. Ред. А.Л.Куракова. – М.: Изд-во ИАЭП, 2017. – С. 60-61.

Административно-командная экономика основана на господстве общественной, точнее государственной собственности на все материальные ресурсы. Экономические решения принимаются административными органами в централизованном порядке. Все важные показатели, такие как объём используемых ресурсов, состав и распределение продукции, порядок организации производства и т. п., находятся в ведении центральных органов управления.

Важным этапом в экономическом развитии стала система **рыночной экономики.** Она формировалась в двух модификациях. Первая - основанная на свободной конкуренции **классическая рыночная экономика или** чистый капитализм. Вторая модификация – это **современная рыночная экономика**, именуемая смешанной экономической системой. Каждая из них имеет свои отличительные особенности (рис.3.1.).

Рыночная система – форма организации экономики, при которой господствует товарное производство, а связь между производством и потреблением обеспечивается при помощи риска на основе купли-продажи.

Рынок – это система экономических связей между производителями и потребителями, то есть продавцами и покупателями экономических благ по поводу их купли-продажи.

Таблица 3.1.

Сравнительная характеристика модификаций рыночной экономики

Основные черты	**Классическая рыночная экономика (чистый капитализм)**	**Современная рыночная экономика (смешанная экономика)**
форма собственности на факторы производства	частная	частная, государственная
регулирование экономического развития	саморегулирование на основе рыночных механизмов	активное государственное вмешательство в экономические процессы
заработная плата наёмных работников и доходы предпринимателей	устанавливается рынком труда без участия государства	устанавливается на рынке труда в основном при участии государства и профсоюзов
степень социальной защищённости граждан	социальная незащищённость	социальная защита безработных, малообеспеченных слоёв населения, установление минимального уровня заработной платы

В ходе развития товарного хозяйства формировался рынок, который прошёл путь от примитивных древних базаров и толкучек до современных

организованных рынков с компьютерным оснащением и другими современными техническими средствами. Эволюция общественных форм производства и хозяйства привели к возникновению современной рыночной системы.

Современная рыночная система – это, прежде всего, многоуровневая система экономических отношений между производителями и потребителями товаров и услуг при активном участии государственных институтов, основанная на достижениях техники и инновационных технологий. Многоуровневый характер рыночной экономической системы означает, что любая система является составной частью более крупной системы. Предприятие – первичное звено экономики, все предприятия в совокупности формируют отрасль экономики, а отрасли, в свою очередь – сферу экономики, последние – национальную экономику страны. Мировая глобальная экономическая система состоит из национальных экономик отдельных стран. Таким образом, можно выделить четыре уровня экономической системы:

- микроуровень (предприятие, фирма, компания);
- мезоуровень (сфера экономики, отраслевые объединения);
- макроуровень (национальная экономика);
- глобальная экономика (мировое хозяйство).

В истории общественого развития не существует общепринятого и идентичного для всех стран мира порядка, и правил решения проблем социального и экономического развития. Каждая страна имеет свои отличительные особенности географических, природно-климатических, геополитических условий развития национальной экономики, свой путь социального и экономического развития. Например, американская модель рыночной экономики построена на системе активного поощрения предпринимательства и сильной социальной защиты малообеспеченных слоёв населения, отличается наличием могущественных экономических организаций в форме крупных корпораций и сильных профессиональных союзов. В Швеции государство оказывает весомое воздействие на национальную экономику, принимает широкое участие в перераспределении национального дохода в пользу малообеспеченных слоёв населения. Ярким свидетельством того является тот факт, что на долю государственных расходов приходится около 70% ВВП, более половины этих расходов направляется на социальные нужды.

В Узбекистане «отказ от административно-командного управления экономикой, поэтапная реализация рыночных реформ и взвешенная денежно-кредитная политика способствовали обеспечению макроэкономической стабильности, высоких темпов роста экономики, удержанию инфляции в прогнозных пределах, созданию широких возможностей и благоприятных условий для развития малого бизнеса и частного предпринимательства,

фермерского движения».[16]

3.2. Рыночная экономическая система и её особенности

Рыночная экономика, основанная на свободной конкуренции**,** характеризуется частной собственностью на ресурсы, свободой в экономической деятельности и в предпринимательстве, использованием рыночного механизма в регулировании и координации экономической деятельности. При такой системе, действия каждого экономического субъекта опираются на его личные интересы, на стремление к максимизации доходов посредством принятия самостоятельных независимых решений. Для координации самостоятельно принятых решений используется система рынков. Производство товаров (услуг), предложение ресурсов в условиях конкуренции означает существование множества самостоятельно действующих покупателей и продавцов.

Рыночная экономика → это социально-экономическая система, развивающаяся на основе частной собственности и товарно-денежных отношений, опирается на принципы свободы предпринимательства и выбора

Вмешательство государства в экономические процессы носит ограниченный характер. В связи с этим роль государства заключается в защите частной собственности и установлении надежных правовых гарантий, создающих благоприятные условия для функционирования свободного рынка.

Рыночная экономика – экономика, организованная на основе рыночной саморегуляции, при которой координация действий участников осуществляется государством, а именно законодательной и судебной властью непосредственно, а исполнительной властью - только опосредованно, путём введения различных налогов, сборов, льгот и т.п. Это экономика, в которой только решения самих покупателей, поставщиков товаров и услуг определяют структуру распределения.

По мнению ряда экономистов, «рынок», под чем принято понимать основанную на свободе договора, ценообразовании по закону спроса и предложения и встречном обороте денежной массы (то есть товарно-денежная рыночная система) представляет собой не более чем одну из исторически обусловленных и исторически преходящих форм товарообмена и товарораспределения.

[16]Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годы (от 7 февраля 2017 года).

Рыночная экономика основана на частной собственности на факторы производства, предпринимательском интересе, конкуренции, ценовом механизме, регулирующим отношения обмена между продавцами и покупателями. Автором теории свободного рынка является А.Смит. Он полагал, что богатство нации зависит от численности трудоспособного населения и производительности труда. Условия для максимального роста богатства создаются в рыночной экономике, где каждый, стремясь к прибыли, содействует процветанию всей нации. Ценовой механизм рынка А.Смит определил, как «невидимую руку», направляющую действия производителей и потребителей. Регулирующее воздействие государства препятствует проявлению и реализации свободных рыночных отношений, частного предпринимательства и потому, по-мнению А.Смита, оно нецелесообразно. Роль государства должна состоять во взимании налогов, установлении законов, охране общественного порядка, помощи бедным.

Основу рыночной экономики составляет предприятие. В современном обществе именно предприятия выпускают основную часть валового внутреннего продукта. В настоящее время в современной экономике Узбекистана функционируют 229,6 тысяч предприятий малого предпринимательства. Они выполняют различные работы по выпуску продукции, оказывают услуги, и тем самым создают основу для потребления и приумножения национального богатства. В условиях рынка предприятия, после соответствующей государственной регистрации приобретают статус юридического лица и самостоятельно осуществляют хозяйственную деятельность с целью получения прибыли.

Таким образом, предприятие – это самостоятельно хозяйствующий субъект, созданный и наделённый правами юридического лица в соответствии с действующим законодательством для производства продукции и(или) оказания услуг с целью получения прибыли.

От того, насколько эффективно и успешно будут работать предприятия, поскольку они являются основными товаропроизводителями и поставщиками продуктов и услуг во внутренний и внешние рынки, какова их конкурентоспособность и финансовое состояние, зависит состояние национальной экономики и экономическая мощь государства. Основной целью предприятий является получение максимальной прибыли на основе превышения результатов хозяйственной деятельности над её затратами. Для достижения своей высшей цели предприятия должны решать важные экономические (с высокой отдачей использовать имеющиеся

производственные ресурсы, выпускать качественную продукцию, систематически её обновлять и оказывать услуги в соответствии со спросом потребителя и др.) и социальные (заботиться о своих работниках, повышать реальную заработную плату, способствовать росту квалификации и навыков и др.) задачи.

При этом предприятие должно располагать всеми необходимыми возможностями и условиями для решения этих и других задач. Прежде всего предприятие должно обладать правом выбора и самостоятельного решения вопросов хозяйственного развития.

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

Понятие «собственность» в науке и в жизни формировалось на протяжении многих веков. Оно вошло в научный оборот ещё задолго до возникновения экономической науки. Собственность составляет фундаментальную основу всех экономических систем. Поэтому, собственность, как экономическая категория всегда была предметом исследования многих учёных.

Собственность → это система экономических отношений между людьми, выражающаяся во владении, пользовании и распоряжении экономическими

Собственность представляет собой весьма сложное явление, обладающее множеством свойств и качеств, она выражается в многообразных формах, что служит основанием быть объектом анализа в различных областях научных знаний. Форма отношений собственности определяет экономический строй общества.

Собственность → это объектно-субъектные отношения, элементами которого являются владение, пользование и распоряжение

Собственность - это достаточно сложная категория, которая изучается несколькими общественными науками. Экономическая теория анализирует экономическое содержание этого явления, тогда как юриспруденция – правовое.

Под **собственностью** в экономическом смысле подразумеваются сложившиеся отношения между людьми по поводу присвоения и хозяйственного использования материальных и нематериальных благ. Собственность же в юридическом понимании показывает, как реальные имущественные связи оформляются и закрепляются в правовых нормах

и законах, которые устанавливает государство в обязательном порядке для всех граждан.

Экономика – это, прежде всего, экономическая деятельность людей. Экономическая деятельность всегда связана с собственностью. В условиях товарно-денежных отношений каждый экономический объект, каждый ресурс или полезный результат труда должен иметь собственника, то есть своего хозяина. С экономической точки зрения хозяин – это лицо, вовлекающее объект собственности в экономические процессы с тем, чтобы извлечь из неё больше пользы.

Отношения собственности пронизывают всю систему экономических отношений – это отношения в процессе производства, обмена, распределения и потребления. Они сопровождают человека на протяжении всей его жизни: от рождения до смерти. Любой человек во всём мире всегда наталкивается на один и тот же коренной вопрос: кому принадлежит экономическая власть, кто является владельцем собственности, хозяином средств производства? От ответа на этот жизненно важный вопрос зависят материальные и духовные условия существования людей. Социальная сущность экономических отношений по поводу производства, распределения, обмена и потребления и есть выражение присущих данному обществу экономических отношений собственности.

Разные экономические школы и течения по-разному трактуют понятие собственность. Классики считали, что собственность – это накопленные средства производства; неоклассики под собственностью понимали ресурсы; французский экономист Прудон считал, что собственность – это кража; теоретик анархизма Бакунин считал, что собственность – это зло, которое нужно уничтожить, чтобы освободить людей от этого зла. Западные экономисты видят в собственности лишь отношения человека к вещи. Рациональное зерно здесь в том, что отношения собственности рассматриваются онтологически, то есть как отображение реального взаимодействия собственника с имуществом.

Отношения собственности составляют ключевые отношения экономической системы всякого общества, считаются продуктом развития общества. Отношения собственности возникают в процессе производства материальных и духовных благ, а также присвоения обществом созданных им богатств.

Изучение собственности с экономической точки зрения позволяет ответить на три главных вопроса.

1. Кто (какие субъекты хозяйствования) обладает экономической властью - присваивает факторы и результаты производства?

2. Какие экономические связи способствуют лучшему использованию имущества?

3. Кому достаются доходы от хозяйственной деятельности?

Таким образом, система **отношений собственности** - это отношения, возникающие в процессе владения, использования и присвоения собственности (рис. 3.2.).

Рассмотрим каждый элемент системы отношений собственности.

Владение – это начальная или первичная форма собственности, отражающая юридическую, документально закреплённую фиксацию собственности. Владение представляет собой фактическое владение вещью. Субъект становится действительным собственником при вступлении во владение, что оформляется юридическим актом[17].

Владение собственностью подразумевает сохранение права собственности владельцем и выражает общественную форму присвоения созданных материальных богатств. Дело в том, что в условиях господства товарно-денежных отношений всегда присутствует конкуренция между людьми и желание одних отнять и присвоить собственность других. Возникает вопрос, что сдерживает индивидов от всеобщего произвола и хаоса? Это, в первую очередь, конвенциональные (устоявшиеся) правила, основанные на неком понимании справедливости, как естественном праве владения собственностью.

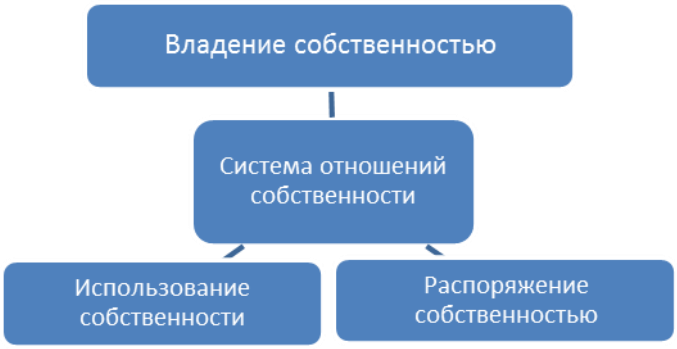


Рис. 3.2. Совокупность правомочий собственности.

В отдельных случаях владелец может передавать это право в другие руки, сохраняя за собой право получения дохода от собственности. Примером тому может служить арендованная собственность.

Использование собственности – это получение какого-либо

[17]Микроэкономика: учебник для вузов. / Л.П.Кураков, М.В.Игнатьев, А.В.Тимирясова и др.; под общ. Ред. А.Л.Куракова. – М.: Изд-во ИАЭП, 2017. – с. 87.

эффекта из объекта собственности, т.е. применение объекта собственности в соответствии с его назначением и(или) по усмотрению и желанию пользователя. Собственность как владение и пользование может концентрироваться в руках одного субъекта или быть разделённой между различными субъектами. Последнее означает, что пользоваться вещью можно и не будучи владельцем. И наоборот, можно быть собственником и не пользоваться объектом собственности. Так, например, наёмный рабочий использует средства производства, не являясь их владельцем, а собственник земли сам ею обычно не пользуется, а предоставляет её в аренду. Следовательно, если пользователь не является владельцем объекта собственности, то он пользуется им в течение конкретного оговоренного срока и в соответствии с условиями, заданными ему владельцем собственности.

Распоряжение собственностью - это право совершать любые юридические действия в отношении объекта собственности. Оно проявляется в свободном выборе прав: продажа собственности, дарение, обмен, передача по наследству, сдача в аренду, залог и т.п. Распоряжение означает сосредоточение прав владения и пользования в руках субъекта. При этом субъект имеет возможность реализовать все основные права собственника: установление путей применения объекта собственности и права совершать сделки. Истинным собственником владелец становится в случае, если он владеет и распоряжается объектом собственности. Делегирование, передача прав распоряжения, означает, по сути, передачу полномочий собственника в другие руки.

Связь между перечисленными элементами отношений собственности такова: распоряжение определяется использованием, использование определяется владением, а владение, в свою очередь, определяется формой собственности.

Собственность экономически оправдывает себя, если приносит доход своему владельцу. Такой доход представляет собой весь вновь созданный продукт или его часть, которые получены благодаря применению наёмного труда и средств производства. Это может быть, скажем, прибыль. Когда же человек взял чужое имущество в аренду, то он отдает собственнику установленную часть своего дохода. Значит, система отношений собственности составляет сердцевину всех экономических связей по производству, распределению, обмену и потреблению благ.

Вполне очевидно, что отношения собственности порождают у людей экономические интересы. Главный среди них состоит в том, чтобы всемерно умножать находящиеся в собственности блага в целях лучшего удовлетворения потребностей. Так через интересы

собственности предопределяются направленность и характер хозяйственного поведения людей.

Экономическая реализация прва собственности реализуется лишь тогда, когда она приносит доход своему владельцу (собственнику) в виде прибыли, процента, ренты, арендной платы и т.д. Если доход отсутствует, то собственность выступает лишь юридической категорией.

Отношения собственности обуславливают существование его объекта и субъекта. **Объектами собственности** являются все виды богатств, принадлежащие целиком или частично собственнику. В качестве объекта собственности выступают движимая (машины, оборудование, инструменты, сырьё и т.д.), недвижимая (земля, здания, сооружения, объекты инфраструктуры), а также интеллектуальная собственность (научно-технические изобретения, достижения в искусстве и литературе, прочие продукты человеческого интеллекта). Объектом собственности могут быть природные богатства, рабочая сила и др.

Субъект собственности – это собственник, то есть отдельное лицо или группа лиц, обладающая каким-либо имуществом, который участвует в присвоении объекта собственности. В качестве субъекта собственности может выступать как государство, так и общество в целом. Взаимодействие субъектов и объектов собственности можно изобразить схематически (рис. 3.3.).

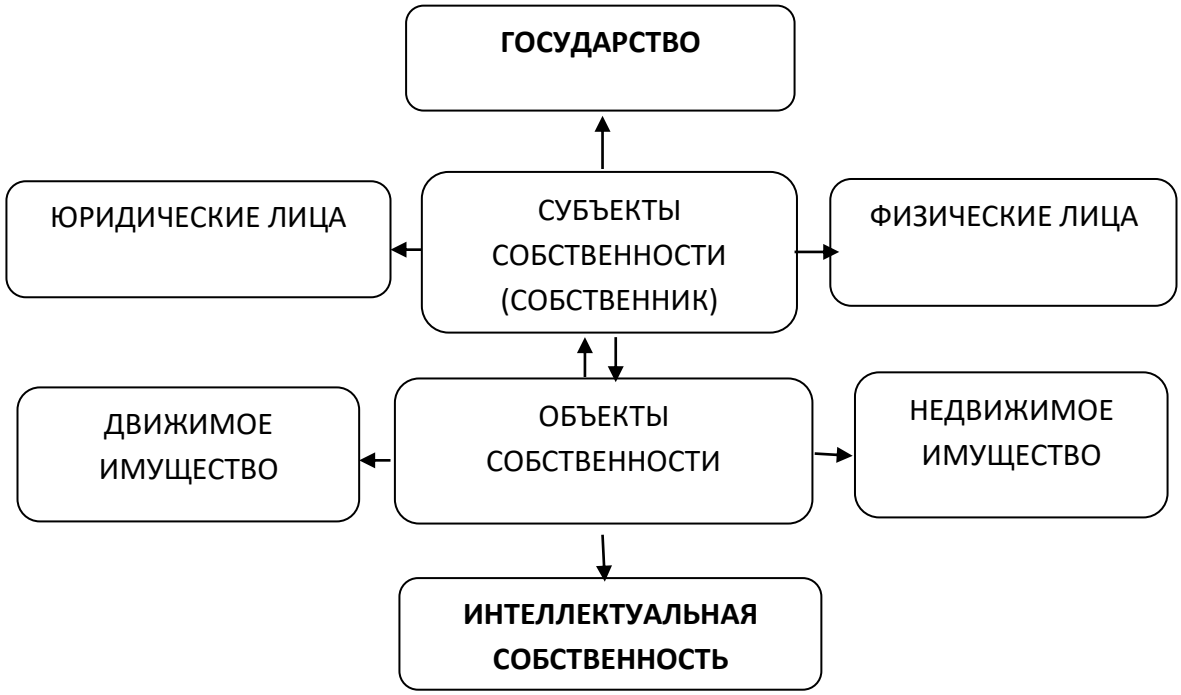


Рис. 3.3. Взаимодействие субъектов собственности с его объектами.

Отдельные индивиды или группа лиц, являясь собственниками и, выступая участниками отношений собственности, занимают определённое социально-экономическое положение в обществе, в результате чего их интерес к обладанию объектом собственности усиливается. Субъекты собственности могут объединяться в коллективы, классы, ассоциации или другие социальные группы.

Исключительно важная роль в регулировании отношений собственности принадлежит государству. Ибо в современном мире зрелость и состоятельность правовой системы общества во многом определяются по тому, как институты государства относятся к собственности. Поэтому, вопросы защиты права собственности и их упорядочения требуют особого подхода.

Конституция и законы Республики Узбекистан определяют, что вопросы защиты права собственности решаются в порядке, определяемом законами, то есть нормативно-правовыми актами высшего законодательного органа (Олий Мажлиса). Приведём лишь некоторые, наиболее важные из них:

- основу экономики Узбекистана, направленной на развитие рыночных отношений, составляет собственность в ее различных формах. Государство гарантирует свободу экономической деятельности, предпринимательства и труда с учетом приоритетности прав потребителя, равноправие и правовую защиту всех форм собственности (статья 53 Конституции Республики Узбекистан);

- жилые дома, квартиры, находящиеся в частной собственности, не могут быть изъяты; собственник не может быть лишен права собственности на жилой дом, квартиру, кроме случаев, установленных законом. Принудительное изъятие жилого помещения допускается только на основании решения суда в случаях и в порядке, предусмотренным законом (статья 11 жилищного кодекса Республики Узбекистан);

- частная собственность, наряду с другими формами собственности, неприкосновенна и защищается государством. Собственник может быть лишен ее только в случаях и в порядке, предусмотренных законом (часть 2 статьи 7 Закона «О собственности в Республике Узбекистан»;

- имущество, находящееся в частной собственности, не подлежит национализации, конфискации и реквизиции, за исключением случаев, предусмотренных законом (статья 17 Закона Республики Узбекистан «О защите частной собственности и гарантиях прав собственников»);

- не допускаются изъятие собственности, прекращение других вещных прав субъекта предпринимательской деятельности, а также

их ограничение, за исключением случаев, предусмотренных законом. (статья 23 Закона Республики Узбекистан «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности»).

3.4. Виды и формы собственности, их экономическое содержание

Собственность как сложное социально-экономическое явление, делится на разные виды и формы. Основными видами собственности считаются: индивидуальная собственность, коллективная собственность и общественная собственность (рис. 3.4.).

Индивидуальная собственность подразумевает обособление собственников, при котором собственник независимо от других осуществляет своё право на собственность, являясь единоличным хозяином собственности. Согласно закона «О собственности», владелец индивидуальной собственности признаётся обществом, и закон гарантирует его право владения собственностью. Если индивидуальная собственность приумножается вследствие развития предпринимательской деятельности или ведения собственного хозяйства без привлечения наёмного труда, тогда такая собственность называется личной трудовой собственностью.

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

При личной собственности собственник самостоятельно реализует права владения, распоряжения, пользования и присвоения. При этом собственник стремится наиболее рационально вести своё хозяйство, используя свою собственность лучшим образом с тем, чтобы извлечь больше пользы. В этом случае может использоваться труд членов семьи.

В отличие от личной собственности, частная собственность основана на использовании наёмной рабочей силы, при которой создаются реальные условия для обогащения собственника за счёт труда наёмного работника.

В законе Республики Узбекистан «О собственности в Республике

Узбекистан” (статья 7) указано, что частная собственность состоит из прав на частное владение, пользование и распоряжение своим имуществом. Вместе с тем, в законе подчеркивается, что величина и стоимость имущества, являющегося частной собственностью, не ограничиваются.

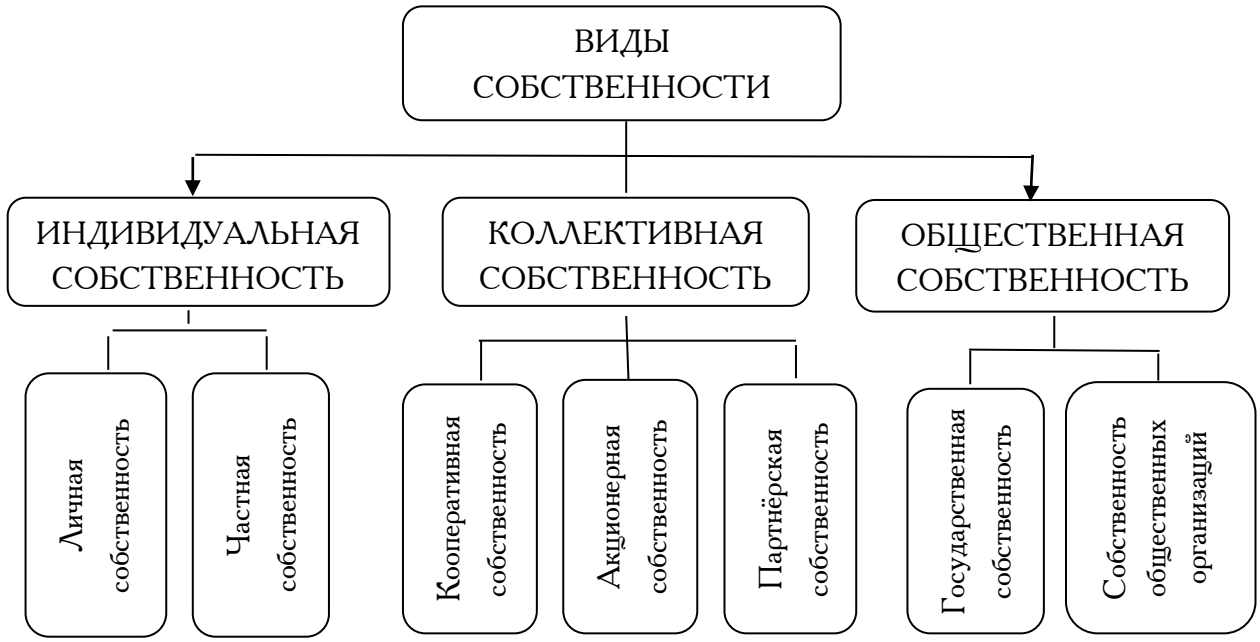


Рис. 3.4. Классификация видов собственности.

Частная собственность стимулирует инициативность и предпринимательство, ответственность за труд. Однако, в условиях товарного производства, она еще и порождает стремление к получению тайного дохода. Признание данной формы собственности обуславливает формирование финансовых и юридических механизмов для ее регулирования, определения тех звеньев экономики, где ее использование наиболее прибыльно.

Характерной чертой **коллективной собственности** является объединение собственности нескольких (двух и более) собственников. Подобное объединение предполагает определение доли вклада отдельных собственников в имущество предприятия. На сумму вклада собственника начисляются проценты. Коллективная собственность может существовать в разных её проявлениях в зависимости от условий и источников образования: кооперативная собственность, акционерная собственность, партнёрская собственность.

Кооперативная собственность является общим достоянием всех членов кооператива и образуется за счёт объединения собственности членов кооператива в виде денежных или других имущественных

взносов. Величина дохода, распределяемого в пользу каждого члена кооператива, определяется в соответствии его паевого взноса и трудового участия в общем деле. Каждый участник кооперативной собственности обладает равными правами в управлении предприятием и распределении дохода.

Акционерная собственность считается самой распространённой разновидностью коллективной формы собственности в современной рыночной экономике. Она успешно сочетает в себе признаки частной и общественной формы собственности: формирование доходов общими усилиями всего коллектива и распределение полученной прибыли с их последующим индивидуальным присвоением в виде дивидендов в пользу каждого члена акционерного общества.

Акционерная собственность образуется путём выпуска акций. Объектом собственности выступает финансовый капитал, созданный за счёт продажи акций, а также доходы от хозяйственно-финансовой деятельности предприятия.

Партнёрская собственность образуется за счёт объединения имущества, капитала нескольких юридических и(или) физических лиц с целью осуществления совместной предпринимательской деятельности. Собственность партнёрского предприятия образуется на основе паевых взносов в виде средств производства, земли, денег, материальных ценностей, инновационных идей учредителей. Такие предприятия могут создаваться на основе полной или ограниченной ответственности.

Общественная собственность означает совместное присвоение средств производства и результатов хозяйственной деятельности. Общественная собственность включает две разновидности собственности: государственную собственность и собственность общественных организаций.

Государственная собственность является достоянием всех граждан страны. Она состоит из объектов собственности, владение, пользование и распоряжение которыми находятся в руках государства. Государственная собственность образуется в основном двумя путями: во-первых, путём национализации частной собственности и передачи ее в распоряжение государства; во-вторых, путём строительства предприятий за счет государственных средств, осуществление инвестиций на государственных предприятиях и организациях.

Государственная собственность представляет собой имущество, закреплённое за государственными предприятиями и учреждениями, а также средства государственного и местного бюджетов и иное имущество, принадлежащее органам государственной власти (земля, транспорт, связь, водоснабжение, энергетика, объекты обороны,

правопорядка и др.).

Государственная собственность возникает в процессе развития общественных производительных сил, которые могут функционировать как единое целое. Например, природные ресурсы, которые не подлежат самостоятельному воспроизводству, значительная часть экономической инфраструктуры, такие как крупные стратегические здания и сооружения, транспортные средства, дороги.

В Узбекистане в соответствии с Гражданским Кодексом государственная собственность состоит из Республиканской собственности и собственности административно-территориальных муниципальных структур. Республиканской собственностью считаются земля, ее недра, вода, воздушное пространство, растительный и животный мир, а также другие природные ресурсы, имущество структур государственной власти и управления, культурные и исторические ценности государственного значения, бюджетные средства, золотой запас, валютный фонд и другие государственные фонды.

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

Управление государственной собственностью осуществляется назначенными руководителями. В условиях развитых рыночных отношений государственная собственность в экономике занимает несущественный удельный вес.

Собственность общественных организаций образуется за счёт собственных средств этих организаций, пожертвований граждан или путём безвозмездной передачи государством своего имущества. В качестве объектов собственности выступают здания, сооружения, денежные средства, имущество культурно-просветительского назначения и др. Субъектами собственности могут быть религиозные конфессии (мечеть, церковь), спортивные общества, профсоюзы и другие общественные организации.

В Законе Республике Узбекистан «О собственности в Республике Узбекистан» различные виды собственности отнесены к следующим формам собственности: государственная собственность, частная собственность, личная собственность, смешанная собственность (рис. 3.5.).

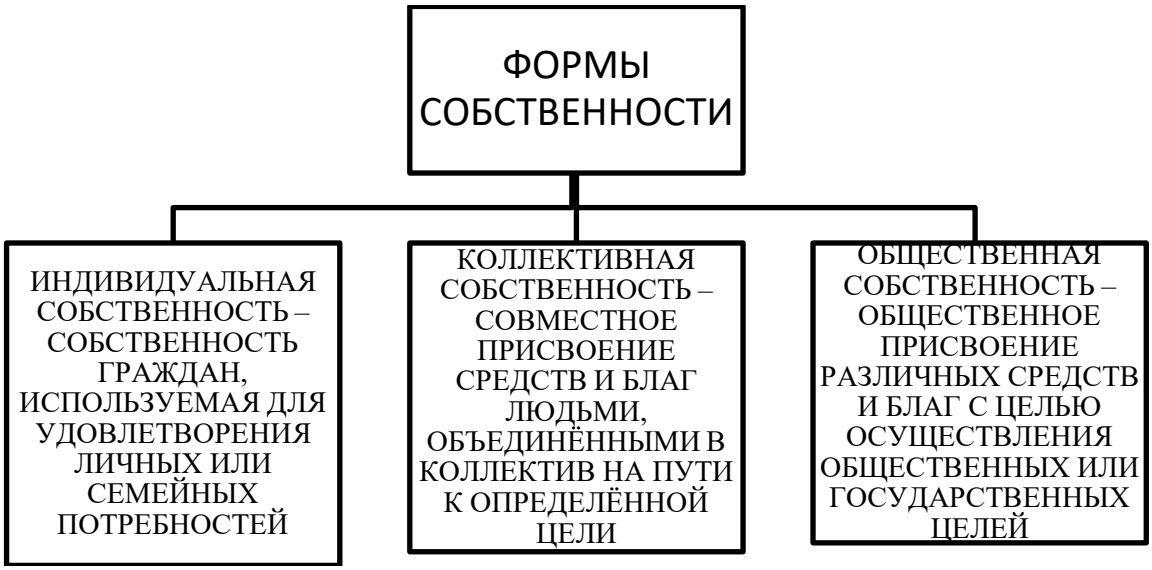


Рис. 3.5. Классификация форм собственности.

Существование различных форм собственности и их экономический критерий, прежде всего, связан со степенью развития производительных сил и обобществления производства. Вместе с тем формы собственности должны соответствовать состоянию производительных сил, уровню общественного разделения труда и организационно - экономическим отношениям.

Таблица 3.2.

Удельный вес зарегистрированных и действующих предприятий по видам экономической деятельности в Республике Узбекистан за последние годы

Предприятия	**2018**		**2019**		**2020**		**2021**		**2022**	
	тыс. ед.	в %	тыс. ед.	в %	тыс. ед.	в %	тыс. ед.	в %	тыс. ед.	в %
Зарегистрированные	**315,9**	**100,0**	**375,8**	**100,0**	**445,7**	**100,0**	**533,3**	**100,0**	**583,8**	**100,0**
Действующие	**300,6**	**95,2**	**358,8**	**95,5**	**419,6**	**94,1**	**501,7**	**94,1**	**548,7**	**94,0**
В том числе:										
- субъекты МБЧП	244,7	81,4	299,3	83,4	358,9	85,5	439,9	87,7	484,9	88,4
-с иностранным капиталом	6,0	2,0	8,5	2,4	10,9	2,6	12,5	2,5	13,9	2,5
- в промышленности	51,6	17,2	63,5	17,7	72,1	17,2	87,1	17,4	92,3	16,8
-в сельском хозяйстве	22,2	7,4	25,8	7,2	32,0	7,6	44,6	8,9	48,9	8,9
- в строительстве	26,1	8,7	31,0	8,6	37,9	9,0	42,8	8,5	44,8	8,2

По мере развития в Узбекистане рыночных отношений происходит заметное укрепление позиций негосударственного сектора в воспроизводственном процессе (таблица 3.2). Данные таблицы

показывают, что за последние пять лет количественный показатель зарегистрированных и действующих предприятий и организаций увеличился в 1,8 раз. За этот период заметно увеличился удельный вес предприятий малого бизнеса и частного предпринимательства с 81,4 % в 2018 году до 88,4 % в 2022 году. Вместе с тем имеет место рост предприятий с иностранным капиталом с 2% до 2,5%. Вследствие развития цифровой экономики и современных технологий в реальном секторе экономики, значительно выросло количество предприятий в сфере оказания услуг, в том числе и в сельском хозяйстве с 7,4% до 8,9% (+1,5 п.п.), в свою очередь сократив удельный вес предприятий в сфере промышленности на 0,4 п.п., в строительстве на 0,5 п.п.

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

Основополагающим условием перехода к рыночным отношениям является создание предпосылок для формирования многоукладной экономики и конкурентной среды, связанная с решением вопроса о собственности. В течение долгих лет в экономике нашей республики господствовала так называемая общенародная собственность. На практике это привело к формированию в обществе таких идейных установок как «если собственность общенародная, то она ничейная».

Разгосударствление → это преобразование государственной собственности в другую форму собственности, кроме частной

Приватизация → это переход государственной формы собственности в частную собственность

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

Разгосударствление – это преобразование государственных предприятий и организаций в коллективные, арендные предприятия, акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, другие предприятия и организации негосударственной собственности. Разгосударствление означает снятие с государства большинства функций хозяйственного управления, передачу соответствующих полномочий на уровень предприятий,

замену вертикальных хозяйственных связей горизонтальными.

Приватизация (от лат. privatus - частный) – это передача государственной и муниципальной собственности за плату или безвозмездно в частную собственность Приватизация может осуществляться в форме выкупа у государства объектов государственной собственности или акций государственных акционерных обществ гражданами и юридическими лицами, не относящиеся к государству.[18]



Рис. 3.6. Способы приватизации государственной собственности.

[18]Закон Республики Узбекистан «О разгосударствлении и приватизации». /Республика Узбекистан: законы и указы. - Т.: Узбекистан, 1992, стр.65.

Приватизация может также осуществляться в виде денационализации и реприватизации.

Денационализация представляет собой возврат государством национализированного ранее имущества прежним владельцам.

Реприватизация – приватизация ранее национализированной частной собственности, т.е. возврат в частную собственность той государственной собственности, которая возникла в результате национализации[19].

Из вышеприведённых определений видно, что разгосударствление собственности понятие намного шире, чем приватизация. **Приватизация** – это переход права владения на собственность от государства к частным лицам. **Разгосударствление собственности** - кроме приватизации, предусматривает также создание других негосударственных форм собственности.

Разгосударствление осуществляется путём преобразования государственных предприятий в акционерные общества; продажи государственной собственности в коллективную собственность; продажи государственной собственности отдельным предпринимателям; продажи некоторых государственных предприятий иностранным фирмам и гражданам, передачи собственности в счет долгов; продажи государственного имущества с аукциона и т.д.

Способы приватизации тоже различны, их можно разделить на 3 группы: 1) приватизация через бесплатную передачу государственной собственности; 2) приватизация через продажу государственной собственности; 3) приватизация через сочетание платной и бесплатной передачи государственной собственности (рис.3.6.).

В Узбекистане уже на первых порах экономических реформ в конституционном порядке отмечено равноправие всех форм собственности и поставлена задача ликвидации монополизма государственной собственности и реального формирования многоукладной экономики за счет приватизации государственной собственности. Прежде всего, для становления различных форм собственности созданы равные правовые нормы и механизмы функционирования.[20]

Разгосударствление и приватизация собственности осуществлялись поэтапно на основе специальных программ. **Первый этап** приватизации 1992-1993 годов охватил общий жилищный фонд, торговлю, мелкую местную промышленность, предприятия сферы обслуживания и систему

[19]Микроэкономика: учебник для вузов. / Л.П.Кураков, М.В.Игнатьев, А.В.Тимирясова и др.; под общ. Ред. А.Л.Куракова. – М.: Изд-во ИАЭП, 2017. – с. 95.

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

переработки сельскохозяйственной продукции (рис. 3.7.).



Рис.3.7. Этапы осуществления процессов разгосударствления и приватизации собственности в Узбекистане

На данном этапе приватизация также охватила некоторые средние и крупные предприятия легкой промышленности, транспорта, строительства и других отраслей с преобразованием их в коллективные предприятия, в акционерные общества закрытого типа на условиях последующего выкупа. Контрольный пакет акций при этом оставался в распоряжении государства.

В результате осуществления первого этапа экономических реформ была завершена малая приватизация государственной собственности. Предприятия торговли, бытового обслуживания населения, местной промышленности были переданы в частную и коллективную собственность. В результате этого в 1997 году свыше 95% валовой продукции общественного питания и сферы торговли приходилось на

негосударственный сектор. В процессе приватизации жилья более одного миллиона квартир или свыше 95% государственного жилищного фонда, ранее находившихся в ведении государства, стали личной собственностью граждан.

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

На этом этапе разгосударствления и приватизации были созданы акционерные общества открытого типа. Стали шире использоваться новые формы разгосударствления через продажу государственного имущества на конкурсной основе или на аукционах.

Таким образом, процессы разгосударствления и приватизации создали объективные условия для вовлечения в производство новых средств и образования конкурентной среды для товаропроизводителей. Следует также отметить, что приватизация - это не единственный путь формирования негосударственного сектора. Организация малых и средних предприятий, основанных на индивидуальной частной собственности, дехканских и фермерских хозяйств, обществ с ограниченной ответственностью - считается вторым значимым шагом в образовании частного сектора.

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

В качестве основных задач **четвертого этапа** (1998-2003гг.) процессов приватизации отмечено осуществление мер по направлению в государственный бюджет вырученных от приватизации средств, по привлечению иностранных инвестиций, по повышению эффективности управления и создания условий полноценного функционирования новых отношений собственности.

Настоящий - **пятый этап** процессов разгосударствления и приватизации собственности в Узбекистане связан с привлечением прямых иностранных инвестиций для модернизации и устойчивого развития приватизированных предприятий. В частности, утвержден порядок пошагового снижения стартовой цены государственных активов приватизированных предприятий и порядок реализации инвесторам государственных, экономически несостоятельных предприятий и

низколиквидных объектов по нулевой выкупной стоимости на конкурсной основе с условием принятия инвестором инвестиционных обязательств.[21]

Вторая отличительная особенность приватизации в республике - это целевая, адресная направленность. Адресная направленность приватизации означает льготную или бесплатную передачу жилья жильцам, покрытие которых осуществляется за счет бюджетных средств или различных программ, поддержку нуждающихся и малообеспеченных слоев населения, предоставление земельных участков сельскому населению для ведения подсобного хозяйства.

Третья важная особенность приватизации в Узбекистане - её платность. В отличии от безвозмездного распределения государственной собственности, денежная приватизация создает возможность решения ряда важных проблем: появляются финансовые источники для поддержки предпринимательства на приватизированных предприятиях, возникают ресурсы для создания рыночной инфраструктуры и для реализации программ социальной защиты населения.

На сегодняшний день в республике продолжается интенсивный процесс приватизации государственных объектов (таблица 3.3).

Таблица 3.3.

Приватизация государственных объектов в Узбекистане

Годы	**Количество приватизированных объектов**	**Выручка от приватизации, млрд. сум**
2010	96	23,0
2011	95	39,2
2012	83	32,1
2013	82	44,1
2014	288	88,0
2015	848	103,2
2016	609	164,8
2017	542	228,3
2018	835	223,0
2019	842	480,0
2021	619	4500,0
2022	770	10000,0

[21]Иқтисодиёт назарияси.Ўқув-услубий мажмуа. – Тошкент, ТМИ, 2016.

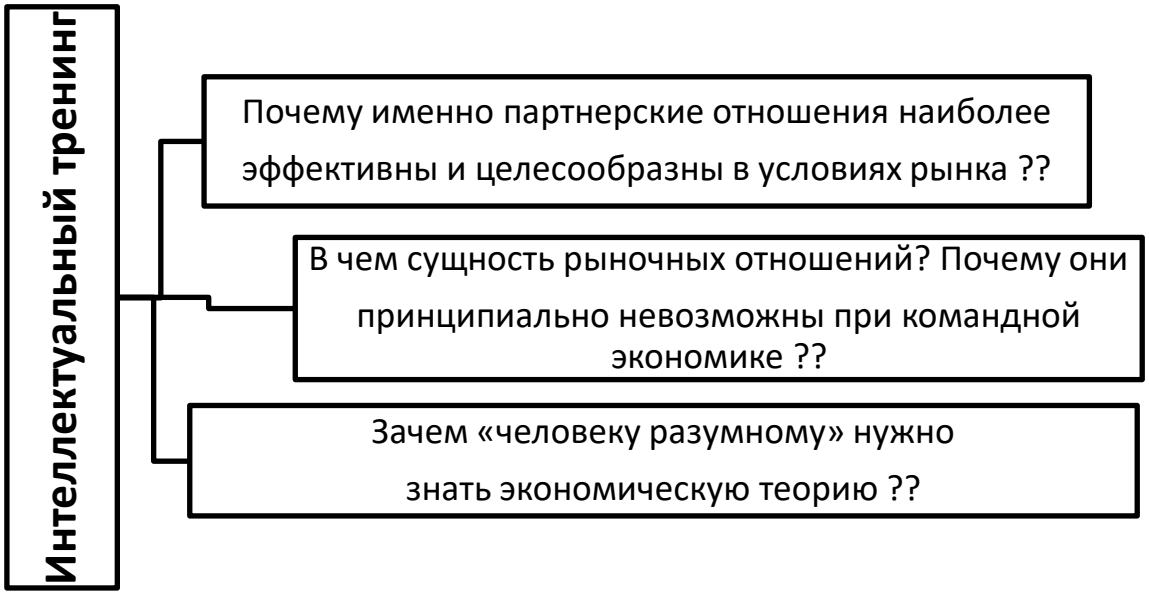
В рамках реализации Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годах придаётся огромное значение развитию предпринимательства посредством существенного упрощения процедур ведения бизнеса, улучшения инфраструктуры и расширения финансовых источников, обеспечения неприкосновенности частной собственности.

В целях усиления защиты частной собственности и гарантий прав собственников, создания дополнительного импульса для развития предпринимательства, поддержки предпринимательских инициатив и проектов был принят Указ Президента Республики Узбекистан Ш.Мирзиёева от 13 августа 2019 года, предусматривающий дальнейшее повышение ответственности государственных органов за безусловное исполнение и строгое соблюдение норм Конституции Республики Узбекистан о неприкосновенности частной собственности, обеспечении свободы экономической деятельности и предпринимательства, защите от внешних посягательств, создании всех необходимых условий для сохранности и приумножения частной собственности.

В целях обеспечения безприкословного соблюдения требований статьи 53 Конституции Республики Узбекистан, а также Закона Республики Узбекистан «О защите частной собственности и гарантиях прав собственников» (№ ЗРУ-336 от 24.09.2012 г.) и дальнейшего улучшения бизнес-среды, предоставления еще большей свободы предпринимательству принято Постановление Президента Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшему улучшению бизнес-среды и совершенствованию системы поддержки предпринимательства в стране» (№ПП-4525 от 10 декабря 2019 г.). Согласно Постановления, попытки пересмотра или отмены результатов приватизации, включая результаты оценки стоимости объектов контролирующими, правоохранительными органами и судами, квалифицируются как нарушение неприкосновенности частной собственности и такие правонарушения не принимаются к рассмотрению в суде.

Вместе с тем, правительство Узбекистана в 2020-2025 годах намерено приватизировать более 1,1 тысячи предприятий, из них только в 554 объектах будет сохранена доля государства.

Реализация госактивов будет осуществляться через IPO, тендерные торги, конкурсы и прямые переговоры. При этом государство намерено полностью сохранить контроль на предприятиях в сфере транспорта, коммунального хозяйства, дорожного строительства.



Вопросы и задания для повторения:

1. Какие подходы существуют в познании этапов развития человеческого общества?
2. Перечислите составные части технологического способа производства. Каково влияние научно-технического прогресса на данный способ производства?
3. Чем характеризуются этапы технологического способа производства?
4. Перечислите основные признаки, различающие модели экономических систем.
5. Дайте определение сущности собственности и объясните экономическое содержание различных её форм.
6. Что лежит в основе различия форм собственности?
7. Почему переход к рыночной экономике обусловил наличие различных форм собственности? Почему разгосударствление и приватизация собственности считаются объективной необходимостью? Дайте характеристику этапам и формам приватизации?
8. Какие способы приватизации вы знаете и какие факторы влияют на выбор того или иного способа приватизации?

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

4.1. Переход от натурального производства к товарному производству.
4.2. Товар и его свойства.
4.3. Трудовая теория стоимости и теория предельной полезности.
4.5. Возникновение, сущность и функции денег
4.6. Введение в обращение национальной валюты - сума в Узбекистане и пути ее укрепления.

4.1. Переход от натурального производства к товарному производству

История экономического развития человечества выделяет две формы организации и ведения общественного хозяйства: натуральное и товарное. Критериями разграничения форм хозяйства является форма реализации связей между производством и потреблением, степень развития разделения общественного труда, специализация производства, способ включения индивидуального труда в общественный, принципы участия рабочей силы в процессе производства, механизм распределения общественных благ. Каждая из форм хозяйствования, исходя из содержания свойственных ей производственных отношений, по-своему отвечает на три важнейших вопроса экономики: «что производить?», «как производить?» и «для кого производить?».

Натуральная форма хозяйства → это форма хозяйствования, в которой производство материальных благ осуществляется для собственного потребления, для потребления хозяйства

Исторически первой формой хозяйства было натуральное производство. При данной форме общественного хозяйства созданный продукт предназначался для удовлетворения собственных потребностей производителя, для внутрихозяйственных нужд. Следовательно, производство благ для удовлетворения собственных потребностей называется **натуральным производством,** а хозяйство, основанное на таком производстве - **натуральным хозяйством.**

При данном типе организации экономической деятельности объем и состав потребления почти всегда соответствовал объему и составу

производства, их взаимосвязь происходит очень легко, поскольку она осуществляется в рамках одного хозяйства. Такие отношения господствовали, прежде всего, в первобытной общине, а позже в патриархальном крестьянском хозяйстве, в феодальных поместьях. Форма натурального производства строго ограничивает все экономические процессы в рамках одного хозяйства, не открывает путей для внешних связей. Рабочая сила строго прикреплена к определенному хозяйству и лишена возможности перемещения. Именно этим объясняется сохранение на протяжении тысячелетий сельскохозяйственных общин. Натуральная форма хозяйства отражает такой уровень развития производства, который обуславливает крайне ограниченную его цель - удовлетворение незначительных по объему и однообразных по качественному составу потребностей. Дальнейшее разделение труда и увеличение товарной массы обеспечило обществу на пути своего развития постепенный переход от натурального производства к товарному производству.

Товарное (рыночное) хозяйство → ***это общественная форма организации экономики, обеспечивающая взаимодействие производства и потребителя посредством рынка***

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

Товарное хозяйство принципиально отличается от натурального. Различия между натуральным хозяйством и товарным производством представлены в таблице 4.1.

Товарное производство есть своеобразный способ отношений между производителями и потребителями, которые в течение тысячелетий совершенствовались на основе углубления разделения труда, специализации производства, возникновения и развития частной собственности. Обособление товаропроизводителей и специализация производства отдельных видов продукции обуславливает необходимость обмена между различными производителями.

Таблица 4.1.

Основные различия натурального и товарного хозяйства

Основные аспекты	Натуральное хозяйство	Товарное хозяйство
1. Основная цель производства благ	Удовлетворение личных потребностей	Обмен на другие товары, купля-продажа на рынке
2. Определение состава производимой продукции	Определяется заранее исходя из потребностей и возможностей	Определяется на основе спроса на рынке и частных интересов производителя
3. Борьба за привлечение потребителя	Отсутствует	Такая борьба существует и усиливается по мере развития товарного хозяйства
4. Степень потребления произведенной продукции	Вся произведенная продукция потребляется полностью	Часть продукции и отдельные ее виды могут остаться нереализованными, т.е. непотребленными
5. Принципы участия рабочей силы в процессе производства	В процессе производства используется только собственная рабочая сила или рабочая сила членов семьи	В процессе производства преимущественно используется наемная рабочая сила
6. Общественное разделение труда	Общественное разделение труда отсутствует	Система общественного разделения труда хорошо развита. Производство осуществляется обособленными товаропроизводителями
7. Связь между производством и потреблением	Непосредственная	Связь между производством и потреблением опосредована рынком

В то же время специализация приводит к повышению производительности труда, обмен товара становится не только необходимым, но и выгодным. Закон экономии времени и эффективное использование материальных ресурсов выступает движущей силой развития товарного хозяйства. Производители, вовлекаемые в процесс обмена, все больше зависят друг от друга и от рынка.

В начале своего развития, способствуя установлению связей между общинами, рабовладельческими латифундиями, феодальными и крестьянскими хозяйствами, товарное хозяйство открывало дополнительные, раннее неизведанные, не свойственные натуральному хозяйству возможности развития производства.

Начиная с определенных исторических периодов, товарные

отношения широко и глубоко охватили все стороны жизни, постепенно становясь ведущей формой ведения общественного производства. Сегодня содержание товарного хозяйства обогащается и совершенствуется, особенно в связи с развитием как самого товарного производства, так и экономической науки.

Социально-экономические основы и предпосылки возникновения и развития товарного хозяйства основывались на:

1. **Общественном разделении труда**. Общественное разделение труда – это сосуществование различных видов труда (производства): от сельского хозяйства (земледелия) отделяется ремесло, на базе которого формируется промышленность. Промышленность, в свою очередь, распадается на различные отрасли и производства: пищевую, текстильную, машиностроение и т.д. Между ними осуществляется обмен результатами их деятельности, т.е. произведённые продукты обмениваются в форме товаров. Это означало, что производители специализируются на производстве какой-либо определенной продукции. Специализация создаёт условия для роста производительности труда, способствует производству продукции с меньшей альтернативной стоимостью.

Условия возникновения рынка:
↓
1) общественное разделение труда;
2) экономическая обособленность субъектов рынка;

2. **Экономическое обособление товаропроизводителей и формирование частной собственности.** Экономическая обособленность означает самостоятельное принятие решений производителем относительно своей хозяйственной деятельности.

Именно эти два обстоятельства обуславливают необходимость товарного производства и считаются предпосылками возникновения рынка. Продукт труда превращается в товар, в предмет обмена или продажи на рынке, а производители становятся самостоятельными собственниками.

Необходимо различать две формы ведения товарного хозяйства: простое и развитое капиталистическое. Простое товарное производство - это хозяйство ремесленников и крестьян. Оно основано на личном труде, а связь с рынком поддерживается через продажу излишков производимой продукции. Капиталистическое товарное производство основано на наемном труде и в полном объеме связано с рынком. Объединяет их частная собственность на материальные условия

хозяйственной деятельности[22].

Таким образом, товарное хозяйство является, хотя не единственной, но ведущей формой организации общественного производства и представляет собой сообщество обособленных товаропроизводителей, связанных между собой посредством рынка. В подавляющем большинстве случаев связь между производством и потреблением опосредована рынком, а натуральное производство носит редкий и ограниченный характер. В этих условиях обособленные товаропроизводители как собственники средств производства, самостоятельно принимают хозяйственные решения на свой риск и имущественную ответственность, подвергая себя опасности потерпеть неудачу. Товаропроизводитель самостоятельно решает «что производить?», «как производить?», «сколько производить?» и «для кого производить?». Его хозяйственная деятельность в условиях ожесточённой рыночной конкуренции осуществляется исходя из личных интересов.

Товарное производство – это огромное скопление товаров, следовательно, целесообразно изучить свойственные особенности товара.

4.2. Товар и его свойства

Товар → это единство стоимости и потребительной стоимости

Определение сущности товарно-денежных отношений требует познания содержания категории «товар» и его свойств. Существуют различные подходы к определению понятия товара. В учебнике «Экономикс» широко освещаются понятия «благо» и «товар». В нем указывается, что «товар - это специфическое экономическое благо, произведенное для обмена».[23] На основе мнений авторов этого учебника и ряда других ученых можно подчеркнуть, что **товар** - это продукт труда, созданный для обмена и обладающий общественной полезностью и стоимостью. Следовательно, товар обладает способностью удовлетворять какую-либо человеческую потребность, а с другой стороны - способностью обмениваться на другие товары.

Способность товара удовлетворять общественную потребность, приносить пользу людям – это потребительная стоимость. Значит, товар должен обладать полезными свойствами. Одни вещи приносят пользу, поскольку могут удовлетворять потребность как предметы потребления,

[22]C.R.Mc Connell, S.L.Brue. Economics: principles, problems and policies. // McGRAW-Hill, INC, 2015. -P. 13.
[23]Там же. – с. 14-15.

а другие – как средства производства. И те, и другие обладают потребительной стоимостью. Как потребительные стоимости все товары различны и каждый из них предназначен для удовлетворения той или иной конкретной потребности человека.

Человек трудится ради удовлетворения своих насущных потребностей, поэтому потребительная стоимость – это непреходящая, вечная категория, которая возникла сразу же после того, как он начал заниматься производственной деятельностью. Потребительной стоимостью обладал и продукт труда в натуральном хозяйстве задолго до возникновения товарного производства. Результаты труда человека могут носить как материальный (вещественный), так и нематериальный характер. Услуга не имеет вещественной формы, но является результатом трудовой деятельности человека, поэтому, услуга, как и любой товар обладает потребительной стоимостью.

Существуют различные подходы к определению полезности товара. К примеру, основатели школы маржинализма и их последователи при определении полезности товара исходят из психологического подхода с позиции отдельно взятого индивида. Между тем, обмен товара происходит между членами общества, среди многочисленных участников рынка. В основе полезности лежит объективный экономический процесс, полезность образуется в результате преобразования свойств элементов природы живым трудом. Но, не всякая вещь может обладать полезностью.

В связи с этим, в экономической теории используется понятие общественно необходимой полезности, при которой реальный рынок признает не всякую полезность, а только общественно необходимую полезность, которая называется **полезностью,** соответствующей величине спроса.

Блага, чтобы стать товаром, должны быть предназначены для обмена, продажи посредством рынка. Поэтому, товар – это потребительная стоимость, изготовленная не для собственного потребления, а для продажи на рынке, для потребления других. С точки зрения потребительной стоимости все товары качественно различны и имеют своё конкретное предназначение, но, чтобы их обменять, они должны обладать и меновой стоимостью.

Если потребительная стоимость явно видна и легко обнаруживается, ибо всегда можно определить, какую потребность удовлетворяет тот или иной продукт труда, то вопрос о его стоимости сложен, так как стоимость в товаре скрыта. Поэтому для понимания сущности стоимости, скрытой в товаре, необходимо обратиться к понятию «меновая стоимость», то есть способности одного товара со

свойственной ему потребительной стоимостью обмениваться на другой товар, но уже с иной потребительной стоимостью. Объективная необходимость в обмене возникает только тогда, когда обмениваемые между собой товары имеют совершенно разные потребительные стоимости. Например, топор обменивается на зерно и, наоборот, зерно обменивается на топор или сукно обменивается на топор или на зерно, и наоборот. Обмен товаров с однородными потребительными свойствами лишён всякого смысла. Поэтому никто не будет менять топор на топор или зерно на зерно с идентичными потребительными свойствами. Однородные, одноимённые товары тоже могут обмениваться между собой, но лишь в том случае, если они обладают разными потребительными стоимостями. Например, зерно, предназначенное для посева, можно обменять на зерно для корма скота. Отсюда исходит главный вывод: обмен товарами становится возможным (и необходимым) поскольку все товары, как носители потребительных стоимостей, качественно различны. Тогда как, товары, как носители стоимости, однородны и поэтому соизмеримы.

Для выяснения глубокой сущности стоимости товара важен также вопрос количественного соотношения обмениваемых товаров, то есть меновая пропорция обмена. К примеру, почему один топор обменивается, скажем на 30 кг зерна? Почему один метр сукна обменивается на 5 кг зерна, а не 6 или 7, или же не на 4 кг зерна? Ответ на данный вопрос таков: ни вес товара в килограммах, ни его длина в метрах, ни его объём в кубометрах не могут быть критериями меновой пропорции.

По мнению сторонников трудовой теории стоимости[24], общей основой определения стоимости товаров считается труд, в связи с чем они в определенных количествах приравниваются друг к другу. Другие свойства товара, такие как вес, объем, форма и тому подобные не могут быть общей основой стоимости. Необходимым условием обмена считается различная полезность товаров. Но, полезность различных товаров качественно разнородна и поэтому количественно несоизмерима. По их мнению, обмениваемые товары имеют общую основу - трудовые затраты.

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

Общественная стоимость товара определяется общественно необходимым рабочим временем. **Общественно необходимое рабочее**

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

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

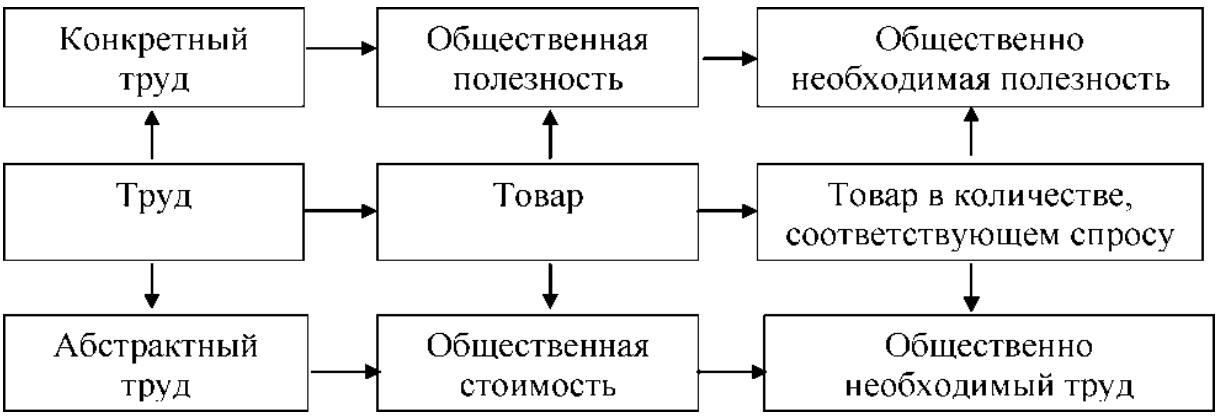


Рис. 4.1. Два свойства товара, исходящие из двоякого характера труда.

При расчете стоимости товара учитываются простой и сложный, квалифицированный и неквалифицированный, умственный и физический виды труда. При расчете стоимости относительно сложный труд учитывается в качестве приумноженного или возведенного в степень простого труда, по этой причине сложный труд в малом количестве приравнивается к большему количеству простого труда. Однако, в учебнике «Курс экономической теории» высказывается сомнение типа «… чем (или кем) определяются коэффициенты, сводящие сложный труд к простому? Внятного ответа трудовая теория на этот вопрос не даёт»[25].

Существование двух сторон процесса труда товаропроизводителя является причиной возникновения двух свойств товара. С одной стороны, это - конкретный труд, создающий потребительную стоимость, с другой стороны, труд, создающий стоимость товара, называется **абстрактным трудом** (рис. 4.1).

Существенное влияние на стоимость товара оказывает производительность труда. **Производительность труда** определяется количеством продукции, производимой в единицу рабочего времени, или затратами труда на единицу продукции. **Выработка продукции** – наиболее распространенный и универсальный показатель производительности труда. Различают производительность живого труда и производительность общественного труда. Производительность

[25] Курс экономической теории. Учебник. – Киров: АСА, 1999. – с.79.

живого труда определяется затратами рабочего времени на данном предприятии, а производительность общественного труда определяется затратами живого и общественного труда. **Показатель выработки** может быть представлен следующей формулой:

$$\mathbf{P = B/T}$$

где, Р - выработка продукции в единицу времени;

В - объем произведенной продукции;

Т – затраты живого труда на производство продукции.

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

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

4.3. Трудовая теория стоимости и теория предельной полезности

По вопросу о стоимости товара, служившему причиной споров и дискуссий, сформировались две прямо противоположные концепции:

- трудовая теория стоимости.
- теория предельной полезности.

Основоположниками **трудовой теории стоимости** считаются классики политической экономии Уильям Петти, Адам Смит, Давид Рикардо. У.Петти, основатель трудовой теории стоимости, указывал, что источником стоимости считается труд, и именно затраты труда определяют величину стоимости товара. Но, У.Петти не различал потребительную стоимость и стоимость. Он считал, что стоимость товара создается трудом, затраченным только на производство драгоценных металлов.

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

Д.Рикардо также единственным критерием стоимости считал труд, затраченный на производство товара, определяемый затратами рабочего времени. Он четко указал разницу между потребительной стоимостью и стоимостью, подчеркнув, что стоимость товара во всяком производстве

определяется затраченным рабочим временем.

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

Сторонники трудовой теории стоимости признают существование объективного закона стоимости, регулирующего связи между товаропроизводителями. Согласно **закона стоимости**, производство и обмен товара осуществляется на основе его стоимости, а сама стоимость определяется затратами общественно необходимого труда.

Закон трудовой теории стоимости стимулирует тех производителей, у которых индивидуальные затраты труда меньше, чем затраты общественно необходимого труда. При обратном случае, производитель будет вытеснен из рынка.

Закон трудовой теории стоимости дифференцирует товаропроизводителей, стимулирует уменьшение материальных и трудовых затрат и регулирует распределение труда по сферам производства. Например, производители, достигшие наивысшей производительности труда, могут продавать свои товары по ценам, ниже общественно необходимых затрат, но выше отдельных индивидуальных затрат и получать высокую прибыль. Своего преимущества они могут лишиться, если своевременно не применят новшества науки и техники, эффективные способы производства.

Основоположниками **теории предельной полезности** [26] были А.Курно (Франция), Тюнен и Госсен (Германия), позже представители австрийской школы Карл Менгер (1840-1921), Фон Визер (1851-1926), Ойген Бём-Баверк (1851-1914) и др. Согласно данной теории разнообразные материальные и духовные блага ценятся людьми не потому, что на их производство затрачен общественно необходимый труд, а потому, что эти блага обладают полезностью для потребителя. Именно потребность в определенных полезностях обуславливает осуществление затрат труда на производство того или иного товара. По мнению сторонников данной теории, только полезность товара может стать основой его стоимости, а значит цены.

Несоответствие теории предельной полезности и трудовой теории стоимости связано с проблемой учета различных потребительных

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

стоимостей или полезностей. Поскольку полезность тех или иных материальных благ или товаров определяют с учетом соответствующих потребностей, а эти потребности неодинаковы у разных людей, то и полезности не могут рассматриваться с объективной, безличной точки зрения.

Теоретики теории предельной полезности, выводя ценность из полезности, считали, что необходимо выделить два вида полезности: а) абстрактная или общая полезность, т.е. способность блага удовлетворять какую-либо потребность людей; б) конкретная полезность, которая означает субъективную оценку полезности данного экземпляра блага, зависящая от запаса данного блага и степени насыщения потребности в нем.

Известный английский экономист А. Маршалл считал, что для определения стоимости продукции ни трудовая теория, ни теория предельной полезности не имеют достаточных оснований.

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

Таким образом, предметом продолжительных споров и дискуссий явилось то, что многими теоретиками-экономистами не учитывался двойственный характер общественного труда, воплощенного в товаре и возникающие на этой основе два свойства товара, понимались по-разному. Если представители трудовой теории стоимости основное внимание уделяли труду, затраченному на товар, то маржиналисты уделяли больше внимания категории полезности. Если один из них анализировал товар с точки зрения производителя, то второй рассматривал его с точки зрения интересов потребителя (покупателя).

Отсюда следует, что в определении стоимости товара и, тем более, его цены, надо учитывать обе его стороны и акцентировать особое внимание на точке пересечения интересов продавцов и покупателей.

4.4. Возникновение, сущность и функции денег

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

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

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

История знает много примеров, когда те или иные государственные деятели своим волеизъявлением пускали в оборот ту или иную денежную единицу. Однако, данный процесс не основывается на реальном желании субъекта, он исходит из требований и закономерностей характера товарного производства.

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

Стоимость одного товара проявляется в процессе его обмена на другой товар (Т-Т). На первый взгляд, кажется, что оба товара играют одинаковую роль в сделке обмена. На самом деле их роль различна. Один товар выражает свою стоимость относительно другого товара. А второй товар, выражая в себе стоимость первого товара, выполняет роль эквивалента. В данном соизмерении мы познаём относительную и эквивалентную форму стоимости.

Исторически развитие форм собственности привело к возникновению денег. На разных этапах исторического развития наблюдались следующие формы стоимости: **простая или случайная**

форма стоимости, при этом стоимость одного товара выражалась в противостоящем ему товаре-эквиваленте**; полная или развёрнутая форма стоимости,** когда стоимость одного товара могла быть выражена в многочисленных товарах-эквивалентах, приблизительно равных по стоимости; **всеобщая форма стоимости**, когда выделяется один товар, пользующийся спросом, как признанный товар-эквивалент.

В разные исторические периоды у разных племен и народов роль всеобщего эквивалента в процессе обмена выполняли различные товары. К примеру, в некоторых странах в качестве такого товара выступал скот, в Африке - соль, в других местах – меха и т.д. В результате, появляется всеобщий товар-эквивалент, на который обменивался любой другой товар. Специфические черты драгоценных металлов и, прежде всего, золота и серебра закрепили за ними роль всеобщего эквивалента. Так появилась денежная форма определения стоимости.

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

Издавна Средняя Азия была центром ремесленного производства и товарных отношений. В эпоху правления Тимура и тимуридов особую популярность занимали ремесло, кустарничество и некоторые элементы мануфактуры. При Тимуре, ввиду развития внутренней и внешней торговли, в Мовераннахре имели хождение монеты различных государств. Тимур первоначально от имени подставных монгольских ханов, а затем от своего имени стал чеканить монеты для обращения. Такая тенденция имела место и при тимуридах. В этой связи, особо следует отметить денежную реформу Улугбека, при правлении которого чеканились мелкие медные монеты для обслуживания товарного обращения, в том числе обмена и продажи изделий ремесленничества на всей территории государства.

На территории Узбекистана намного раньше в обращении уже находились серебряные и медные монеты. Шайбанихан после взятия Самарканда, в 1507 году провел кардинальную денежную реформу. До нас дошли монеты, чеканенные Шайбаниханом (1511-1610) и Абдулла-ханом (1583-1598). После реформ Абдулла-хана был централизован монетный чекан в столице государства - Бухаре. В 1695-1709 годах чекан золотых монет приобретает регулярный характер. Монета весила 4,8 грамм и была очень высокой пробы - 958 (содержание золота в монете составляло 91-93%).'

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

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

С учетом этих потребительских свойств, роль всеобщего эквивалента повсеместно закрепилась за золотом и серебром, посредством которых можно было купить и продать все созданные блага.

Товарно-денежные отношения состояли из двух частей - с одной стороны товары, являющиеся выражением полезности (потребительной стоимости), с другой стороны - деньги, являющиеся материализованным выражением стоимости.

Как правило, сущность денег проявляется в их функциях: мера стоимости; средство обращения; средство накопления; средство платежа и мировые деньги.

Функцию денег, как **меры стоимости** выполняют идеальные деньги. Владелец товара или покупатель мысленно в идеальном порядке выражает стоимость этого товара в деньгах. Денежное выражение стоимости – есть цена товара. Цена товара соответствует стоимости только при равном количестве спроса и предложения. В обратном случае, цена отклоняется от стоимости в зависимости от соотношения спроса и предложения.

Деньги → это товар особого рода, ибо обладает особой потребительной стоимостью — способностью обмениваться на любой товар или являться всеобщим эквивалентом, это форма стоимости всех товаров и услуг

Как мера стоимости, деньги превращают стоимость товара в цену, как мысленно представляемое количество денег, как единица измерения в фиксированном масштабе цен. Таким образом, масштаб цен измеряет различное количество самих денег.

В процессе обмена товаров деньги должны быть не идеальными, а реальными деньгами. В этом процессе деньги выполняют функцию **средства обращения.** В начальный период развития товарообмена существование денег непосредственно в форме серебряных или золотых слитков порождало трудности во время обращения: необходимо было измерить

денежный металл, разделить его на мелкие кусочки. В дальнейшем вместо металлических слитков стали применяться монеты.

Монетная форма денег исходит из функции денег как средства обращения. Первые монеты появились в Китае в VII в. до н.э., в Персии - в V в. до н.э. По причине того, что золотые монеты в процессе непрерывного обращения изнашивались, теряли часть своего веса, в обращение стали выпускаться стоимостные знаки, не имеющие собственной стоимости.

Бумажные деньги возникают из функции денег как средства платежа. Бумажные деньги появились значительно позднее: в Китае - в VI - VIII вв.; в России впервые бумажные деньги были выпущены во времена Екатерины II в 1769 г. под наименованием ассигнаций[27].

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

При продаже товаров в рассрочку, при займе денег, уплате ренты и налогов бумажные деньги выполняют функцию средства платежа. Из функции денег как средства платежа возникли кредитные деньги: векселя, банкноты, чеки.

Вексель - это обязательство расплатиться в определенный срок за полученные в кредит товары. Первоначально вексель обращался только между должником и кредитором, но постепенно векселя стали использоваться в товарном обороте, то есть фактически превращаться в род денег.

Чек - документ, содержащий безусловное указание владельца текущего счета в банке о выплате, указанной в нем суммы определенному лицу, иначе говоря, это - переводной вексель, выставленный на банк и оплачиваемый по предъявлению.

В международной торговле осуществляется *функция мировых денег*.

Отмена золотого стандарта в 1971 году привела к тому, что отпали две функции, которые не могут осуществляться без золота в качестве денег: а) средство образования сокровищ и б) мировые деньги.

В современных условиях в определенной мере выполняются три функции денег: а) мера стоимости; б) средство обращения: в) средство платежа. Совершенно по-иному определяется стоимость денег. **Под**

[27]C.R. McConnell, S.L. Brue. Economics: principles, problems and policies. // McGRAW-Hill, INC, 2015. -P. 329.

стоимостью денег подразумевается то количество товаров и услуг, которое можно обменять на денежную единицу.

Вытеснение золота кредитными деньгами получило свое дальнейшее развитие в сравнительно новом явлении – процессе устранения из оборота значительной части носителей денежных функций (банкнот, чеков) путем использования кредитных карточек.

Кредитная карточка объединяет в себе платежно-расчетную и кредитную функции. Она является своеобразным именным заменителем чека и выполняет функцию денег как средство платежа.

Следующим этапом процесса эволюции денег стал выпуск дебет-карточек, которые получили широкое распространение благодаря системе автоматической выдачи наличных денег.

В последнее время стали говорить уже о новом поколении электронных денег - «цифровых деньгах». Имеются в виду расчеты с помочью компьютерных сетей через «Интернет». Технология такого рода расчетов уже создана и прошла успешное испытание. Эта система расчетов позволяет совершать любые покупки, не выходя из собственного дома. В качестве расчетной единицы используются выдаваемые каждому клиенту особые цифровые коды.[28]

4.5. Введение в обращение национальной валюты - сум в Узбекистане и пути ее укрепления

С 1 июля 1994 года на территории Республики Узбекистан была введена в обращение национальная валюта - сум

Полноценное функционирование товарно-денежных отношений в любой стране обуславливает существование и стабильное функционирование национальной валюты.

В первые годы переходного периода в Узбекистане придавалось огромное значение решению проблем введения и стабильного обращения собственной национальной валюты. У истоков решения данной проблемы стоял Первый Президент Узбекистана И.А.Каримов. Он отмечал, что: «национальная валюта - это национальная гордость, символ государственной независимости, атрибут суверенного государства. Это общее богатство и достояние республики»[29].

Исходя из этого, после достижения независимости Республикой

[28]Брю С.Л., Макконнелл К.Р. Экономикс: краткий курс: Пер. 1-го англ. изд. - М.: ИНФРА-М, 2015, стр. 326-329.
[29]Каримов И.А. Узбекистан по пути углубления экономических реформ. - Т.: Узбекистан, 1995., стр. 217.

Узбекистан, введение в обращении своей национальной валюты явилось одной из важнейших и сложных задач. В первые годы независимости действие в нашей стране денежной единицы бывшего Союза - рубля было признано объективной необходимостью. Ибо, несмотря на достижение политической независимости, еще не существовало экономических предпосылок для выведения экономики из рублевой зоны.

Необходимость введения в обращение национальной валюты в Узбекистане еще больше усилилась с введением в обращение своей национальной валюты в 1993 году Россией, а затем и рядом других республик СНГ. Начался приток в Узбекистан старых рублевых денежных единиц, лишенных права действия на территории других республик. Центральный банк Республики Узбекистан не мог, находясь в рублевой зоне, полностью контролировать самостоятельное развитие денежно-кредитной системы страны[30].

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

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

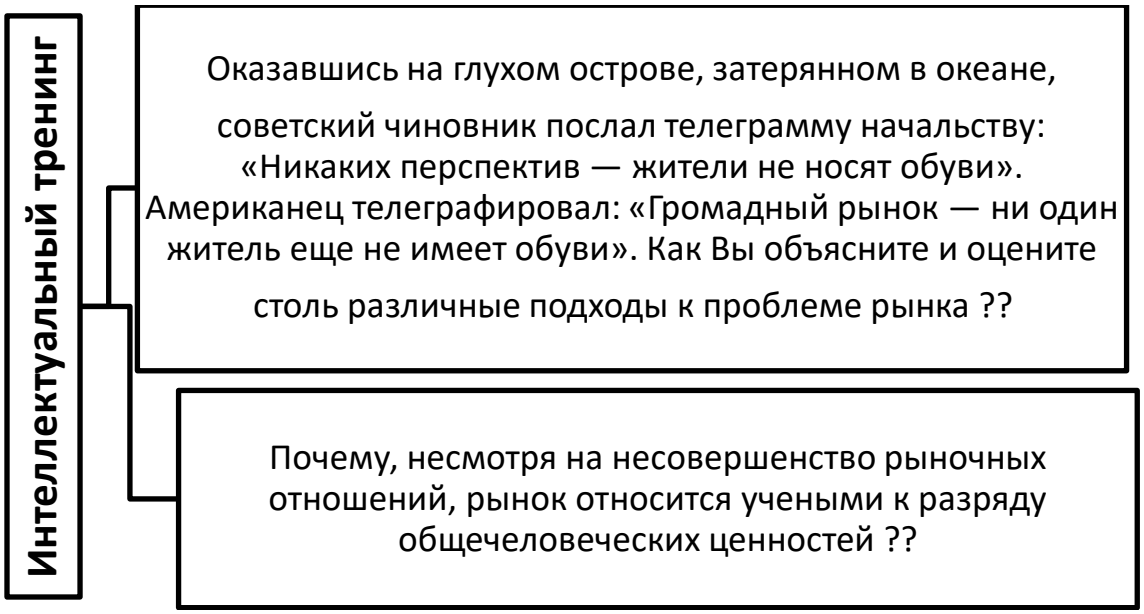
- во - первых, определить и учесть все реальные факторы внутренней экономики для оптимизации экономической, технической и социальной сторон национальной денежной реформы;
- во - вторых, приобрести определенный опыт по ведению самостоятельной финансово-кредитной и ценовой политики;
- в - третьих, разработать стратегию и механизмы внедрения национальной денежной единицы, меры антиинфляционной борьбы, механизмы взаиморасчетов и т.д.

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

[30]Бумажные деньги впервые появились в Китае в XП веке. В США первые бумажные деньги были напечатаны в 1690 году в штате Массачусетс. Особенностью бумажных денег того времени был их свободный размен на золотые деньги (действовала система «золотого стандарта»).

1000 сум-купон к 1 суму на основе данных бухгалтерского учета.

Таким образом, «проведенные за годы независимости широкомасштабные реформы заложили прочный фундамент национальной государственности и суверенитета, обеспечения безопасности и правопорядка, неприкосновенности государственных границ, верховенства закона, прав и свобод человека, межнационального согласия и религиозной толерантности в обществе, создали достойные условия жизни для населения и реализации созидательного потенциала граждан».[31]



Вопросы и задания для повторения:

1. Дайте общую характеристику формам общественного хозяйства. В чем заключаются основные различия натурального и товарного хозяйства?
2. Укажите общие предпосылки возникновения товарного производства и рыночного хозяйства.
3. Почему товар рассматривается как единство потребительной и меновой стоимости?
4. Объясните содержание трудовой теории стоимости.
5. Что лежит в основе теории предельно добавленной полезности? Что такое предельно добавленная полезность? Объясните причину его убывания.
6. Выразите свое отношение к следующим суждениям:

а) стоимость товара определяется общественно необходимыми затратами труда;

[31]Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годы

б) стоимость товара определяется предельной полезностью товаров;

в) стоимость товара определяется предельной полезностью товаров и издержками производства.

7. Объясните содержание и общие предпосылки возникновения денег. Какие функции выполняют деньги?

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

ГЛАВА 5. СОДЕРЖАНИЕ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

5.1. Содержание и основные черты рыночной экономики.
5.2. Решение постоянных и основных проблем в рыночной экономике.
5.3. Преимущества и противоречия рыночной экономики.
5.4. Понятие и функции рынка.
5.6. Виды и структура рынка.
5.7. Инфраструктура рынка и ее элементы.

5.1. Содержание и основные черты рыночной экономики

В настоящее время страны мира в основном функционируют в условиях рыночной экономики. В разных странах она развивается в различной степени и имеет своеобразные особенности. Механизм функционирования рыночной экономики формировался и складывался на протяжении многих веков. Современная рыночная экономика приобрела цивилизованную форму и стала господствующей экономической системой. Её устойчивость объясняется тем, что, пройдя сложный и долгий путь эволюции, она смогла сохранить основные классические правила своего функционирования.

Так, основными классическими правилами эффективного функционирования рыночной экономики считаются самостоятельность производства, свобода предпринимательства, обеспечение свободного обмена ресурсов и товаров. Свободный обмен создает условия для формирования свободных цен, которые отражаются в наиболее эффективных направлениях деятельности товаропроизводителей.

Рыночная экономика - это экономическая система, регулируемая на основе законов товарного производства, обмена и денежного обращения. Рыночная экономика предполагает полиморфизм [32] собственности, основанный на производстве различных видов товаров и услуг, и отрицает экономический монополизм. В рыночной экономике рыночные связи охватывают всю систему производства, распределения, обмена и потребления жизненных благ и всех субъектов экономических отношений.

В современных условиях в среднеразвитой экономике существуют свыше 24 млн. видов товаров, 1/10 часть которых обновляется ежегодно. В таких условиях без участия рынка невозможно регулирование спроса

[32]Полиморфизм – в переводе с греческого означает «многоформатность», «многообразие».

и предложения по видам и объему товаров. Это наглядное доказательство того, что централизованное планирование не может выполнить данную задачу рынка. Отсюда следует, что рыночная экономика самая эффективная социально-экономическая система, способная оперативно решать задачи экономики.

Всех субъектов рыночной экономики можно подразделить на три группы: домашние хозяйства, производственные предприятия (фирмы) и государственный сектор.

Домашние хозяйства – это основная экономическая единица, являющаяся владельцем собственности и действующая в потребительской сфере экономики. В рамках домашних хозяйств потребляются товары и услуги, созданные в сферах производства и оказания услуг. Они же являются основными поставщиками факторов производства. Так, в Послании Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева Олий Мажлису было сказано, что «в ходе выполнения программы «Каждая семья – предприниматель» начинающим свой бизнес семьям выделены кредиты в общей сложности на 5,9 триллионов сумов»[33].

Субъекты рыночной экономики

↓

- домохозяйства (в составе одного или нескольких лиц);
- производственные (частные) фирмы;
- государственные предприятия

Производственные предприятия (фирмы) - это производственное звено экономики, действующее в целях получения дохода (прибыли). Деятельность в этой сфере предусматривает привлечение собственных средств или заемного капитала, доход от которых расходуется на расширение и модернизацию производственной деятельности.

Государственный сектор – это совокупность различных бюджетных организаций и учреждений, которые осуществляют функции регулирования экономики.

Кроме того, в некоторых учебниках и учебных пособиях в качестве еще одного отдельного и самостоятельного субъекта рыночной экономики выделяют банки[34].

Банк – это финансово-кредитное учреждение, регулирующее движение денежной массы для функционирования экономики. Взаимодействие и взаимосвязь вышеназванных субъектов рыночной экономики можно представить в виде следующей схемы (рис. 5.1).

[33]Из Послания Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёеву Олий Мажлису от 24 января 2020 года.
[34]Брю С.Л., Макконнелл К.Р. Экономикс: краткий курс: Пер. 1-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2015, стр. 26-31.

К общим признакам рыночной экономики относятся:

- существование разнообразных форм собственности, с признанием приоритета частной собственности;
- свобода предпринимательского выбора;
- наличие конкурентной среды;
- ограниченное вмешательство государства в экономику;
- оперативная адаптация предприятий и фирм к изменениям внутренних и внешних условий.

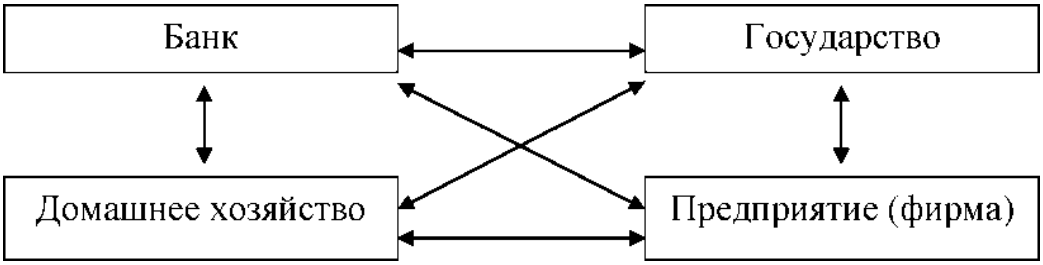


Рис. 5.1. Общая модель взаимосвязи субъектов рыночного хозяйства.

Эти черты рыночной экономики являются общими для всех ее этапов. Следует различать исторически сложившиеся две формы рыночной экономики. Первая форма рыночной экономики формировалась в течении длительного времени и продолжала существовать в развитых странах до конца XIX века. В экономической литературе эта форма рыночной экономики была названа **классической или чистой рыночной экономикой** со следующими признаками:

а) преобладание частной собственности;

б) обобщенность капитала и производства на уровне предприятий;

в) личная свобода предпринимателей, рабочих, товаропроизводителей и потребителей;

г) борьба предпринимателей за получение высокой прибыли;

д) саморегулирование рынка: спроса, предложения, свободных рыночных цен и конкуренции;

е) отсутствие социальной защиты, усиление безработицы и социального расслоения населения.

Второй вид рыночной экономики - **современная рыночная экономика.** Она стала функционировать с конца XIX- начала XX веков с такими признаками как:

а) предпринимательская деятельность на основе различных форм собственности - частной, государственной, коллективной, смешанной;

б) активное участие государства в регулировании экономики,

проведение различных экономических мер по определению перспектив развития и пропорций между сферами и отраслями;

в) использование планового метода в хозяйствовании (бизнес-план, управление через систему маркетинга);

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

5.2. Решение постоянных и основных проблем в рыночной экономике

Любая страна, выбравшая путь ведения общественного хозяйства на рыночной основе, заинтересована изучением проблем экономической системы, таких как:

-какие продукты и в каком количестве необходимо производить?

-посредством каких технических средств и технологий производить?

-для кого производить продукты?

В экономической литературе данные вопросы выражаются коротко - «Что производить? Как производить? и для кого производить?».

Таким образом, современная рыночная экономика основывается на партнёрстве (тандеме) частного и государственного сектора экономики

Если в традиционной рыночной экономике эти вопросы решались под влиянием обычаев, традиций, национальных, религиозных, климатических и других факторов, то в административно-командной экономике эти вопросы решались посредством централизованного планирования. Рыночная экономика решает эти вопросы на основе правил и законов рынка.

В рыночной экономике ответ на вопрос «Что производить? и как производить?», зависит от уровня обеспеченности экономическими ресурсами, соотношения спроса и предложения при учёте объема существующих ресурсов и той её части, которая будет использована в процессе производства. Производственное предприятие, задаваясь этим вопросом, исходит из правил безубыточного производства и максимизации прибыли. Вместе с тем, учитывается и то, какой набор продуктов и услуг может полностью удовлетворить запросы общества и принесёт прибыль, определяемую как соотношение между общим денежным доходом от реализации товаров и общими затратами на его производство.

Готовность потребителей потратить свои доходы в целях покупки

товаров, проявляется в качестве рыночного спроса. Если объем такого спроса достигнет значительных размеров, то предприятие приобретает стимул к производству данной продукции, т.е. увеличение спроса принесет экономическую прибыль отрасли, производящей продукцию. А сокращение спроса, наоборот, приведет к сокращению объемов производства. Таким образом, спрос играет важную роль в том, какие виды продукции будут произведены.

Решение вопроса, «Что производить?», во многом зависит и от поставщиков ресурсов. Спрос на ресурсы - это производный спрос, т.е. он исходит из спроса на товары и услуги, производимые с помощью этих ресурсов. Поставщики ресурсов также действуют в целях максимизации своих доходов, исходя из рыночного спроса. Эффективно функционировать и получать прибыль могут только те предприятия, которые производят товары, соответствующие потребительскому спросу и наличию ресурсов.

Таким образом, предпочтение потребителя проявляется через его спрос. Товаропроизводители и поставщики ресурсов в соответствии с этим спросом, с целью получения высокой прибыли, производят товары и поставляют ресурсы.

В условиях рыночной экономики ответ на вопрос «Как производить?» тесно переплетается с тремя взаимосвязанными составляющими:

- распределение ресурсов между отдельными отраслями;
- характера производственной деятельности;
- выбора комбинации ресурсов и соответствующей технологии каждым предприятием.

Таким образом, следует отметить, что рыночная экономика является очень восприимчивой: она может изменяться в соответствии с изменениями потребностей, с технологией производства, а также состава экономических ресурсов. Рыночная система направляет ресурсы, прежде всего, в высокодоходные отрасли, продукция которых имеет большой спрос. Бесприбыльные отрасли или отрасли, имеющие малую прибыль, лишаются таких ресурсов. В то же время, в результате изменения вкусов и предпочтений потребителей, даже самая эффективная система распределения ресурсов и производства товаров со временем может устареть и стать неэффективной.

Применение экономичных технологий производства даёт временное преимущество предприятию перед конкурентами. Снижение издержек производства означает получение предприятием дополнительной экономической прибыли. Однако, рыночная система создает условия для быстрого распространения новой технологии и каждое предприятие

правомочно осуществлять производство с помощью современной техники и технологий, которые обеспечат получение соответствующей прибыли.

5.3. Преимущества и противоречия рыночной экономики

Бесспорно, среди существующих экономических систем рыночная экономика выделяется своими преимуществами, создающими почву для эффективного и стабильного функционирования государства. Целесообразно указать на три преимущественных аспекта рыночной экономики:

- **эффективное распределение ресурсов.** Рыночная система способствует эффективному распределению ресурсов на производство самых необходимых для общества товаров и услуг. Она обуславливает применение наиболее эффективных способов комбинирования ресурсов и эффективной технологии производства;

- **свобода выбора экономической деятельности.** Рыночная экономика дает приоритет роли личной свободы. Экономические субъекты проблему производства и реализации продукции решают самостоятельно, без вмешательства извне, достигая успеха именно за счет предоставления свободы выбора и предпринимательства;

- **стимулирование труда, развитие творчества и инициативы предпринимателей.** Оно выражается в том, что в рыночной экономике каждое предприятие, фирма или корпорация находится в постоянном движении и в поиске. Бесхозяйственность, пассивность, беспечность приводят к разорению всякой хозяйственной системы, поэтому физические и юридические лица борются за обеспечение конкурентоспособности своей продукции и получение устойчивой прибыли. Так, рыночная экономика приводит в действие миллионы людей, устраняя иждивенческие настроения.

Наряду с рассмотренными выше основными преимуществами рыночной экономики можно перечислить и множество других её положительных сторон:

- гибкость и высокая степень адаптации к изменяющимся условиям производства;
- использование современных достижений науки и техники и внедрение их в производство;
- способность удовлетворения разнообразных потребностей, повышение качества продукции;
- способность относительно быстрого восстановления нарушенного равновесия;
- возможность успешного функционирования при ограниченной

информации об уровне цен и затрат различных ресурсов.

Важно также отметить, что рыночной экономике также присущи противоречия и недостатки. Основным противоречием рыночной экономики является то, что она допускает и поощряет ослабление конкуренции - своего главного контролирующего механизма. Существуют два источника ослабления конкуренции:

во-первых, в условиях рыночной экономики предприниматели в погоне за прибылью и стремясь улучшить свое экономическое положение, действуют вопреки механизму свободной конкуренции. Слияние фирм, тайный сговор компаний, применение жестких методов конкуренции - все это приводит к ослаблению конкуренции и понижению ее регулирующего воздействия;

во-вторых, технический прогресс, стимулируемый рыночной системой, тоже приводит к ослаблению конкуренции. Новейшая технология обычно требует использования очень большого количества реального капитала; наличия крупных рынков, богатых и надежных источников сырья. Это доступно только крупным производителям.

Следующее противоречие рыночной экономики связано с усилением неравенства в доходах членов общества и дифференциацией уровня жизни населения. Даже высокоразвитая рыночная экономика не может устранить дифференциацию доходов, хотя смягчает её в определенной степени.

Общепризнанным недостатком рыночной экономики является то, что она не создает стимулов для производства товаров и услуг коллективного пользования. Обеспечение членов общества такими благами и услугами берёт на себя государство.

Рыночная экономика неспособна устранять диспропорций между объемом произведённой товарной продукции и денежной массы, что становится причиной обесценивания денег и инфляции.

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

- не обеспечивает социальной защиты населения;
- не гарантирует права на труд, на доход, на отдых;
- не обеспечивает защиты окружающей среды от вредного воздействия производства и других видов деятельности, и сохранения невоспроизводимых ресурсов (газ, нефть, руда и т.д.);
- не создаёт условия для производства товаров и услуг коллективного пользования (дороги, общественный транспорт и т.д.);
- не обеспечивает самоокупаемость фундаментальных и прикладных исследований в науке;
- не ориентирован на производство социально необходимых товаров

и услуг;

- не способствует созданию социальной инфраструктуры (загрязнение окружающей среды, социально-культурные объекты и т.д.).
- подверженность нестабильному развитию и спаду общественного производства.

В частности, начавшийся в 2008 году глобальный финансово-экономический кризис, охвативший многие развитые страны, вызвавший серьезные проблемы в финансовом, затем в реальном секторе экономики и социальной сфере, во многом связан с негативным аспектом рыночной экономики. Абсолютизация механизма рыночного саморегулирования экономики в большинстве развитых странах, где государство не выполняет свои контролирующие и регулирующие функции, в конечном итоге приводит к возникновению кризисных ситуаций.

В Узбекистане «...чтобы не подвергаться влиянию стихии и хаоса…, в переходный период именно государство должно взять на себя ответственность главного реформатора. Там, где это диктовалось долгосрочными интересами страны и необходимостью разрешения и выхода из экстремальных ситуаций, применялись методы государственного регулирования, что в конечном итоге полностью себя оправдало».

5.4. Понятие и функции рынка

Рынок как центральная категория рыночной экономики, как научно-практическое понятие используется в экономической теории и на практике хозяйствования многих стран.

Рынок — это одна из самых распространенных категорий в экономической теории, позволяющая совершать свободную куплю-продажу товаров

Следует различать понятия «рынок» и «рыночная экономика». Термин **«рынок»** исторически появился в обществе еще до возникновения рыночной экономики в результате разделения труда и означал непосредственный процесс обмена. **«Рыночная экономика»** - это есть результат исторического и длительного развития рыночных отношений, и означает экономическую систему, которая организовывается и действует на основе законов рынка.

В узком смысле слова рынок означает место, где продают и покупают товары. С развитием ремесленничества и появлением городов за рынками закрепились определенные места, торговые площади.

Однако, в те времена товарообмен происходил по схеме Т-Т, т.е. обмен товара одного вида на товар другого вида. Процесс обмена происходил в определенном месте и в определенное время.

С появлением денег, процесс купли-продажи распался на два самостоятельных акта и принял вид Т-Д-Т. Теперь продажа товара (Т-Д) и покупка (Д-Т) разделились во времени и пространстве, так как продавец мог продать свой товар в одном месте, а купить необходимый ему товар в другое время и в другом месте. С возникновением денег появились торговцы, то есть специальные группы людей, занимающиеся покупкой товаров у производителя и перепродающие его потребителю, доставляя товар с одного места в другое.

С углублением разделения труда образовалась сфера торговли. Предоставляя возможность ускорения товарно-денежного движения, эта сфера превратилась в средство, связывающее потребителя с производителем. При этом отпала необходимость встречи производителя с потребителем, они могли связываться через торговцев-посредников. Таким образом содержание понятия рынок изменилось и приобрело новый смысл, в качестве новой формы товарно-денежного обращения. В настоящее время рынок – многогранное, связующее звено между производителями и потребителями, обеспечивающий их взаимодействие при обмене экономических благ.

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

Основными характерными чертами рынка являются:

- обмен на основе взаимного соглашения продавцов и покупателей по принципу эквивалентности;
- окупаемость затрат продавцов и получение ими прибыли;
- удовлетворение платежеспособного спроса покупателей;
- наличие конкуренции.

На рынке процессы купли-продажи товаров осуществляются посредством рыночного механизма. **Рыночный механизм** - это рычаги и средства, регулирующие функционирование рыночной экономики в условиях ограниченности экономических ресурсов.

Для раскрытия экономического содержания рынка следует выделить его объекты и субъекты. О**бъекты рынка** - это вовлеченные в отношения обмена результаты экономической деятельности и экономические ресурсы.

Субъекты рынка – это участники отношений обмена, они подразделяются на две группы - продавцы и покупатели, выполняющие различные функции. Продавцы предлагают на рынке товары и услуги, а покупатели выражают на них спрос. Рынок связывает интересы субъектов, если на отдельных рынках существуют непосредственные связи между продавцами и покупателями, то на других существуют косвенные связи, то есть они могут не видеть или не знать друг друга.

Субъекты рынка ↓ ***продавцы и покупатели***

Основной **функцией рынка** является доставление до потребителя экономических ресурсов, созданных производителями. Через рынок произведенный товар или услуга находят своего потребителя. На рынке меняются формы стоимости, товарная форма стоимости превращается в денежную форму, и наоборот.

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

Объекты рынка ↓ ***1) факторы производства (земля, труд, капитал и др.); 2) экономические блага (товары и услуги)***

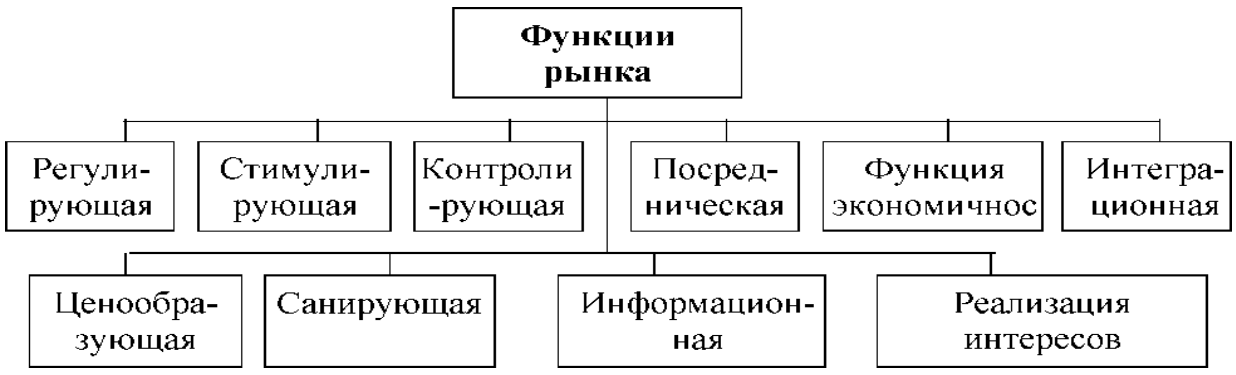


Рис. 5.2. Функции рынка.

Касаясь лишь функцию **регулирования экономики,** отметим, что механизмами саморегуляции рынка являются спрос, предложение, конкуренция и цена. Исходя из этих механизмов, рынок определяет «что? в каком количестве? и когда производить?». Посредством цен рынок обеспечивает перелив экономических ресурсов с низкорентабельных отраслей, к высокорентабельным отраслям. Кроме перечисленных функций в экономической литературе приводятся и другие дополнительные функции рынка. Наглядно эти функции можно представить в виде следующей схемы (рис. 5.2).

Для более глубокого понимания экономического содержания рынка целесообразно изучение его видов и внутреннего строения.

5.5. Виды и структура рынка

Рынок имеет очень сложную структуру. Для классификации рынка за основу берутся такие критерии как: степень зрелости рынка, географическое расположение рынка, вид продаваемой и покупаемой продукции, характер экономических связей и др.

По степени зрелости рынки подразделяются на неразвитый рынок, свободный (классический) рынок, современный развитый рынок. Неразвитый рынок носит случайный характер, чаще всего там применяется бартерный обмен. В отдельных странах, в условиях перехода к рыночной экономике, где деньги теряют общественное доверие, может функционировать такой вид рынка.

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

Современный развитый рынок опирается на государственное регулирование в целях обеспечения экономической эффективности и социальной защиты населения. При этом, государство является участником рынка, оно регулирует и управляет рыночными связями. На современном развитом рынке прогрессирует рыночная инфраструктура, которая обслуживает процессы купли-продажи.

По географическому положению выделяют несколько видов рынков. К ним относятся: местные рынки (ташкентский рынок, лондонский рынок, нью-йоркский рынок, и др.); национальные рынки (узбекский рынок, российский рынок, американский рынок, китайский рынок и др.); региональные рынки (Центрально-Азиатский рынок, Западноевропейский рынок); мировой рынок.

По объектам купли-продажи различают: рынки потребительских товаров и услуг, рынки средств производства и рабочей силы (рынки экономических ресурсов), рынки валюты и фондовые биржи, рынки научно-технических изобретений и разработок.

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

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

На рынке средств производства (ресурсов) в качестве товаров продаются средства труда и материалы: машины, оборудование, сырье, топливо и материалы. Товары на рынке ресурсов служат не личному потреблению, а производственному потреблению, удовлетворяя спрос производства.

Экономические связи между всеми субъектами рынка наиболее полно и ярко проявляются на рынке потребительских товаров и ресурсов (рис. 5.3). Из рисунка видно, что домашние хозяйства и государство владеют экономическими ресурсами и поставляют их на рынок ресурсов. Предприятия выражают спрос на эти ресурсы. Денежные средства предприятий, затраченные на покупку ресурсов, составляют поток доходов (зарплата, рента, процент и прибыль) поставщиков ресурсов, т.е. домашних хозяйств и государства.

Домашние хозяйства, расходуя денежные доходы от продажи ресурсов, удовлетворяют свой спрос на множество товаров и услуг. Поток потребительских расходов на товары и услуги составляет в свою очередь денежную выручку или доход предприятий.

Финансовый рынок делится на рынок долговых обязательств и рынок капитала (собственности). На рынке долговых обязательств деньги временно берутся в долг и используются для личного потребления. На рынке капитала (собственности) продается и покупается право получения дохода. На этом рынке средства вводятся в действие в качестве капитала и приносят прибыль. Причём, рынок капитала разделяется на рынок ссудного капитала и рынок ценных бумаг.

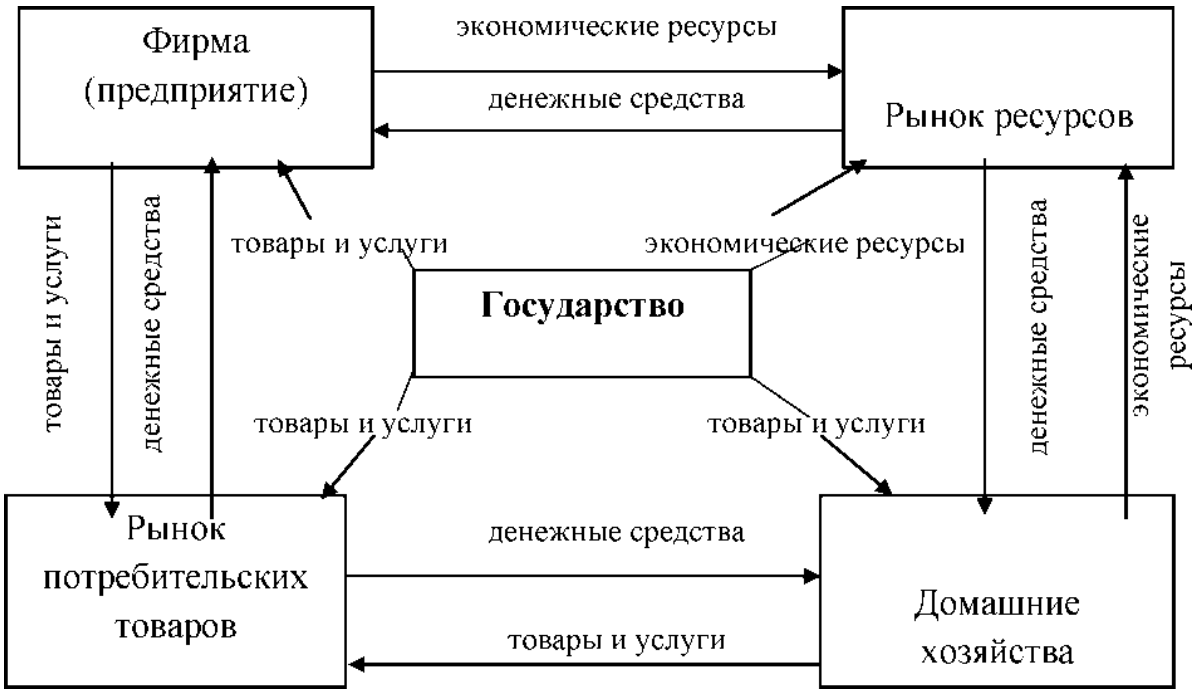


Рис. 5.3. Движение ресурсов, продукции и доходов между рынком потребительских товаров и рынком ресурсов, а также субъектами рынка

Рынок ссудного капитала - это отношения купли-продажи денежного капитала в долг с условием выплаты процентов. На этом рынке в обращении находятся краткосрочные обязательства государства и банков.

Рынок ценных бумаг –это купля-продажа различных видов ценных бумаг (акций, облигаций, векселей и т.п.). На практике данный рынок состоит из фондовых бирж, аукционов и банков, в которых посредническую деятельность осуществляют брокеры и дилеры.

5.6. Инфраструктура рынка и ее элементы

Эффективное функционирование рынка во многом зависит от развития её инфраструктуры.

Инфраструктура рынка - это система учреждений, оказывающих услуги, способствующие нормальному функционированию рыночных отношений.

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

1. Учреждения, обслуживающие сферу производства и торговли (складские хозяйства, предприятия транспорта и связи, биржи,

аукционы, торговые дома и т.д.);

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

3. Учреждения, обслуживающие социальную сферу (коммунальное хозяйство, биржи трудоустройства населения и т.д.);

4. Учреждения информационных услуг, занимающиеся сбором, обобщением и размещением информации (СМИ, рекламные агентсва и т.д.).

Учреждения инфраструктуры рынка способствуют торговой, финансово-кредитной деятельности товаропроизводителей, поиску партнеров, найму рабочей силы, осуществляют государственные мероприятия по регулированию экономики, помогают установлению коммерческих связей. Часть учреждений инфраструктуры ведет деятельность в рамках государственной собственности и оказывает услуги бесплатно, а другие учреждения - самостоятельные коммерческие предприятия - оказывают платные услуги.

В составе инфраструктуры рынка важное место занимают учреждения, обслуживающие товарное и денежное обращение:

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

Товарная биржа - наиболее развитая форма регулярно функционирующего оптового рынка товаров на основе заранее установленных правил.

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

Биржа → это рынок оптовой торговли стандартными товарами или рынок по купле-продаже валюты, ценных бумаг и рабочей силы

Валютная биржа - официально организованная форма рынка, где осуществляется свободная купля-продажа валюты согласно её курсу.

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

Участниками биржи составляются сделки товарообмена, а доставка и оплата товара происходит за пределами биржи. При этом участие владельца товара и покупателей необязательно, сделки от их имени

могут осуществляться брокерами (посредники). **Брокер** - узкий специалист на бирже, который прямо содействует торговой сделке. За это он получает определенную плату или комиссионные (по соглашению сторон)[35].

Одна из особенностей бирж заключается в том, что здесь могут продаваться товары, которых в момент заключения сделки нет в наличии, то есть на бирже заранее закупаются права на товар, еще не поступивший в распоряжение владельца.

Биржи могут быть как специализированные, так и универсальные. На **специализированных биржах** продаются товары отдельно взятого вида или образца, а на **универсальных биржах** - различные товары.

Аукцион – это специализированное торговое учреждение, организованное в заранее установленном месте для продажи особых образцов товаров. Торговля на аукционе проводится по относительно ограниченному перечню товаров путем выставления их на массовую продажу. Аукцион проводится в заранее объявленное время и в определенный период. При этом учитываются сезон и объем поступления товаров на рынок. Товар с аукциона достается покупателю, предложившему самую высокую цену. На аукционах могут продаваться произведения искусства, антикварные (или редкие) предметы, коллекции и т.п.

Торговая ярмарка - выставка образцов товаров, которая даёт возможность ее участникам продемонстрировать образцы своего производства, новые достижения и технические усовершенствования с целью заключения оптовых сделок между товаропроизводителем и торговыми фирмам. Ярмарка - это периодически действующий рынок, организуемый регулярно в одном и том же месте в определенное время года и на установленный срок.

Торговый дом - это широкопрофильный ассоциативный союз, включающий в себя, помимо торговых, производственные, транспортные, строительные, банковские и другие организации. Он может быть специализированным (торгует отдельными товарами: обувь, одежда, овощи и т.д.) или универсальным (торгует различными товарами). Торговые дома осуществляют сделки межотраслевого и международного характера, функционируют как на внутреннем, так и на

[35] Кроме того, на бирже осуществляют деятельность маклеры, которые сводят партнеров по сделкам (указывает на возможность их заключения), но сами сделок не заключают и получают вознаграждение от продавцов и покупателей ценных бумаг. **Дилер** — покупает ценные бумаги на свое имя и за свой счет, а затем перепродает их. Выручка от такой перепродажи составляет его прибыль.

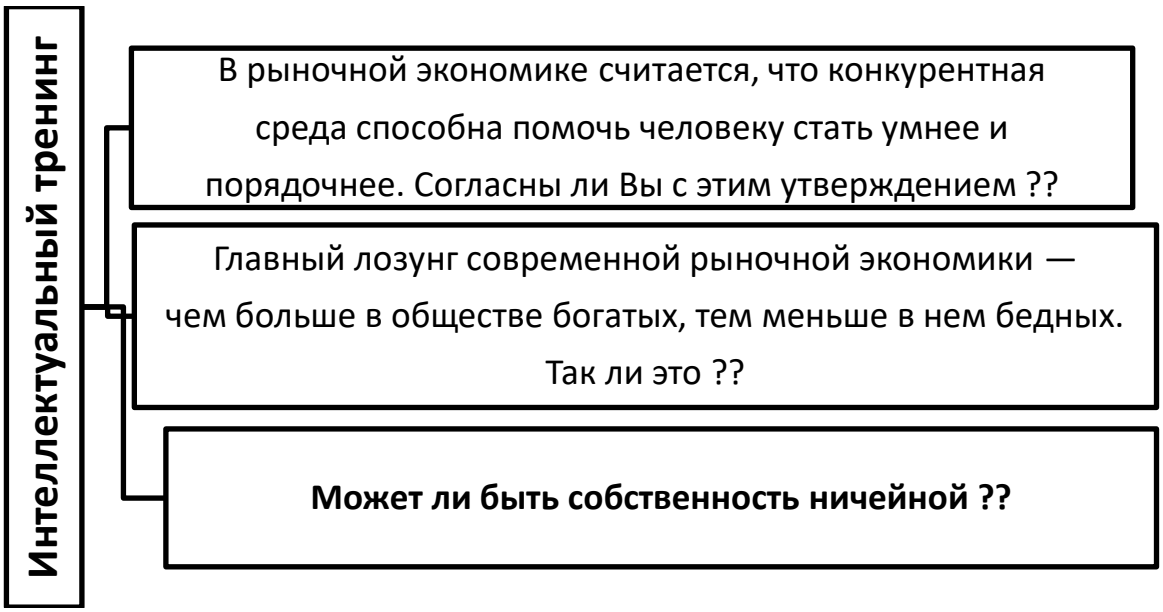
внешнеэкономическом товарном рынке, сочетая функции внутренней торговли и внешнеэкономической деятельности. Например, АО «Узтрейд» обладает развитой внешнеторговой инфраструктурой. Этому может свидетельствовать наличие торговых домов, успешно выполняющих свои функции и оказывающих неотъемлемую помощь в экспортной деятельности в различных городах мира. К ним относятся ТОО "Центрально-Азиатский Торговый дом", Казахстан, г. Астана; ООО "Торговый дом "Узтрейд", Украина, г. Киев; «Uz-American Trade Corp.», США, г. Нью-Йорк; ООО "Торговый дом "Uztrade" Нью-Дели", Индия, г. Нью-Дели и др.

Как правило, торговые дома не имеют ведомственной подчиненности и функционируют самостоятельно. Внешнеторговые дома принимают участие в оказании финансовых и производственных услуг через приобретение торговых предприятий, сдачу в аренду оборудования, предоставление кредитов, страховых услуг. Торговые дома располагают складскими площадями, собственным или арендованным транспортом, техническим оборудованием, информационной базой, позволяющими успешно осуществлять полный комплекс торгово-закупочных операций и операций с ценными бумагами. Они ориентируются главным образом на приобретение права собственности на товар, выполняя также функции импортеров и экспортеров товарной продукции и оказывая маклерские услуги.

В Узбекистане развитие рыночной инфраструктуры было предусмотрено в Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития страны в 2017-2021 годах и в Стратегии развития Нового Узбекистана в 2022-2026 годы, в направлении «Развитие социальной сферы», предусматривающей реализацию мер по повышению занятости населения, совершенствованию системы социальной защиты и охраны здоровья граждан, развитию и модернизации дорожно-транспортной, инженерно-коммуникационной и социальной инфраструктур, улучшению обеспечения населения электроэнергией, газом, качества социальной помощи уязвимым слоям населения, повышению статуса женщин в общественно-политической жизни, реформированию сферы здравоохранения, обеспечению доступности дошкольных образовательных учреждений, повышению качества и развитию общего среднего образования, среднего специального и высшего образования».

Вместе с тем, «для обеспечения экономического роста чрезвычайно важно создать современную и эффективную инфраструктуру. В связи с этим, в течение следующих трех лет (2020-2023гг.) будет выделено 9,8 триллиона сумов на строительство дорог, 4,6 триллиона сумов – на

прокладку сетей водоснабжения, 18,2 триллиона – на строительство электросетей, 1,2 триллиона – на газоснабжение. Это финансирование – в разы больше, чем за последние десять лет. В то же время на создание современной инфраструктуры и модернизацию имеющихся систем необходимо в 10 раз больше средств».[36] «С этой целью за последние шесть лет мы построили в стране около 300 тысяч квартир и индивидуальных жилых домов, что в 10 раз больше, чем в предыдущие годы. В школах за этот период дополнительно создано 500 тысяч ученических мест, в результате их общее количество составило 5 миллионов 300 тысяч. В настоящее время ускоренными темпами продолжается работа по созданию еще 1 миллиона 200 тысяч ученических мест»[37].



Вопросы и задания для повторения:

1. Раскройте экономическое содержание и основные признаки рыночной экономики.
2. Расскажите про общие стороны и различия классической и современной рыночной экономики.
3. В чем заключаются преимущества и противоречия рыночной экономики?
4. Кто является основным субъектом рыночной экономики и основным субъектом рынка как места купли-продажи?
5. Дайте определение понятию рынок и объясните его основные функции.

[36]Из Послания Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёеву Олий Мажлису от 24 января 2020 года.

[37]Из Послания Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёеву Олий Мажлису и народу Узбекистана от 20 декабря 2022 года. – с. 3-4.

6. Приведите классификацию рынков согласно их месту расположения, развития, господства конкуренции и т.п.?

7. Назовите виды рынков по степени их зрелости?

8. Какие виды рынков можно выделить по характеру продаваемых там товаров, услуг?

9. Расскажите о видах рынка по территориальному признаку?

10. Что такое инфраструктура рынка?

11. Что понимается под производственной инфраструктурой? Приведите соответствующие примеры.

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

6.1. Понятие переходного периода и его основные черты.
6.2. Принципы и особенности перехода к рыночной экономике в Узбекистане.
6.3. Основные направления и этапы рыночных реформ в Узбекистане.
6.4. Сущность, принципы и основные направления модернизации и ускоренного реформирования страны.
6.5. Содержание и задачи национального развития Узбекистана в соответствии со Стратегией действий на 2017-2021 годы и Стратегией развития Нового Узбекистана в 2022-2026 годы.

6.1. Понятие переходного периода и его основные черты

Любое разрушение старых общественно-экономических отношений и возникновение новых общественно-экономических отношений на развалинах до конца не истлевших структур, относится к числу созидательных разрушений. Вспомним как в западных странах в XVII-XVIII века, разрушая все структуры феодальных отношений, победно шествовало первоначальное накопление капитала. Это был длительный и нелёгкий переходный период от феодализма к капитализму.

Подобно тому, **переходный период** от административно-командной экономики к рыночной экономике - это определённый исторический период, в течение которого осуществляются реформы по разрушению старых экономических отношений и формированию основ рыночной экономики. Ибо переход к рынку есть сложный и затяжной процесс непрерывного развития экономических отношений до зрелого этапа, когда рыночная система проявляется всеми своими признаками и характеристиками, как самостоятельная система.

Переходный период представляет собой такое состояние в развитии экономики, когда общество переходит от одной целостной системы к другой

Общее содержание переходного периода к рыночной экономике заключается в комплексной модификации всей системы экономических отношений. Однако пути перехода к рыночной экономике разнообразны и обобщая мировой опыт, можно выделить: путь развитых стран; путь

развивающихся стран; путь бывших социалистических стран.

Несмотря на разнообразие этих путей, в них существует общая черта: все эти пути перехода преследуют одну цель – переход к современной рыночной экономике. Вместе с тем, каждый путь перехода к рыночной экономике имеет свои специфические особенности, связанные с различными социально-политическими, историческими, национальными условиями формирования рыночных отношений.

Например, путь развитых стран - это путь перехода от простого товарного хозяйства, основанного на свободной конкуренции к классической или свободной рыночной экономике и далее к современной рыночной экономике.

Особенностью пути перехода к рыночной экономике в развивающихся странах является переход от отсталой, традиционной экономики к свободной рыночной экономике.

И наконец, путь бывших социалистических стран – это переход от административно-командной экономики к смешанной рыночной системе. В отличие от других путей, этот путь не основан на саморазвитии и полностью противоположен тоталитарной экономике. Кроме того, сами страны, переходящие от административно-командной экономики к рыночным отношениям, существенно отличаются друг от друга стартовыми условиями перехода, уровнем экономического развития, формами хозяйствования, структурным построением национальной экономики.

Объективная необходимость перехода от командно-административной экономики к современной рыночной экономике смешанного типа была обусловлена нарастающей из года в год неспособностью государства обеспечивать устойчивые темпы экономического развития по мере исчерпания экстенсивных факторов роста. Плановый характер управления экономикой, показавший свои позитивные черты в первые годы советской власти, а в дальнейшем, по мере усложнения экономики, давал сбои и в итоге оказался неспособным эффективно реализовать достижения НТП. В результате, страны с плановой экономикой резко отстали от стран с развитой рыночной экономикой в техническом и технологическом отношениях. Всё это и обусловило острую необходимость реформирования административно-командной экономики, её преобразования в рыночную[38].

Переход к рыночной экономике, как показывает мировой опыт, может осуществляться путём проведения радикальных реформ, полной

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

ломки прежней системы и экономических отношений. Это так называемый способ “шоковой терапии”. Создать эффективную рыночную экономику можно и безболезненно, постепенно трансформируя старые экономические отношения в новые рыночные. Как свидетельствует практика реформ, эволюционный путь сопряжен с меньшими социальными потрясениями, более последователен и необратим.

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

К основным задачам формирования рыночной экономики в переходной период относятся:

- либерализация экономики и развитие предпринимательства. Либерализация экономики– это выработка системы мер, направленных на резкое сокращение или отмену всех административных барьеров и ограничений, а также государственного контроля во всех сферах хозяйственной жизни, путём:

а) отмены государственной монополии при осуществлении хозяйственной деятельности;

б) устранения централизованного распределения ресурсов;

в) перехода к формированию свободных, рыночных цен на основе соотношения спроса и предложения;

г) либерализации внешнеэкономической деятельности.

- демонополизация экономики и создание конкурентной среды посредством:

а) создания равных условий и возможностей для всех экономических агентов;

б) предоставления возможностей для вхождения на рынок иностранных конкурентов;

в) регулирования политики цен в реализации продукции естественных монополий и др.

- институциональные преобразования, такие как**:**

а) создание законодательной основы, соответствующей рыночным условиям хозяйствования и др.

б) разгосударствление и приватизация собственности, создание частного сектора в экономике;

в) формирование рыночной инфраструктуры (транспорт, связь,

коммерческие банки, товарные и фондовые биржи и т.д.);

- разработка и развитие адекватной рыночному хозяйству системы социальной защиты населения. Данная система мер направлена на:

а) адресную социальную поддержку нуждающихся, малообеспеченных слоев населения в переходное время;

б) адаптацию всех слоёв населения к рыночным условиям.

Задач у переходной экономики не мало и обозначить их в рамках учебника практически невозможно. Формирование вышеуказанных основных элементов рыночной экономики будет свидетельствовать о завершении переходного периода.

6.2. Принципы и особенности перехода к рыночной экономике в Узбекистане

Узбекистан сделал для себя однозначный выбор - двигаться к рыночной экономике не большими скачками, а последовательно, поэтапно, с учетом культурных, исторических, экономических и природных особенностей, без революционных переворотов, социальных столкновений, с усилением мер социальной защиты населения. «Наша модель перехода к рыночным отношениям основывается на всестороннем учете своеобразных условий и особенностей, обычаев, традиций и образа жизни населения, ликвидации грозного наследия однобокого, неповоротливого развития»[39].

Переход к рыночным отношениям в Узбекистане направлен на формирование социально ориентированной рыночной экономики, в основу осуществления которого положены следующие пять важных принципов, разработанные Первым Президентом Республики Узбекистан И.Каримовым:

- деидеологизация экономики, обеспечение ее приоритета над политикой;
- государство - главный реформатор переходного периода;
- обеспечение верховенства законов;
- осуществление наряду с переходом к рыночным отношениям, сильных мер в сфере социальной защиты;
- поэтапный переход к рыночным отношениям.

Кроме того, переход к рыночным отношениям не ограничивается лишь преобразованием экономики. Он обуславливает коренное изменение всех тесно взаимосвязанных сфер общественной жизни, в том числе политической, духовно-нравственной, бытовой и других сфер. Это

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

еще раз доказывает значимость и преимущество идеи о поэтапном, эволюционном пути перехода к рыночной экономике.

На первом этапе перехода к рыночной экономике решались задачи по преодолению тяжелых последствий тоталитарной системы; формирование основ рыночных отношений с учетом специфических условий и особенностей республики.[40] Решение этих задач потребовало на первом этапе выделить такие приоритетные направления как:

-формирование правовых основ переходного периода, укрепление и развитие законодательно-правовой базы независимого государства;

-создание основ многоукладной экономики за счет формирования новых форм собственности в сельском хозяйстве, осуществление приватизации и разгосударствления предприятий местной промышленности, торговли, бытового обслуживания, жилищного фонда, а также акционирования отдельных предприятий легкой промышленности, строительства и транспорта;

- преодоление дальнейшего спада производства, стабилизация финансового положения страны.

Второй этап экономических реформ включил в себя следующие задачи:

- довести до конца начатые реформы в сфере приватизации государственной собственности;

- обеспечение макроэкономической стабильности;

- дальнейшее укрепление национальной валюты - сума;

-коренное изменение структуры национальной экономики, переход от сырьевой ориентации на выпуск готовой продукции, поэтапное доведение ее качества и конкурентоспособности до уровня требований мирового рынка.

На втором этапе переходного периода был продолжен путь, направленный на усиление социальной защиты малообеспеченных слоев населения, оказание им соответствующей помощи. Как подчеркивал И.А.Каримов, «либерализация и углубление реформ являются основными условиями решения не только экономических, но и социальных и политических задач».[41]

Однако, определяющим является реализация следующих конкретных задач в экономической сфере:

- последовательное проведение либерализации во всех сферах и отраслях экономики;

- дальнейшее проведение разгосударствления и приватизации и

[32] Каримов И.А. Узбекистан по пути углубления экономических реформ. Т.: Узбекистан, 1995, стр. 13.

[41]Каримов И.А. Свободная и процветающая Родина, свободная и конечная цель нашего государства. - Т: Узбекистан, 2013, - с. 87.

формирование класса собственников;

- создание благоприятных правовых предпосылок, гарантий и экономических основ для широкого привлечения в экономику иностранных инвестиций;

- развитие малого бизнеса и частного предпринимательства;

- развитие и укрепление экспортного потенциала страны, обеспечение широкомасштабной интеграции национальной экономики в мировую экономическую систему;

- последовательное продолжение структурных преобразований в экономике, направленных на дальнейшее укрепление экономической независимости страны.

6.3. Основные направления и этапы рыночных реформ в Узбекистане

Переход от одного типа экономических и организационно-управленческих структур к другому, совершено новому типу обуславливает разработку стратегии экономических реформ и определения ее основных направлений. **Экономические реформы** - это комплекс мер, направленных на осуществление коренных преобразований в экономике по созданию наилучших условий для жизнедеятельности страны, достижения его духовно-нравственного совершенства, обеспечения социальной и политической стабильности в обществе.

Основными направлениями осуществления экономических реформ в республике являются:

- создание законодательно-правовой базы рыночной экономики;
- реформирование отношений собственности;
- аграрные реформы;
- финансово-кредитные и ценовые реформы;
- социальные реформы;
- реформирование системы управления и создание рыночной инфраструктуры;
- реформирование внешнеэкономических связей.

Начальным звеном перехода к рыночной экономике стало создание законодательной и правовой базы по нескольким направлениям:

Первое направление - создание правовых основ государственной независимости, экономической самостоятельности Узбекистана, принятие законов, регламентирующих принципы государственного управления, чётко разграничивающие функции структур управления на

республиканском и местном уровнях[42].

Второе направление - формирование свода законов, закладывающих основу под системные преобразования, качественно новых экономических отношений, прежде всего, отношений собственности. Узбекистан в числе первых признал права частной собственности, поставил в равные условия все формы собственности[43].

Третье направление - создание правовых основ нового механизма хозяйствования и институциональных преобразований, определяющие статус, права и экономические свободы хозяйствующих субъектов в различных сферах экономики. В их числе - законы о предприятии, о кооперации, о фермерском хозяйстве, о хозяйственных обществах и товариществах[44].

Четвертое направление - создание правовых норм, определяющих Узбекистан как равноправного субъекта международных отношений, которые открыли качественно новую страницу в истории развития внешних связей страны[45].

Пятое направление - формирование законодательства, обеспечивающая конституционные и юридические права человека, дающие социальные гарантии и социальную поддержку населения. Принятые законы о занятости, о социальной защите инвалидов, о государственном пенсионном обеспечении граждан, об образовании, об основах государственной молодежной политики, о свободе совести и религиозных организациях, позволили не только защитить интересы наиболее нуждающихся слоев населения в сложных условиях перехода к рыночной экономике, но и раскрыть духовный, творческий потенциал людей.

Ключевым звеном всей системы мер по созданию рыночной экономики послужило решение **вопроса о собственности**, как предпосылки для формирования многоукладной экономики и создания конкурентной среды.

Исходя из роли и значимости сельского хозяйства, а также отраслей, связанных с переработкой сельскохозяйственного сырья, особый приоритет был отдан реформированию **сельского хозяйства**. Так, в первые годы независимости на долю аграрного сектора приходилось свыше 30% ВВП, около 37% занятых в экономике, свыше половины всего населения проживало в сельской местности,

---

[42]В рамках этого направления приняты такие законы, как Закон «Об основах государственной независимости Республики Узбекистан», «О Кабинете Министров Республики Узбекистан», «О государственной власти на местах», «Об органах самоуправления граждан».

[43]К числутаких законов следует отнести законы о собственности, о земле, о разгосударствлении и приватизации, об аренде и др

[36] В этом направлении приняты законы «О банках и банковской деятельности», «О денежной системе», «О предпринимательстве», «О страховании», «О биржах и биржевой деятельности», «Об аудиторской деятельности», «О ценных бумагах и фондовой бирже» и др.

[45]Основные положения данного направления нашли воплощение в законахо о внешнеэкономической деятельности, о членстве Республики Узбекистан в ведущих международных организациях, о валютном регулировании и др.

материальное положение которых напрямую было связано с состоянием экономики в этой ведущей сфере республики.

Более того, экономическое и финансовое состояние многих отраслей промышленности, составляющие почти половину промышленного потенциала страны (хлопкоочистительная, текстильная, легкая, пищевая, химическая промышленность, сельскохозяйственное машиностроение и др.), непосредственно зависяли от сельского хозяйства. Важно и то, что продукция сельского хозяйства, особенно хлопок, служил важным источником валютных ресурсов, поступающих в страну, необходимых для приобретения со стороны продовольственной продукции, лекарственных препаратов, технических средств и технологий.

Особое место в последовательном переходе к рыночным отношениям занимало **реформирование финансово-кредитной сферы**. Основными направлениями реформ в этой сфере были:

- проведение жесткой финансовой политики, сведение к предельно допустимому минимуму дефицита государственного бюджета, поэтапное сокращение всех видов дотаций и субсидий из бюджета;
- неуклонное проведение курса, при котором бюджетные средства выделялись лишь по мере поступления доходов, осуществление бюджетных ассигнований только на самые неотложные, первостепенные общегосударственные нужды;
- отход от практики бюджетного безвозмездного финансирования отраслей народного хозяйства, отдельных предприятий, широкое использование на эти цели инвестиционных кредитов;
- совершенствование налоговой системы, проведение гибкой налоговой политики, обеспечивающей устойчивое пополнение доходов бюджета, стимулирующей развитие малых и частных предприятий, совместных с иностранным капиталом производств, перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию и выпускающих товары народного потребления.

В области кредитной политики реформы были направлены на совершенствование банковской системы, обеспечение устойчивого денежного обращения, резкое ограничение кредитной, наличной денежной эмиссии и роста совокупной денежной массы. С этой целью в республике была сформирована двухуровневая банковская система во главе с Центральным банком и широкой сетью самостоятельных коммерческих банков. На Центральный банк были возложены функции, характерные для федеральной резервной системы. Параллельно государство способствовало развитию коммерческих банков.

Либерализация цен - это еще одна из ключевых проблем реформирования экономики. Для свободного формирования цен необходимо реформирование системы цен. И здесь особенно конкретно проявился один из принципов реформирования экономики - ее поэтапность и последовательность. Сначала происходило сужение круга действия государственных закупочных цен, затем постепенное приближение внутренних цен к мировым. И главной задачей при осуществлении либерализации цен в нашей республике стало достижение паритета между ценами на отдельные виды сырья и продукции, с одной стороны, и между ценами и уровнем доходов населения и предприятий, с другой стороны.

Реализация экономических реформ требовала создания соответствующей **структуры управления**. На основании этого в республике были разработаны такие организационно-правовые формы управления отраслями и сферами экономики, которые в наибольшей степени соответствовали их специфике, содействовали предоставлению хозяйствующим субъектам экономической свободы, стимулировали развитие инициативы и предприимчивости. Реорганизация началась, прежде всего, с упразднения государственных органов и министерств, которые осуществляли централизованное управление экономикой страны. Взамен ликвидированных административных аппаратов организовались новые звенья управления, соответствующие рыночной экономике.

Для выполнения исполнительно-распорядительных функций на местном уровне (область, район, город) были созданы хокимияты, они были призваны решать все вопросы местного значения, исходя из общегосударственных интересов и интересов граждан.

Рыночные реформы охватили и меры по формированию **рыночной инфраструктуры**. Это обусловило создание учреждений финансовой, банковско-кредитной и биржевой систем, а также страховых, аудиторских, юридических, консалтинговых фирм и компаний. Безусловно, создать инфраструктуру за короткое время невозможно, поэтому реформирование в этой области проводилось шаг за шагом. И первым шагом к формированию рыночной инфраструктуры была ликвидация системы обязательного государственного заказа на поставку продукции. Вместо централизованных структур распределения товарных ресурсов была создана товарно-сырьевая биржа.

Наряду с основополагающими приоритетными экономическими реформами следует также выделить и реформы, касающиеся **внешней политики**. В этой сфере был сформирован современный внешнеэкономический комплекс республики, создан, по существу,

новый механизм регулирования внешнеэкономической деятельности. Организованы учреждения, специализированные на осуществлении внешнеполитической и внешнеэкономической деятельности (Министерство внешних экономических связей, Национальный банк внешнеэкономической деятельности, таможенная служба). Во всех министерствах и ведомствах, предприятиях республики были созданы специальные отделы, организации и фирмы, занимающиеся внешнеэкономической деятельностью.

Меры по социальной защите населения осуществлялись по следующим направлениям:

первое направление - регулярное повышение минимального и среднего уровня доходов в связи с либерализацией цен и ростом уровня инфляции;

второе направление - защита внутреннего потребительского рынка и поддержание на определенном уровне потребления основных видов продовольственных и промышленных товаров;

третье направление - проведение сильных мер по социальной защите и поддержке малообеспеченных слоев населения.

При выборе системы социальной защиты населения учитывались сложившиеся за долгие годы духовно нравственные ценности, образ жизни и национальный менталитет. «Важнейшей целью построения в Узбекистане независимого и сильного государства, мы видим создание справедливого общества, где главной ценностью является человек, его интересы, уважаются его права и свободы. Мы хотим занять достойное место как в мусульманском мире, так и в мировом сообществе. Мы хорошо понимаем, что это, в первую очередь, связано с совершенствованием системы образования и просвещения, приобщением нашей молодежи - будущего страны - к самым современным знаниям, воспитанием всесторонне и гармонично развитой личности».[46]

6.4. Сущность, принципы и основные направления модернизации и ускоренного реформирования страны

Модернизация - это социально-исторический процесс, обеспечивающий переход от традиционного общества к прогрессивному, индустриально развитому обществу. В классической социологии данный термин Э.Дюркгеймом понимался как процесс общественной дифференциации, осуществляющий общественное разделение труда. А.Вебер охарактеризовал модернизацию в качестве

[46]Из доклада Президента Республики Узбекистан Ш.М.Мирзиёева на Совете государств-участников СНГ от 29 сентября 2018 года. // Узбекистан, Ташкент - АН Podrobno.uz.

процесса рационализации, через который хозяйственные субъекты стремятся максимально повысить экономическую эффективность своей деятельности. Таким образом, современный процесс модернизации означает достижение равноправного положения относительно основных «стержневых» экономик, служащих импульсом технологических и социальных преобразований в мире.[47]

При раскрытии содержания модернизации в широком смысле ученый-экономист Р.Нуреев различает ее неоклассическую и кейнсианскую трактовку. В частности, модернизация при неоклассическом подходе понимается как укрепление частной собственности и демократии, а кейнсианцами модернизация понимается, прежде всего, как структурные изменения, охватывающие основные отрасли хозяйства. На переднем плане оказываются технико-экономические проблемы. Отсутствие современных отраслей хозяйства воспринимается как главный тормоз развития, поэтому первостепенное значение уделяется их созданию.[48]

Модернизация представляет собой процесс перехода от традиционного общества к современному, от аграрного к индустриальному**,** основанному на крупном машинном производстве.

В числе основных черт процесса модернизации выделяют:

- его комплексность, поскольку он охватывает все сферы жизни общества – экономику, социальную жизнь, политику, право, культуру**;**

- его системность, так как изменение любого элемента или целой сферы жизни общества ведет к изменению других - культурные и политические изменения приводят к изменениям в экономике, и наоборот;

- его глобальный характер - начавшись в некоторых передовых странах, модернизация распространяется на весь мир;

- его протяженный характер - модернизация не происходит в одночасье, а делится на этапы (появление реформаторской элиты, инициирование преобразований, распространение и закрепление его результатов);

- дифференцированный характер - модернизация в разных странах протекает по-разному, так или иначе учитывает и опирается на традиции национальной культуры и этики (например, "японское экономическое чудо"), не требует полного отказа от них в пользу западных и европейских ценностей.[49]

В общей сложности, модернизация охватывает следующие

[47]Там же. – с. 381.
[48] Там же. – с. 384.
[49]Брю С.Л., Макконнелл К.Р. Экономикс: краткий курс: Пер. 1-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2015, стр. 381-384.

приоритетные направления:

а) **в сфере государственного строительства и управления:**

- усиление роли исполнительной власти в стране и вместе с тем дальнейшее усиление ответственности правительства через расширение его полномочий и прав;
- эффективное функционирование Высшего законодательного органа страны - двухпалатного Парламента;
- усиление роли и полномочий органов самоуправления - махали, махаллинских комитетов, являющиеся основным звеном власти и опорой государства на местах;
- кардинальное усиление роли и влияния политических партий и гражданских институтов на принятие важнейших государственных решений;

б) **в области судебно-правовой системы:**

- дальнейшее реформирование и либерализация судебно-правовой системы, и совершенствование ее деятельности на основе демократических принципов;
- обеспечение передачи судам части прав и полномочий прокуратуры и др.

Модернизация → ***это комплекс процессов коренного преобразования, обновления и совершенствования всех сфер жизни общества, обращённых в сторону существующих в мире передовых стандартов***

в) **в области усиления роли средств массовой информации**:

- дальнейшее развитие средств массовой информации;
- дальнейшая либерализация деятельности печати, радио и телевидения, обеспечение его независимости и свободы;
- формирование в стране целостной системы негосударственных СМИ, включающих самодостаточные, экономически состоятельные электронные, печатные и другие, в том числе частные, средства информации;
- обеспечение информационной свободы, превращение СМИ в арену, где люди могут свободно выражать свои мысли и идеи, позиции и отношение к происходящим событиям и др.;
- превращение СМИ в трибуны, с которых граждане могли бы высказывать свои здоровые мнения и идеи через либерализацию СМИ.

г) **в области внешней политики**:

- сохранение мира и стабильности в регионе;
- дальнейшее усиление борьбы против международного терроризма как глобальной проблемы;
- ведение бескомпромиссной борьбы против религиозного

экстремизма и наркоагрессии;

- дальнейшее развитие интеграционных процессов и рыночных преобразований;
- формирование в Центрально-азиатском регионе общего рынка;
- дальнейшее развитие сотрудничества с крупными, престижными международными финансовыми и экономическими структурами, а также организациями мира.

д) **в области экономики**:

- дальнейшее углубление осуществляемых в стране рыночных реформ;
- либерализация различных сфер экономики;
- полный отказ от стереотипов прошлой административно - распределительной системы;
- дальнейшее ускоренное развитие частного сектора;
- дальнейшее ограничение вмешательства государственных структур в частную предпринимательскую деятельность;
- углубление и расширение масштабов работ по развитию малого бизнеса и фермерства;
- создание широких возможностей для частной предпринимательской деятельности и малого бизнеса, а также организация их стимулирования;
- дальнейшее совершенствование налоговой политики;
- предоставление дополнительных льгот и преференций в налогообложении и др.[50]

Как видно из вышесказанного, процессы модернизации охватывали почти все сферы жизни страны.

6.5. Содержание и задачи национального развития Узбекистана в соответствии со Стратегией действий на 2017-2021 годы и Стратегией развития Нового Узбекистана в 2022-2026 годы

Проведенные за годы независимости широкомасштабные реформы заложили прочный фундамент национальной государственности и суверенитета, обеспечения безопасности и правопорядка, неприкосновенности государственных границ, верховенства закона, прав и свобод человека, межнационального согласия и религиозной толерантности, создали достойные условия жизни для населения и реализации созидательного потенциала граждан.

Отказ от административно-командного управления, поэтапная

[50] Наша главная цель - демократизация и обновление общества, реформирование и модернизация страны. Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на совместном заседании Законодательной палаты и Сената Олий Мажлиса // Народное слово, 19 января 2005 года, № 13, с. 3.

реализация рыночных реформ и взвешенная денежно-кредитная политика способствовали обеспечению макроэкономической стабильности, высоких темпов роста экономики, удержанию инфляции в прогнозных пределах, созданию широких возможностей и благоприятных условий для развития малого бизнеса и частного предпринимательства, фермерского движения.

Вместе с тем, всесторонний анализ пройденного этапа развития, изменяющаяся конъюнктура мировой экономики в условиях глобализации и усиливающаяся конкуренция требуют выработки и реализации кардинально новых идей и принципов дальнейшего устойчивого и опережающего развития страны.

В целях коренного повышения эффективности проводимых реформ, создания условий для обеспечения всестороннего и ускоренного развития государства и общества, реализации приоритетных направлений по модернизации страны и либерализации всех сфер жизни была утверждена программа комплексного изучения актуальных и волнующих население и предпринимателей вопросов действующего законодательства, правоприменительной практики и передового зарубежного опыта для широкого общественного обсуждения в рамках **Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годах**[51]:

1) совершенствование государственного и общественного строительства, направленное на дальнейшее усиление роли парламента и политических партий в углублении демократических реформ и модернизации страны, реформирование системы государственного управления, развитие организационно-правовых основ государственной службы, совершенствование системы «Электронное правительство», повышение качества и эффективности государственных услуг, практическую реализацию механизмов общественного контроля, усиление роли институтов гражданского общества и средств массовой информации;

2) обеспечение верховенства закона и дальнейшее реформирование судебно-правовой системы, направленное на укрепление подлинной независимости судебной власти и гарантий надежной защиты прав и свобод граждан, совершенствование административного, уголовного, гражданского и хозяйственного законодательства, повышение эффективности системы противодействия преступности и профилактики правонарушений, полную реализацию принципа состязательности в судебном процессе, совершенствование

[51]Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям Развития Республики Узбекистан в 2017-2021 годы. // www/uza.uz.

системы оказания юридической помощи и правовых услуг;

3) развитие и либерализацию экономики, направленные на дальнейшее укрепление макроэкономической стабильности и сохранение высоких темпов роста экономики, повышение ее конкурентоспособности, модернизацию и интенсивное развитие сельского хозяйства, продолжение институциональных и структурных реформ по сокращению присутствия государства в экономике, дальнейшее усиление защиты прав и приоритетной роли частной собственности, стимулирование развития малого бизнеса и частного предпринимательства, комплексное и сбалансированное социально-экономическое развитие регионов, районов и городов, активное привлечение иностранных инвестиций в отрасли экономики и регионы страны путем улучшения инвестиционного климата;

4) развитие социальной сферы, направленное на последовательное повышение занятости и реальных доходов населения, совершенствование системы социальной защиты и охраны здоровья граждан, повышение социально-политической активности женщин, реализацию целевых программ по строительству доступного жилья, развитию и модернизации дорожно-транспортной, инженерно-коммуникационной и социальной инфраструктур, развитие сферы образования, культуры, науки, литературы, искусства и спорта, совершенствование государственной молодежной политики;

5) обеспечение безопасности, межнационального согласия и религиозной толерантности, осуществление взвешенной, взаимовыгодной и конструктивной внешней политики, направленные на укрепление независимости и суверенитета государства, создание вокруг Узбекистана пояса безопасности, стабильности и добрососедства, укрепление международного имиджа страны.

Цель стратегии действий - коренное повышение эффективности проводимых реформ, создание условий для обеспечения всестороннего и ускоренного развития государства и общества, реализация приоритетных направлений по модернизации страны и либерализация всех сфер жизни.

Стратегия действий была реализована в пять этапов, каждый из которых предусматривал утверждение отдельной ежегодной Государственной программы по ее реализации в соответствии с объявляемым наименованием года.

Нынешний этап национального развития ознаменован **Принятием Стратегией развития Нового Узбекистана на 2022-2026 гг.,** в котором еще более усиливаются процессы реформирования и модернизации страны, последовательно реализовывается наша конечная

стратегическая цель - построение социально ориентированного открытого демократического государства, основанного на рыночной экономике и формирование гражданского общества по принципу **«Во имя чести и достоинства человека»,** предусматривающего проведение рыночных реформ **в семь этапов**. В рамках задач политики социальной защиты, направленной на обеспечение интересов человека предусмотрено:

- в срок до 2026 года полностью охватить социальными пособиями и материальной помощью нуждающиеся слои населения;

- наладить **обеспечение бесплатным питанием (завтраком или обедом)** учащихся первых – четвертых классов в Республике Каракалпакстан и Хорезмской области за счет средств Государственного бюджета.

В целях внедрения **«активной» модели махалли предлагается:**

- осуществить меры по созданию на территории махаллей на основе государственно-частного партнерства такой инфраструктуры, как спортивные и культурные сооружения, творческие клубы, центры содействия занятости, учебные центры, объекты предпринимательства.

В рамках задач по **повышению качества образования:**

- освободить с 1 апреля от подоходного налога платежи до 3 миллионов сумов в месяц родителей, дети которых посещают негосударственные дошкольные образовательные организации и школы.

В рамках задач по **обеспечению ускоренного развития национальной экономики и высоких темпов роста**, намечено принять меры по:

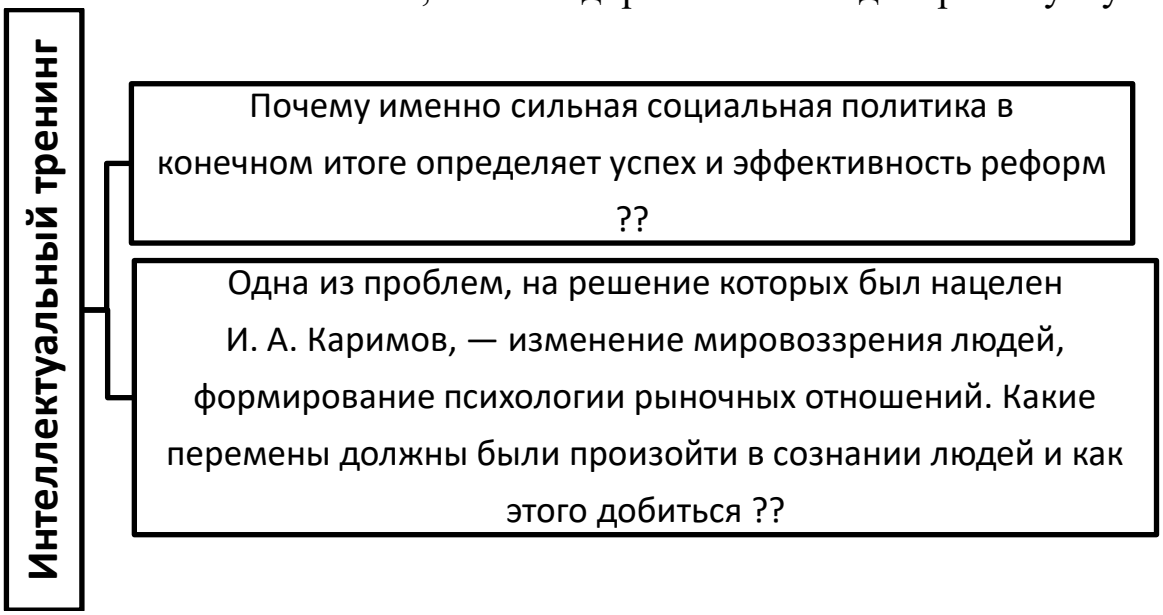
- по снижению годового уровня инфляции в 2022 году – до 9 процентов, в 2023 году – до 5 процентов, фискального дефицита – до 3 процентов с недопущением в последующем превышения указанных показателей инфляции и дефицита Государственного бюджета;

- завершению процесса трансформации коммерческих банков с долей государства, увеличив до 60 процентов долю частного сектора в банковских активах до конца 2026 года;

- снизить с 2023 года ставку налога на добавленную стоимость до 12 процентов, ставку налога на прибыль в таких направлениях предпринимательства, как банковское и финансовое дело, телекоммуникации – до 15 процентов;

- **ликвидации монополий в более чем 25 видах деятельности** за счет отмены эксклюзивных прав и приватизации компаний с государственным участием в целях сокращения участия государства в экономике и создания широких возможностей для частного сектора, в том числе: в 2022 году – 14 видах деятельности, включая услуги по

сертификации; в 2023–2025 годах – 11 видах деятельности, включая услуги по хранению нефтепродуктов, оказанию дополнительных услуг в сфере железнодорожных перевозок, эксплуатации аэровокзальных и привокзальных комплексов, железнодорожные экспедиторские услуги[52].



Вопросы и задания для повторения:

1. Какие особенности имеет путь перехода к рыночной экономике в Узбекистане? Какие принципы положены в основу экономического реформирования республики?
2. Раскройте цели и задачи поэтапного перехода к рыночным отношениям в Узбекистане.
3. Какие задачи преследуют экономические реформы при переходе к рыночным отношениям?
4. Объясните в чем заключается ведущая и руководящая деятельность государства в период формирования рыночной экономики.
5. Объясните содержание либерализации экономики и углубления реформ. Какие задачи ставит перед собой либерализация экономики в республике?
6. В чем заключаются цель и задачи отдельных периодов национального развития, определенных Стратегией действий и Стратегией развития независимого государства?
7. Изложите основные приоритетные задачи Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития в 2017–2021 годах и Стратегии развития Нового Узбекистана в 2022-2026 годы.

[52] Î Стратегии развития Нового Узбекистана в 2022-2026 годы от 28 января 2022 года.

ГЛАВА 7. ТЕОРИЯ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ. РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ

7.1. Понятие спроса и факторы, влияющие на его величину. Закон спроса.
7.2. Понятие предложения. Факторы, влияющие на величину предложения. Закон предложения.
7.3. Соотношение спроса и предложения. Рыночное равновесие.
7.4. Эластичность спроса и факторы её формирования.
7.5. Теория потребительского поведения. Правило максимизации полезности.

7.1. Понятие спроса и факторы, влияющие на его величину. Закон спроса

Потребность выражает нужды людей в жизненных благах и является всеобщей для всех этапов развития человеческого общества. Исторической формой проявления потребности в условиях рыночной экономики считается спрос. Спрос, отличаясь от потребности, действует в качестве самостоятельной экономической категории. Только обеспеченная деньгами часть потребностей превращается в спрос. Если потребность не обеспечена денежным эквивалентом, она остается лишь «желанием». Например, студент пришел в магазин, чтобы купить мобильный телефон новой марки. Представим, что цена мобильного телефона 300 тысяч сум, а студент имеет только 200 тысяч сум. В этом случае потребность студента в телефоне новой марки не может быть удовлетворена и, поэтому, не является спросом. Но, если студент займёт у друга недостающую ему сумму в размере 100 тысяч сум или решит купить телефон по приемлемой ему цене, тогда его потребность в мобильном телефоне может превратиться в спрос.

> ***Спросом называют количество товара, которое будет куплено за приемлемую цену в определенный промежуток времени***

Таким образом, **спрос** (от англ. demand) – это потребность в товарах [53] или услугах, обеспеченная денежным эквивалентом и вынесенная в места товарного обмена.

Механизм рынка позволяет удовлетворять только те потребности, которые выражены через спрос. Помимо них в обществе всегда есть и

[53]Товаром, в контексте данного изложения, называется всё, что может быть продано на том или ином рынке. Это – материальные ресурсы, услуги, информация, интеллектуальная продукция, права или часть прав собственности, рабочее время и т.п.

такие потребности, которые нельзя измерить деньгами и превратить в спрос. К ним прежде всего относятся блага коллективного пользования, особенно такие, в потреблении которых участвуют все граждане без исключения (охрана общественною порядка, национальная оборона, государственное управление, единая энергетическая система, национальная сеть коммуникаций и т.д.). Эти блага в мировой экономической науке именуются общественными товарами.

Существуют две разновидности спроса: индивидуальный и рыночный**.** Спрос отдельного лица, семьи, предприятия или фирмы в определенном виде товара называется **индивидуальным спросом.** Совокупный спрос нескольких (множества) потребителей в данном виде товара или услуги называется **рыночным спросом.**

Спрос очень подвижен, изменчив, ибо на его величину и динамику влияют многочисленные факторы экономического, социального и технологического характера. В связи с этим различают экзогенный и эндогенный спрос. **Экзогенный спрос** - спрос, изменение которого вызвано вмешательством правительства или каких-либо сил извне системы свободного рынка. **Эндогенный или внутренний спрос** - это спрос, который образуется внутри общества благодаря факторам, существующим в обществе.

Как индивидуальный, так и рыночный спрос определяются количественно. **Величина спроса** - это количество товаров и услуг, которые готовы приобрести покупатели при данной цене в данный момент времени. На изменение величины спроса влияют несколько факторов. Больше всего на спрос влияет ценовой фактор.

Таблица 7.1.

Зависимость между ценой и количеством покупаемых товаров

Цена 1 кг картофеля (сум)	Спрос на картофель (кг)
300	50
400	40
500	30
600	20
700	10

Рассмотрим зависимость между ценой и количеством покупаемых товаров на примере данных таблицы 7.1. В таблице приведены величины спроса на картофель при различных уровнях цен - от 300 до 700 сум. Данные показывают, что понижение цен приводит к росту количества покупаемого товара и наоборот, рост цен приводит к уменьшению величины спроса. Если при самом низком уровне цены -

300 сум спрос составляет максимальное количество - 50 кг, то с повышением цены величина спроса снижается: при 400 сум – 40 кг, при 500 сум – 30 кг и т.д. Самому высокому уровню цены соответствует наименьшая величина спроса - 10 кг

Обратная или противоположная зависимость величины спроса от цены товара называется **законом спроса**. Закон спроса впервые сформулировал французский математик А.Курно в работе "Исследование математических принципов теории богатства" (1838г.) В соответствии с его формулировкой, закон спрос на товар составляет некоторую функцию цены, причем, как правило, убывающую. Такое положение вполне обосновано и не противоречит сущности рынка. Закон падающего спроса А.Курно формулируется так:

$$\mathbf{Q_D = f\,(P)}$$

где, Q_D - объём спроса;

f - функция;

P - цена, причём f(P)> 0.

Данный закон выражает обратную зависимость между ценой товара и объёмом спроса, которую можно изобразить графически с помощью кривой спроса. По оси ординат отложим цену (P), а по оси абсцисс – спрос на товар (рис. 7.1).

Суть Закона спроса → чем выше цена товара, тем меньшее его количество люди готовы купить при прочих равных условиях (и наоборот)

Кривая спроса на графике отражает обратную зависимость между ценой товара и объемом спроса. Каждая точка на кривой D показывает определенную цену и то количество товара, которое может купить потребитель по данной цене. Движение вдоль кривого спроса в связи с изменением цены называют изменением **величины спроса**. Это движение отражает реакцию покупателей на изменение цены товара при прочих равных условиях.

Кроме цены, на величину спроса влияют и многие другие факторы. Они называются **неценовыми факторами спроса**. К ним относятся: доходы потребителей; вкусы и предпочтения потребителей; ожидания потребителей относительно изменения цен или доходов в будущем, цен на товары субституты (товары-заменители) и цен на комплементарные товары (товары, дополняющие друг друга), число потребителей на рынке и другие факторы.

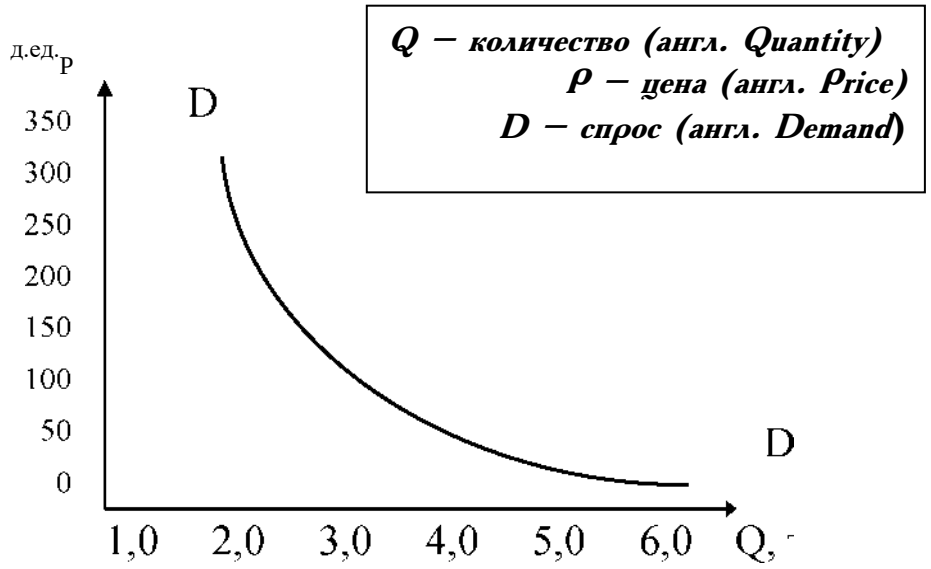


Рис.7.1. Кривая спроса

В связи с этим, спрос является функцией всех факторов:

$$Q_D = f (P, R, Z, W, Psub, Pcom, N, B),$$

где, R - доходы потребителей;
Z- вкусы и предпочтения потребителей;
W - ожидания потребителей;
Psub - цены на товары-субституты;
Pcom- цены на комплементарные товары;
N - число потребителей;
B - прочие факторы.

Отсюда, **функция спроса** - это функция, определяющая величину спроса в зависимости от влияющих на него различных факторов. Рассмотрим влияние каждого из этих факторов на изменение величины спроса.

Доходы потребителей. Влияние изменения денежного дохода на величину спроса немного сложнее, чем другие факторы. Относительное увеличение денежных доходов повышает спрос на многие товары, а уменьшение дохода сокращает его. Зависимость между доходами потребителей и количеством покупаемых ими товаров впервые исследовал немецкий экономист Эрнест Энгель (1821-1896 гг). В этой связи взаимозависимость между доходом потребителя и возможным объёмом покупаемых товаров называется **законом Энгеля**.

Потребители с повышением доходов в большинстве случаев стараются покупать больше качественных товаров, несмотря на высокие

цены. При этом они будут относительно меньше покупать такие продукты, как хлеб, картофель, капуста. То есть дополнительный доход позволяет покупать продукты питания, обладающие более высоким содержанием белков, витаминов, например, мясомолочные продукты, фрукты и т.п.

Товары, на которые спрос изменяется в прямой зависимости от изменения дохода, называются **товарами высшей категории.** Товары, спрос на которые изменяется в обратной зависимости от изменения дохода, называются **товарами низшей категории.**

Вкусы и предпочтения потребителей. Вкусы и предпочтения потребителей формируются под влиянием предпочтений, принятых в обществе, обычаев, образования, моды, рекламы и т.д. Если произойдет положительное изменение во вкусе потребителя на какой-либо товар, то при соответствующем уровне цен, спрос на него увеличится. Здесь можно привести пример из реальной действительности, когда определенный товар входит в моду, спрос потребителей на него повышается. Обстоятельства, отрицательно влияющие на вкус потребителя, приводят к сокращению спроса.

Ожидания потребителей относительно изменения цен или доходов в будущем. Ожидания потребителей относительного роста цен в будущем влечет за собой увеличение текущего спроса и наоборот, ожидание понижения цен и увеличения доходов вызовет сокращение текущего спроса. Например, спрос на компьютеры в данном месяце может быть выше при любых ценах, если ожидается рост цен в будущем месяце.

Цены на товары-субституты. Изменение спроса на один из взаимозаменяемых товаров с изменением цены другого подобного товара находится в прямой зависимости. Например, повышение цены на сливочное масло приводит к увеличению спроса на маргарин, а понижение цены на сливочное масло уменьшит спрос на маргарин.

Цены на комплементарные товары. Изменение спроса на один из взаимодополняющих друг друга товаров с изменением цены на другой такой же товар находится в обратной зависимости. Например, если повысится цена автомобиля, сократится спрос на бензин. И наоборот, если понизится цена автомобиля, увеличится спрос на бензин.

Число потребителей на рынке. Само собой разумеется, что при увеличении количества потребителей на рынке, увеличится и рыночный спрос. Если количество потребителей уменьшится, то рыночный спрос сократится. Например, повышение уровня рождаемости увеличит спрос на детские сады и школы.

Итак, спрос - это величина переменная. При этом следует

различать изменение величины спроса и изменение характера спроса. Величина спроса меняется тогда, когда переменна только цена данного товара. Характер же спроса меняется тогда, когда изменяются факторы, имевшие ранее постоянные величины.

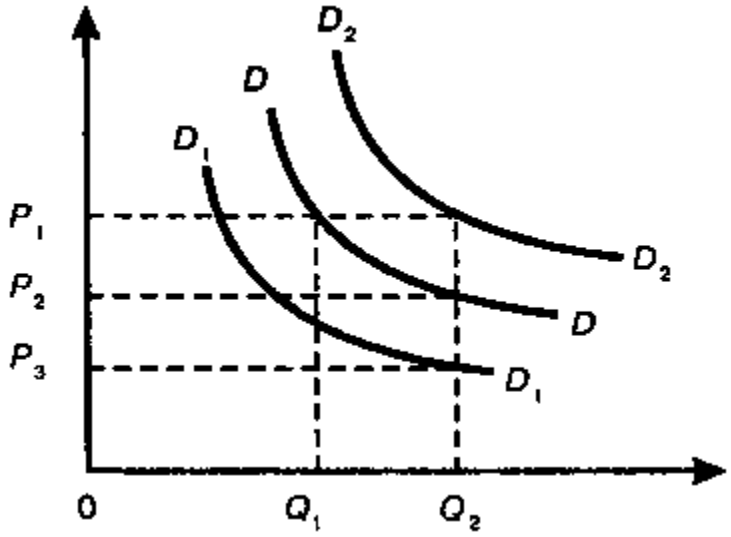


Рис. 7.2. Изменение характера спроса

Графически изменение величины спроса выражается в "движении" вдоль кривого спроса вниз или вверх. Изменение характера спроса выражается в параллельном смещении кривой спроса вправо или влево в зависимости от соответствующего изменения фактора (рис.7.2.).

Эффект Веблена →люди хотят отличаться друг от друга, выделяться из толпы: падение спроса на товар тем больше, чем большим спросом данный товар пользуется у других покупателей

Следует отметить несколько исключений из закона спроса. Они касаются, так называемых, низших и высших товаров. К первым относятся товары, потребление которых уменьшается с увеличением доходов. Это объясняется тем, что для таких благ существуют альтернативные блага, характеризующиеся более высоким качеством или большими удобствами. Когда товар для потребителя становится менее полезным, он переходит на потребление других товаров. Возможна также и такая ситуация, когда с ростом цен на определённые товары (как правило, товары первой необходимости) величина спроса на них снижаться не будет.

Эффект Гиффена→ снижение цены на товар приводит к уменьшению спроса, а увеличение цены - к повышению спроса (картошка, хлеб)

Например, потребление хлеба. Такое исключение из правил впервые было описано английским экономистом Френсисом Гиффеном и названо **парадоксом Гиффена**. Наблюдая за тем, как в рабочих семьях потребление картофеля увеличивается, несмотря на ее подорожание, Ф. Гиффен проанализировал и объяснил эту ситуацию следующим образом: так как картошка составляет основную часть продуктов питания бедной семьи, то повышение цены на неё приведет к тому, что семья совсем откажется от других продуктов (к примеру, мяса) и весь свой небольшой доход потратит на покупку картофеля. Парадокс Гиффена характерен для периода обнищания населения, он не отменяет действие закона спроса. Здесь имеет место рост объёма спроса на относительно дешёвый товар несмотря на то, что текущая цена на него повысилась.

Ко второй группе товаров, то есть товаров высшего порядка относят, как правило, предметы роскоши. При снижении цены на такие товары снижается и величина спроса на них. Это относится к товарам, посредством которых индивиды стремятся подчеркнуть своё высокое социальное положение. В экономической теории такое явление называют «**эффектом сноба**» или «**эффектом Веблена**».

7.2. Понятие предложения. Факторы, влияющие на величину предложения. Закон предложения

Если реакция потребителя на изменение состояния рынка проявляется через спрос, то отношение производителя проявляется через товарное предложение.

Количество товаров и услуг определенного вида, реализуемых производителем (продавцом) на рынке в определенный промежуток времени при определенном уровне цен называется **рыночным предложением.** Следует различать натурально-вещественную (по ассортименту) и стоимостную (выраженную в деньгах) формы товарного предложения. К товарному предложению относятся все товары, находящиеся на рынке, включая товары в пути. Оно формируется за счет объема структуры товарной продукции производства, товарных запасов и импорта.

Поскольку с изменением цен изменяется и количество выпущенной на рынок продукции, объем предложения, также, как и спрос, может иметь альтернативные варианты. В таблице 7.2 приведен пример, отражающий предложение отдельного производителя и рыночное предложение.

Таблица 7.2.

Зависимость между ценой и количеством предложения

	Объем предложения картофеля (кг)
300	10
400	20
500	30
600	40
700	50

Как видно из таблицы, на уровне цены 300 сум, предложение картофеля (предложение одного продавца) составило 10 кг. С повышением цены увеличивается и количество предложения: при 400 сум - 20 кг, при 500 сум - 30 кг и т.д.

Изменение количества предлагаемых товаров, находящиеся в прямой зависимости от изменения цен называется **законом предложения**. Сущность закона предложения состоит в прямой зависимости между ценой и количеством предлагаемого товара: с повышением цены предложение товара возрастает, а со снижением цены сокращается, так как в случае роста цены производитель получает больший доход (при неизменных издержках). Если повышенная цена для потребителя выступает в качестве препятствия (сдерживающего фактора), то для производителя она выполняет функцию стимулирования.

Отразив на графике данные, показывающие прямую зависимость между уровнем цен и величиной предложения, можно изобразить **кривую предложения** (рис. 7.2.).

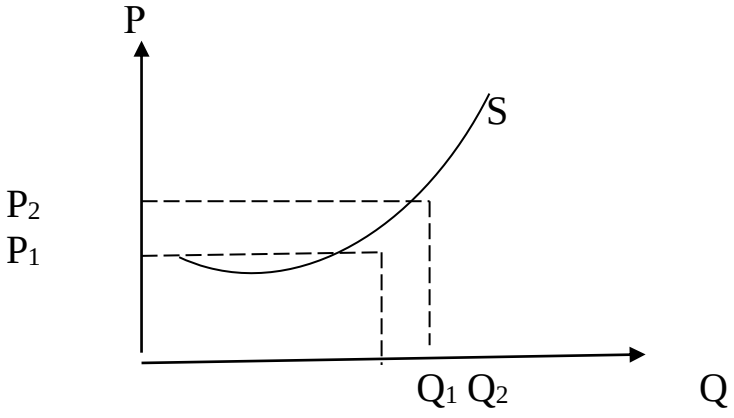


Рис.7.2. Кривая предложения.

Кривая предложения показывает, какое количество продукции готовы продать производители по разным ценам в данный момент времени. На графике кривая предложения представляет собой плавно изогнутую и поднимающуюся кверху кривую. Эту зависимость А.Курно математически описал в виде формулы:

$$\mathbf{Q_S=f\ (P),}$$

где, Q_S - объём предложения;
P - цена;
f - функция.

А.Курно назвал данную зависимость **законом изменения предложения**. Суть закона изменения предложения состоит в том, что объем предложения товара увеличивается при росте цены и уменьшается при ее снижении (в условиях неизменности всех прочих факторов).

На объем предлагаемого на рынке товара, кроме цены, влияет **ряд неценовых факторов.** К основным из них относятся: цена ресурсов; характер применяемой технологии производства; налоги и субсидии; цены на взаимозаменяющие и взаимодополняющие товары; ожидание изменения цен в будущем; количество производителей (продавцов) на рынке и т.д.

Таким образом, предложение является функцией всех факторов, определяющих его изменение:

$$\mathbf{Q_S = f\ (P, Pr, K, T, Psub, Pcom, W, N, B),}$$

где, Рг - цена ресурсов;
К - характер применяемой технологии производства;
Т - налоги и субсидии;
Psub – цена товаров-субститутов,
Pcom – цена товаров дополняющих благ,
W–ожидания изменения цен в будущем,
N- число продавцов;
В - прочие факторы.

Изменение одного или нескольких из этих факторов обуславливают изменение объема или характера предложения.

Цена ресурсов. Существует устойчивая взаимосвязь между производственными затратами и количеством предложения. Понижение цен на ресурсы сокращает производственные затраты и стимулирует увеличение предложения. А повышение цен на ресурсы, наоборот,

увеличивает производственные затраты и, естественно, производить большее количество товаров будет менее выгодно. Например, понижение цен на минеральные удобрения приводит к увеличению предложения пшеницы, повышение цен на строительные материалы сокращает предложение жилищных и производственных зданий.

Характер применяемой технологии производства. Совершенствование технологии производства дает возможность повышения эффективности производства. При существующих ценах на ресурсы уменьшаются производственные затраты и увеличивается предложение. Например, создание и применение более эффективных биологических методов борьбы с вредителями повысит не только качество, но и урожайность хлопчатника, следовательно, предложение хлопкового волокна увеличится.

Налоги и субсидии. Основные виды налогов включаются в производственные затраты. Поэтому повышение налогов увеличивает затраты на производство, что приведет к сокращению предложения. Например, повышение таможенных пошлин на импортные товары сокращает их поступление в страну, т.е. предложение импортных товаров. И наоборот, если государство предоставляет субсидии (средства, предоставляемые государством безвозмездно населению или предприятиям для покрытия убытков или других целей) для производства какого-либо товара, это сокращает издержки производства и увеличивает предложение. «За счет снижения налогового бремени надо ввести единый для всех, справедливый налоговый режим, поэтапно отменять налоговые льготы. Сами предприниматели отмечают, что предоставление льгот негативно влияет на конкуренцию»[54].

Цены на взаимозаменяющие и взаимодополняющие товары. Динамика цен взаимозаменяемых или взаимодополняющих товаров влияет на изменение предложения данного товара. К примеру, повышение цены на баранину увеличит предложение говядины и наоборот.

Ожидания изменения цен в будущем. Ожидания изменения цен на товары в будущем, приведут к изменению количества выпускаемых товаров в настоящем. Например, ожидание понижения цен на нефть приведет к тому, что производители нефти сократят свое производство.

Число производителей (продавцов) на рынке. Чем больше будет товаропроизводителей, тем большее количество товаров будет предложено на рынке. Другими словами, увеличение числа производителей в отрасли приведет к увеличению объемов производства

[54]Послание Президента Республики Узбекистан Ш.Мирзиёева Олий Мажлису от 29 декабря 2018 г. // www.uza.uz.

продукции данной отрасли.

Кроме перечисленных факторов, на величину предложения влияют специфические свойства товаров, затраты, связанные с их хранением и возможности транспортировки. Например, предложение скоропортящихся сельскохозяйственных и пищевых продуктов, не устойчивых к долгому хранению, редко бывает изменчивым.

Особенности процесса производства, наличие природных ресурсов также воздействуют на объем предложения. Например, изменение цены приведет к изменению предложения только при условии, что имеется потенциал для расширения или перехода на выпуск новых видов продукции. Несмотря на значительное повышение цены земли (земельной ренты) сельскохозяйственного назначения, его предложение не увеличится, так как они ограничены. Предложение продуктов труда людей творческих профессий (например, ученые, поэты, писатели и другие) и редких произведений искусства также абсолютно неэластично.

Аналогично спросу необходимо различать изменение объёма предложения и изменение характера предложения. Объем предложения меняется тогда, когда изменяется только цена товара. Изменение характера предложения происходит тогда, когда изменяются другие факторы, которые раньше принимались за постоянные. Предположим, что используемся новая технология, которая позволяет при тех же затратах выпустить больше продукции. Тогда кривая предложения сдвинется параллельно вправо. Сдвиг будет означать, что при каждой цене производитель предложит большее количество товара (рис.7.3).

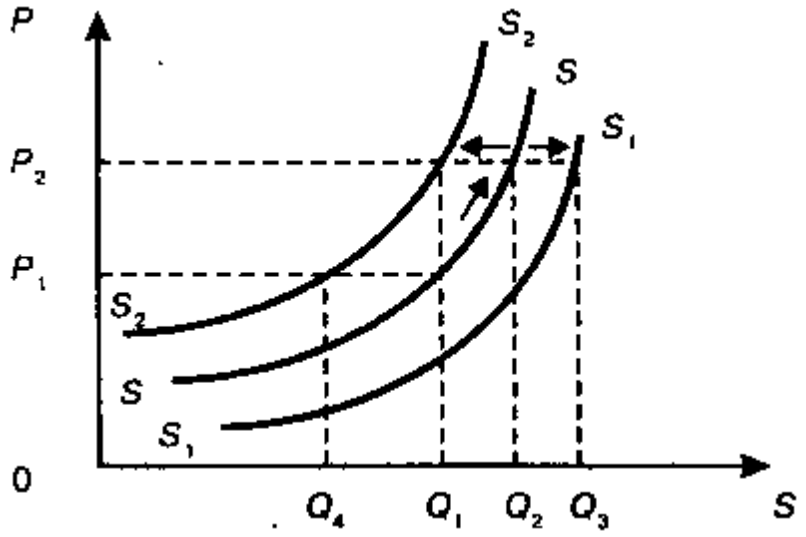


Рис.7.3. Изменение характера предложения.

Для понимания функции предложения важное значение имеет фактор времени, обычно различают кратчайший (мгновенный), краткосрочный (короткий) и долгосрочный (длительный) периоды. В кратчайшем периоде все факторы производства постоянны, в краткосрочном некоторые факторы (сырье, рабочая сила и др.) являются переменными, в долгосрочном - все факторы переменны (включая производственные мощности, число фирм в отрасли и т.д.).

В условиях кратчайшего периода повышение (понижение) спроса приводит к повышению (понижению) цен, но не отражается на величине предложения. В условиях короткого периода повышение спроса обуславливает не только рост цен, но и увеличение объема производства в соответствии со спросом. В условиях длительного периода увеличение спроса приводит к значительному росту предложения при постоянных ценах или несущественном повышении цен.

7.3. Соотношение спроса и предложения. Рыночное равновесие. Эластичность спроса и предложения

Выше мы рассмотрели изменение объёма и характера спроса и предложения под влиянием различных факторов. При всем этом величина спроса и предложения находятся в определенном соотношении друг с другом, и оно (соотношение) бывает изменчивым. Иногда количество спроса превышает предложение, тогда на рынке образуется товарный дефицит и цены поднимаются, в другое время количество предложения превышает спрос, тогда образуется избыток товаров и цены понижаются.

Таблица 7.3.

Спрос на картофель и его предложение

Цена 1 кг картофеля (сум)	Спрос на картофель (кг)	Предложение картофеля (кг)	Превышение спроса (+) и предложения (-)
300	50	10	+40
400	40	20	+20
500	30	30	0
600	20	40	-20
700	10	50	-40

Для лучшего восприятия наши прежние две таблицы спроса на картофель (табл. 7.1.) и предложение картофеля (табл. 7.2.) сведём в одну и получим сводную таблицу (табл.7.3.), отражающую изменение как предложения, так и спроса на картофель в связи с изменением его цены.

По данным вышеприведённой таблицы видно, что при низкой цене очевидна нехватка картофеля, поскольку цена не устраивает производителя. По мере роста цены потребитель постепенно снижает объём покупки товара, а при самой высокой цене – 700 сум, он недопотребляет 40 кг картофеля. Зато высокая цена соответствует интересам производителя и при самой высокой цене – 700 сум, он готов выставить на рынок 50 кг картофеля. Только при цене 500 сум спрос и предложение совпадают. Это цена и называется **равновесной ценой товара**.

Достижение равновесной цены на рынке происходит следующим образом. Если объём предложения превысит объём спроса, то на рынке образуется избыток картофеля, что вынуждает производителя снизить его цену. Следовательно, превышение предложения как бы «давит на цену» и вызывает её понижение. Если же происходит превышение спроса над предложением, то растёт цена картофеля. Спрос «давит на цену снизу» до тех пор, пока на рынке не установится равновесие между количеством спроса и количеством предложения.

Состояние рынка, когда количество спроса и количество предложения совпадают, называется **рыночным равновесием** [55] **.** Рассматривая рыночное равновесие, мы предполагаем, что рынок, хотя бы в первом приближении, является рынком совершенной конкуренции, то есть отдельные продавцы и покупатели не могут влиять на рыночную цену.

Рыночное равновесие и равновесная цена не устойчивы, множество влияющих на них факторов становятся причинами нарушения рыночного равновесия. Но любая экономика всегда стремится к достижению рыночного равновесия.

Вышеизложенное дает нам возможность перейти к анализу соответствия интересов продавцов и покупателей посредством графического изображения (рис. 7.3). Совместив на одном графике кривые спроса (*D)* и предложения (*S*), получим точку их пересечения (E). В этой точке достигается рыночное равновесие.

[55]Автором теории рыночного равновесия считается **Альфред Маршалл** (1842-1924) -английский экономист, профессор Кембриджского университета. Цель модели: анализ изменений одного элемента при постоянстве всех остальных.

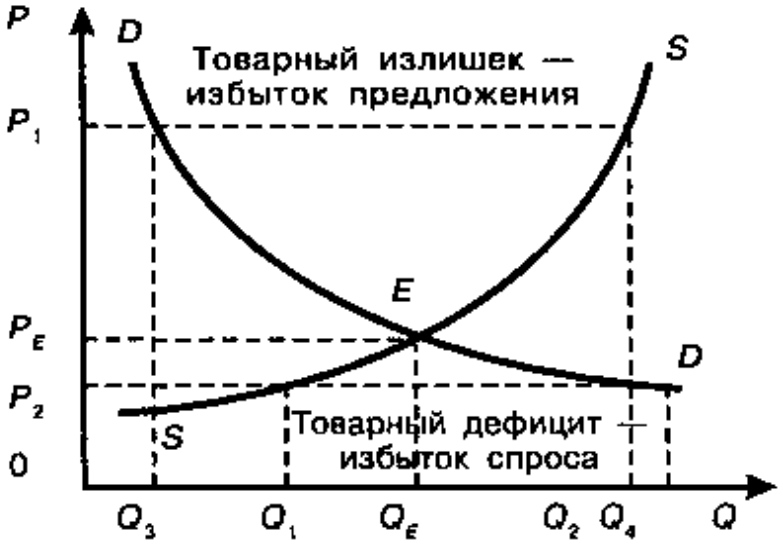


Рис. 7.3. Рыночное равновесие.

Точка равновесия показывает, что спрос и предложение, будучи противоположными рыночными силами, уравновешиваются. Равновесная цена означает, что товаров произведено столько, сколько требуется покупателям. Такое равновесие является выражением максимальной эффективности рыночной экономики, ибо в состоянии равновесия рынок сбалансирован. Ни у продавца, ни у покупателя нет внутренних побуждений к его нарушению. Наоборот, при любой другой цене, отличной от цены равновесия, рынок не сбалансирован и покупатели, и продавцы стремятся изменить ситуацию на рынке.

Рыночное равновесие можно выразить с помощью математического равенства:

$$\mathbf{Qd = Qs = P_E = Q_E}$$

где, Q_d- количество спроса,
Q_S- количество предложения,
P_E - равновесная цена,
Q_E - равновесный объем.

Равновесная цена → это цена, уравновешивающая спрос и предложение в результате действия конкурентных сил

Для наиболее полного раскрытия сущности равновесной цены большое значение имеет фактор времени. В связи с этим следует различать состояние мгновенного, краткосрочного и долгосрочного равновесия.

Для определения степени чувствительности потребителя к изменению цены товара используется понятие **ценовой эластичности**[56]. Незначительные изменения в ценах на отдельные виды товаров могут

[56]Понятие эластичность впервые было введено в экономическую теорию экономистом А.Маршаллом.

привести к большим изменениям в покупаемом количестве этого товара. Спрос на такие товары называется относительно эластичным. Значительные изменения в ценах на некоторые другие товары могут привести только к небольшим изменениям в покупаемом количестве.

Показатель, выражающий процентное изменение объема спроса под влиянием изменения цены на 1% при неизменности других факторов, называется показателем **эластичности спроса по цене.**

Эластичность спроса по цене рассчитывается по следующей формуле:

$$\mathbf{E_d = \Delta\, Q \text{ в } \% \,/\, \Delta\, P \text{ в } \%}$$

где, E_d - коэффициент эластичности спроса по цене;

ΔQ_D в % - процентное изменение величины спроса;

Δ P в % - процентное изменение цены.

Эластичность спроса по цене для каждого определенного уровня цен рассчитывается отдельно. Например, рассмотрим ценовую эластичность спроса на картошку на основе данных таблицы 7.1. Из таблицы видно, что при понижении цены 1 кг картофеля с 700 до 600 сум, объем рыночного спроса увеличился с 10 кг до 20 кг. В этом случае эластичность спроса равна 7.

$$E_d = 10/10 : 100/700 = 7$$

Это означает, что понижение цены картофеля на 1 процент приводит к росту количества спроса на картофель на 7%. Как было подчеркнуто выше, для каждого определенного уровня цен на определённый товар коэффициент эластичности спроса по цене различен. Так, при снижении цены на картошку с 600 сум до 500 сум показатель эластичности спроса составляет 6%, а при понижении цены с 500 сум до 400 сум - 6% и т.д.

Существует ряд других факторов, определяющих эластичность спроса. Основными из них являются следующие:

- **наличие взаимозаменяемых товаров-субститутов.** Чаще всего удовлетворить одну и ту же потребность можно с помощью различных товаров. Чем больше у товара заменителей, тем выше эластичность спроса на него. Как правило, на рынке совершенной конкуренции, предлагаемые товары имеют великое множество товаров-заменителей, поэтому спрос на продукцию каждого отдельного продавца считается абсолютно эластичным.
- **удельный вес товара в бюджете потребителя.** Чем больше места занимает стоимость товара в доходе потребителя, тем выше эластичность спроса на него. Чем меньше стоит потребляемый товар,

тем спрос на него менее эластичен. Например, дорогая хрустальная люстра и шариковая ручка.

• **потребительские свойства товаров.** Обычно спрос на предметы роскоши считается эластичным, а на предметы первой необходимости - неэластичным. Например, ювелирные изделия и, скажем, хлеб.

• **фактор времени.** Чем больше промежуток времени для принятия решения, тем эластичнее спрос на продукт. В более короткие сроки спрос на любые товары менее эластичен, а в большие промежутки времени спрос практически на все товары становится эластичным.

Кроме эластичности спроса по цене существует **эластичность спроса по доходу**. По мере увеличения доходов повышается и спрос на товары и услуги. Для определения степени влияния дохода на спрос используется показатель эластичности спроса по доходу.

Показатель, выражающий процентное изменение объема спроса при изменении дохода на 1%, называется показателем эластичности спроса по доходу и определяется по формуле:

$$\mathbf{E_d = \Delta Q\ (\%) / \Delta R\ (\%)}$$

где, E_d - коэффициент эластичности спроса по доходу;

ΔQ - процентное изменение величины спроса;

ΔR - процентное изменение дохода.

Для примера предположим, что потребитель при доходе в 100 тыс. сум потребляет 5 кг мясных продуктов, а с повышением дохода до 150 тыс. сум, потребление этих продуктов увеличивается до 7 кг. Рассчитаем коэффициент эластичности спроса по доходу на мясо:

$$Ed = 2 / 5 : 50 / 100 = 5,$$

т.е. повышение дохода потребителя на 1%, в свою очередь, влечет за собой увеличение его спроса на мясопродукты на 5%.

Так же как показатель эластичности спроса по цене, можно определить и показатель эластичности предложения по цене.

Показатель, выражающий процентное изменение объема предложения под влиянием изменения цены на 1% в условиях неизменности других факторов, называется показателем **эластичности предложения по цене.**

Используя данные таблицы 7.2. можно определить показатели эластичности предложения, соответствующие различным уровням цен. Например, понижение первоначальной цены на картошку с 700 сум до 600 сум привело к сокращению величины предложения с 60 кг до 50 кг. В этом случае коэффициент эластичности предложения картофеля по цене равен:

$$E_S = 10 / 60: 100 / 700 = 1,2,$$

т.е. понижение цены на картошку на 1% повлекло за собой сокращение рыночного предложения приблизительно на 1,2%. Следуют отметить, что коэффициенты ценовой эластичности предложения, также, как и ценовой эластичности спроса, для каждого определенного уровня цен на товар индивидуальны. Так, при снижении цены на картошку с 600 сум до 500 сум, показатель эластичности предложения по цене составляет 2,4%, а при понижении с 500 сум до 400 сум - 1,7% и т.д.

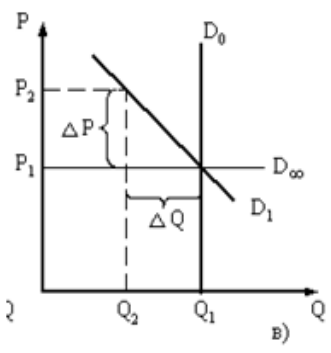
Немаловажным фактором, влияющим на эластичность предложения, считается промежуток времени, в течение которого происходит изменение цены на товар. Чем больше отрезок времени, которым располагает производитель для приспособления к более высокой цене, тем больше возможности увеличения объемов производства и соответственно выше эластичность предложения.

Выделяют несколько видов эластичности спроса по цене в зависимости от величины коэффициента эластичности.

• **Эластичный спрос,** когда коэффициент эластичности спроса больше единицы (E >1). Это означает, что процентное изменение величины спроса происходит на более значительном уровне, чем процентное изменение цены.

• **Единичная эластичность,** при которой коэффициент эластичности спроса равен единице (E=1). Это означает, что процентное изменение величины спроса на товар происходит наравне с процентным изменением цены.

• **Неэластичный спрос**, когда коэффициент эластичности спроса меньше единицы (E <1). При этом процентное изменение в величине спроса происходит в незначительной степени по сравнению с изменениями в цене.



$|E^D| = 1$ – единичная эластичность;
$|E^D| = 0$ – совершенно неэластичный спрос (предложение);
$|E^D| \to \infty$ совершенно эластичный спрос (предложение)

Эластичным спрос бывает, как правило, для предметов роскоши – драгоценностей, мехов и т.п., и для достаточно дорогих предметов потребления – автомобили, телевизоры, персональные компьютеры и др. Спрос неэластичен на товары первой необходимости с относительно низкими ценами – хлеб, картофель, расходы на общественный транспорт,

медикаменты и пр.

Спрос может быть **совершенно неэластичным** и **совершенно эластичным**. В первом случае покупатели абсолютно никак не реагируют на изменение цены (E=0). Примером совершенно неэластичного спроса может быть спрос на жизненно необходимые лекарства. Во втором случае покупатели по данной цене приобретут любое количество товара, а если цена повысится, то не приобретут ничего (E=∞). С совершенно эластичным спросом сталкивается небольшая конкурентная фирма на большом рынке. Если такая фирма назначит более высокую цену, то она потеряет всех покупателей.

Теория эластичности спроса имеет важное практическое значение, поскольку эластичность спроса является важным фактором, влияющим на ценовую политику фирмы. Так, если спрос эластичен по цене, то предпринимателю выгодно снижать цену. Если спрос неэластичен по цене, то уменьшение цены приводит к уменьшению общей выручки: потеря выручки, вызванная снижением цены, оказывается больше прироста выручки за счёт расширения объёма продаж. Предпринимателю в этом случае не выгодно снижать цену. В случае единичной эластичности изменение цены не приводит к изменению общей выручки: потеря выручки, вызванная снижением цены, будет равна приросту выручки за счёт расширения объёма продаж.

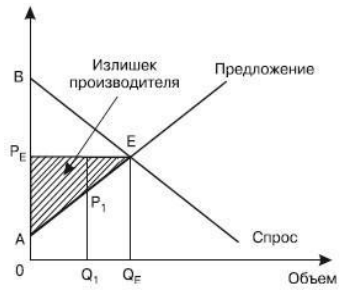
7.4. Теория потребительского поведения. Правило максимизации полезности

В настоящее время во многих учебниках и учебных пособиях формирование и проявление рыночного спроса пытаются объяснить с помощью теории потребительского поведения. При этом, данная теория излагается как отдельное направление, но с использованием других теорий, существовавших изначально в западной литературе [57] . Основными теоретическими подходами, объясняющими поведение потребителя на рынке, являются теория предельной полезности и теория потребительского выбора.

57Брю С.Л., Макконнелл К.Р. Экономикс: краткий курс: Пер. 1-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2015, стр. 46-63. См также.: Экономическая теория: Учеб. для студ. высш. учеб. заведений. / Под ред. В.Д.Камаева. – 7- изд., стер. - М.: КНОРУС, 2016, глава V-VI; Куликов Л.М. Экономическая теория: учеб. - М.: ТК Вебли, Изд-во Проспект, 2005, глава V, §3; Экономическая теория: Учебник. - Изд., испр. и доп. /Под общ. ред. акад. В.И.Видяпина, А.И.Добрынина, Г.П.Журавлевой, Л.С.Тарасевича. - М.: ИНФРА-М, 2005, глава X-XI; Экономика: Учебник, 3-е изд., перераб. и доп. /Под ред. д-ра экон. наук проф. А.С.Булатова. - М.: Экономистъ, 2005, глава IX; Иохин В.Я. Экономическая теория: Учебник / В.Я.Иохин - М.: Экономистъ, 2005, глава IX; Курс экономической теории: Общие основы экономической теории. Микроэкономика. Макроэкономика. Основы национальной экономики: Учебное пособие. /Под ред. д.э.н., проф. А.В.Сидоровича. - М.: «Дело и Сервис», 2013, глава VII - VIII.

Рассмотренная с позиции потребителя полезность, означает удовлетворение, получаемое потребителем от потребления какого-либо блага. Оценка потребителем уровня полезности различных товаров называется **предпочтением потребителя.**

Предпочтения потребителя могут быть выражены с помощью функции полезности. Функция полезности выражает зависимость между объемами различных товаров и услуг и степенью той полезности, которая при этом достигается потребителем.

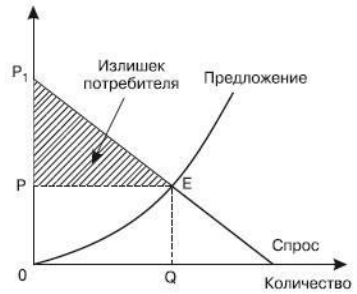


где, SPeEA – излишек производителя→это разница между рыночной ценой и предельными издержками выпуска единицы блага

Различные степени полезности могут быть упорядочены с помощью не количественных, а лишь сравнительных понятий. Невозможно численно определить, насколько полезность одного набора товаров превосходит другой.

Если обозначить через *U* функцию полезности, а количество товаров и услуг через *X и У* соответственно, то отношение между независимыми переменными и функцией показывает в какой мере количество данных товаров удовлетворяет потребность покупателя за определенный промежуток времени:

$$U = f(X, У)$$



где, SPEP1 – излишек покупателя → это разница между ценой, которую потребитель готов заплатить за благо, и той, которую он действительно платит при покупке

Предельная полезность – это дополнительная полезность, полученная от потребления каждой последующей единицы одноимённого блага. **Т**ак как предельная полезность есть приращенная часть общей полезности, она считается производной функцией полезности. Каждое последующее благо, удовлетворяющее определенную потребность, имеет меньшую полезность, чем предыдущее благо. А в условиях ограниченности благ всегда существует “последний экземпляр”, удовлетворяющий потребность на минимальном уровне.

По мере увеличения единиц потребляемого продукта увеличивается

совокупная полезность. С**овокупная** (о**бщая) полезность** представляет собой сумму отдельно взятых полезностей потребленных единиц разноимённых благ. Когда предельная полезность становится отрицательной величиной, совокупная полезность начинает уменьшаться.

Рассмотрим закон убывания предельной полезности на примере потребления мороженного (табл. 13.3). Как видно из таблицы, с увеличением положительного значения предельной полезности растет и величина совокупной полезности. При покупке определенного набора товаров потребитель всегда действует по правилу максимизации полезности. Содержание данного правила таково: потребитель максимизирует получаемую им полезность при данном доходе в том случае, если каждая денежная единица, затраченная на приобретение различных товаров, приносит одинаковую предельную полезность, то есть:

$$\mathbf{MU_x / P_x = MU_y / P_y,}$$

где, MU - предельная полезность товаров X и Y;
P - цены данных товаров.

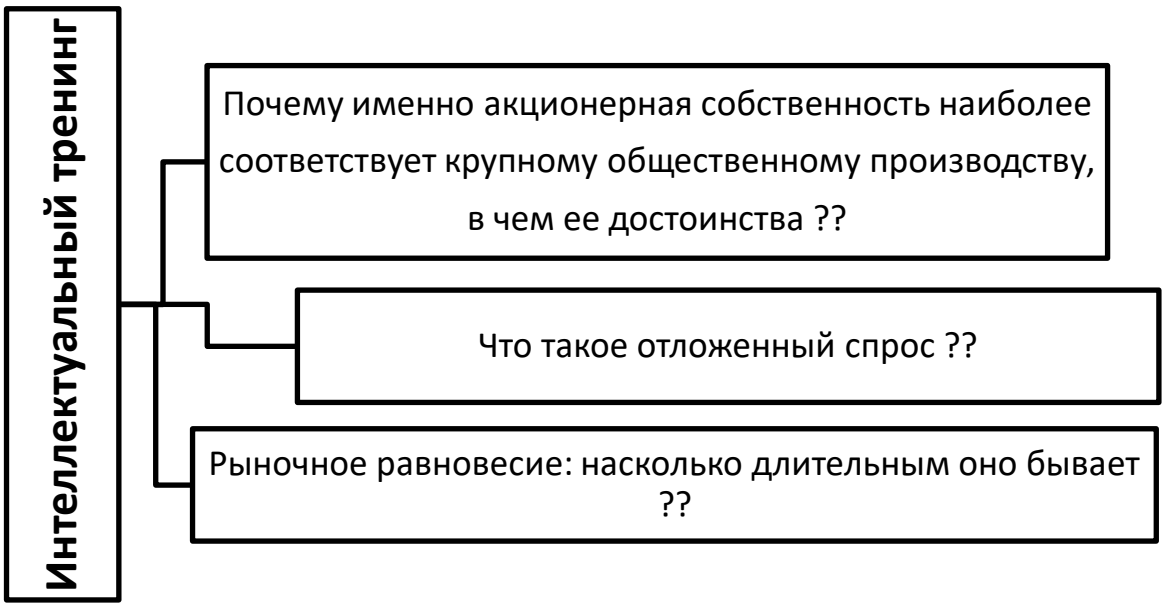
Таблица 7.3.

Предельная и совокупная полезность потребленного мороженого

Количество потребленного	Предельная полезность (MU)	Совокупная полезность (U)
0	-	0
1	4	4
2	3	7
3	2	9
4	1	10
5	0	10
6	-3	7

Данное условие выражает равновесие потребителя.

Предельная полезность имеет тенденцию к убыванию, что выражается как экономический принцип. Сущность данного принципа заключается в том, что с увеличением объема потребления благ отдельным потребителем, начиная с определенного момента, полезность от потребления очередной единицы одноимённого блага уменьшается по сравнению с предыдущим уровнем полезности.



Вопросы и задания для повторения:

1. Какая существует зависимость между ценой товара и величиной спроса на него?
2. В чём различие понятий «изменение величины спроса» и «изменение характера спроса»?
3. Какие неценовые факторы изменяют спрос, и как это изменение отражается на положении кривой спроса?
4. В каких случаях закон спроса не действует?
5. Понятие предложения и факторы, вызывающие его изменение?
6. Что случится с кривой предложения картофеля при повышении цен на минеральные удобрения?
7. Что определяет равновесная цена, когда достигается рыночное равновесие?
8. При каких условиях возникает ситуация излишка или дефицита товарной продукции на рынке?
9. Понятие эластичности: факторы, влияющие на эластичность спроса по цене, коэффициент эластичности?
10. Назовите товары с эластичным и неэластичным спросом?
11. Что лежит в основе теории потребительского поведения?
12. Что такое предпочтение потребителя? Как оно влияет на выбор потребителя?
13. Какая связь существуют между совокупной (общей) полезностью и предельной полезностью?
14. При сокращении предельной полезности возрастёт ли совокупная (общая) полезность?

ГЛАВА 8. КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ

8.1. Сущность, виды и функции конкуренции
8.2. Формы и методы конкуренции.
8.3. Экономические основы монополий.
8.4. Виды монопольных рынков.
8.5. Возникновение конкурентной среды и антимонопольное законодательство в Узбекистане.

8.1. Сущность, виды и функции конкуренции

Конкуренция является основополагающей, фундаментальной частью общей теории рынка и служит мощным средством его развития. Очень важно подчеркнуть, что без конкуренции нет рыночной системы. Без конкуренции рынок не может функционировать, не может выполнять свои новаторские задачи, не реализует все свои преимущества, благодаря чему рынок является движущей силой человеческого прогресса.

Конкуренция (от лат. «concurrere» - сталкиваться, состязаться) - соперничество между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производства и реализации товаров, а также обеспечения своих интересов. В рыночной экономике такое столкновение неизбежно, ибо оно порождается следующими объективными условиями: наличием множества равноправных рыночных субъектов; полной экономической обособленностью каждого из них; зависимостью рыночных субъектов от конъюнктуры рынка; противоборством со всеми другими рыночными субъектами за удовлетворение покупательского спроса и получения максимального дохода.

Конкуренция является существенным признаком рыночной экономики и товарного хозяйства

На действие механизма конкуренции в обществе впервые обратил внимание А.Смит, который сформулировал так называемый принцип «невидимой руки» рынка. Логика здесь такова: производитель преследует собственную выгоду, но путь к ней лежит через удовлетворение потребностей людей. Большое внимание проблемам конкуренции также уделял И.Шумпетер. Он считал, что конкуренция не что иное, как борьба, соперничество старого с новым, где в конечном итоге новое берёт вверх, побеждая старое. Так, функциональная теория Й.Шумпетера считает, что в ходе конкуренции обеспечивается:

- создание нового материального блага или прежнего блага с новыми качествами;

- введение нового способа производства;

- освоение нового рынка или расширение прежнего;

- использование нового вида сырья или полуфабрикатов;

- введение нового дела (монопольного положения).

Благодаря этому соперничеству открываются огромные неиспользованные возможности более эффективного производства товаров и услуг. Фридрих фон Хайек считает конкуренцию процедурой открытий.

Понимание экономического содержания конкуренции требует разностороннего подхода к нему. Следует различать конкуренцию между товаропроизводителями, между поставщиками ресурсов и между потребителями. **Конкуренция** между независимыми товаропроизводителями (предприятиями) происходит в виде соперничества за благоприятные условия производства и реализации товаров по выгодной цене, за укрепление своего положения на рынке. При этом они борются за приобретение необходимых средств, сырья и материалов, найма рабочей силы. Конкуренция между производителями, в конечном итоге, означает борьбу за привлечение к себе потребителей.

При этом следует иметь в виду, что каждым из рыночных субъектов движет личный экономический интерес. В условиях конкуренции личный экономический интерес одного субъекта сталкивается с не менее сильным стремлением другого субъекта получать наибольшую выгоду. Для достижения консенсуса в борьбе за привлечение к себе потребителей принимается самое важное для потребителя решение: снижение себестоимости. Следовательно, и цены на производимую продукцию, повышение её качества, производство товаров нужного ассортимента в необходимом количестве. Другими словами, конкуренция выступает в противовес предпринимательскому эгоизму и направляет его хозяйственную деятельность в интересах общества.

Поставщики ресурсов конкурируют за сбыт экономических ресурсов (капитала, природных ресурсов, рабочей силы) по высоким ценам. Конкуренция между производителями и поставщиками ресурсов ярче проявляется в развитой рыночной экономике, в условиях полной либерализации экономики.

Конкуренция также имеет место **между потребителями**: каждый из них старается купить товары по выгодным ценам, т.е. покупатель стремится получить большую полезность от каждой потраченной денежной единицы.

Раскрыть сущность конкуренции более содержательно можно,

рассмотрев её функции. Современная рыночная экономика выделяет основные функции конкуренции: регулирующая, аллокационная, инновационная, координирующая, контролирующая (рис. 8.1.)

Регулирующая функция конкуренции заключается в воздействии на предложение с целью обеспечения соответствия объема производства объёму спроса. С помощью этой функции достигается установление объёма предложения, исходя из запросов спроса. Причём структура и объем производства определяются индивидуальными и общественными потребностями.

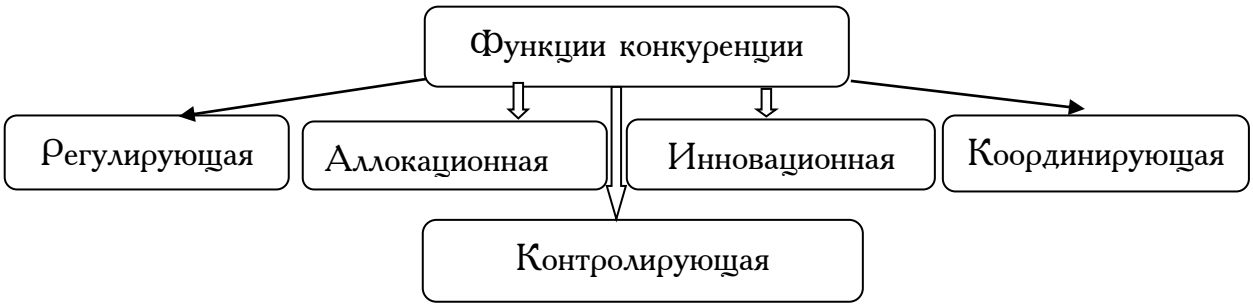


Рис. 8.1. Функции конкуренции.

Аллокационная (от англ. «allocation» – размещение) **функция** конкуренции выражается в формировании совершенного рынка на всей территории страны, в рамках всего национального хозяйства. Конкуренция способствует наиболее равномерному и эффективному размещению производительных сил и капитала в масштабе всего национального хозяйства.

Инновационная функция конкуренции означает внедрение различных новшеств, основанных на достижениях науки и техники, обуславливающих развитие рыночной экономики.

Координирующая функция конкуренции направлена на рациональную адаптацию предприятий (фирм) к условиям внутренней и внешней среды, что означает переход от простого самосохранения, экономического выживания к экспансии (расширению) сфер хозяйственной деятельности.

И, наконец, **контролирующая функция** конкуренции проявляется в недопущении установления монополистического господства одних участников на рынке над другими участниками. При этом, конкуренция отражается на действенные институциональные механизмы, особенно на антимонопольное законодательство.

По масштабам конкуренция делится на два вида - внутриотраслевую и межотраслевую конкуренцию.

Внутриотраслевая конкуренция происходит среди предприятий одной отрасли за выгодные условия производства и реализации товаров,

за получение дополнительной прибыли. Поскольку уровень обеспеченности техникой и производительность труда на существующих в отрасли предприятиях различны, индивидуальная стоимость произведенных на этих предприятиях товаров тоже неодинакова.

Внутриотраслевая конкуренция определяет и устанавливает общественную стоимость товаров, иначе говоря, их рыночную стоимость. Эта стоимость, обычно соответствует стоимости товаров, производимых в средних условиях производства при среднем уровне производительности труда, составляющих значительную часть товаров определенной отрасли.

Внутриотраслевая конкуренция определяет и устанавливает общественную стоимость товаров. Межотраслевая конкуренция осуществляется за получение наибольшей нормы прибыли

Межотраслевая конкуренция - это борьба между предприятиями различных отраслей за получение наибольшей нормы прибыли**.** Такая конкуренция становится причиной перелива капитала с отраслей с наименьшей нормой прибыли к отраслям с высокой нормой прибыли. Новые капиталы, стремясь к отраслям, приносящим большую прибыль, приводят к расширению производства, увеличению предложения. На основе этого цены начинают падать. Падает также и норма прибыли. Отток капитала с отраслей, приносящих меньше прибыли приводит к обратным результатам: меняется объем производства, спрос превышает рыночное предложение, рост цен, вместе с этим повысится и норма прибыли. В условиях свободной конкуренции избыточная прибыль может быть получена только в краткосрочном периоде. В долгосрочном периоде все производители получают среднюю прибыль. Таким образом, в ходе непрерывного движения капитала, норма прибыли разных сфер экономики будет колебаться вокруг определённого среднего отраслевого уровня.

8.2. Формы и методы конкуренции

В экономической литературе отдельно выделяют четыре формы внутриотраслевой конкуренции. Это совершенная (свободная) конкуренция, чистая монополия, монополистическая конкуренция и олигополия.

В условиях совершенной, **свободной конкуренции** [58] действует

[58]Рынок совершенной (чистой) конкуренции впервые определил швейцарский экономист Л.Вальрас (1834-1910 гг.)

великое множество предприятий, производящих однородную продукцию. Многочисленные продавцы предлагают свою продукцию на рынке, организованном на высоком уровне.

На рынке свободной конкуренции отдельные предприятия не оказывают заметного влияния на цену реализуемого товара, так как объем производства каждого из них незначителен. По этой же причине увеличение или сокращение производства на отдельном предприятии не оказывает значительного влияния на общее предложение, следовательно, на рыночную цену продукции. Кроме того, на рынке совершенной конкуренции имеется возможность свободного доступа товаропроизводителей к различным производственным секретам, свободного входа и выхода из рынка (рис.8.2).

При **чистой монополии** в отрасли действует один единственный производитель продукции (или услуги). Поскольку произведенная фирмой продукция представляет собой все предложение товаров отрасли и отсутствие близких продуктов-заменителей, фирма обладает полным контролем над ценами, а вступление новых фирм в отрасль является заблокированным административными, экономическими или технологическими барьерами.

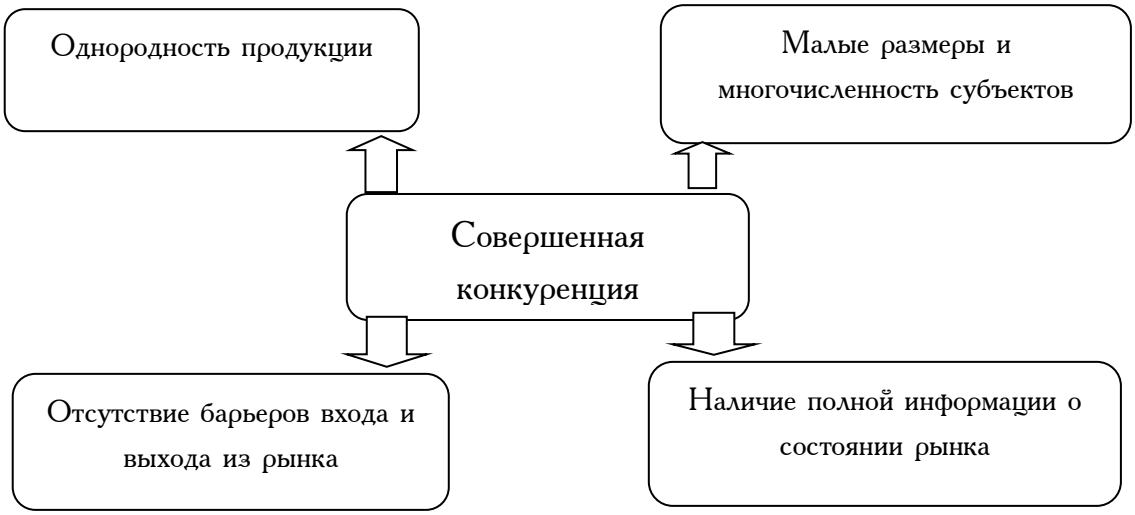


Рис. 8.2. Признаки совершенной конкуренции.

Олигополия – это существование и господство в отрасли немногочисленных предприятий. Это важнейший признак олигополии. Рынок, где основная масса товаров сосредоточена в руках нескольких крупных продавцов, деятельность которых определяет состояние рынка, является рынком олигополистической конкуренции. Тип выпускаемого продукта является стандартизированным или дифференцированным, существует ценовой контроль. Наличие существенных препятствий затрудняет вступление новых фирм в данную отрасль.

Олигополия делает упор на неценовую конкуренцию из-за возможности получения преимуществ перед конкурентами: изменение продукта, новая технология и удачная реклама не могут быть так быстро и полно дублированы, как снижения цен

Монополистическая конкуренция включает в себя элементы, как монополии, так и свободной конкуренции. В отрасли функционируют десятки производителей однородной продукции, они конкурируют друг с другом в сфере достижения выгодных цен и объема производства. Контроль над ценами является ограниченным, отсутствует взаимозависимость и тайный сговор. Товары характеризуются реальными и мнимыми различиями и непохожими условиями их продажи. При монополистической конкуренции значительный упор делается на торговую марку, торговые знаки, рекламу и т.д.

По методам конкурентного соперничества различают ценовую и неценовую конкуренции. При **ценовой конкуренции** основным методом борьбы считается снижение производителями цен товаров относительно цен таких же продуктов своих конкурентов.

Другой метод ценовой конкуренции - это применение **демпинговых цен**. При этом национальные производители продают свои товары другим странам по ценам ниже, чем на внутреннем рынке, а в отдельных случаях даже ниже себестоимости. Таким способом они стремятся сбыть излишний в стране товар, завоевать и укрепить свое положение на новых рынках.

Неценовая конкуренция осуществляется посредством совершенствования качества продукции и условий её продажи (сбыта). Неценовая конкуренция осуществляется по разным направлениям: первое – совершенствование технической стороны товара; второе – улучшение приспосабливаемости товара к нуждам потребителя. Особыми методами неценовой конкуренции являются продажа товаров в рассрочку и в лизинг.

8.3. Экономические основы монополий и их виды

Эффективное функционирование рыночного механизма и обеспечение конкурентной среды требует изучения основ монополий, причин их возникновения и особенностей функционирования.

Термин **«монополия»** (с греческого «monos» - один, единственный и «poleo» - продаю) происходит и состоит из понятий, относящихся к рынку, её экономические основы связаны непосредственно с производством. Материальной основой возникновения монополий считается **концентрация производства.** Концентрация производства означает сосредоточение большей части средств производства, рабочей силы и выпуска продукции на крупных предприятиях.

Основной причиной концентрации производства является увеличение объёма получаемой прибыли. Предприниматель в целях регулярного увеличения прибыли, капитализирует часть полученного прибавочного продукта (прибыли), т.е. приобретает на них дополнительные средства производства и рабочую силу. А это влечет за собой расширение предприятия и увеличение масштабов его производства. Материальной основой монопольного производства считается концентрация и централизация капитала.

Концентрация капитала - это увеличение капитала в результате накопления, т.е. превращения (капитализации) части прибавочной стоимости в капитал. Этот процесс характеризуется показателями роста численности работников, увеличением производственной мощности, объёма товарооборота и массы прибыли.

Концентрация капитала дополняется процессом централизации капитала. **Централизация капитала -** это рост размеров капитала путем добровольного объединения нескольких капиталов в форме акционерного общества или поглощения одного капитала другим.

Концентрация производства на определенном уровне развития приводит к возникновению монополий. Внутренние связи между концентрацией производства и появлением монополий проявляются в следующем:

> ***Естественная монополия — это монополия на редкие и невоспроизводимые факторы производства (земля, газ, нефть, редкие металлы и др.)***

> господствующее положение нескольких крупных предприятий в отрасли даёт возможность заключать соглашения между собой и создавать монополистические объединения;

> конкуренция между крупными предприятиями чревата большим риском и может привести к значительным потерям. Ввиду этого для

ограничения конкуренции, установления высоких цен и получения высокой прибыли возникает необходимость объединения крупных производителей в монополистические союзы.

На возникновение монополий влияют ещё ряд других факторов:

• протекционистская таможенная политика государства. Она ограничивает вхождение иностранных конкурентов на внутренний рынок, тем самым создавая условия для возникновения монополий;

• Денежно-кредитная политика государства. Иногда банки создают предпосылки для стремительного роста промышленных монополий.

8.4. Виды монопольных рынков

Монополии подразделяются на виды по нескольким признакам. В зависимости от **степени охвата рынка** выделяют определённые формы монополий: чистая монополия, монополистическая конкуренция, олигополия и монопсония.

Чистая монополия - господствующее положение в отрасли единственного производителя или продавца в установлении цен и объёмов производства. Примерами чистых монополий в Узбекистане могут служить ГАК «Узбекистон хаво йуллари» («Воздушные пути Узбекистана»), ГАК «Узбекистон темир йуллари» («Железные дороги Узбекистана»), Ташкентское авиационное производственное объединение. Действительно они считаются единственными производителями в своей отрасли.

Группа фирм, осуществляющих раздел отраслевого рынка и совместно принимающих решения о ценах и объеме производства, называется картелем

Разновидностью монополий в современном мире считают **билатеральную монополию**, т.е. двустороннюю монополию, при которой возникает противоборство единого поставщика и единого потребителя. Такой рынок возникает при использовании электроэнергии, водоснабжения и газоснабжения.

В некоторых случаях увеличение числа производителей - монополистов становится причиной возникновения монополистической конкуренции.

Монополистическая конкуренция - это ситуация, при которой в отрасли существуют и конкурируют многочисленные производители или продавцы, но каждый из них господствует в определенной степени в установлении цен и объёма собственного производства в связи с тем,

что эти товары обладают особыми, специфическими свойствами. Например, множество производителей мебели, одежды, моющих средств и другой продукции относятся к монополистической конкуренции.

Олигополия (от греч. «oligos» - немногий, «poleo» - продаю) -это господствующее положение в отрасли небольшого числа крупнейших производителей или продавцов в установлении цен и объёмов производства.

Олигополия является одной из самых распространённых структур рынка в современной экономике. В большинстве стран почти все отрасли тяжёлой промышленности (металлургия, химическая промышленность, электроника, автомобилестроение и др.) имеют олигопольную структуру. К олигопольным структурам относят такие отрасли, где господствует несколько крупнейших предприятий (от трёх до восьми), производится более половины всей выпускаемой продукции отрасли. Главной причиной формирования олигополии является экономия масштаба. К олигопольным предприятиям в Узбекистане можно отнести предприятия по производству цемента (в основном размещенные в Бекабаде, Кувасае, Ахангаране, Навои), угля (размещенные в Ангрене, в Сариазийском (Шаргунь) и Байсунском (Туда) районах Сурхандарьинской области) и др.

Монопсония - господство единственного потребителя товаров и услуг при великом множестве производителей в отрасли. Например, предприятие «Дженерал Моторс Узбекистан» является единственным покупателем запасных частей и комплектующих у множества относительно мелких производителей.

В соответствии с причинами возникновения монополии делятся н естественные, легальные и искусственные.

8.5. Возникновение конкурентной среды и антимонопольное законодательство в Узбекистане

Осуществление конкуренции требует наличия определенных условий. Эти условия могут быть созданы только при сложившихся рыночных отношениях. Отсюда следует, что создание рыночной экономики в тоже время означает формирование конкурентной среды.

В странах с развитыми рыночными отношениями конкурентная среда возникла сама по себе, в продолжение длительного периода, эволюционным путем.

С усилением принципов монополизации в экономике конкуренция ограничивается, в связи с этим, возникает необходимость участия государства в создании конкурентной среды. А это, как было отмечено

выше, находит своё отражение в антимонопольной политике государства. В зависимости от конкретной ситуации в той или иной стране, т.е. от масштабов и характера монополизации экономики, данная политика направляется на создание свободной конкурентной среды, её сохранение, внедрение современных способов конкуренции.

Главной особенностью мирового антимонопольного законодательства является защита мелкого и среднего товаропроизводителя, стремление приблизить рынки к модели совершенной конкуренции. Парадоксально то, что вопреки антимонопольному регулированию, отдельные монопольные рынки всё дальше и дальше отдаляются от этой модели.

В странах, переходящих от административно-командной системы к рыночной экономике, в том числе и в нашей республике, важнейшими аспектами мер, направленных на осуществление экономических реформ, является создание условий для здоровой конкуренции, предоставление большей самостоятельности экономическим субъектам для вовлечения их в конкурентную борьбу.

Под несовершенной конкуренцией понимается рынок, на котором не выполняется хотя бы одно условие свободной конкуренции

В настоящее время в Узбекистане активно упраздняются отраслевые монополии в форме объединений, концернов, корпораций, компаний, имеющих во многом статус и функции отраслевых министерств. Количество министерств и ведомств будет сокращено с нынешних 61 до 28. Теперь каждое министерство будет отвечать за реализацию государственной политики в соответствующей сфере, осуществлять руководство комитетами, агентствами и инспекциями в своей отрасли. Принят новый Закон «О государственной гражданской службе». Отныне прием на государственные должности будет осуществляться исключительно на конкурсной основе. Работа всех руководителей будет оцениваться по наиболее важным показателям эффективности.[59]

Монополистические тенденции преодолеваются на основе ликвидации архаичной системы лимитного и фондового распределения отдельных видов продукции и сырья (ограничивающая доступ на рынки новых хозяйствующих субъектов и создающая условия для коррупции в государственных службах и вышеупомянутых структурах), сокращаются

[59]Из Послания Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева Олий Мажлису и народу Узбекистана от 20 декабря 2022 года. с. 7.

имеющиеся административные барьеры для осуществления бизнеса в форме выдачи разрешений, лицензий, сертификатов и т.д.

Для создания эффективной конкурентной среды в Узбекистане требуется осуществление следующих мер:

а) **максимальное устранение всякого проявления государственного монополизма в экономике.** Для этого необходимы институциональные реформы, направленные на создание более благоприятных условий для развития предпринимательства и совершенствование системы государственного управления экономикой;

б) предотвращение возможностей злоупотребления монополиями доминирующего положения на рынке. Государственные институты должны обеспечивать развитие конкуренции, без чего невозможны эффективные инновации и повышение конкурентоспособности экономики.

Целесообразно выделить следующие важнейшие направления понижения степени монополизации экономики Узбекистана:

1) создание на базе государственной собственности предприятий других форм собственности;

2) прямое дробление монопольных структур;

3) усиление иностранной конкуренции посредством вхождения страны во ВТО;

4) поддержка создания новых предприятий.

В государственной политике Узбекистана, направленной на формирование конкурентной среды, основное место занимает создание за счет государственной собственности других форм собственности. В результате приватизации, во-первых, собственность передается в руки хозяйствующих субъектов, а во-вторых, формируется многоукладная экономика и конкурентная среда.

Значительные изменения в экономической жизни страны, а также практика применения антимонопольного закона, принятого в 1992 году, выявили необходимость дальнейшего его совершенствования. В связи с этим 27 декабря 2012 года Олий Мажлис принял Закон «О конкуренции» в новой редакции, который определяет организационные и правовые основы предупреждения, ограничения, пресечения монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции, направлен на обеспечение условий для формирования и эффективного функционирования конкурентных отношений на товарных рынках.

Противоречащими антимонопольному законодательству нашей республики считаются следующие действия:

• злоупотребление хозяйствующего субъекта своим доминирующим положением (статья 5);

• соглашения (согласованные действия) хозяйствующих субъектов, ограничивающие конкуренцию (статья 6);

• акты и действия государственных органов управления и органов государственной власти на местах, сопряженные с ограничением конкуренции (статья 7);

• допущение недобросовестной конкуренции (статья 8).

Вместе с тем, «нужно открыто признать: то, что некоторые министерства являются учредителями предприятий, действующих в контролируемой ими же сфере, что препятствует свободной и здоровой конкуренции. Если мы не изменим такую практику, то в данных секторах и в экономике в целом стабильного развития не будет»[60].

В целях осуществления антимонопольных мер в качестве антимонопольного органа в Узбекистане организовано Главное управление по демонополизации и развитию конкуренции при Министерстве финансов. Управлению предоставлено право регулирования цен и рентабельности внесенных в реестр предприятий с монопольным положением. В 1996 году на базе данного управления организован Комитет по демонополизации и развитию конкуренции при Министерстве финансов Республики Узбекистан. Согласно Указу Президента Республики «Об образовании Государственного комитета по демонополизации и развитию конкуренции в Республике Узбекистан» в 2000 году антимонопольный орган был выделен из состава Министерства финансов и превращен в самостоятельный государственный комитет.

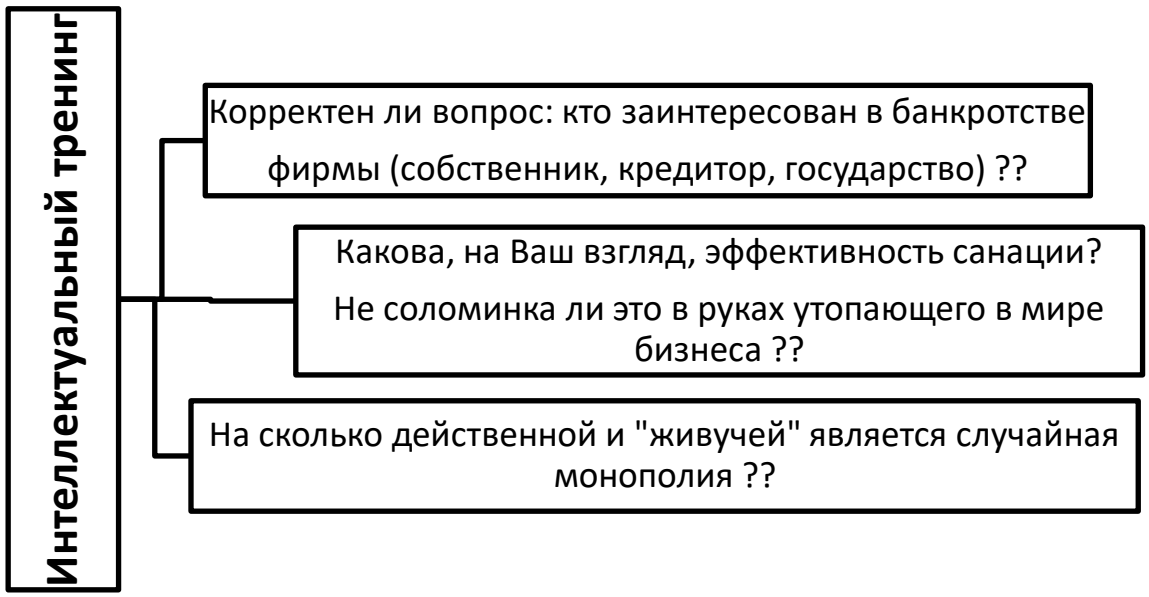
Одним из основных направлений ведущейся в республике антимонопольной политики является предупреждение и недопущение монополистической деятельности, злоупотреблений хозяйствующими субъектами своим доминирующим положением на товарных рынках. Именно с такой целью введен Государственный реестр Республики Узбекистан объединений (предприятий) - монополистов, в который входят предприятия с доминирующим положением в определенной отрасли.

С предприятиями, включенными в реестр, ведется работа по государственному регулированию цен на продукцию, которая занимает на рынке монопольное положение. Финансовые органы устанавливают таким предприятиям предельный уровень договорных цен на эту продукцию или предельный уровень рентабельности. Одновременно принимаются меры по переводу предприятия на конкурентную основу. Предприятия, чья доля в результате формирования конкурентной среды

[60]Из Послания Президента Республики Узбекистан Ш.Мирзиёева Олий Мажлису от 29 декабря 2018 г. // www.uza.uz.

оказывается ниже порогового уровня в общем объеме товарного предложения, из реестра исключаются. Наряду с ценовым регулированием государство применяет и другую меру антимонопольного характера - разукрупнение объединений-монополистов, злоупотребляющих своим монопольным положением. Разукрупнение производится на основе «Положения о порядке выхода объектов из состава хозяйствующих обществ и товариществ», утвержденного Постановлением Кабинета Министров № 366 от 18 июля 1994 года. На основании Закона Республики Узбекистан «О защите прав потребителей» (принятого в апреле 1996 года) особое внимание уделяется формированию механизма воспрепятствования недобросовестной конкуренции, в том числе поставок на республиканские рынки товаров, не отвечающих установленным требованиям.

На сегодняшний день правительством страны предусмотрено ликвидировать монополии более чем 25 видах деятельности за счет отмены эксклюзивных прав и приватизации компаний с государственным участием в целях сокращения участия государства в экономике и создания широких возможностей для частного сектора, в том числе: в 2022 году – 14 видах деятельности, включая услуги по сертификации; в 2023–2025 годах – 11 видах деятельности, включая услуги по хранению нефтепродуктов, оказанию дополнительных услуг в сфере железнодорожных перевозок, эксплуатации аэровокзальных и привокзальных комплексов, железнодорожные экспедиторские услуги и т.п.[61]



[61]Из Стратегии развития Нового Узбекистана на 2022-2026 годы от 28 января 2022 года. С. 10.

Вопросы и задания для повторения:

1. Разъясните сущность и цель конкуренции.
2. В чем заключаются основные функции конкуренции?
3. Дайте определения формам конкуренции и укажите присущие им признаки.
4. Какие методы относятся к добросовестной конкуренции и какие к недобросовестной конкуренции?
5. При каких условиях осуществляется метод применения демпинговых цен?
6. Укажите отличия естественной, легальной и искусственной монополий друг от друга.
7. Какие факторы влияют на формирование конкурентной среды?
8. Какие организации существуют в Узбекистане по поддержке конкуренции и ведущие борьбу против монополий?

ГЛАВА 9. СУЩНОСТЬ ЦЕН И ОСОБЕННОСТИ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ

9.1. Содержание цен и объективные основы её формирования.
9.2. Виды и функции цен. Соотношение спроса и предложения.
9.3. Рыночный механизм ценообразования. Особенности ценообразования в условиях совершенной и несовершенной конкуренции.
9.4. Ценовая политика и особенности её осуществления в Узбекистане.

9.1. Содержание цены и объективные основы его формирования

Цена – важная и наиболее сложная категория рынка. Она как экономическая категория отражает экономические отношения, возникающие между продавцом и покупателем в процессе купли-продажи товара. Цена представляет собой единую основу обмена, т.е. купли и продажи на всех фазах общественного воспроизводства.

Цена – это многофакторная величина, которая зависит от затрат труда на производство товара (блага), от его полезных свойств, степени потребности в данном товаре (соотношение спроса и предложения), а также от стоимости самих денег.

Цена → ***это центральное звено рыночного механизма в обеспечении рыночного равновесия***

Из предыдущих глав известно, что товар или услуга обладают двумя противоположными, но обуславливающими друг друга свойствами, такими как потребительная стоимость (полезность) и стоимость. Оба эти свойства товара (услуги) находят свое отражение в цене товара. В экономической практике стоимость действует как стимулирующая сила производителей, а полезность - как движущая сила потребителей.

Исходя из этих двух свойств товара - общественной полезности и общественной стоимости в экономической литературе сложились два теоретических подхода к объяснению экономической сущности (природы) цены. Первый подход можно определить, как производственно-затратный, а второй – как полезностный подход.

В соответствии с первым (затратным) подходом цена является результатом действия закона стоимости, точнее она выступает формой проявления стоимости на рынке. Стоимость товара выражается

общественно необходимыми затратами на производство нужного количества продукции при существующих условиях производства. Именно стоимость составляет сущностную основу цены. В соответствии с этим, цена формируется под влиянием величины производственных затрат, связанных с производством и реализацией товара (услуги).

Однако, затраты труда на производство отдельных товаров не одинаковы. Так, некоторые из них полностью могут быть признаны в качестве общественных затрат труда, другие признаются частично или вовсе не признаются. Отсюда следует, что рассматривать существующие на рынке цены как затраты труда или как саму стоимость будет неправильно, ибо в рыночных условиях величина цены того или иного товара (услуги) формируется не только под воздействием затрат на его производство, но и целого ряда других факторов, в результате чего она может быть ниже или выше стоимости.

Таким образом, цена → это денежное выражение общественной стоимости и общественной полезности товара в реальных условиях рыночной экономики

Так, рыночная цена какого - либо товара, колеблясь под влиянием изменчивости спроса и предложения, может отойти от стоимости в ту или иную сторону. Конкуренция, также как спрос и предложение, влияет на соотношение «стоимость-цена». Здесь следует подчеркнуть, что потребитель при покупке того или иного товара принимает во внимание не только то, сколько он стоит, но и насколько потребительские свойства товара соответствуют его потребностям и вкусу, т.е. его полезность.

Покупка товара означает признание его полезности, в том числе и общественной стоимости, не для отдельно взятого человека, а для общества в целом. Следовательно, само понятие «общественная полезность» показывает, что какой - либо товар (услуга) обладает полезностью, ценностью для общества. Исходя из этих суждений можно сказать, что **цена** выражает одновременно и стоимость, и полезность товара, часть которых выступает в денежной форме.

Если оба свойства товара не рассматриваются в единстве или не выражаются в денежном эквиваленте, тогда обмен или купля - продажа товара не состоится. Потому что, на стороне стоимости лежит интерес продавца, а на стороне полезности (потребительной стоимости) - интерес покупателя. Владелец товара стремится окупить издержки производства и присвоить денежную форму стоимости, которая могла

бы обеспечить получение определенного, по возможности наибольшего уровня прибыли, а покупатель старается приобрести как можно больше полезности (потребительной стоимости) на каждую единицу расходуемых денег. На точке пересечения соответствия их интересов устанавливается цена, происходит товарно-денежный обмен.

Обоснованное увеличение общественных затрат на товары и услуги или улучшении его качественных показателей приводят к повышению цены. Например, увеличение лошадиной силы в двигателе автомобиля, изменения в салоне, в системе управления и скорости, становятся причиной повышения цены этого автомобиля, так как одновременно с этими изменениями будут увеличены затраты на него. Такие изменения цен в результате двусторонних изменений свойственны всем товарам и услугам. Цена как денежное выражение двух свойств товаров и услуг, меняется в результате их изменения.

Для наиболее полного раскрытия содержания цены важное значение имеет познание влияющих на его уровень факторов. Основными из них считаются стоимость или издержки производства; уровень полезности товаров; соотношение спроса и предложения данного товара; состояние конкуренции; экономическая политика государства и т.д. Среди этих факторов основными, определяющими цену товара являются стоимость и полезность товара.

9.2. Виды и функции цен. Соотношение спроса и предложения

Все остальные факторы, кроме вышеназванных, становятся причиной колебания цены вокруг величины общественной стоимости и общественной полезности в пользу той или другой. Возьмем, к примеру, соотношение спроса и предложения. Если спрос на отдельные товары превышает их предложение, уровень цен будет относительно высоким при неизменной стоимости, или, наоборот, в условиях неизменности общественной стоимости, если предложение превысит спрос, уровень цен понизится.

В настоящее время во многих учебниках и учебных пособиях по экономической теории вне зоны внимания остаётся ценность денег в качестве фактора, влияющего на уровень цен, хотя этот фактор также оказывает значительное влияние на уровень цен. Особенно это проявляется при изменении соотношения курса национальной валюты к иностранной валюте. Например, когда 1 доллар США равен 1300 сум, цена товара, стоящего 10 долларов, составит 13000 сум. Если повысится ценность сума и 1 доллар будет равен 1000 сум, то цена товара составит 10000 сум.

Мы не будем останавливаться на детальном рассмотрении влияния

других факторов. Само собой разумеется, что чем больше величина налогов, тем выше и уровень цен и т.д.

Еще один способ проникновения в суть цены состоит в изучении его функций, которую цена выполняет в экономике. Цена выполняет следующие основные функции:

- обеспечение равновесия. Воздействуя на количество и состав спроса и предложения на рынке, цена приводит его к состоянию равновесия;

- мера стоимости и полезности. Мы определили, что цена есть денежное выражение стоимости и полезности, так как затраты и полученные результаты (прибыль или убыток) рассчитываются на основе цены;

- регулирующая функция. Увеличение спроса вызывает необходимость расширения производства определенного товара, а избыток товаров - необходимость сокращения производства. Цена влияет на деятельность производителей через их доходы. Таким образом, цена регулирует производство, изменяют его и обеспечивает развитие;

- средство конкурентной борьбы. Цена считается важнейшим средством конкурентной борьбы. Часто для того, чтобы захватить рынок, переманить потребителей, производители применяют пониженные цены;

- социальная функция. Цена выполняет задачу социальной защиты малообеспеченных слоев населения. Это проявляется в продаже товаров (услуг) по дотационным ценам. Это финансируется за счет государственного бюджета или различных благотворительных фондов.

Разнообразие условий производства и реализации в различных сферах и отраслях экономики, а также различия в уровне развития рыночных отношений вызывают необходимость различать виды цен. Все виды цен, действующие в экономике, составляют **систему цен.** Кратко рассмотрим экономическое содержание некоторые виды цен в совокупной системе цен.

Оптовая цена - цена, применяемая при оптовых закупках и продажах крупных партий товаров.

Договорная цена - цена, согласованная между продавцом и покупателем и зафиксированная в договоре (контракте).

Розничная цена - цена, по которой товар продаётся непосредственно потребителю в относительно небольшом объеме.

Лимитная цена - цена, которая не может выходить за пределы установленных государством верхних или нижних границ.

Дотационная цена - цена, специально сниженная за счет

государственного бюджета.

Демпинговая цена - специально заниженная цена, применяемая фирмами для укрепления своего положения на внешнем рынке и определения своего места.

Свободная рыночная цена → это равновесная цена, т.е. цена, при которой объём спроса равен объёму предложения

Престижная цена - повышенная цена, применяемая фирмами для получения высокой прибыли при неизменном объеме продаж.

Кроме того, различают неизменные в течение определенного периода времени **фиксированные (стандартные) цены** и изменчивые цены. Существуют такие товары и услуги, изменение цен на которые не желательно. Например, к ним относятся тарифы на коммунальные услуги, транспортные услуги и т.п.

Свободная рыночная цена - цена, которая формируется под воздействием спроса и предложения. Для объяснения механизма формирования рыночной цены используется графический метод, где отражаются кривые спроса и предложения. Рыночная цена образуется в точке пересечения кривой спроса и кривой предложения. При формировании цивилизованных рыночных условий свободные цены создают возможность оптимального сочетания интересов субъектов рыночных отношений.

Диапазон цен - разрыв между пределами цен. Диапазон цен включает нижние, средние и верхние цены. Чем шире диапазон, тем быстрее происходит товарное обращение, так как спрос и цена взаимосвязаны.

В соответствии с масштабами рынка различают региональные (местные), национальные и мировые цены. **Региональные цены** формируются под влиянием факторов, действующих в пределах данного региона. **Национальные цены** - это цены, действующие внутри страны и отражающие особенности национального рынка. Национальные цены включают общественные затраты, спрос и предложение, полезность и ценность товара на национальном рынке. **Мировые цены** учитывают интернациональные затраты на производство товаров, степень соответствия товаров требованиям мировых стандартов, а также соотношение спроса и предложения на международном рынке.

Несмотря на существующее разнообразие цен, они все взаимосвязаны и имеют общую основу, поскольку в них находит своё отражение результат использования обществом экономических ресурсов. В экономической теории существует понятие соотношения

цен или **паритет цен.**

9.3. Рыночный механизм ценообразования. Особенности ценообразования в условиях совершенной и несовершенной конкуренции

Модели рынков совершенной и несовершенной конкуренции оказывают непосредственное влияние на ценообразование, потому что соотношение спроса и предложения на рынке считается немаловажным фактором в ценообразовании. В связи с этим, рассмотрим подробнее особенности ценообразования в условиях совершенной конкуренции, чистой монополии, олигополии и монопсонии.

Ценообразование в условиях совершенной конкуренции. Отличительная особенность ценообразования в условиях совершенной конкуренции заключается в том, что отсутствует всякий контроль над ценами. При этом товаропроизводители могут изменять только свои индивидуальные цены и не в состоянии повлиять на рыночную цену товара.

Одним из первых экономистов, исследовавших особенности ценообразования в условиях свободной конкуренции, считается Альфред Маршалл. По его мнению, до процесса купли-продажи товара существуют два вида цен - **цена продавца и цена покупателя**[62]**.** Именно поэтому на рынке существует верхний и нижний предел цен. Верхний предел цен устанавливает продавец. С его точки зрения, цена представляет собой сумму денег, которую бы он хотел получить за свой товар. Именно он заинтересован в том, чтобы цена на его товар была по мере возможности выше, так как высокая цена увеличит объем его прибыли. Однако, стремление к установлению более высоких цен в условиях свободной конкуренции может привести к вытеснению с рынка данного продавца. Минимальный же уровень цен продавца должен обеспечить покрытие всех расходов на производство этого товара - издержек производства. С точки зрения покупателя цена выражает сумму денег, которую он вынужден отдавать за товар, представляющий для него определённую полезность. Поэтому, покупатель заинтересован в покупке товара по минимальной цене, и именно он устанавливает её нижний предел. Однако, в условиях свободной конкуренции он также рискует остаться без товара. А максимальный уровень цен покупателя, по суждениям Маршалла, должен равняться предельной полезности.

Исходя из вышеизложенного, можно заключить, что смысл и

[62]Ш.Шодмонов и др. Экономическая теория. Тексты лекций. – Тошкент, 2011. – с. 198.

содержание цены, её рыночная величина, устанавливаемая в процессе купли-продажи, тесно переплетаются с двумя главными ценообразующими факторами: стоимостью и полезностью товара. Первый подход определяет главный элемент «цена-издержки производства», то есть себестоимость продукции, ниже которой цена опуститься не может. В противном случае производители покинут производство, ибо теряют главный мотивационный признак – получение прибыли. Второй (полезностный) подход формируется со стороны покупателя. Это означает, что на цену оказывает влияние фактор спроса. Совершенно очевидно, что равновесная цена на рынке в условиях совершенной конкуренции может быть установлена только посредством взаимодействия обоих ценообразующих факторов: спроса (Д) и предложения (S). Важно знать, что чем больше рынок соответствует данному требованию, тем более конкурентным он является и, наоборот.

Ценообразование в условиях монополии. Особенность ценообразования в условиях монополии заключается в том, что монополии в качестве единственных участников рынка сами устанавливают рыночные цены, то есть монополист обладает определённой властью над ценой. При этом монополии своеобразно используют повышение цен с увеличением массового спроса, а также понижение цен с увеличением массового предложения.

Главное здесь в том, что монополист, при любой рыночной ситуации устанавливает такой уровень цены на свой товар, при котором прибыль была бы максимальной. Предположим, что монополист захватил весь отраслевой рынок и стал единственным поставщиком данного вида товара на рынок. И в такой ситуации он прекрасно понимает: для того, чтобы продать дополнительную единицу продукции с целью максимизации прибыли, необходимо снизить цену. Это говорит о том, что власть над ценой у данного монополиста не абсолютная. Он всегда учитывает возможную реакцию конкурентов-производителей (аутсайдеров) или субститутов производимого им товара.

В соответствии с Законом рыночной цены по массовому предложению, монополист намеренно снижает объем предложения своей продукции, чтобы создать искусственный дефицит, который ведет к повышению цены

Монополии, продающие товары в массовом порядке, на пути к достижению своих интересов используют **закон рыночной цены по массовому предложению**. Данный закон выражает следующую количественную зависимость:

чем больше предложение превышает спрос, тем ниже рыночная цена и, наоборот, с уменьшением предложения цена повышается. Монополист при каждом новом процессе повышения цен учитывает возможные потери от сокращения объёма производства. В целях предотвращения таких потерь с дохода он устанавливает новые цены на более высоком уровне. При этом монополист следит, чтобы выручка от продажи меньшего количества продукции покрывала упущенную выгоду и давала возросшую сумму дохода.

Ценообразование в условиях монопсонии. В условиях монопсонии, как было отмечено ранее, на рынке действует один покупатель. Следовательно, на таком рынке товарное предложение – это предложение не одной фирмы, а всей отрасли. Используя своё монопольное положение, монопсонист имеет возможность диктовать цену на приобретаемую продукцию у многочисленных, конкурирующих между собой производителей и устанавливать цену на более низком уровне, чем в условиях совершенной конкуренции. Он может устанавливать цену на уровне, превышающем уровень цены равновесия в условиях совершенной конкуренции. Объём закупок монопсониста будет зависеть от условий предложения на рынке.

Сопротивляться власти монопсониста могут производители продукции с длительным сроком хранения, если их не устраивают условия покупки. У производителей сельскохозяйственной продукции с небольшим сроком хранения вероятность попасть в зависимость от условий, диктуемых монопсонистом, всегда больше.

Монопсония, закупающая большие партии товаров у мелких производителей, своеобразно использует **закон рыночной цены по массовому спросу**. Данный закон выражает следующую количественную зависимость: чем больше массовый спрос относительно предложения, тем выше уровень рыночных цен и, наоборот, с уменьшением спроса рыночная цена понижается.

Заранее скупая необходимый товар по низким ценам (например, сельскохозяйственное сырьё) и создавая его большие запасы, монопсония в период сбора нового урожая устанавливает низкую цену спроса на закупаемую продукцию. Такая цена дает монопсонии желаемую выгоду.

Ценообразование в условиях олигополии. Олигополия – это тип рынка, при котором несколько крупных фирм захватывают производство и сбыт основной массы отраслевой продукции. При этом с практической точки зрения, важное значение приобретает оценка степени монополизации рынка и власти олигополиста над ценой.

Степень монополизации на рынке и власть товаропроизводителей

над ценой в условиях олигополии можно измерить с помощью индекса Герфиндаля. Целесообразность применения данного индекса на практике объясняется тем, что он учитывает не только количество фирм в отрасли, но и рыночную долю каждой фирмы. Для этого рыночная доля каждой фирмы возводиться в квадрат, и вся полученная величина суммируется. Расчёт данного индекса производиться следующим образом:

Ценообразование в условиях олигополии осуществляется посредством следующих методов:
1) тайная олигополия;
2) олигополия доминирования;
3)олигополистическая конкуренция

$$\mathbf{H = S_1^2 + S_2^2 + S_3^2 + \ldots + S_n^2}$$

где, H – индекс Герфиндаля;

S_1, S_2, S_3, …, S_n – доля фирм на рынке (%);

n – количество фирм на рынке.

Доля фирм на рынке (S) определяется отношением объёма поставок к объёму всего рынка. При чистой монополии (n=1) индекс Герфиндаля равен:

$$H = 100^2 = 10000.$$

По мере увеличения конкуренции доля рынка крупнейшей фирмы уменьшается, а доля охвата рынка остальных фирм увеличивается.

Например, в США, если H <= 1000, то слияния и поглощения допускаются беспрепятственно, если 1000 <H <= 1800, то требуется дополнительный мониторинг данного рынка Департаментом юстиции.

П.Самуэльсон и В.Нордхаус рассматривают три типа олигополистического поведения: 1) тайная олигополия; 2) олигополия доминирования; 3) олигополистическая конкуренция. Ценообразование при каждом из этих типов имеет свои отличительные особенности. При первом рыночная цена будет соответствовать ситуации единственного монополиста, так как олигополисты могут полностью между собой сговориться. При втором типе ценообразование обычно основывается на применении модели **«лидерства в ценах»**. Смысл его в том, что в отрасли существует достаточно большое количество фирм, но при этом только одна из них играет роль явного лидера. Обычно в роли лидера выступает наиболее крупная фирма, она определяет ценовую политику, которой следуют все остальные. Несмотря на то, что ведущая фирма значительно превосходит другие по экономическим аспектам, она не может ориентироваться только на диктат. Она, как правило, устанавливает цены, отвечающие интересам фирм-последователей.

Такими интересами могут служить покрытие издержек, обеспечение нормальной прибыли, создание условий для продажи продукции и т.п.

Ценообразование в условиях олигополии, не основанной на сговоре (третий тип олигополии), можно объяснить с помощью двух основных линий поведения участников рынка в ответ на изменение цен фирмой-олигополистом: «последование» и «игнорирование».

В случае **«последования»** в ответ на понижение цен со стороны одного олигополиста в целях увеличения количества потребителей и объема продаж, происходит общее понижение цен. В результате фирме, понизившей цену, не удастся завоевать больший сегмент рынка, спрос на ее продукт не будет существенно увеличен, т.е. старания олигополиста не принесут ему ожидаемого эффекта.

Если эта же фирма с целью максимизации прибыли повысит цену, другие фирмы могут и не последовать её примеру, что в науке получило название «игнорирования». В случае **«игнорирования»** [63] любые изменения цен, предпринимаемые фирмой-олигополистом, останутся без ответной реакции со стороны других фирм-конкурентов. В результате этого олигополист, повысивший цены, теряет своих потребителей и вытесняется из рынка.

Из вышеизложенных суждений можно сделать вывод, что в условиях олигополии, производители стремятся устанавливать цены посредством взаимного соглашения. Согласованное поведение фирм может принести больше выгоды, чем при их независимых действиях.

Либерализация цен → это приближение цен национального рынка к мировым рыночным ценам

Важно знать, что на сегодняшний день в случае олигополии конкуренция носит преимущественно неценовой характер. Привлечение потребителя не основано на ценовом факторе. Здесь решающую роль играют другие факторы: улучшение качества и дополнительных свойств товара, реклама, послепродажное техническое обслуживание, имидж производителя.

9.4. Ценовая политика и особенности её осуществления в Узбекистане

Политика в сфере цен во всех странах, переходящих от административно - командной системы к рыночной экономике, в основном направлена на либерализацию цен. **Либерализация цен**

[63]C.R. McConnell, S.L. Brue. Economics: principles, problems and policies. // McGRAW-Hill, INC, 2015. -P. 191-195.

является одним из основных направлений экономических реформ, от решения которых во многом зависят социально-экономические последствия реформ.

Среди большого разнообразия подходов к процессу либерализации цен, к регулированию внутренних цен в соответствие с мировыми, достижению паритета между ценами на отдельные виды сырья и продукции, между ценами и уровнем доходов населения и предприятий, можно выделить следующие:

а) единовременное или «шоковое» понижение цен;

б) искусственное замораживание цен;

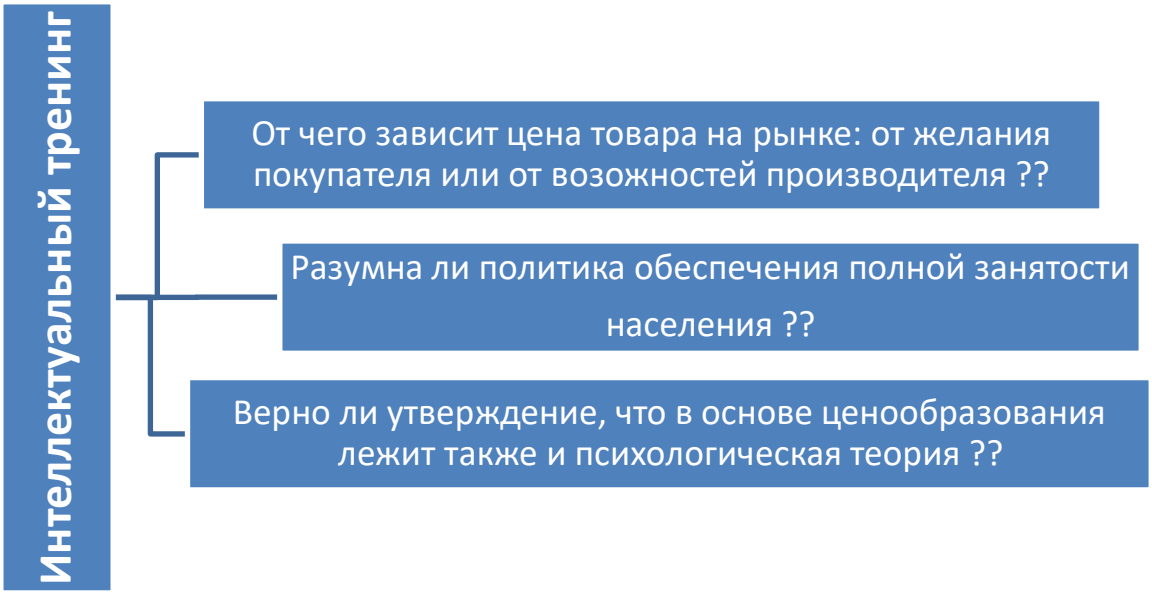
в) сохранение в определённой степени государственного регулирования и контроля над ценами.

Узбекистан, опираясь на выработанные принципы реформирования, с учетом реальной ситуации и сложившегося уровня жизни народа, выбрал путь постепенной, поэтапной либерализации цен. **На начальном этапе либерализации цен** (с 10 января 1992 года) был осуществлен переход в основном на договорные (свободные) цены и тарифы на широкий круг продукции производственно-технического назначения, отдельные виды товаров народного потребления, работ и услуг. С целью защиты населения были установлены предельные уровни цен на ограниченный круг продовольственных и промышленных товаров, введены предельные размеры тарифов на некоторые виды услуг, оказываемых населению.

На следующем этапе либерализации цен (1993 год) было полностью прекращено государственное регулирование договорных оптовых цен. Существенно сократился перечень товаров и услуг, реализуемых по фиксированным и регулируемым ценам.

На очередном этапе либерализации (октябрь-ноябрь 1994 года) цены на основные виды товаров народного потребления были полностью децентрализованы, повышены тарифы на транспортные и коммунальные услуги. Таким образом, первый этап реформирования экономики республики завершился полной либерализацией цен, осуществленной в три этапа.

Сегодня Узбекистан по таким важнейшим продуктам питания, как зерно, мука, хлопковое масло, плодоовощная продукция, сухофрукты и виноград, бахчевые культуры, не только полностью удовлетворяет свои внутренние потребности, но и экспортирует их за пределы республики.



Вопросы и задания для повторения:

1. Что такое цена? Какие факторы лежат в основе ценообразования?
2. Перечислите виды цен, укажите на их различия друг от друга?
3. В чём разница между договорной и лимитной ценой?
4. Какие существуют теории о ценообразовании? Укажите их преимущества и недостатки.
5. Какие основные факторы влияют на ценообразование? Объясните механизм ценообразования в условиях совершенной конкуренции.
6. Каковы своеобразные особенности ценообразования в условиях монопсонии?
7. Что такое ценовая политика?
8. Каковы особенности осуществления ценовой политики в Узбекистане?

ГЛАВА 10. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ЕГО ФОРМЫ. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ КАПИТАЛ И ЕГО КРУГООБОРОТ

10.1. Понятие предпринимательской деятельности, ее функции и условия развития.
10.2. Формы предпринимательской деятельности, рыночные системы их организации и управления.
10.3. Дальнейшая либерализация и стимулирование малого бизнеса и частного предпринимательства в Узбекистане
10.4. Предпринимательский капитал и стадии его движения.
10.5. Оборот предпринимательского капитала. Основной и оборотный капитал.

10.1. Понятие предпринимательской деятельности, его функции и условия развития

Современные экономические системы характеризуются многообразием форм собственности. Их использование в хозяйственной практике даёт возможность повышения эффективности производства, создания благ с наименьшими затратами. Однако само по себе многообразие форм собственности ещё не может гарантировать безусловный хозяйственный успех. Роль собственности как действенного фактора экономического развития может быть реализована только через определённый механизм хозяйствования. Понятие «хозяйствование» выражает систему отношений по поводу организации производственной деятельности, способствующей достижению определённых целей.

Особым типом хозяйствования и неотъемлемым атрибутом рыночной системы выступает предпринимательство. Она создаёт и развивает философию рыночных отношений. Его можно определить, как инициативную, новаторскую деятельность хозяйствующего субъекта, направленную на поиск и реализацию наиболее оптимального решения возникающих экономических проблем.

Термин «предприниматель» был введён французским экономистом Р. Кантиллоном (1680-1734 гг.) в начале XVII века для обозначения человека, который берёт на себя риск организации нового дела или разработки новой идеи, новой продукции, нового вида услуг, предлагаемых обществу.

Нередко предпринимательская деятельность интерпретируется как тождественное с понятием бизнес. Однако, предпринимательство отличается от бизнеса и представляет собой деятельность, связанную с

подходом к производству продукции и(или) оказанию услуг на основе творчества и новаторства. Понятие «бизнес» происходит от англ. «business» - дело. Следовательно, бизнесмен – это человек, занимающийся каким-то делом, точнее экономической деятельностью вообще. Отсюда, бизнес - это понятие значительно шире, чем предпринимательство и предполагает не только предпринимательскую, но и любую деятельность, направленную на получение прибыли.

Таким образом, не каждый бизнесмен может стать предпринимателем. Для этого бизнесмен должен обладать особым талантом, даром предпринимательства. По-мнению специалистов, даром предпринимательства обладают примерно 5% бизнесменов.

По-мнению И.Шумпетера, одного из основоположников теории предпринимательства, в основе экономического роста лежит стремление предпринимателя к использованию новых комбинаций факторов производства, в результате этого стремления создаются инновации, новшества.

Ф.Хайек и Л.Мизес рассматривают предпринимательство как поиск и исследование новых экономических возможностей, причем потенциальным предпринимателем выступает любой индивид, деятельность которого носит поисковый характер. К.Макконнелл и С.Брю анализируют предпринимательство как важный вид деятельности, в основе которой лежат непрерывные условия и требования. **Во-первых**, предприниматель в процессе производства товаров и услуг соединяет факторы производства и выполняет функцию организатора производства. **Во-вторых**, в процессе ведения бизнеса он берет на себя ответственную задачу и принимает решения. **В-третьих,** предприниматель, являясь организатором, стремится к созданию новой продукции, внедряя современные технологии производства. **В-четвертых,** предприниматель - это человек, идущий на риск. Он рискует не только своей собственностью, временем, трудом, но и вложенными средствами своих партнеров, акционеров.

Обобщая вышеприведенные различные мнения и подходы о предпринимательской деятельности, можно дать следующее краткое её определение: **предпринимательская деятельность –** это хозяйственная деятельность с использованием новаторства, риска и изобретательства, направленная на получение прибыли. Развитие предпринимательства, в свою очередь, вызывает необходимость существования ряда условий, в основе которых лежат общие социально-экономические предпосылки общественного производства.

Для развития предпринимательства **первым условием** является самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов, наличие

у них определенных прав и свобод - по выбору вида деятельности, осуществлению процесса производства и его преобразованию, выбору источников, доступ к ресурсам, реализации продукции, установлению его цены, распоряжению прибылью и т.п.

Вторым условием развития предпринимательства является обладание правом собственности на средства производства, произведенную продукцию и полученный доход. Предпринимательская деятельность может осуществляться как самим предпринимателем, так и субъектом, ведущим дело на основе его имущества.

В-третьих, необходимо создание определенной экономической среды и социально-политических условий, реально обеспечивающих свободу выбора способа хозяйствования, возможности инвестирования доходов и т.п.

В-четвертых, предпринимательство обуславливает существование разнообразных форм, видов собственности и присвоения. В свою очередь, само по себе разнообразие в сфере собственности и присвоения есть явление объективное, которое выступает в качестве результата развития производительных сил.

«Настоящий предприниматель → это человек, у которого есть идея». Ученые считают, что только 15—20 процентов людей в мире обладают предпринимательским талантом

В-пятых, обязательными условиями развития предпринимательства считаются расширение базы финансирования бизнеса, повышение образовательного уровня и квалифицированной подготовки, постоянное совершенствование законодательной и нормативной базы, наличие налоговых льгот и соответствующей предпринимательской среды, стимулирующую предпринимательскую инициативу в обществе.

Сущность предпринимательства лучше раскрывается посредством его признаков:

- ориентация деятельности на потребности человека, который является главной ценностью общества;
- беззаветное служение покупателю: предприниматель работает на покупателя и существует благодаря покупателю;
- создание и поддержание имиджа фирмы, соблюдение этических норм поведения;
- постоянное стремление превзойти своего конкурента, максимальное использование преимуществ конкурентной борьбы;

Предприниматель должен хорошо разбираться в двух ситуациях: в реальном экономическом положении своей фирмы и её возможностях

роста. Фирма и макросреда постоянно и динамично взаимодействуют между собой. Поэтому предприниматель должен чётко знать сильные и слабые стороны фирмы по отношению к внешней среде, благоприятное воздействие и возможные угрозы, исходящие из внешней среды. Всё это необходимо для максимально благополучной адаптации фирмы и принятию мер по расширению своих позиций на рынке и, в то же время, для устранения слабых и нераскрытых возможностей в деятельности фирмы.

Предпринимательство выполняет ряд важных функций (рис. 10.1.).

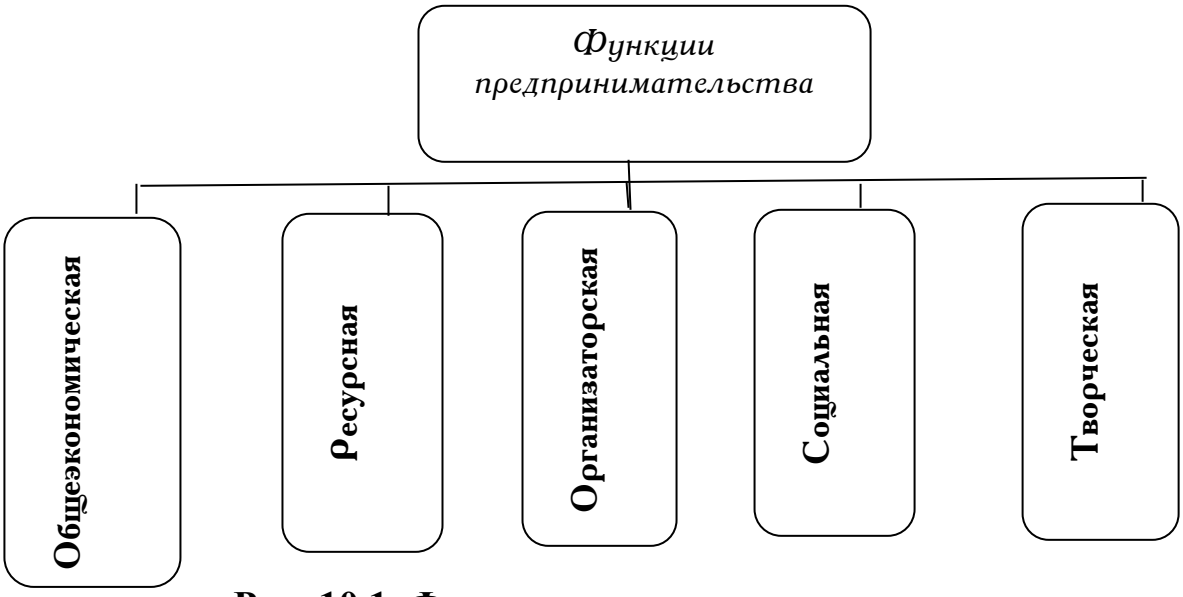


Рис. 10.1. Функции предпринимательства.

Общеэкономическая функция предпринимательства предполагает предпринимательскую деятельность по производству и реализации товаров и услуг, удовлетворение жизненно важных потребностей населения, государства. От неё зависит состояние экономики и темпы его роста, увеличение объёма ВВП, доходы и занятость населения.

Ресурсная функция означает, что предпринимательская деятельность решает проблему наиболее эффективного распределения ресурсов и производительного его использования. Предприниматель изыскивает новые, наиболее рациональные способы выбора и соединения факторов производства. Новаторство, предпринимательский риск и ответственность за принимаемые решения предполагает рачительное и эффективное использование природных, материальных и трудовых ресурсов.

Организаторская функция заключается в свободе выбора вида экономической деятельности без всяких указаний сверху, полная

самостоятельность и независимость в принятии решений и управление хозяйственной деятельностью предприятия.

Социальная функция проявляется в удовлетворении потребностей людей в материальных и нематериальных благах, в обеспечении их общественно полезной деятельностью и источником дохода для существования.

Творческая функция связана с реализацией новых более разумных взглядов и подходов к решению сложных проблем организации и производства товаров и услуг, а также их доведения до конкретных потребителей (населения, предприятий, государство). Современный предприниматель обладает особым даром, талантом, имеет высокую квалификацию и незаурядные способности.

10.2. Формы предпринимательской деятельности, рыночные системы их организации и управления

В настоящее время в мире наблюдается все более нарастающее слияние всех уровней и различной специфики производительных сил. Существуют виды производительных сил, используемые в социальных, общегосударственных целях, а также виды, применяемые в коллективных, групповых, частных и личных целях. В соответствии с этими целями развиваются разнообразные - государственные, коллективные, частные, смешанные и другие производственные формы предпринимательства.

В различных странах правовой статус государственных предприятий значительно отличается своим разнообразием. Ни в одной стране не существует единого законодательного документа, регулирующего деятельность всех государственных предприятий.

На основании вышесказанного государственные предприятия можно разделить на три группы:

- бюджетные предприятия;
- государственные производственные предприятия или корпорации;
- смешанные компании.

Бюджетные предприятия - это предприятия, не имеющие юридической и хозяйственной самостоятельности, деятельность которых финансируется за счет государственного бюджета и связана с выполнением государственных функций. По своему положению они относятся к системе государственно-административного управления и непосредственно подчиняются или структурно входят в какие-либо министерства, ведомства или местные органы самоуправления. Все доходы и расходы проходят через государственный бюджет.

Государственные производственные предприятия - это владеющие обособленным имуществом предприятия, которые наряду с хозяйственной деятельностью выполняют функции управления и регулирования в установленных государством рамках. Государственные производственные предприятия или корпорации воплощают в себе признаки коммерческих предприятий и государственных органов и считаются широко распространенной организационно-правовой формой предприятий.

Смешанные предприятия - это предприятия в форме акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью, созданные на основе объединения акций государства или частных вкладчиков**.** Смешанные компании ведут свою деятельность на основе закона об акционерных обществах и считаются юридическими лицами, участвуют в хозяйственной деятельности на коммерческой основе наряду с частными фирмами. Вместе с тем, в отличие от частных фирм они пользуются определенными льготами. К этим льготам относятся предоставление государством финансовой помощи и дотаций, получение иностранных лицензий, приобретение сырья и полуфабрикатов у других государственных предприятий по строго фиксированным ценам, обеспечение рынков сбыта произведенной продукции и т.п.

Юридическим лицом признаётся предприятие (фирма), которая имеет в собственности обособленное имущество, самостоятельный баланс (смету) и зарегестрировано в органах юстиции

Кроме классификации на основе имущественного статуса существуют еще другие организационно-правовые формы предприятий. Предприятия могут создаваться в форме хозяйственных обществ и ширкатов, производственных кооперативов, коллективных предприятий, арендных предприятий, хозяйственных объединений.

Кооперативное предпринимательство - отдельная форма коллективного предпринимательства, основанная на коллективной собственности и личном трудовом участии членов кооперации в совместной трудовой деятельности. Основными признаками предпринимательства, основанного на кооперативной собственности, являются: прямая взаимосвязь работников со средствами производства (при частной собственности в такой связи посредником считается собственник, а при государственной собственности - государство); широкое использование средств производства членами кооперации; их экономическое равноправие; осуществление коллективом

самоуправления; возможность совмещения коллективных и личных интересов и т.д.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) – это объединение капиталов за счёт вкладов учредителей. Участники ООО отвечают по обязательствам только в пределах своих вкладов. Долевое свидетельство, дающее право на получение прибыли, не является ценной бумагой, не может делиться и передаваться третьим лицам. Имущество принадлежит всем участникам общества на праве общей долевой собственности.

Частное предпринимательство организовывается отдельным лицом или предприятием на основе личной инициативы**.** При этой форме предпринимательства собственность и результаты производства принадлежат частным лицам, организация производства основана на наемном труде.

Единоличное предпринимательство основано на личной собственности, организация производства осуществляется на основе личного труда или труда членов семьи. Владелец личного предприятия является его менеджером и персонально несет ответственность за все обязательства предприятия. С позиций хозяйственного права единоличный предприниматель не является юридическим лицом, поэтому он платит только подоходный налог, взимаемый с физических лиц. Эта форма предпринимательства распространена в розничной торговле, в сфере общественного питания, в консультационном бизнесе, в бытовых услугах, в аграрном секторе в виде дехканских хозяйств, во врачебной практике, в кустарных промыслах.

Акционерное общество - предприятие, капитал которого образуется путем объединения денежных средств различных собственников и оформляется в форме ценных бумаг. Дело в том, что единоличным предпринимателям обычно не под силу крупное производство из-за чего возникает объективная необходимость объединения капиталов широкого круга собственников. В целях осуществления крупного производства и получения высокой прибыли несколько предпринимателей объединяют свои материальные (средства производства) и денежные средства и создают союз (общество). В экономической литературе это носит название акционерных обществ.

Одной из важных форм осуществления предпринимательской деятельности является акционерное общество

Первоначальный капитал акционерного общества состоит из внутренних источников - капитала вкладчиков и внешних источников -

капитала, полученного путем продажи акций. В связи с этим, выпуск акций и его свободное размещение считается одним из существенных аспектов акционерных отношений.

Акционерное общество может быть открытого и закрытого типа. Акционерное общество открытого типа - общество, участники которого имеют право свободного приобретения и продажи принадлежащих им акций без согласия других акционеров. Их могут приобретать как предприятия, так и частные лица. Такие общества, как правило, создаются в тех случаях, когда требуется привлечение больших капиталов. Акционерное общество является закрытым, если обращение его акций на рынке ценных бумаг запрещено или ограничено уставом общества. Акции такого акционерного общества распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц. Если участник выходит из состава общества, то его акции могут приобрести оставшиеся акционеры.

Акция - это ценная бумага, свидетельствующая о внесении владельцем определенной доли в капитал акционерного общества и дающая право на получение дохода из прибыли в виде дивиденда. Кроме того, акция дает право участия в управлении предприятием.

Акции в процессе купли-продажи выступают в качестве специфического товара, а значит, имеют свою цену. Денежная сумма, обозначенная на акции, называется ее **номинальной стоимостью**. Цена, по которой акция продается на фондовой бирже, называется **курсом акции.** Курс акции находится в прямой зависимости от получаемого дивиденда и в обратной зависимости от величины процентной ставки. Покупатель заинтересован в покупке акции только в том случае, если получаемый с неё доход больше, чем процент, поступающий от вложенных в банк денег. Курс акции, определяется по следующей формуле:

$$\mathbf{АК = Д/Ф_С \times 100\%}$$

где, АК – курс акции;
Д – дивиденд;
$Ф_С$ – ссудный процент.

С ростом ссудного процента курс акции падает. При превышении степени роста дивидендов относительно уровня увеличения ссудного процента, курс акции поднимается.

Функционирование акционерных обществ связано с возникновением такого вида дохода как учредительская прибыль. Учредительская прибыль образуется за счёт разности между сумой от

продажи выпущенных акций и капиталом, действительно вложенным учредителями в акционерное предприятие.

На акционерном предприятии наряду с учредительской прибылью формируется и такой вид дохода как дивиденд.

Ставка дивиденда = Сумма дивидендов /номинальная стоимость акций х 100%

Дивиденд (с лат. «dividendus» - то, что подлежит разделу) – доход, выплачиваемый владельцу акции. [64] Посредством получения дивиденда владелец акции реализовывает в экономическом аспекте своё право собственности на соответствующую часть вложенных денежных средств (капитала) в определённое предприятие. Дивиденд – это только часть полученной акционерным обществом прибыли. Другая её часть расходуется на уплату налогов, накопление и т.п.

Сумма дивиденда зависит от получаемой прибыли, количества выпущенных акций и обычно бывает выше ссудного процента.

Акционерная форма организации предпринимательской деятельности исторически возникла в конце XIX столетия и за этот короткий исторический срок стала преобладающей для крупных компаний. Важнейшим её преимуществом является возможность привлечения и аккумуляции больших финансовых ресурсов, без которых невозможно организовать крупное производство при современных огромных масштабах экономики.

Акционерная компания по правовому статусу является обществом с ограниченной ответственностью. Это означает, что в случае банкротства и разорения компании акционер теряет только сумму, которую он вложил в данное предприятие. Это обстоятельство гарантирует акционерам снижение риска при сохранении реальной возможности получения высокой нормы прибыли, обеспечиваемой масштабами производства. Именно ограниченность риска, заранее определяемая суммой денежных средств в объёме приобретённой акции, превращает акционерную компанию в наиболее эффективную и привлекательную организационную форму бизнеса.

Более того, выход из акционерного общества какого-либо участника или даже нескольких участников не приводит к полной остановке производства, что обеспечивает устойчивость и надёжность работы предприятия.

Важным преимуществом акционерной формы организации

[64]Брю С.Л., Макконнелл К.Р. Экономикс: краткий курс: Пер. 1-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2015, стр. 111-120.

предпринимательской деятельности являются масштабы производства, которые обеспечивают конкурентоспособность и высокую норму чистой прибыли акционерных обществ. Масштабы производства акционерных компаний позволяют использовать специалистов высокой квалификации, способных эффективно решать вопросы внедрения современных систем организации и управления предпринимательской деятельностью. При этом большое значение имеет маркетинг и менеджмент.

Маркетинг представляет собой целостную систему организации предпринимательской деятельности в условиях товарно-денежных отношений, где в основу решения хозяйственных проблем положены требования рынка, реальные запросы и потребности покупателей в товарах и услугах.

Термин «маркетинг» впервые появился в США в начале XX столетия. Он произошёл от английского слова «market» (рынок), что означает деятельность на рынке. Таким образом, под маркетингом понимают комплексную систему организации производства и сбыта продукции, которая построена на основе исследований рынка, предварительном изучении и формировании потребительского спроса.

Появление маркетинга свидетельствует о существенных сдвигах в предпринимательской философии – смене главных акцентов в хозяйственной деятельности с производства, с повышения качества продукции на принципы ориентации на рынок, то есть на платежеспособный спрос. Так, к середине 60-х годов XX столетия около 80% крупнейших американских корпораций сделали ориентацию на рынок стержнем своей хозяйственной деятельности.

Менеджмент – это деятельность по управлению производством. Менеджмент также можно охарактеризовать как совокупность принципов, методов, средств и форм управления производством, применяемых с целью повышения эффективности и достижения высоких производственных результатов.

Основной целью менеджмента считается организация производства с учётом потребностей на основе имеющихся материальных и трудовых ресурсов и обеспечение рентабельности предприятия и его стабильного положения на рынке.

10.3. Дальнейшая либерализация и стимулирование малого бизнеса и частного предпринимательства в Узбекистане

Малый бизнес является наиболее уязвимым и неустойчивым сектором экономики. В условиях рыночной экономики высока неустойчивость малых предприятий, вероятность их банкротства,

особенно на ранних стадиях их существования. Опыт многих стран показывает, что сотни малых предприятий время от времени разоряются и прекращают своё существование. По данным Всемирного банка, из создающихся малых предприятий через один год остаются действующими примерно половина из них, через три года – 7-8%, а через пять лет – только 3%. Но, на месте прекративших своё существование фирм, создаются новые. Всё это актуализирует проблему государственного регулирования и активной поддержки малого бизнеса.

Указ Президента Республики Узбекистан Ш.Мирзиёева «О дополнительных мерах по обеспечению ускоренного развития предпринимательской деятельности, всемерной защите частной собственности и качественному улучшению делового климата в Республике Узбекистан» от 5 октября 2016 года свидетельствует о переходе на качественно новый уровень государственной политики в данной сфере и направлен на усиление правовой защиты частной собственности, создание благоприятных условий и всемерную поддержку малого бизнеса и частного предпринимательства, а также повышение инвестиционной привлекательности Узбекистана.

Посредством развития малого бизнеса и частного предпринимательства, можно решить следующие важные задачи:

- доведение доли малого бизнеса в ВВП в размере 60-70 процентов;
- превращение данной сферы в один из важнейших факторов обеспечения занятости населения и роста его доходов;
- формирование малого бизнеса и среднего класса собственников - это наиболее эффективный инструмент достижения политической, экономической и социальной стабильности в стране.

На развитие малого предпринимательства в нашей стране большое влияние оказала эффективная система её поддержки на различных уровнях. Государством разработана и усовершенствована нормативно-правовая база, осуществлены определённые работы по финансово-кредитной и инвестиционной поддержке малых предприятий. Разработаны и поэтапно реализуются государственные и региональные программы по поддержке малого предпринимательства. В этой сфере налаживаются межрегиональные и международные связи, утверждаются межправительственные и международные договора, оживляется деятельность общественных союзов предпринимателей, создаётся система информационного обеспечения.

В формировании и упрочении сектора малого бизнеса и частного предпринимательства в нашей стране большую роль сыграли Торгово-промышленная палата, Союз дехканских и фермерских хозяйств, ряд таких страховых компаний, как «Мадад», «Кафолат», «Узагросугурта»,

Республиканский бизнес-инкубатор, фонд дехканских и фермерских хозяйств, фонд помощи по трудоустройству при Министерстве труда и социальной защиты.

Учитывая роль и значение малого бизнеса и частного предпринимательства, в Узбекистане укреплены правовые нормы по обеспечению защиты прав предпринимателей, ускорены работы по формированию рыночной инфраструктуры, упрощены и упорядочены процессы регистрации, закрытия и ликвидации бизнеса, выдачи лицензий и разрешений, дающих право на отдельные виды деятельности. Резко сокращаются все формы и сроки финансовых, налоговых и статистических отчётностей. Унифицированы и снижены ставки налогообложения. В частности, ставка единого налогового платежа для микрофирм и малых предприятий была снижена с 13 процентов в 2007 году до 4 процентов в 2019 году. «В рейтинге Всемирного банка «Ведение бизнеса» Узбекистан поднялся на 7 позиций, заняв 8-е место среди 190 государств по показателю регистрации бизнеса, вошел в число лучших стран-реформаторов»[65].

В результате принятых мер по дальнейшему совершенствованию деятельности субъектов МБЧП их удельный вес в ВВП Узбекистана заметно повысился и достиг 52,8% или 469,0 млрд. сум в 2022 году (табл. 10.1). В Японии она составляет 55%, в Германии - 54%, в США-52%, в Казахстане - 25,6%, в России - 20%.

В малом бизнесе[66] работает 73,5% занятого населения страны, тогда как в 2000 году данный показатель составлял всего 49,7%. В 2022 году доля малого бизнеса в производстве промышленной продукции составила 24,2% (215,0 трлн. сум) против 12,9 % в 2000 году, в строительстве – 73,8%, в розничном товарообороте - 78,4%. Доля малого бизнеса в общем объеме экспорта республики составляет 27,4%, импорта – 48,8%, инвестиций – 52,3% (рис.10.2).

Наибольшее количество малых предприятий и микрофирм создано в сфере торговли – 18725 ед., промышленности – 11104 ед., сельском, лесном и рыбном хозяйстве –7782 ед., строительстве – 3609 ед., услугах по проживанию и питанию – 3341 ед., перевозке и хранении – 1317 ед. Высокий потенциал в развитии малого бизнеса в стране имеют такие сферы, как производство строительных и отделочных материалов, приборов, запасных частей и инструментов для машиностроения, электротехнической, химической, фармацевтической продукции, многих видов потребительских товаров и др.

[65]Из Послания Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёеву Олий Мажлису от 24 января 2020 года.

[66]Согласно существующего законодательства, к малым предприятиям относятся предприятия, предельная численность работников которых: в сельском, лесном и рыбном хозяйстве составляет до 50 человек, в промышленности варьирует от 100 до 270 человек в зависимости от видов деятельности; в торговле и сфере услуг – от 25 до 50 человек.

Таблица 10.1.

Доля малого бизнеса и частного предпринимательства в отраслях экономики

(в процентах к общему объему**)**[67]

Показатели	Доля малого бизнеса и частного предпринимательства, в %							
	2015	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**
ВВП	62,9	56,9	63,4	60,4	57,2	54,9	55,4	52.8
Промышленность	40,6	45,0	41,2	37,4	34,9	31.3	27.7	24.2
Строительство	66,7	70,7	64,8	73,2	75,4	74.4	74.2	73.8
Розничный товарооборот	86,4	89,6	88,3	86,3	88,4	86.2	82.9	78.4
Занятость населения	77,9	78,1	78,0	76,3	76,2	73.0	73.8	73.5
Экспорт	27,0	28,5	22,0	27,2	28,7	19.3	22.0	27.4

Удельный вес субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства в 2022 году в разрезе регионов остаётся высоким в городе Ташкенте. В целом, общее количество вновь созданных малых предприятий и микрофирм за этот период составляет 16,5%, в Кашкадарьинской области – 12,2%, в Самаркандской области – 9,0%, в Ташкентской области – 8,6%, в Ферганской области – 8,5%, в Наманганской области – 6,4%, в Сурхандарьинской области – 6,1% (рис.10.3).

В республике для развития малого бизнеса и частного предпринимательства созданы следующие условия:

1. Регистрация малого бизнеса составляет 30 минут. Для регистрации субъекта, в качестве индивидуального предпринимателя требуется предъявить один необходимый документ, а в качестве малого предприятия с образованием юридического лица - два документа.

2. Ставка единого налогового платежа, по которому практически облагаются все малые предприятия, составляет 4% от объемов реализованных товаров и услуг, которая является важным фактором создания благоприятных условий для развития малого бизнеса. Действующая ставка единого социального платежа, по которому облагаются все виды деятельности субъектов малого бизнеса, составляет 12%.

3. Вновь созданным производственным предприятиям с иностранными инвестициями предоставляется право применения в

[67] www.stat.uz.

течение пяти лет ставок налогов и других обязательных платежей, действовавших на дату их регистрации.

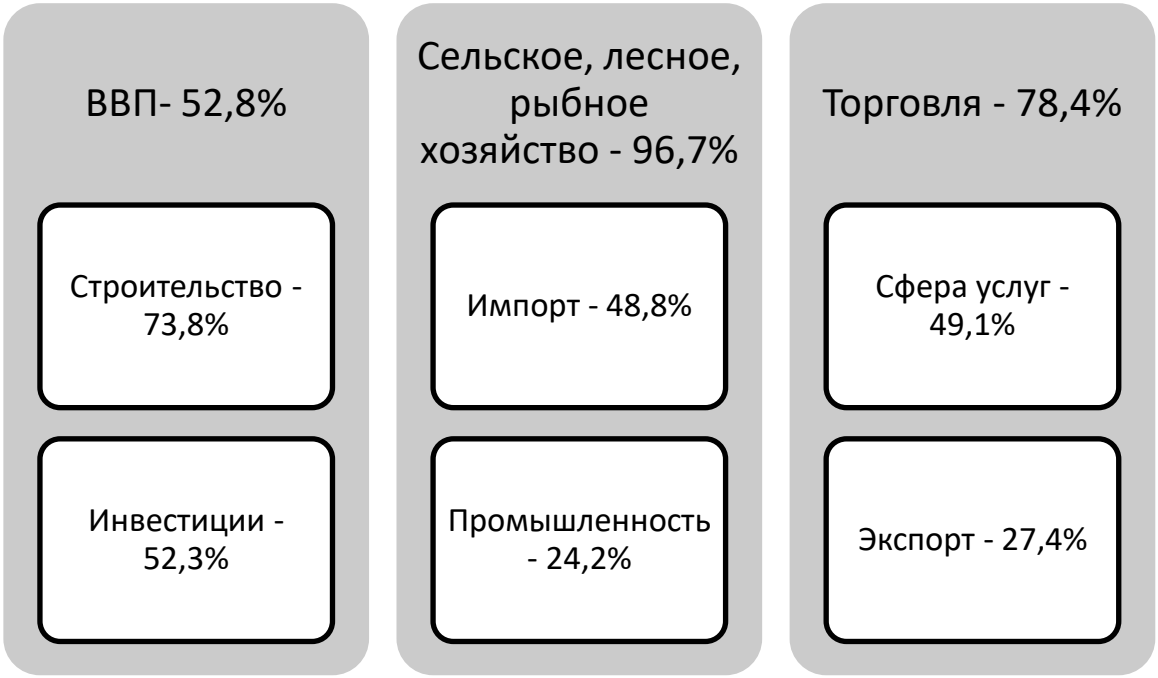


Рис. 10.2. Основные показатели развития малого бизнеса по отраслям и сферам национальной экономики в 2022 году.

4. Финансовая поддержка субъектов малого предпринимательства осуществляется посредством: выдачи банками кредитов с субсидированной ставкой; поручительства Государственного фонда поддержки развития предпринимательской деятельности субъектам бизнеса в размере до 50% от суммы получаемого кредита и предоставления Фондом компенсации процентных расходов по кредитам коммерческих банков.

5. Интересы бизнеса защищены институтом Уполномоченного по защите прав и законных интересов субъектов предпринимательства. В Узбекистане отменены внеплановые проверки хозяйственной деятельности малого бизнеса, субъекты предпринимательства освобождены от всех видов ответственности при совершении ими финансово-хозяйственных правонарушений впервые;



Рис. 10.3. Удельный вес субъектов МБЧП в региональном внутреннем продукте (РВП) за 2022 год.

6. Для сокращения существенных барьеров и излишней волокиты, связанной с документооборотом на предприятиях малого бизнеса в рамках внедрения системы «Электронное правительство» и расширению бесконтактных форм взаимодействия субъектов предпринимательства с уполномоченными органами во всех регионах страны созданы центры содействия предпринимательству с их дислокацией в помещениях, где функционируют единые центры по оказанию государственных услуг субъектам предпринимательства по принципу "в одно окно[68]. Для начинающих предпринимателей созданы бизнес-инкубаторы, которые оказывают правовую и консультативную поддержку в подготовке бизнес-планов, получении необходимой информации.

7. Повсеместно организованы учебные курсы для предпринимателей по ведению бизнеса, осуществляющие проекты на базе приватизированных объектов, созданы кластеры молодежного предпринимательства, где молодым начинающим предпринимателям предоставляются в аренду площади по нулевой ставке сроком на 5 лет.

Поступательное развитие малого бизнеса в перспективе следует ожидать в обеспечении высокой привлекательности создаваемых малых промышленных зон, улучшения инвестиционного климата и

[68]Указ Президента Республики Узбекистан Ш.Мирзиёева «О дополнительных мерах по обеспечению ускоренного развития предпринимательской деятельности, всемерной защите частной собственности и качественному улучшению делового климата в Республике Узбекистан» от 5 октября 2016 года. // www.uza.uz.

конкурентной среды, расширения объемов государственных закупок в рамках государственно-частного партнерства, усиления процессов взаимовыгодной кооперации крупного и малого бизнеса, привлечения субъектов бизнеса к разработке и внедрению инноваций.

10.4. Предпринимательский капитал и стадии его движения

Находящиеся в распоряжении предпринимателя материальные блага, созданная продукция и денежные средства, используемые в целях получения прибыли в своей совокупности, называются **предпринимательским капиталом**.

Капитал имеет два свойства, один из которых стоимость, как известно, состоит из общественно необходимых затрат труда. Полезность же капитала проявляется через его участие: - в создании множества видов полезностей (товаров и услуг); - в обеспечении занятости рабочей силы; - частично в формировании стоимости; - и, как самое важное, в создании и присвоении прибавочного продукта.

Независимо от того, в какой сфере и форме функционирует капитал и из каких составных частей он состоит, он имеет двойственные свойства и существует в качестве единства этих свойств. Данные свойства капитала исходят из двуединой сущности товара, которая, в свою очередь, является результатом двойственного характера труда, воплощённого в товаре.

Предпринимательский капитал и проявление его двойственного свойства в процессе движения можно отобразить следующим образом (рис. 10.4). Как видно из рисунка, двойственное свойство товара, в свою очередь, переходит и к предпринимательскому капиталу. Это объясняется тем, что предпринимательский капитал состоит из готовых товаров и производительного капитала в виде денег, средств производства и рабочей силы. В то же время товарный капитал также выражает самовозрастающую стоимость.

Процесс движения капитала состоит из двух аспектов, т.е. из перехода полезности от одного вида к полезности качественно другого вида и его количественного увеличения, а также из процесса увеличения стоимости. В результате двойственного характера предпринимательского капитала и его движения проявляются две стороны вновь созданного товара, во-первых, качественно новая и количественно увеличенная полезность, во-вторых, перенесённая и прибавочная стоимость[69] .

[69]Брю С.Л., Макконнелл К.Р. Экономикс: краткий курс: Пер. 1-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2015, стр.111-120.

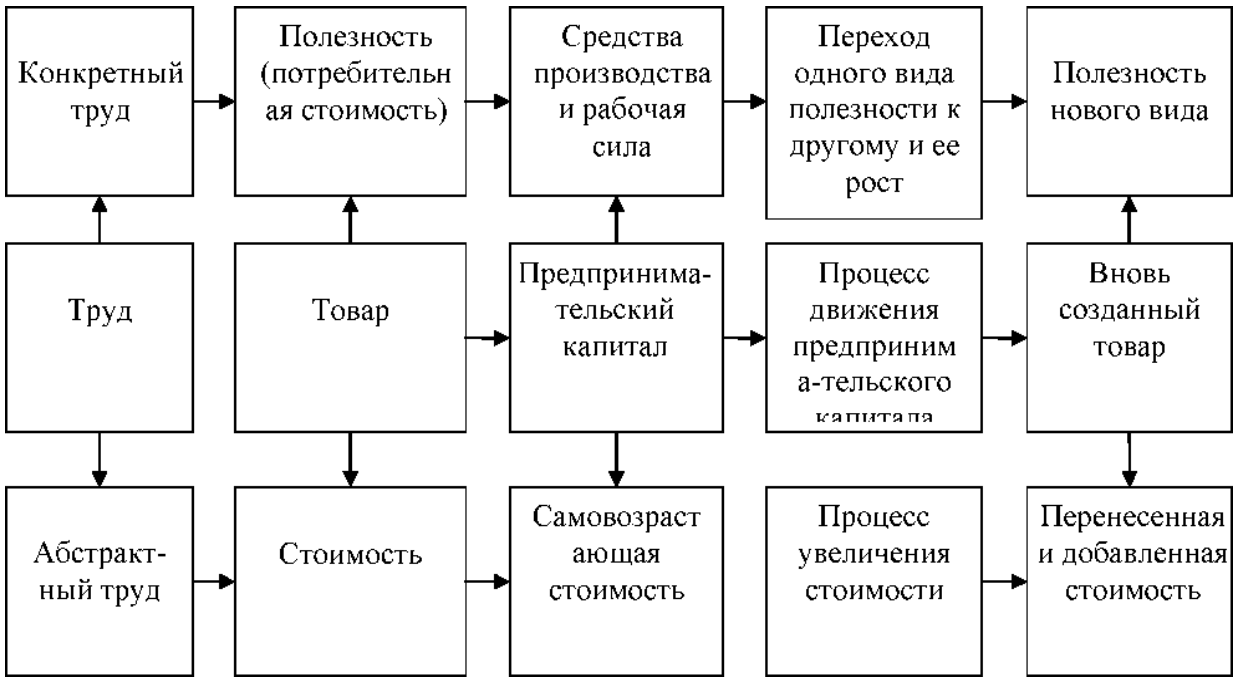


Рис 10.4. Предпринимательский капитал и проявление его двойственного свойства в процессе движения

Предпринимательский капитал в процессе производства и обращения находится в постоянном движении и в процессе движения проходит несколько стадий. Все средства, затрачиваемые на производство, своё движение начинают с денежной формы. Деньги (Д) расходуются (авансируются) на приобретение необходимых товаров на соответствующих рынках ресурсов, т.е. средств производства ($С_П$) и рабочей силы ($Р_С$).

При этом деньги затрачиваются не просто на приобретение товаров, а на покупку необходимых для производства факторов экономической деятельности. В данной сфере обращения денежный капитал проходит **первую стадию** своего движения:

Кругооборот капитала → это движение инвестиционных ресурсов в их натуральной и стоимостной формах с целью возрастания первоначально авансированной стоимости

$$Д \rightarrow \begin{matrix} Т \\ Р_С \end{matrix} \; С_П$$

В конце данного процесса средства в денежной форме превращаются в форму **производительного капитала**, который считается потенциальным фактором процесса производства.

Вторая стадия движения капитала протекает в сфере производства (П), в результате которого капитал принимает форму готового к

потреблению товара (Т). При этом, стоимость созданных товаров больше стоимости использованных средств производства и рабочей силы, т.е. в стоимости вновь созданных товаров отражается перенесённая стоимость средств производства, эквивалент стоимости рабочей силы, а также стоимость созданного прибавочного продукта.

На третьей стадии происходит реализация произведённых товаров Т'-Д', т.е. капитал на данном этапе возвращается в свою первоначальную денежную форму, однако, величина его возрастает по сравнению с авансированной суммой. Поэтому это можно выразить в виде Д' = Д + П.

Вырученные от продажи товаров деньги вновь расходуются на приобретение средств производства и тем самым движение капитала непрерывно повторяется.

Последовательное прохождение предпринимательским капиталом трёх стадий в процессе движения, систематическое преобразование его функциональных форм и возвращение в исходную форму называется **кругооборотом предпринимательского капитала**. Кругооборот капитала на первой и третьей стадиях происходит в сфере обращения, т.е. на рынках товаров и ресурсов, на второй стадии – в производстве. Поэтому в формуле промежуток между процессом производства и сферой обращения отделяется многоточием (. . .).

На каждой стадии капитал принимает определённую форму движения. На первой стадии он выступает в денежной форме, на второй – в производительной форме или в виде факторов производства и на третьей стадии – в товарной форме. В процессе кругооборота капитала каждая его форма выполняет определённую функцию, в связи с чем, они называются **функциональными формами капитала**.

Функция **денежной формы капитала** состоит в формировании необходимых условий для экономической деятельности. Это достигается путём авансирования денег на покупку средств производства и рабочей силы.

Функция **производительной формы капитала** заключается в создании товаров и обеспечении в этом процессе возрастания стоимости.

Функция **товарной формы капитала** обеспечивает реализацию стоимости товаров в виде цен и превращение товарного капитала в денежный, а также получение ожидаемой прибыли.

Для непрерывности процесса производства предпринимательский капитал должен не только поочерёдно менять свои функциональные формы, но и существовать одновременно во всех трёх. При этом каждая форма капитала совершает собственный кругооборот. Кругооборот денежной формы предпринимательского капитала:

$$Д – Т \ldots П \ldots Т^1 - Д^1$$

В каких бы общественно-экономических формах не совершал капитал своё движение, как было подчёркнуто выше, вид кругооборота и стадии его движения бывают общими. Вместе с тем, при некоторых формах хозяйствования кругооборот предпринимательского капитала, его стадии и функциональные формы отличаются по своему экономическому содержанию.

10.5. Оборот предпринимательского капитала. Основной и оборотный капитал

Движение предпринимательского капитала не завершается одним кругооборотом, оно продолжается непрерывно и постоянно повторяется. Такое непрерывное повторение и возобновление кругооборотов называется **оборотом предпринимательского капитала**.

Поскольку отдельные элементы капитала совершают движение с различной скоростью, то скорость оборота затраченных средств тоже бывает разной.

По характеру своего оборота, капитал подразделяется на две части: основной и оборотный

Основной капитал сохраняет свою натуральную форму и участвует в процессе производства в течение ряда производственных циклов, перенося свою стоимость на изготавливаемую продукцию (услугу) по частям, не меняя при этом свою натурально-вещественную форму. К основному капиталу обычно относят недвижимость и материальное имущество, служащее больше одного производственного цикла (года).

Оборотный капитал полностью потребляется в течение одного производственного цикла, целиком переносит свою стоимость на результаты производства и утрачивает свою натурально-вещественную форму (рис. 10.5). В основе разделения капитала на основной и оборотный лежат следующие признаки:

1. Характер функционирования в процессе производства. Основной капитал не входит в материальный состав создаваемой продукции. Он функционирует длительное время (например, станок служит 10 лет, здание 50-100 лет), сохнаняет свою натуральную форму в течение нескольких кругооборотов. Оборотный же капитал, напротив, (например, хлопок, шерсть, металл) полностью производительно потребляется в каждом кругообороте, теряет свою натуральную форму и

переходит в другую.

2. Способ передачи стоимости результатам производства. Основной капитал, участвуя в процессе производства в течение ряда лет, переносит свою стоимость на товар постепенно, по частям. Такие элементы оборотного капитала, как сырьё и материалы, топливо и энергия, полностью потребляются в течение одного производственного цикла, соответственно полностью переносят свою стоимость на готовую продукцию.

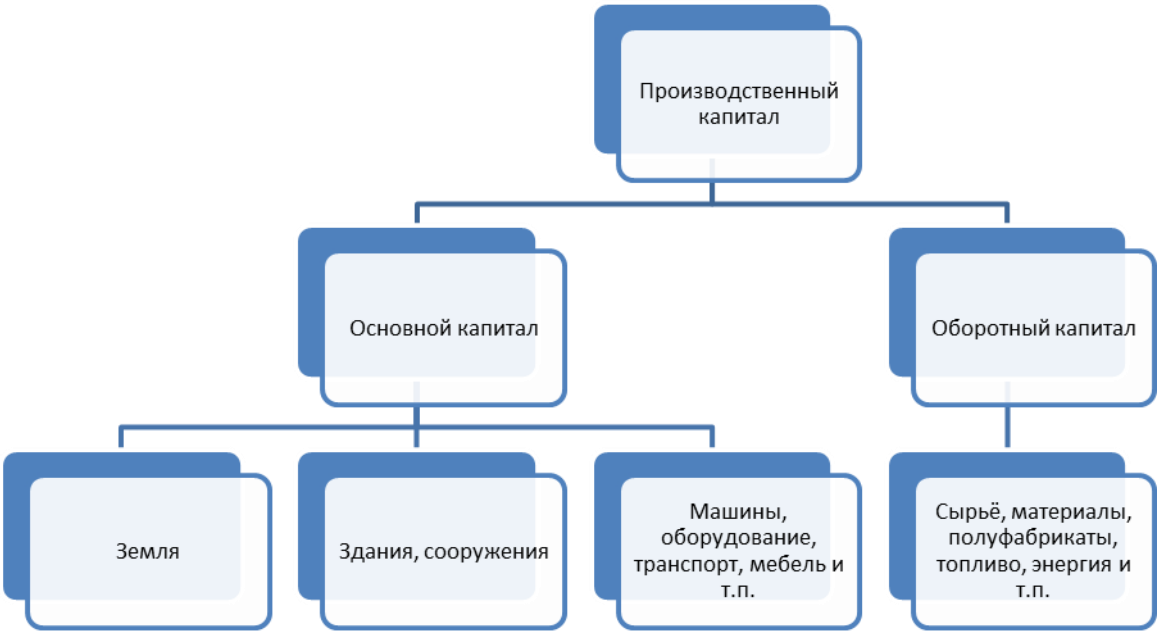


Рис. 10.5. Структура производственного капитала фирмы.

3. Способ оборота стоимости капитала. В ходе оборота стоимость основного капитала делится на две части. Одна часть, перенесённая на продукцию, поступает в процесс обращения вместе с товарами и услугами, в процессе кругооборота переходит от товарной формы в денежную, и накапливаясь, образует фонд возмещения основного капитала.

4. Способ возобновления. Участвуя в производственном процессе длительное время, основной капитал изнашивается и теряет свою ценность. Для обновления и восстановления изношенного капитала требуются денежные средства (амортизационные отчисления), которые перейдут в новую натуральную форму основного капитала после завершения полного оборота. Восстановление оборотного капитала по натуральной форме для обеспечения следующего производственного цикла происходит после каждого кругооборота.

Воспроизводство основного капитала связано с двумя

взаимосвязанными процессами: износ основного капитала, а именно процесс амортизации, и использование амортизационного фонда для физического восстановления средств труда.

Физический износ средств труда выступает в двух формах и может происходить: в процессе его непосредственного использования в силу физического снашивания; в результате простоя под воздействием природных сил.

При физическом износе в результате использования средств труда в процессе производства, они постепенно теряют свои технические свойства, производительные качества и, следовательно, потребительную стоимость. В то же время основной капитал подлежит физическому износу под воздействием сил природы. Стоимость такого износа не покрывается, что означает его потерю. Эта потеря будет равнозначна износу основного капитала в результате бездействия.

Часть расходов на воспроизводство основного капитала покрывается с помощью фонда амортизации

Наряду с физическим износом средства труда устаревают и морально. Моральный износ также бывает двух видов, которые отличаются друг от друга. Моральный износ первого вида выражается в снижении стоимости средств труда в результате повышения производительности труда в отраслях, их производящих. Это не вызывает необходимости замены действующего оборудования новым, поскольку технический уровень действующих и новых установок остаётся одинаковым. Однако, широкое применение средств труда со значительно низкой стоимостью приводит к тому, что часть стоимости ранее приобретённых средств труда теряется.

Амортизация – это постепенное перенесение стоимости основного капитала на производимый продукт по мере его износа, накопление части продукции, равной величине амортизации, в целях восстановления изношенного основного капитала.

Амортизационные отчисления начисляются согласно установленным нормам амортизации. **Норма амортизации** определяется отношением годовой суммы амортизационных отчислений к среднегодовой сумме основного капитала, выраженного в процентах. Общая норма амортизационных отчислений состоит из двух частей, соответствующих своеобразным свойствам воспроизводства основного капитала: одна часть предназначена для полного покрытия (восстановление) основного капитала, а другая – для их частичного покрытия (капитальный ремонт).

На практике в установлении общей годовой суммы амортизации ($А_С$) учитываются стоимость основного капитала ($К_{ОС}$), затраты на капитальный ремонт в течение всего времени функционирования основного капитала ($Т_К$), средства, вырученные от ликвидации изношенных средств труда ($М_М$) и срок службы данного средства ($Х_Д$):

$$\mathbf{А_С = К_{ОС} + Т_К + М_М / Х_Д}$$

Повышение эффективности использования основного капитала выражается, прежде всего, в увеличении объёма продукции без дополнительных капиталовложений. Эффективность использования основного капатила существенным образом зависит от оптимального распределения инвестиционных ресурсов между отраслями экономики.

Обобщающим показателем эффективности использования основного капитала в масштабах национальной экономики служит соотношение между темпами роста национального продукта или национального дохода и темпами роста основного капитала.

Движение основного капитала (фонда) тесно связано с движением оборотного капитала. В связи с этим большое значение имеет определение эффективности использования оборотного капитала и оборотных средств, и установление факторов его повышения.

На уровне национальной экономики обобщающим показателем эффективного использования оборотного капитала выступает показатель материалоёмкости ($М_{ёмк}$), который определяется отношением стоимости потреблённого оборотного капитала ($К_О$) к валовому внутреннему продукту (ВВП) или национальному доходу (НД):

$$\mathbf{М_{ёмк} = К_О / НД}$$

На уровне предприятия показатель материалоёмкости ($М_{ёмк}$) определяется отношением потреблённого на предприятии оборотного капитала ($К_О$) к стоимости произведённого продукта (П):

$$\mathbf{М_{ёмк} = К_О / П}$$

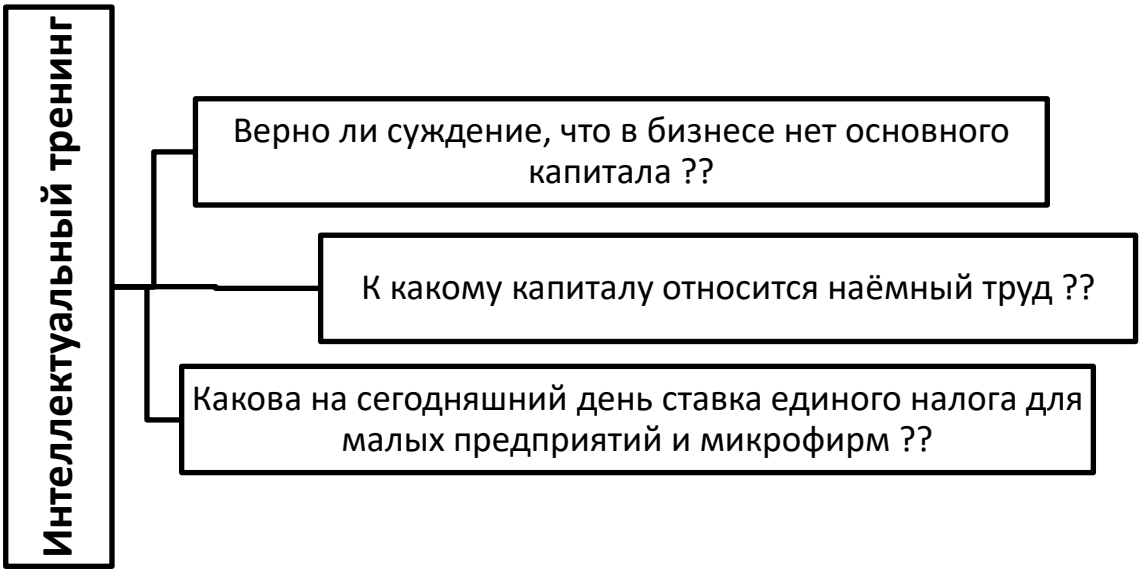
Количество произведённого продукта в расчёте на единицу затраченного капитала – это показатель, обратный материалоёмкости.

Эффективность использования оборотных средств измеряется коэффициентом оборачиваемости. Этот коэффициент определяется как отношение стоимости реализованной за год продукции к среднегодовой сумме оборотных средств.

Длительность одного оборота (а) определяется отношением количества дней в году к продолжительности одного производственного оборота (n):

$$\mathbf{a = 360 / n}$$

Основным фактором ускорения оборачиваемости оборотных средств является сокращение времени производства, прежде всего, рабочего периода, а также времени обращения.



Вопросы и задания для повторения:

1. Дайте определение предпринимательской деятельности.
2. Разъясните понятия «предпринимательство» и «бизнес».
3. Перечислите функции предпринимательства. Почему предприниматель действует на свой риск?
4. Назовите условия развития предпринимательства.
5. Укажите формы предпринимательства и раскройте их особенности.
6. Дайте определение акционерному обществу.
7. Что такое акция? Как определяется курс акции?
8. Какие факторы вляют на рыночный курс акции?
9. Что такое предпринимательский капитал?
10. Какие стадии проходит предпринимательский капитал в процессе производства и обращения, и какие принимает формы?
11. Дайте характеристику оборота капитала. Какие периоды включает время оборота капитала?
12. Как определяется скорость оборота капитала? Если предположить, что длительность оборота капитала составляет двадцать дней, сколько оборотов он совершит в год?
13. По каким критериям производительный капитал подразделяется

на основной и оборотный капитал? Дайте характеристику основного и оборотного капитала?

14. В чём заключается экономическое содержание амортизации? Как определяется её сумма и норма?

15. Как определяется эффективность использования основного капитала? Объясните показатели эффективности использования оборотного капитала.

ГЛАВА 11. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ (ФИРМЫ) И ЕГО ПРИБЫЛЬ

11.1. Понятие издержек производства и их состав.
11.2. Принципы изменения издержек производства в краткосрочном и долгосрочном периодах.
11.3. Содержание прибыли. Масса и норма прибыли.

11.1. Понятие издержек производства и их состав

Не бывает выгод без потерь, а результатов без затрат. Производство товаров и услуг сопряжено с определёнными издержками, которые состоят в затратах ресурсов. Исследованием издержек производства занимались классики политэкономии. Так, А.Смит ввёл понятие абсолютных издержек, Д.Рикардо – автор теории сравнительных издержек. Под термином «издержки» они понимали средние общественные затраты на единицу продукции. Маржиналисты (К.Менгер, Ф.Визер) издержки рссматривали как психологические явления, основанные на предельной полезности. По их мнению, сумма, уплачиваемая фирмой за факторы производства, определяется предельной полезностью, которой они обладают с точки зрения продавца.

Издержки производства → это совокупные затраты живого и овеществлённого труда на производство продукта

Австрийский теоретик Ф.Визер разработал субъективную теорию издержек или альтернативных возможностей, согласно которой действительные издержки производства данного товара равны наивысшей полезности тех благ, которые общество могло бы получить, если бы по-другому использовало затраченные производственные ресурсы.

Следуя институциональной теории издержек, Дж.Кларк занимался проблемой накладных расходов и рассматривал различные типы издержек – индивидуальные и общественные, краткосрочные и долгосрочные. Дж.Гобсон ввёл понятие человеческих издержек, кторые измеряются качеством и характером трудовых усилий.

Неоклассическая концепция издержек (А.Маршалл) рассматривает их как совокупность затрат на приобретение факторов производства. В последнее время широкую известность приобрела теория транзакционных издержек (Р.Коуз), разработанная представителями неоинституционализма. Сюда относят издержки обращения, т.е.

расходы по реализации товаров (Р.Эрроу). Последователи этой теории считают, что функция рынка заключается в экономии транзакционных издержек.

Таким образом, **издержки производства** – это денежные затраты, которые необходимо осуществить для создания товаров. Они покрывают оплату материалов (сырья, топлива, электроэнергии), заработную плату работников, амортизацию, расходы, связанные с управлением производства. При продаже товаров стоимость товара превращается в денежную выручку. Одна её часть компенсирует издержки производства (затраты, связанные с производством товара), другая даёт прибыль, т.е. то, ради чего организуется процесс производства. Значит, издержки производства меньше стоимости товара на величину прибыли: торговая выручка = затраты + прибыль.

Производственные единицы (предприятие, фирма) в национальной экономике стремятся к получению большей прибыли от результатов своей деятельности. Для достижения этого каждое предприятие будет пытаться не только подороже продать свой товар, но и постарается сократить расходы, связанные с производством и реализацией продукции.

Если цена реализации товаров определяется в основном внешними условиями, не связанными с деятельностью предприятия, то производственные затраты зависят от уровня эффективности организации процесса производства и сбыта готовой продукции. А для производства и реализации любого товара требуются определённые издержки.

В настоящее время при исследовании издержек производства используют два подхода – классическую и неоклассическую или современную концепции. По классическому подходу, издержки производства – это все осуществлённые для производства продукции затраты живого труда, денежные и материальные затраты.

С теоретической точки зрения необходимо различать: общественные издержки производства или стоимость продукции; индивидуальные издержки производства предприятия (фирмы).

Общественные издержки производства – это совокупные затраты общественно необходимого труда (живого и овеществлённого) на производство товара. Они показывают, во сколько обошлось обществу производство данной продукции. В условиях товарного производства общественные издержки проявляются в денежной форме и соответствуют стоимости товара, т.е.:

$$\mathbf{w = c + v + m}$$

где, w – общественные издержки производства или соимость продукции;

c – постоянный капитал;

v - затраты переменного капитала (рабочая сила);

m – прибавочная стоимость.

Индивидуальные издержки производства представляют собой все затраты предприятия, связанные с производством и доставкой продукции потребителю:

$$\mathbf{к = c + v}$$

В состав издержек производства предприятия входят затраты на сырьё, основные и вспомогательные материалы, топливо и электроэнергию, амортизация основного капитала, заработная плата и отчисления на социальное страхование, процентные платежи и другие затраты. Денежное выражение всех издержек производства составляет **себестоимость продукции**.

Понятие издержек обращения связано с процессом реализации товаров и означает затраты, связанные с доставкой товаров потребителю от производителя. Они подразделяются на две группы: чистые издержки обращения и дополнительные издержки обращения. Расходы на упаковку, расфасовку, сортировку, транспортировку и хранение товаров относятся к **дополнительным издержкам обращения**. Этот вид издержек обращения являются затратами, связанными с продолжение процесса производства в сфере обращения. Входя в стоимость товара, они увеличивают её и возмещаются после продажи товара из полученной суммы выручки.

Чистые издержки обращения связаны с продажей товаров и состоят из затрат на заработную плату продавцов, маркетинг (изучение спроса потребителей), рекламу и т.п. Чистые издержки обращения не увеличивают стоимости товара и возмещаются после продажи продукции из прибыли, созданной в процессе производства.

Концепции издержек производства второго направления разработаны маржиналистами и неоклассиками, которые в определённой степени учитывают и классические теории. Однако, особенность этих концепций заключается в том, что при разъяснении издержек производства они исходят из ограниченности ресурсов и возможностей их альтернативного использования. Поэтому все издержки представляют собой альтернативные затраты и называются вменёнными издержками, т.к. использование их для производства одного товара – это отказ от их использования для производства других

товаров. Все альтернативные издержки, которые несёт фирма в процессе производства, могут быть либо явными (внешними), либо неявными (внутренними).

Внешние издержки (явные издержки) – это затраты, возникающие в результате приобретения предприятием необходимых ресурсов и услуг со стороны на платной основе. К таким затратам относятся оплата труда наёмных рабочих, плата за сырьё и материалы, процентные платежи за кредит, арендная плата, плата за оказанные транспортные и другие виды услуг, отчисления на социальные нужды, амортизация, прочие затраты (комиссионные платежи банку за обслуживание, налоги и сборы включаются в издержки производства). Внешние издержки оформляются платёжными документами, поэтому они иначе называются **бухгалтерскими издержками**. Логика бухгалтерского подхода к оценке затрат, ресурсов заключается в том, что он позволяет ответить на главный вопрос: сколько заплатил предприниматель, чтобы произвести то или иное благо.

Концепция бухгалтерских издержек очень важна и удобна в применении. Здесь затраты ресурсов имеют чёткое и однозначное денежное выражение. Именно с этой целью бухгалтерский баланс предприятия изучается потенциальными инвесторами, акционерами и сотрудниками налоговых органов, чтобы, в том числе, получить ценную информацию о финансовой деятельности предприятия.

Вместе с тем, бухгалтерская концепция издержек имеет определённые недостатки. Уровень бухгалтерских издержек не всегда позволяет верно судить о состоянии дел на предприятии. Ибо, бухгалтерские издержки включают в себя затраты только тех ресурсов, которые фирма приобретает у поставщиков ресурсов.

В процессе производства фирма также использует ресурсы, принадлежащие ей самой. Это внутренние издержки (неявные) – денежные доходы, которые могли бы быть получены от альтернативного использования удерживаемых ресурсов [70] – земли, денежного капитала, оборудования, станков, предпринимательских идей владельца фирмы, а также некоторые преимущества фирмы (местоположение, престижность торговой марки и т.д.). Внутренние издержки не подлежат покупке извне, так как соответствующие затраты не отражаются в бухгалтерских документах несмотря на то, что имеют место. Оценить величину внутренних издержек можно через сопоставление стоимости собственных ресурсов с ценами на рынке аналогичных ресурсов. В противном случае предприниматель мог бы положить свои деньги в

[70]Концепция альтернативных издержек была предложена австрийским экономистом В.Визером в 80-х годах XIX века и развита в 90-е годы XIX века в США.

банк и получить по ним проценты, получать заработную плату, работая в другой фирме или же сдав в аренду помещение, станок, оборудование, получая при этом соответствующий доход. Именно это сторона внутренних издержек остаётся за рамками бухгалтерской концепции издержек производства.

В отличие от бухгалтерского метода подсчёта издержек производства, концепция альтернативных издержек охватывает как внешние (явные), так и внутренние (неявные) издержки. Поэтому, экономический подход к оценке затрат ресурсов является более целостным и полным, чем бухгалтерский подход. Данный подход служит действенным инструментом в принятии эффективных экономических решений.

В качестве одного из элементов внутренних издержек рассматривают и так называемую нормальную прибыль предпринимателя, т.е. вознаграждение за выполняемые им функции. **Нормальная прибыль** – это та минимальная плата, достаточная для того, чтобы удержать предпринимателя, его предпринимательские способности и собственные средства на данном виде бизнеса. Наличие нормальной прибыли свидетельствует о том, что бизнес идёт не хуже, чем в среднем по отраслям экономики. При этом, смысл заниматься данным видом бизнеса сохраняется лишь в том случае, если уровень прибыльности предприятия не ниже среднего уровня прибыли в смежных отраслях. Издержки производства, включающие нормальную прибыль, называются экономическими издержками, которые не равны бухгалтерским издержкам (рис. 11.1).

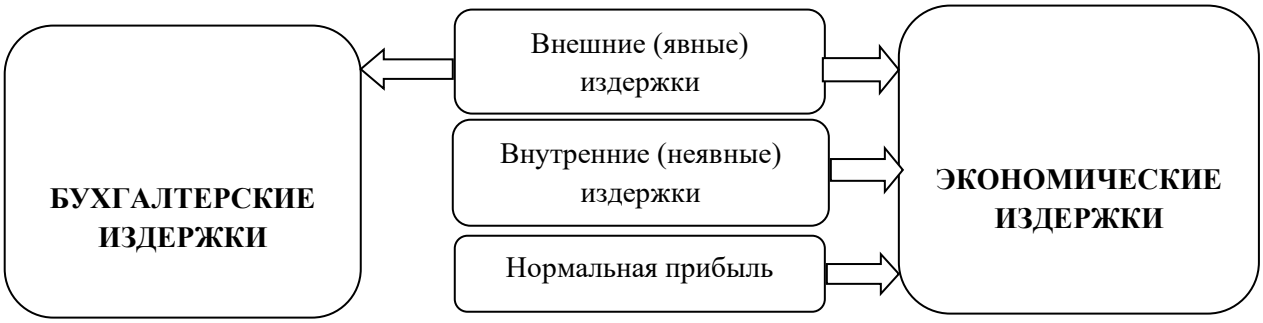


Рис. 11.1. Виды издержек производства и их взаимосвязь.

В экономической теории различают ещё один вид издержек, которые всегда на виду, но их игнорируют, принимая экономические решения. Это **невозвратные издержки** – издержки, которые осуществляются фирмой один раз и не могут быть возвращены ни при каких обстоятельствах (например, приобретение лицензии, регистрация

предприятия, реклама на упаковке). Невозвратные издержки не являются альтернативными и не учитываются в текущих издержках фирмы.

Вместе с тем, издержки производства могут зависеть или не зависеть от объёма выпуска продукции, вследствие этого их подразделяют на постоянные и переменные издержки. Издержки, не зависящие от изменений (сокращения или увеличения) объёма производства, называются постоянными издержками.

Постоянные издержки (FC – fixed cost) – это издержки, величина которых не меняется в зависимости от изменения объёма производства. Они являются обязательными и существуют, если даже фирма ничего не производит – это затраты на содержание зданий, сооружений, оборудования, административно-управленческие расходы, платёжные обязательства предприятия (проценты по кредитам), некоторые виды налогов, арендная плата, заработная плата охраны, командировочные расходы, страховые платежи и т.д. К постоянным издержкам обычно относят и неявные издержки, то есть внутренние издержки фирмы.

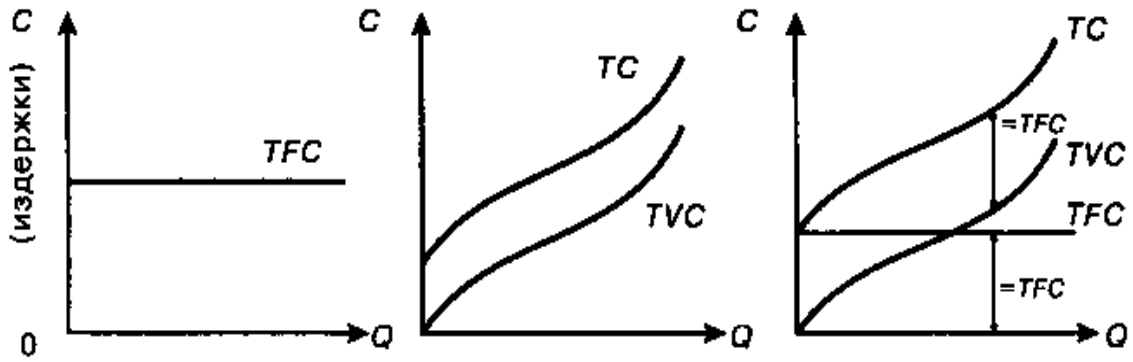


Рис. 11.2. Графическое отображение постоянных, переменных и общих (валовых) издержек.

Переменными издержками (VC – variable cost) – называют издержки, величина которых меняется в зависимости от изменения объёма производства. К ним относятся расходы на сырьё, материалы, транспортные услуги, оплата труда рабочих и т.п. Различие между постоянными и переменными издержками имеет большое значение для предпринимателя. Если, постоянные издержки находятся вне контроля администрации фирмы, они являются обязательными и должны быть оплачены независимо от объёма выпускаемой продукции, то переменными издержками предприниматель может управлять.

Сумму постоянных и переменных издержек при каждом уровне производства называют **совокупными или валовыми издержками производства (TC – total cost)** – это денежные расходы на производство определённого объёма продукции. На рисунке 11.2 представлено графическое отображение постоянных (FC), переменных (VC) и валовых (TC) издержек производства.

Однако, для деятельности любого предприятия важны не только совокупные издержки, но и **средние издержки (ATC(AC) – average total cost)** – это издержки в расчёте на единицу выпускаемой продукции. Для исчисления затрат на производство единицы продукции используются понятия средних общих, средних постоянных и средних переменных издержек. **Средние общие издержки** равны отношению валовых (совокупных) издержек к количеству произведённой продукции.

Средние постоянные издержки определяются путём деления постоянных издержек на количество произведённой продукции:

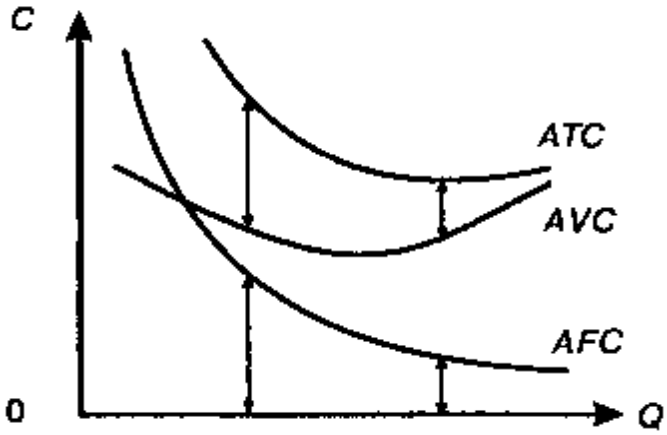
$$AFC=TFC/Q,$$

где, AFC – средние постоянные издержки;
TFC – сумма постоянных издержек.

Средние переменные издержки определяются путём деления переменных издержек на количество произведённой продукции:

$$AVC=TV/Q,$$

где, AVC – средние переменные издержки;
TVC – сумма переменных издержек.



Средние общие издержки → это общие расходы на единицу выпуска продукции
$$ATC(AC) = TC/Q = FC/Q + VC/Q$$

Рис. 11.3. Средние издержки: фиксированные, переменные, общие.

Для достижения максимально высокого уровня прибыли необходимо определить нужное количество производства товара. При этом средством экономического анализа служит понятие предельных издержек. **Предельными издержками (MC – marginal cost)** называются дополнительные издержки, связанные с производством дополнительной единицы продукции. Предельные издержки показывают, во сколько обойдётся фирме увеличение объёма выпуска на одну единицу, т.е.

Если предельные издержки ниже средних, тогда средние издержки убывают

$$MC = \Delta TC / \Delta Q \text{ или } MC = \Delta VC / \Delta Q,$$

где, MC – предельные издержки;
ΔTC- прирост общих издержек;
ΔVC – прирост переменных издержек;
ΔQ – прирост количества продукции.

Предельные издержки определяют для каждой очередной единицы дополнительного продукта. Издержки, соответствующие производству предельной единицы товаров и услуг, называются средними дополнительными издержками. Средние издержки достигают минимума при таком объёме производства, при котором они равны предельным издержкам. Вместе с тем, средние издержки всегда сравнивают с рыночной ценой. Если средние издержки ниже рыночной цены, то фирма может работать рентабельно в выбранном объёме производства. Если средние издержки превышают рыночную цену единицы продукции, то производство данного товара для фирмы будет нерентабельно, и за такое производство браться не стоит.

11.2. Принципы изменения издержек производства в краткосрочном и долгосрочном периодах

При учёте издержек производства значительное влияние оказывает временной фактор, т.е. период, прошедший с момента совершения издержек до получения конечного результата. В связи с этим, исходя из временного фактора, производственные затраты отдельно анализируются в краткосрочном и долгосрочном периодах. Критерием разделения краткосрочного и долгосрочного периодов является не время, а наличие или отсутствие деления всех издержек на постоянные и переменные. В краткосрочном периоде издержки производства делятся

на постоянные и переменные издержки, а в долгосрочном периоде все издержки производства являются однородными, то есть могут менять свои размеры.

Краткосрочный период – это перид, достаточный для изменения величины только переменных издержек. К примеру, предположим, что спрос на продукцию предприятия резко возрос. При определённом объёме предложения рост спроса влечёт за собой и рост цен, а, следовательно, и увеличение прибыли. В свою очередь, предприятие имеет возможность ещё больше увеличить массу прибыли посредством увеличения объёма производства.

Для этого предприятие осуществляет производственные затраты краткосрочного периода. К таки затратам можно отнести следующие:

1) повышение затрат живого труда, т.е. наём и использование дополнительной рабочей силы;
2) увеличение количества затрат на сырьё, материалы, электроэнергию и другие;
3) увеличение количества относительно дешёвых средств труда, которые легко внедряются в производство и т.д.

Из этого видно, что увеличение объёма производства в краткосрочном периоде предприятие может достичь за счёт изменения только переменных издержек, которые называются краткосрочными издержками. А производственные мощности (площадь производственных зданий и сооружений, количество машин и оборудования) остаются неизменными, так как этот период достаточен только для изменения интенсивности использования производственных мощностей.

В течение краткосрочного периода предприятие может изменить объём производства путём добавления к своим постоянным (фиксированным) мощностям дополнительного количества переменных ресурсов. Однако, добавленные к производственным мощностям (постоянным ресурсам) переменные ресурсы через определённое время дают убывающий эффект. Такое положение объясняется маржиналистами посредством закона убывающей отдачи факторов производства[71].

Согласно данному закону, последовательное добавление к производственным мощностям предприятия (например, к капиталу или земле) единиц переменного ресурса (например, живого труда), начиная с определённого момента, даёт уменшающийся добавочный или предельный продукт в расчёте на каждую последующую единицу

[71]Брю С.Л., Макконнелл К.Р. Экономикс: краткий курс: Пер. 1-го англ. изд. - М.: ИНФРА-М, 2015, стр. 121-124.

переменного фактора. Другими словами, если количество рабочих, обслуживающих основной капитал, будет увеличиваться, то рост объёма производства по мере увеличения числа привлечённых к производству рабочих будет происходить всё медленнее.

Для наглядной иллюстрации этого закона приведём следующий пример. Предположим, что фермер владеет фиксированным количеством земли (скажем 20 га), на которой выращивает зерно. Допустим, также, что без дополнительной обработки посевов он получает 40 центнеров урожая с каждого гектара. Если же фермер будет обрабатывать посевы дополнительно, то сможет поднять урожайность до 50 ц/га. Следующая дополнительная обработка увеличит урожайность до 57 ц/га, третья – до 61 ц/га, четвёртая – до 63 ц/га. Но, начиная с этого момента, последующие дополнительные обработки посевов приведут к тому, что прирост урожая зерна станет незначительным или равным нулю.

Здесь следует уточнить, что закон убывающей отдачи факторов производства основан на предположении, согласно которому все единицы переменных ресурсов (например, все рабочие) качественно однородны. То есть каждый дополнительно привлечённый рабочий обладает одинаковыми способностями, знаниями, квалификацией, скоростью движения и т.п.

Следовательно, добавленный продукт убывает не потому, что последующий привлечённый рабочий обладает низкой квалификацией, а по причине того, что занято относительно большее количество рабочих по сравнению с имеющимся количеством капитала (фондов). Происходит нарушение соотношения, пропорций между факторами производства.

Таким образом, закон убывания эффекта происходит не сам по себе, а в силу непродуманного увеличения отдельных факторов при неизменности других, что влечёт за собой нарушение пропорций между ними.

Долгосрочный период – это период, достаточный для наращивания количества всех, даже самых инертных ресурсов и производственных мощностей предприятия. Следует отметить, что продолжительность периода, необходимого для наращивания производственных мощностей, может различаться в зависимости от особенностей той или иной страны, а также отдельных отраслей и предприятий. Например, на швейном предприятии производственные мощности можно изменить в относительно короткие сроки, скажем, за несколько дней. Для этого будет достаточно купить и установить несколько рабочих столов и швейных машин. А введение в производство дополнительных

мощностей на автомобилестроительном или в нефтеперерабатывающем заводе могут потребовать несколько лет.

В долгосрочном периоде все издержки, в том числе и постоянные, имеют возможность изменить свои размеры, т.е. становятся переменными.

В результате их увеличения масштаб производства растёт, что закладывает основы для роста эффективности производства. В экономической теории подобное явление получило название эффекта масштаба. Если выражаться коротко, то эффект масштаба – это соотношение изменения объёма производства при изменении количества всех используемых ресурсов.

Таким образом, фирма, взявшись за производство того или иного продукта, стремится добиться положительного эффекта деятельности. Достижение такого эффекта в краткосрочном и долгосрочном периодах имеет свои особенности (рис. 11.4). Какие изменения произойдут в средних общих (валовых) издержках предприятия в процессе непрерывного расширения производственных мощностей, происходящего благодаря благоприятной экономической среде?

Сначала какой-то промежуток времени расширение производственных мощностей будет сопровождаться снижением средних общих издержек. Однако, в конце концов ввод всё больших и больших мощностей приведёт к росту средних общих издержек. Такую ситуацию закон убывающей отдачи объяснить не может, так как условием его действия является неизменность количества одного из используемых в производстве ресурсов, тогда как в долгосрочном периоде допускаются изменения в количестве всех ресурсов. Кроме того, в нашем анализе предполагается, что цены на все ресурсы постоянны. В связи с этим, принцип изменения средних издержек в долгосрочном периоде можно объяснить при помощи положительного и отрицательного эффекта роста масштабов производства.



Рис. 11.4. Особенности краткосрочного и долгосрочного периода производства.

Положительный эффект масштаба производства проявляется в том, что по мере роста объёма производства на предприятии, ряд факторов начинает действовать в направлении снижения средних издержек производства. К таким факторам относятся: специализация труда; специализация управленческого персонала; эффективное использование капитала; производство дополнительных видов продукции.

Рассмотрим каждый из этих факторов в отдельности.

Специализация труда. По мере роста масштабов производства увеличивается возможность повышения уровня специализации используемого труда. Дополнительный наём рабочих приводит к более конкретному дробному распределению заданий между ними, и вместо выполнения пяти-шести различных операций в ходе производственного процесса, каждый рабочий может теперь получить одно-единственное задание. В течение всего рабочего дня он может быть занят именно той операцией, для выполнения которой наилучшим образом подходит его квалификации. На маленьких предприятиях квалифицированные работники нередко затрачивают до половины своего времени на выполнение заданий, не требующих никакой квалификации. Это приводит к повышению издержек производства.

Специализация управленческого персонала. Большие масштабы производства позволяют также лучше использовать труд специалистов по управлению благодаря его более глубокой специализации. Руководитель, способный контролировать труд 20 рабочих, будет недоиспользоваться на мелком предприятии, располагающем десятком работников. Производственный персонал предприятия мог бы в этом случае быть удвоен при неизменной величине затрат на содержание административного аппарата. К тому же мелкие предприятия не способны использовать труд специалиста-управленца по прямому назначению. На маленьком предприятии специалист по проблемам сбыта может оказаться вынужденным делить своё время между различными областями управленческой деятельности – например, маркетингом, управлением трудовыми ресурсами и финансами.

Эффективное использование капитала. Очень часто малые предприятия не способны эффективно с технологической точки зрения использовать производственное оборудование. Для производства многих видов продукции машины можно купить лишь в крупных и дорогостоящих комплектах. К тому же, эффективное использование такого оборудования требует больших объёмов производства. Следовательно, купить хорошее оборудование и эффективно его использовать могут только крупные производители.

Производство дополнительных видов продукции. Организатор крупномасштабного производства располагает более широкими возможностями для производства побочной продукции, чем мелкая фирма. Большая фабрика по упаковке мяса изготавливает клей, удобрения, лекарственные препараты и целый ряд других продуктов из тех отходов, которые более мелким производителем были бы выброшены за ненадобностью.

Зачастую достаточно протяженным оказывается горизонтальный отрезок кривой долгосрочных средних издержек. Это означает, что технико-экономический оптимум размеров предприятия не определен слишком жестко

Все эти технологические факторы – повышение уровня специализации труда рабочих и управленцев, возможность использования наиболее эффективного оборудования и эффективная утилизация отходов – будут вносить свой вклад в снижение издержек производства единицы продукции тем производителем, который окажется способен расширить масштабы своих операций. Иначе говоря, увеличение количества всех вовлечённых в производство ресурсов, скажем, на 10% приведёт к более чем пропорциональному росту объёма производства – например, на 20% и необходимым результатом будет снижение средних общих издержек.

Однако со временем расширение фирмы может привести к отрицательным экономическим последствиям и, следовательно, к росту производственных затрат на единицу продукции. Основная причина возникновения **отрицательного эффекта масштаба** связана с определёнными трудностями управления, возникающими при попытке эффективно контролировать и координировать деятельность фирмы, превратившейся в крупномасштабного производителя. На небольшом предприятии один-единственный администратор может лично принимать все важные решения, касающиеся фунукционирования предприятия. Благодаря небольшим размерам фирмы этот администратор хорошо представляет себе весь производственный процесс, и, поэтому, может быстро освоить все направления деятельности фирмы, легко анализировать получаемую от своих подчинённых информацию, принимать на её основе чёткое и эффективное решение (рис. 11.5).

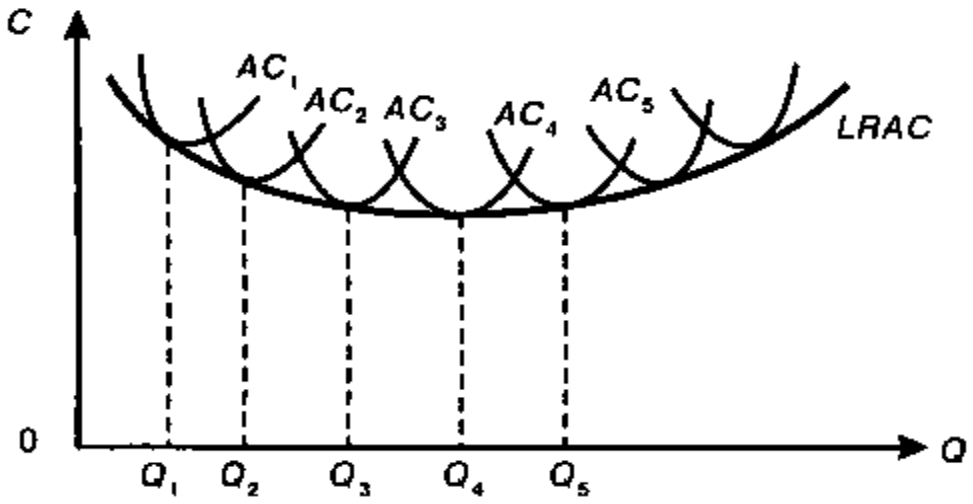


Рис. 11.5. Кривая долгосрочных издержек "обволакивает" кривые краткосрочных издержек.

На рис. 11.5 изображена серия кривых краткосрочных издержек, соответствующих различным размерам предприятия (масштабам производства). Пусть первоначально предприниматель находился в краткосрочном периоде 1. Он может наращивать производство, пока не наступит эффект убывания отдачи, т.е. пока краткосрочные средние издержки не начнут расти. Далее возможности наращивания производства исчерпываются в краткосрочном периоде. Требуется некоторое время, чтобы предприниматель мог организовать производство в новом масштабе, например, построить новый завод, открыть новый цех, установить дополнительную партию станков. То есть должны быть изменены параметры всех видов ресурсов.

Таким образом, предприятие достигает масштаба 2 и во втором краткосрочном периоде может увеличивать объем производства за счет привлечения дополнительной рабочей силы и дополнительных партий сырья и материалов до тех пор, пока не начнет действовать эффект убывающей производительности. Аналогично будет происходить переход к масштабу производства 3, 4, 5 и т.д.

Объединив все изменения в издержках разных краткосрочных периодов, получим кривую долгосрочных средних издержек, которая как бы обволакивает кривые краткосрочных издержек, являясь касательной к ним. Кривую долгосрочных средних издержек часто называют также кривой-конвертом, поскольку в ней, как в конверте, помещены все кривые краткосрочных периодов. Еще одно название этой кривой - "U-кривая" - обусловлено ее типичной формой, напоминающей латинскую букву U.

Если в течение определённого времени производства долгосрочные средние общие издержки никак не реагируют на изменение объёма выпуска, т.е. остаются неизменными, то фирма будет иметь **постоянный эффект от изменения масштаба производства.** Например, рост количества применяемых ресурсов на 10% вызвал рост объёмов производства также на 10%.

Итак, суть эффекта масштаба сводится к тому, что в одних случаях расширение объёма выпуска будет сопровождаться снижением долговременных средних общих издержек, в других – их увеличением. Расширение масштабов производства в силу глубокой специализации даёт возможность значительно лучше использовать труд специалистов по управлению, что в конечном итоге приводит к повышению эффективности и сокращению производственных затрат на единицу продукции. Так же, как и в краткосрочном периоде, в долгосрочном периоде средние издержки достигают минимума при таком объёме производства, когда они равны предельным издержкам.

Положительный эффект масштаба достигается при относительно малых размерах производства и сохраняется на прежнем уровне даже при существенном дальнейшем увеличении объемов выпуска

11.3. Содержание прибыли. Масса и норма прибыли

Выяснение содержания прибыли неразрывно связано с анализом природы денежных доходов предприятия.

Денежные средства, полученные в результате хозяйственной деятельности за определённый промежуток времени, называются **денежной выручкой или денежным доходом.**

В категории дохода отражается экономическая результативность деятельности фирмы, её хозяйственной политики, выбора стратегических и тактических решений. Динамика дохода и его величина свидетельствуют о степени эффективности деятельности фирмы, общественном признании производимой ею продукции, о месте и роли фирмы на соответствующем рынке.

Различают общий, средний и предельный доход. **Общий (валовый) доход (TR – total revenue)** – это общая сумма денежной выручки, полученной фирмой в результате реализации произведённой ею продукции. Валовый доход рассчитывается по формуле:

$$TR = P \times Q$$

где, P – цена реализованной единицы продукции;

Q – количество единиц произведённой и реализованной продукции.

Таким образом, величина общего дохода, при прочих равных условиях, зависит от объёма выпуска и цены реализации.

Средний доход (AR – average revenue) – это величина денежной выручки, приходящейся на единицу реализованной продукции, т.е.:

$$\mathbf{AR = TR / Q = (P \times Q) / Q = P}$$

Расчёт среднего дохода обычно применяют при изменяющихся ценах в течение определённого периода времени или в тех случаях, когда ассортимент выпускаемой продукции состоит из нескольких или множества товаров, или услуг.

Предельный доход (MR – marginal revenue) – это приращение валового дохода, полученное в результате производства и реализации дополнительной единицы продукции. Предельный доход рассчитывается по формуле:

$$\mathbf{MR = \Delta TR / \Delta Q}$$

где, ΔTR – прирост валового дохода в результате реализации дополнительной единицы продукции;

ΔQ – прирост объёма производства и реализации на единицу.

Однако, денежная выручка предприятия не может дать оценку эффективности его деятельности, потому как данная выручка не отражает те затраты, за счёт которых она была получена. В связи с этим важное место занимает часть денежной выручки за вычетом затрат, то есть прибыль. Часть денежного дохода предприятия за вычетом всех затрат называется **прибылью.** В некоторых книгах её называют **экономической прибылью**.

Формирование прибыли проходит в два этапа:

на первом этапе прибыль возникает в процессе производства в момент создания новой стоимости. Прибавочная стоимость в составе вновь созданной стоимости считается основным источником прибыли, но ещё не проявляется конкретно в форме прибыли;

на втором этапе прибыль, созданная в процессе производства, полностью проявляется в виде разницы между денежным доходом от реализации товаров и затратами.

Следовательно, при реализации товаров их общая стоимость превращается в денежные доходы, а прибавочная стоимость – в

прибыль. Из этого видно, что действительным источником прибыли является прибавочный продукт или прибавочная стоимость.

Обычно, крупные производственные предприятия производят товары в большом объёме и продают их торговым посредникам по оптовым ценам. В связи с этим, они получают прибыль в случае, когда оптовая цена товара превышает его себестоимость. Итак, прибыль производителя ($П_{пр}$) равна разности между оптовой ценой товара ($Ц_{оп}$) и его себестоимостью (С):

$$\mathbf{П_{пр} = Ц_{оп} - С}$$

Отсюда следует, что прибыль, получаемая с единицы продукции, зависит от двух факторов:

1) уровня себестоимости;
2) уровня оптовых цен.

Себестоимость – это денежное выражение всех затрат на производство продукции.

Существенное значение имеет и распределение валовой прибыли предприятия (рис. 11.4.).



Рис. 11.4. Распределение валовой и чистой прибыли.

Как видно из рисунка 11.4., из валовой прибыли, прежде всего, осуществляются платежи другим экономическим субъектам. К таким платежам можно отнести арендную плату за использование земли, зданий, принадлежащих другим владельцам, а также проценты,

уплачиваемые за предоставленные кредиты. Кроме того, предприятия платят налоги в государственный и местный бюджеты, вносят средства в различные благотворительные и другие фонды. Оставшаяся после выплат часть средств составит чистую прибыль предприятия.

ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ – проценты за кредит – налоги – арендная плата – благотворительные фонды = Чистая прибыль

Чистая прибыль расходуется на производственные и социальные нужды предприятия, а также на накопление (расширение производства), охрану окружающей среды, подготовку и переподготовку кадров и на другие цели.

ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ = накопление, экология, подготовка кадров, социальные фонды, личный доход предпринимателя

Экономическая теория выделяет бухгалтерскую и экономическую прибыль.

Бухгалтерская прибыль (accounting profit) определяется путём вычета из вырученной за реализованную продукцию общей денежной суммы внешних издержек[72].

Экономическая прибыль (economic profit) определяется путём вычета из общей денежной выручки всех внутренних и внешних издержек.

Запомни 2 метода максимизации прибыли:
TC = TR;
MC = MR

Бухгалтерская прибыль меньше экономической прибыли на сумму внутренних издержек. При этом, как было подчёркнуто выше, внутренние издержки всегда включают в себя и нормальную прибыль.

Выделение бухгалтерской и экономической прибыли имеет важное практическое значение. Может случиться такое, что по бухгалтерским расчётам фирма работает успешно: своевременно оплачивает поставщиков ресурсов, платит налоги, выплачивает владельцам акций дивиденды и т.п. Однако, при всём этом, экономическая прибыль может оказаться отрицательной. Это означает, что ресурсы и деньги были вложены в производство не лучшим образом. Занявшись иным видом бизнеса, фирма получил бы большую прибыль.

Поэтому наличие положительной бухгалтерской прибыли ещё не

[72]Брю С.Л., Макконнелл К.Р. Экономикс: краткий курс: Пер. 1-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2015, стр. 140.

свидетельствует о благополучии фирмы, о её конкурентоспособности. Это говорит лишь о том, что фирма не несёт убытков, не разоряется. При этом предприниматель может также стремиться изъять свой капитал из бухгалтерски прибыльного бизнеса, если уровень экономической прибыли невелик. Таким образом, только положительная экономическая прибыль – наиболее верный индикатор эффективности использования привлечённых ресурсов и целесообразности функционирования предприятия.

Абсолютная величина валовой прибыли предприятия составляет массу прибыли. Процентное выражение отношения массы прибыли к производственным затратам называется **нормой прибыли или рентабельностью (profitability, profitableness).**

На практике используют два варианта расчёта нормы прибыли или рентабельности. Так, различают рентабельность производства и рентабельность продукции.

Рентабельность производства показывает степень отдачи всего авансированного капитала и выражается формулой:

$$\mathbf{P' = (P / К_{аванс}) \times 100\%,}$$

где, P' – норма прибыли или рентабельность производства;

P – прибыль балансовая;

$К_{аванс}$ – авансированные средства предприятия или среднегодовая стоимость основного и оборотного капитала.

В нашем примере масса прибыли предприятия от производства продукта А составила 40 млн. сум., а норма прибыли – 66,7% (40 млн. сум / 60 млн. сум х 100%).

Показателем, характеризующим эффективность текущих затрат фирмы, выступает **рентабельность продукции**, рассчитываемая по формуле:

$$\mathbf{P' = (P / C_п) \times 100\%,}$$

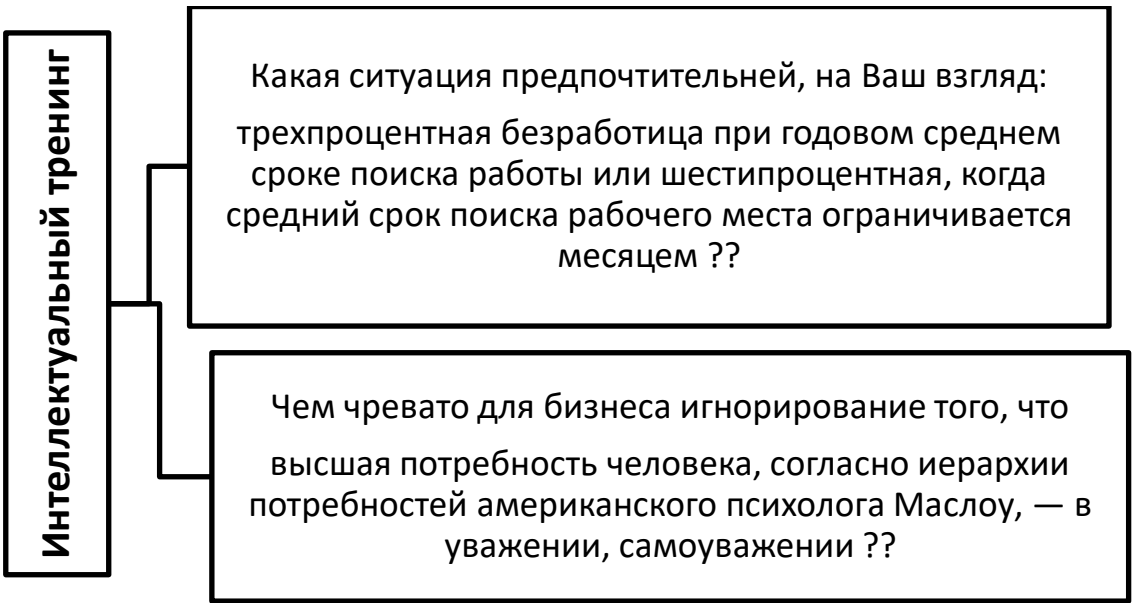
где, P' – норма прибыли или рентабельность производства;

$\mathbf{C_п}$ – себестоимость продукции.

Рентабельность продукции показывает степень выгодности производства той или иной продукции.

Итак, можно заключить, что рентабельность производства прямо пропорциональна объёму выпускаемой продукции и обратно пропорциональна производственным затратам или стоимости авансированных средств. Поэтому норма прибыли считается

интегральным показателем эффективности работы предприятия. Увеличение прибыли при условии неизменности общего объёма выпускаемой продукции можно достичь двумя путями: за счёт сокращения издержек производства; за счёт повышения цены.



Вопросы и задания для повторения:

1. Раскройте сущность и состав издержек производства.
2. Разъясните понятия средних, постоянных, переменных и общих издержек.
3. Раскройте содержание и источник прибыли.
4. В чём отличие экономической прибыли от бухгалтерской?
5. Назовите факторы, влияющие на массу прибыли.
6. Какие из нижеследующих преобразований в составе производственных ресурсов относятся к издержкам долгосрочного периода:

а) компания устанавливает новое оборудование по переработке нефти;

б) предприятие нанимает дополнительно ещё 50 рабочих;

в) фермер увеличивает количество применяемого удобрения на своём участке;

г) на фабрике вводится третья смена?

7. Используя нижеприведённые данные, определите двумя способами норму прибыли: валовая прибыль – 500 тыс. сум; издержки производства – 2500 тыс. сум; авансированные средства – 5000 тыс. сум.

ГЛАВА 12. ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА И ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ

12.1. Экономическое содержание заработной платы.
12.2. Формы и системы организации заработной платы.
12.3. Трудовые отношения и их регулирование.

12.1. Экономическое содержание заработной платы

Большая часть созданного валового внутреннего продукта распределяется между его производителями в соответствии с количеством, качеством и производительностью труда. В экономической литературе и нормативных документах она называется **заработной платой**. Заработная плата в настоящее время занимает важное место в экономике всех стран. Она занимает значительный удельный вес в структуре доходов населения и поэтому оказывает существенное влияние на величину спроса на потребительские товары и на их цены.

В экономической теории представители различных экономических школ по-разному подходят к определению содержания заработной платы, в связи с чем различны и её трактовки. К примеру, в концепции «Минимум средств существования» Д.Рикардо и Т.Мальтуса считается, что заработная плата равнозначна физиологическому минимума средств существования[73]. Однако, это несколько устаревший взгляд, и он не соответствует требованиям сегодняшнего дня. В современной хозяйственной практике такой минимум должен включать в себя также потребности, которые порождают экономические, социальные и культурные условия формирования рабочей силы. Кроме того, определение нижней границы цены рабочей силы минимумом величины средств существования может привести к стремлению работодателей устанавливать заработную плату ниже данной границы.

Основоположник классической экономической школы А.Смит считает, что заработная плата включает в себя стоимость всех жизненных средств существования человека, достаточных для воспроизводства его рабочей силы. Представитель неоклассической школы А.Маршалл значительно расширил границы «насущных жизненных средств», включив в их состав не только стоимость жизненных средств существования человека, чтобы он мог работать, но и стоимость жизненных средств, необходимых для содержания семьи, обучения детей, повышения квалификации и т.п.

Отдельные авторы современной экономической теории (в

[73]Брю С.Л., Макконнелл К.Р. Экономикс: краткий курс: Пер. 1-го англ. изд. - М.: ИНФРА-М, 2015, стр. 210-214.

частности, в учебниках «Экономикс»[74], в учебнике «Экономическая теория» под редакцией В.Д.Камаева) заработную плату трактуют в качестве **цены труда**, а некоторые другие известные экономисты[75] - в качестве равновесной цены спроса и предложения на рынке труда. При этом, на наш взгляд, они неправильно основываются на том, что в основном на рынке продаётся труд. Нам представляется, что в этом вопросе правы те экономисты, которые считают, что рабочий, нанимаясь на работу, продаёт не труд, а свою рабочую силу.

Труд есть функционирование рабочей силы, процесс её целенаправленной деятельности, что этот процесс не имеет ни стоимости, ни цены и поэтому его невозможно продать на рынке является всем известным и давно доказанным как в науке, так и в реальной жизни вопросом.

В отличие от этого, рабочая сила – это совокупность физических и духовных способностей, которыми обладает его организм и которые пускаются им в ход всякий раз в процессе производства той или иной продукции (услуги). Наёмный работник продаёт свою рабочую силу и взамен получает соответствующую заработную плату.

Заработная плата есть денежное выражение доли национального продукта, получаемой рабочими и служащими в соответствии с количеством и качеством их труда.

Величина заработной платы должна находиться на уровне, достаточном для воспроизводства рабочей силы, содержания самого рабочего и членов его семьи. Общий уровень заработной платы всегда зависит от достигнутого каждой страной уровня экономики, т.е. от общей производительности труда, объёма национального продукта, величины этого показателя на душу населения. Так как часть этого продукта распределяется в соответствии с количеством и качеством труда, в различных странах заработная плата достигает различных уровней.

Заработная плата → это стоимость рабочей силы, определяемая ценой или стоимостью существования и развития человека

Уровень заработной платы зависит от уровня производства, достигнутого каждой фирмой или предприятием, т.е. от объёма произведённого и реализованного продукта, а также его количества, приходящегося на одного рабочего. Поэтому на разных предприятиях, даже при одинаковом количестве труда и квалификации, уровень

[74]См: Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. Т.2. - М.: Республика, 2008, 156-б.;
[75] Экономическая теория: Учеб. для студ. высш. учеб. заведений /Под ред. В.Д.Камаева. М.: КНОРУС, 2016, 173-175 б.

заработной платы может быть различным. Величина и уровень зарплаты зависят также от квалификации рабочей силы, производительности труда работника.

Основная функция заработной платы заключается в повышении уровня жизни и улучшении условий труда рабочих и служащих, или, другими словами, в обеспечении взаимосвязи между нормой труда и нормой потребления. Она подразделяется на номинальную и реальную.

Номинальная заработная плата – это полученная за определённое время сумма денег за выполнение трудовой услуги или денежная форма заработной платы. Для рабочего важно не то, в какой форме и в каком размере он будет получать зарплату, а то, какое количество товаров и услуг он сможет купить на неё. По этой причине исчисляют реальную зарплату.

Реальная заработная плата – это стоимостное выражение того количества товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату. Само собой разумеется, что реальная зарплата зависит от величины номинальной зарплаты и цен покупаемых товаров (услуг). Значит, реальная зарплата, при прочих равных условиях, прямо пропорциональна номинальной зарплате и обратно пропорциональна уровню цен предметов потребления и услуг. Соотношение этих величин можно представить в следующей формуле:

$$V_р = V_н / P$$

Реальная зарплата – это «покупательная способность» номинальной зарплаты

где, $V_р$ – реальная зарплата;

$V_н$ – номинальная зарплата;

P – уровень цен предметов потребления и услуг.

Например, рабочий механического завода получил зарплату в январе месяце в размере 700 тыс. сумов, в феврале месяце – 790 тысяч, в марте – 820 тысяч сумов. Они считаются номинальной заработной платой.

Значит, номинальная зарплата рабочего составила 104,4 процента в феврале и 96,6 процентов в марте относительно января месяца. Для того, чтобы определить изменение уровня реальной зарплаты необходимы сведения об уровне цен потребительских товаров и услуг. Предположим, что уровень цен в феврале повысился в 1,08 раз, а в марте – в 1,2 раза относительно января. В этом случае реальная заработная плата рабочего в феврале составит 731,5 тысяч сумов, в марте – 683,3 тысячи сумов.

Номинальная заработная плата характеризует уровень заработанного денежного дохода рабочего, а реальная заработная плата

– уровень его потребления и благосостояния. На уровень реальной заработной платы, кроме цен товаров и услуг, влияют также величина установленных налогов и другие условия. Например, чем больше видов налогов и их величина, тем ниже реальная зарплата, и наоборот.

Таблица 12.2.

Среднемесячная номинальная заработная плата в Узбекистане за ряд лет

Годы	Объем среднемесячной номинальной заработной платы, сум	Темпы роста по сравнению с предыдущим годом, в %
2015	1171699,3	116,2
2016	1293800,0	110,4
2017	1457800,0	112,6
2018	1822200,0	125,0
2019	2324500,0	127,5
2020	2667600,0	114,8
2021	2972600,0	115,1
2022	3890000,0	121,1

За 2015-2022 гг. размер среднемесячной номинальной заработной платы в Узбекистане представлен в таблице 12.1. Так, в 2022 году среднемесячная номинальная заработная плата в Узбекистане составила 3,89 млн. сумов. Она увеличилась на 21,1% по сравнению с 2021 годом.

Важно рассматривать динамику среднемесячной номинальной заработной платы в разрезе регионов и по видам экономической деятельности.

12.2. Формы и системы организации заработной платы

В организации заработной платы применяются две основные её формы: повременная и сдельная

При помощи форм и систем организации заработной платы устанавливается соответствующая взаимосвязь между мерой труда и мерой его вознаграждения в пределах и сверх норм труда, обеспечивающая наёмному работнику получение заработной платы в соответствии с фактически достигнутыми результатами труда. При этом учёт основного результата труда наёмного работника при оценке выполненного им объёма работ, достигается на

основе применения той или иной формы заработной платы.

Под организацией заработной платы подразумевается совокупность мероприятий, направленных на вознаграждение работника за труд в зависимости от его количества и качества (рис. 12.1).

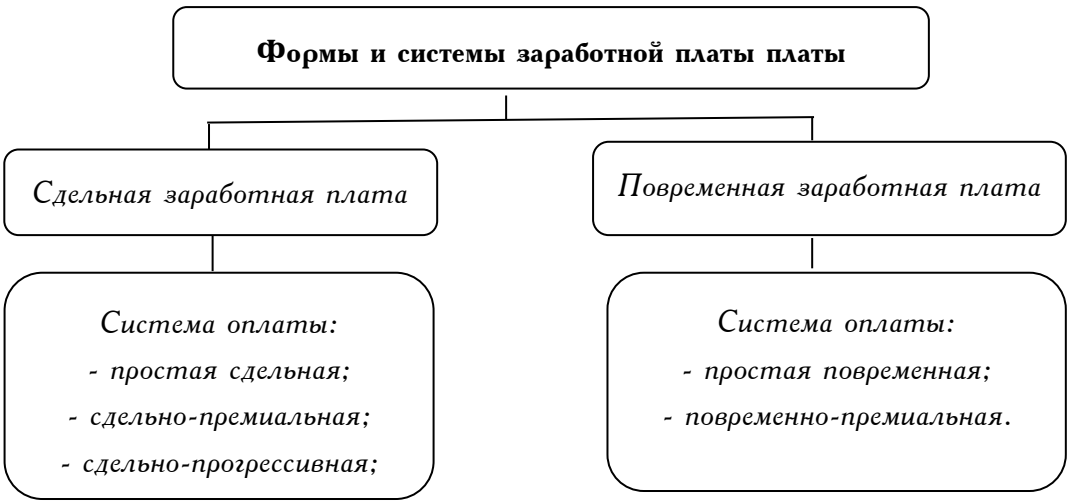


Рис. 12.1. Формы и системы организации заработной платы.

Сдельная заработная плата – это заработная плата, выплачиваемая рабочему в зависимсоит от количества и качества произведённой продукции или объёма выполненной работы. Величина заработной платы за единицу продукции определяется путём деления оплаты по тарифной ставке на норму выработки.

При **системе простой сдельной оплаты** заработную плату начисляют за единицу продукции по заранее установленной расценке, независимо от того, на сколько выполнена норма выработки.

Сдельно-премиальная система оплаты предусматривает премию за некоторые показатели, например, за перевыполнение объёма планового задания, обеспечение высокого качества и другие.

Аккордная система оплаты труда предусматривает оплату за весь комплекс работ

При **сдельно-прогрессивной системе** оплаты труда за продукцию, произведённую в пределах установленной нормы, заработную плату начисляют по установленному за единицу продукции тарифу, а за продукцию сверх нормы платят по завышенному тарифу. В сдельной системе заработной платы выделяются индивидуальные, коллективные и применяемые при арендном подряде формы оплаты труда. Здесь оплата за выпущенную готовую продукцию производится с учётом её качества и производственных затрат. При коллективной форме оплаты заработная

плата зависит от конечных результатов труда бригады, цеха или другого подразделения. При этом каждый работник заинтересован не только в выполнении личных порученных заданий, но и в выполнении всего объёма работы подразделения.

Повременная заработная плата – это заработная плата, выплачиваемая в зависимости от квалификации работника, качества его труда и отработанного времени. Она обычно применяется в случаях, когда невозможно количественно точно рассчитать результаты труда, когда они определяются выполнением круга определённых функций (например, при оплате труда инженерно-технических работников и служащих, наладчиков, элекромонтёров и т.п.) или же ходом технологического процесса производства и не связаны непосредственно с рабочим (например, при работе на конвейере или автоматизированной линии).

При простой повременной заработной плате часовая тарифная ставка умножается на количество отработанных часов. Повременно-премиальная система оплаты предусматривает процентную надбавку к месячной заработной плате согласно должностному окладу.

Дифференциация заработной платы рабочих осуществляется, прежде всего, посредством **государственной тарифной системы. Тарифная система** – это совокупность нормативов, регулирующих уровень заработной платы рабочих и служащих по отраслям и регионам страны, по видам производства, в зависимости от квалификации и условий труда работников различных категорий.

Тарифная система состоит из следующих основных элементов:

- тарифно-квалификационный справочник;
- тарифная ставка;
- тарифная сетка.

Тарифно-квалификационный справочник состоит из подробной характеристики отдельных профессий и видов труда, требований, предъявляемым к знаниям и навыкам, предъявляемым для выполнения той или иной работы, в ней также указываются и разряды для тарификации определённой работы.

В тарифной сетке, кроме разрядов, есть ещё и тарифные коэффициенты, которые показывают соотношение между оплатой труда рабочего первого разряда и оплатой труда рабочих последующего разрядов (тарифный коэффициент первого разряда всегда равен единице).

Тарифные ставки определяют размер оплаты труда рабочего соответствующего разряда.

Рабочим, трудящимся в тяжёлых и вредных условиях к тарифной

ставке начисляется **дополнительная плата.** Плата в форме надбавок к тарифным ставкам (в соответствии с разрядом) устанавливается за профессиональное мастерство.

12.3. Трудовые отношения и их регулирование

Человек не может существовать без потребления материальных и духовных благ, для потребления которых он должен их произвести. Для производства этих благ люди занимаются производством, в процессе которого вступают друг с другом в определённые отношения, которые в экономической теории называются трудовыми.

Трудовые отношения – это отношения, которые возникают между работодателями и наёмными работниками в процессе трудовой деятельности по поводу условий труда и её оплаты. К ним относятся также отношения, связанные с повышением квалификации, подбором кадров и др.

Трудовые отношения между администрацией предприятия и работниками формируются с помощью трудовых договоров (контрактов). **Трудовой договор (контракт)** – это юридический документ, отражающий и регулирующий отношения по поводу найма на работу между администрацией предприятия и работниками.

Трудовые договора (контракты) включают, прежде всего, ставки заработной платы, сверхурочные ставки, выходные дни и перерывы, отчисления в пенсионный фонд и на здравоохранение, а также такие аспекты, как регулирование стоимости потребительской корзины с учётом изменения цен. Затем рассматриваются вопросы условий труда. И, наконец, решается ряд организационных вопросов. Обычно трудовой договор составляется от одного года до нескольких лет.

В некоторых случаях и государство может воздействовать на взаимоотношения между администрацией и работниками, например, при забастовках. Однако, право на забастовки относится к числу основных социально-экономических прав и свобод, закреплённых в «международном пакте об экономических, социальных и культурных правах». Кроме того, в развитии трудовых отношений главным вопросом во многих странах является решение вопросов, связанных с социальными гарантиями безработных, возможностями улучшения условий труда и повышения заработной платы работников. Основная роль в решении этих вопросов принадлежит профессиональным союзам.

На многих рынках рабочей силы рабочие «продают» свою рабочую силу коллективно через профессиональные союзы. Профессиональные союзы ведут переговоры с относительно большим числом работодателей и их основная экономическая задача – это повышение зарплаты. Этой

цели профсоюзы могут достигать различными путями.

Повышение спроса на рабочую силу. С точки зрения профсоюзов наиболее желательным способом повышения зарплаты считается расширение спроса на рабочую силу. В результате увеличения спроса на рабочую силу возрастут как ставки зарплаты, так и число рабочих мест. Путём изменения одного или нескольких факторов, определяющих данный спрос, профсоюзы могут увеличить спрос на рабочую силу. В частности, они попытаются добиться: а) увеличения спроса на производимые продукты или оказываемые услуги; б) повышение производительности труда; в) изменение цен на другие факторы производства, используемые вместе с рабочей силой.

Сокращение предложения рабочей силы. Профсоюзы путём сокращения рабочей силы могут повышать ставки заработной платы. Это достигается следующими способами: а) ограничение иммиграции; б) сокращение детского труда; в) поддержка своевременного ухода на пенсию; г) содействие сокращению рабочей недели.

Кроме того, профсоюзы, вынуждая предпринимателей нанимать на работу только своих членов, устанавливают полный контроль над предложением рабочей силы. Путём проведения политики сокращения численности своих членов (например, длительный срок обучения, ограничение или запрет принятия новых членов), профсоюзы создают искутственное сокращение предложения рабочей силы. Это, в свою очередь, приводит к повышению ставки заработной платы.

Квалификационное лицензирование профессий. Это средство ограничения определённых видов труда. При этом профсоюзы воздействуют на администрацию предприятия, побуждая их принимать на работу только в том случае, если рабочие определённых профессий отвечают чётко указанным требованиям. Эти требования включают уровень образования, стаж работы по специальности, сдачу экзаменов и личную характеристику рабочего.

Профсоюзы также могут добиться повышения ставки зарплаты путём противостояния предпринимателям с монопольным положением в составлении коллективных договоров. В результате этого дополнительные затраты, связанные с повышением зарплаты будут больше, чем объём дополнительного продукта, получаемого в результате найма новой рабочей силы.

Профсоюзы в осуществлении своих экономических задач, исходя из профессиональных особенностей групп трудящихся, чьи интересы они защищают, могут организовываться в закрытые (узкие) или открытые (широкие) виды. **Профсоюзы закрытого типа** для повышения уровня зарплаты добиваются сокращения предложения рабочей силы. Особенно

это характерно для цеховых профсоюзов, которые объединяют рабочих только какой-то определённой профессии, например, столяров, каменщиков или электромонтёров. Цеховые профсоюзы вынуждают работодателей нанимать только рабочих, являющихся членами данного профсоюза, и через это устанавливают контроль над предложением рабочей силы. При необходимости они искусственно сокращают предложение рабочей силы через сокращение членства в профсоюзе. При этом они могут использовать следующие способы:

- продление срока обучения, подготовка к профессии;
- повышение членских взносов;
- ограничение или полный запрет на приём новых членов.

Процесс увеличения уровня зарплаты и сокращения предложения рабочей силы на основе этих мероприятий можно рассмотреть на рисунке 12.2.

Из рисунка видно, что профсоюзы через сокращение предложения рабочей силы с S_1S_1 до S_2S_2 достигают повышения уровня зарплаты с W_1 до W_2. Однако, понижение предложения рабочей силы приводит к сокращению численности наёмных работников с Q_1 до Q_2.

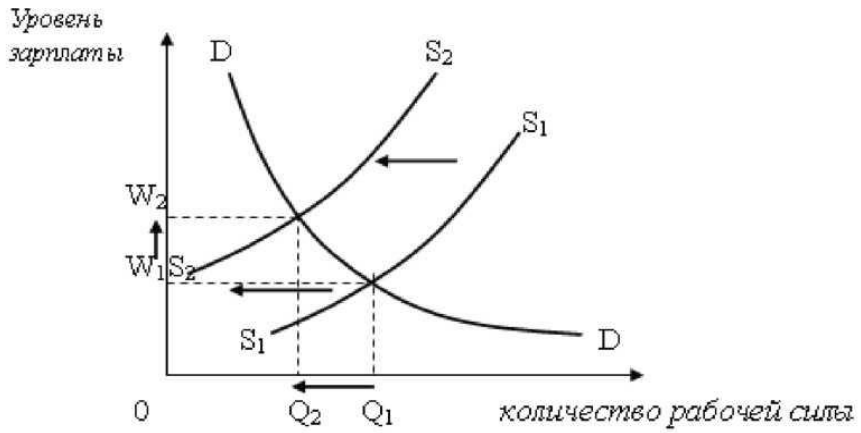


Рис. 12.2. Воздействие профсоюзов закрытого типа на уровень зарплаты.

Большинство профсоюзов не стремится к сокращению численности своих членов. Наоборот, они стремятся объединить всех имеющихся потенциальных рабочих. Это характерно **профсоюзам открытого типа или отраслевым профсоюзам**, которые добиваются членства в них всех рабочих отрасли, независимо от квалификации. Профсоюз может быть закрытым, если он состоит только из квалифицированных специалистов. Это происходит в том случае, если работодатели не имеют возможности уволить большое количество квалифицированных специалистов и принять взамен других. Но, профсоюз, включающий

неквалифицированных или низкоквалифицированных рабочих, не может ограничить членство. Потому что, в этом случае работодатели будут иметь возможность заменить этих рабочих другими, не являющимися членами профсоюза, что, в свою очередь, сводит на нет необходимость функционирования профсоюза.

Если отраслевой профсоюз сможет объединить фактически во всех рабочих данной отрасли, то предприятия будут находиться под большим давлением со стороны профсоюза при заключении договора о ставке заработной платы. В случае игнорирования их условий со стороны администрации, профсоюзы с помощью забастовки могут полностью лишить предприятие предложения рабочей силы.

Профсоюз открытого типа или отраслевой профсоюз контролируют предложение рабочей силы и в условиях свободной конкуренции, может повышать уровень зарплаты с W1 до W2, в результате чего кривая предложения рабочей силы смещается с S_1S_1 к S_2S_2. На уровне зарплаты W_2 работодатели сокращают уровень занятости с Q_1 до Q_2.

Таким образом, вмешательство профсоюзов имеет двоякое последствие: с одной стороны, повышается заработная плата наёмных работников, с другой стороны, растёт безработица.

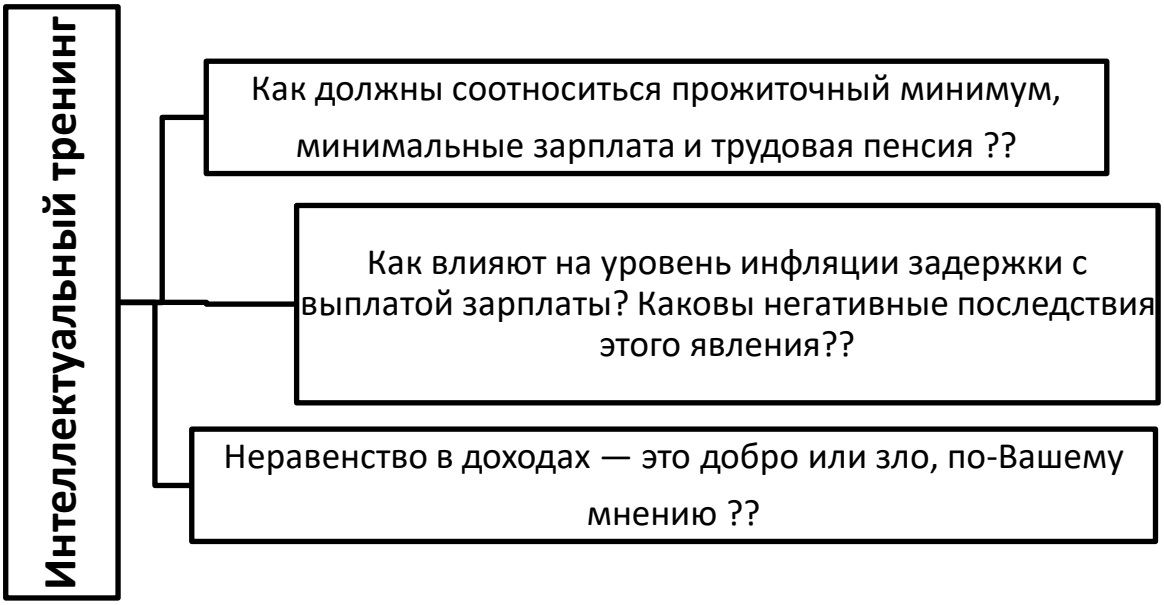
Современные трудовые отношения отражают в себе и воздействие государства. Законодательная деятельность государства охватывает все стороны трудовых отношений. Она не только выражает спрос государственного сектора к рабочей силе, но и регулирует его в частном секторе, определяет основные параметры найма на работу в масштабах национальной экономики.

Большое влияние на трудовые отношения оказывают социальные программы государства (помощь малообеспеченным семьям, пособия по безработице, различные социальные платежи, пенсионное обеспечение и др.). Эти программы в определённой степени оказывают положительное влияние на стабилизацию социально-экономического состояния населения в государствах с высоким рыночным риском. Посредническая роль государства на рынке рабочей силы в значительной степени может оказать влияние и на трудовые отношения. В частности, государство частично берёт на себя реализацию задач общенациональной программы по нахождению рабочих мест, рекомендации и трудоустройству. Государственная

Трансфертные платежи → это выплаты государства определенным слоям населения в форме пособий по безработице, выплат по социальному страхованию и обеспечению и т.п.

система обучения и переподготовки кадров даёт возможность быстрой адаптации к изменчивым требованиям рынка.

Заработная плата составляет одну из основных составных частей доходов населения. Поэтому, у нас в стране вопросу повышения уровня заработной платы придаётся огромное значение. Президент Республики Узбекистан Ш.Мирзиёев, в настоящее время выдвигает задачу повышения реальной заработной платы, рост которой им определяется как прямой индикатор и показатель того, как и какими темпами растёт экономика, укрепляется финансовое положение страны, обеспечивается сбалансированная монетарная политика государства. Такая политика вполне соответствует мировой практике. Уровень и доля заработной платы в совокупном доходе населения выступают важным структурным показателем, отражающим зрелость развития рыночных механизмов в сфере трудовых отношений. В отдельных странах с рыночной экономикой эта доля приобрела заметную тенденцию к росту и в настоящее время колеблется в пределах от 75% до 80% (включая оплату труда топ менеджеров корпораций).



Вопросы и задания для повторения:

1. Какая часть созданного национального продукта принимает форму заработной платы?
2. Какие факторы способствуют изменению уровня реальной зарплаты?
3. Что понимается под трудовыми отношениями?
4. Кто регулирует трудовые отношения?
5. Что такое профессиональный союз?
6. В чём роль профессиональных союзов в настоящее время?

ГЛАВА 13 . АГРАРНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И АГРОБИЗНЕС

13.1. Экономическое содержание аграрных отношений. Особенности сельскохозяйственного производства.
13.2. Рентные отношения. Арендная плата.
13.3. Агропромышленная интеграция и её основные виды.
13.4. Осуществление аграрных реформ в Узбекистане и основные направления их углубления.

13.1. Экономическое содержание аграрных отношений. Особенности сельскохозяйственного производства

Сельское хозяйство является базовой отраслью экономики, в которой производятся необходимые для жизни человека продовольственные продукты и сырьё для промышленности. Оно является важнейшей сферой народного хозяйства любой страны и имеет принципиально важное значение для развития национальной экономики. В связи с этим, сельское хозяйство является стратегически значимой отраслью национальной экономики, которой уделяется особое внимание. «Следующий важнейший наш приоритет, которому необходимо особое внимание, - это реализация широкого комплекса долгосрочных, глубоко взаимоувязанных мер, направленных на кардинальное улучшение качества жизни и облика села, ускоренное развитие социальной и производственной инфраструктуры, коренной пересмотр статуса, роли и значения собственника, предпринимательства и малого бизнеса, развития фермерского хозяйства». Для решения этих задач необходимо всестороннее развитие аграрной сферы и связанных с ней отраслей промышленности, сферы услуг и инфраструктуры.

В сельском хозяйстве, также, как и в других секторах экономики, между людьми возникают экономические связи и взаимоотношения. Отношения по поводу владения, распоряжения и использования земли называются аграрными отношениями.

Одна из важных особенностей сельскохозяйственного воспроизводства – это непосредственная связь с живыми организмами (земля, растения и скот) и тесное переплетение законов природы с экономическими законами. Земля при этом одновременно выступает в качестве средств труда и предметов труда. Другая особенность земли как средства производства состоит в том, что она в процессе использования не изнашивается, не устаревает. Наоборот, при правильном рациональном потреблении будет повышаться её плодородие. Именно она служит надёжной базой сельскохозяйственного производства. Ежегодно на сельскохозяйственных полях собирается

выращенный урожай, а к следующему году земля возобновляет свою способность к новому производству сельскохозяйственной продукции, необходимой для населения.

Процесс производства в сельском хозяйстве обладает значительными отличиями от всех других сфер и отраслей национальной экономики, например, промышленности, строительства и других. Эти отличия, помимо прочего, сильно отражаются и на содержание экономических отношений в аграрном секторе экономики. Рассмотрим их более подробно.

Земля, полезные ископаемые, другие природные ресурсы являются заданными самой природой и поэтому их невозможно воспроизвести человеческим трудом, изменить их качественные или количественные параметры. Тогда как другие ресурсы – капитал, рабочая сила, предпринимательские способности, как факторы производства, можно воспроизвести при помощи человеческих усилий. Если земля, как основной фактор производства в сельском хозяйстве, ограничена абсолютно и повсеместно, то в процесс производства вовлекаются все без исключения земли и даже самые худшие земли по плодородию. Ибо, с экономической точки зрения, общество не может без них обойтись. Следовательно, общество обязано возмещать производителям производственные затраты не только на лучших землях, но и на худших по плодородию землях. Данная особенность приводит к образованию категории земельной ренты как своеобразной платы за этот ценный ресурс (более подробно об этом рассмотрено ниже). Иными словами, факт ограниченности предложения земли является важнейшим условием возникновения земельной ренты.

Экономический процесс производства в аграрном секторе тесно переплетается с естественными процессами

Характерной особенностью процесса производства в сельском хозяйстве является продолжительность цикла. В аграрном секторе готовый продукт удаётся получить через достаточно большой промежуток времени: природно-климатические условия позволяют собрать урожай основных культур лишь единожды в году, ещё дольше может длиться производственный цикл в животноводстве, садоводстве и т.п. Всё это затрудняет оперативно соизмерять результаты труда с затратами, эффективно решать проблему мотивации труда.

Специфической особенностью является и то, что процесс производства в сельском хозяйстве носит сезонный характер. Основной капитал на сельскохозяйственных предприятиях состоит из

разнообразных тракторов, машин, транспортных средств, зданий, сооружений, многолетних деревьев, продуктивного скота и рабочих животных, а также различных инструментов, срок службы которых более одного года.

Сезонность производства существенно влияет на время использования существующих в сельском хозяйстве техники, т.е. комбайнов, сеялок и т.п. Иначе говоря, эти средства труда используются только в определённое время года, а в межсезонный период они простаивают. К примеру, сеялка используется в период посева, зерноуборочные комбайны, хлопкоуборочные машины используются 20-30 дней в году во время сбора урожая. Между тем, хозяйства должны быть укомплектованы полным набором сельскохозяйственной техники, хотя некоторые её виды используются лишь несколько дней в году. Это обуславливает сравнительно высокий уровень капитало - и энерговооружённости труда в сельском хозяйстве, чем в других отраслях материального производства, однако, здесь оборот основного и оборотного капитала замедлен. Кроме того, в силу сезонности сельскохозяйственнного производства и процесса труда, затраты оборотного капитала в течение года не равномерны. Существуют некоторые различия в составе оборотных средств, затрачиваемых в зимний или летний сезон. Например, зимой большая часть оборотных средств (семена, фураж и другие корма) пребывает в виде производственных запасов, а в летнее время увеличивается доля незаконченного производства, комплектующих частей техники, нефтяных продуктов и т.п.

Это обстоятельство обуславливает высокую зависимость результатов производства, а, значит, и доходов производителей от природно-климатических и почвенно-биологических условий. При организации труда и заработной платы в сельскохозяйственном производстве с целью обеспечения экономической заинтересованности работников необходимо учитывать вышеперечисленные особенности.

В нашей стране, учитывая высокую плотность населения и ограниченность годных для сельского хозяйства земель, не установлена частная собственность на землю, а сохранилась в виде государственной собственности. Но, исходя из требований рыночной экономики, реализовываются действенные аграрные реформы и этот процесс продолжает углубляться. Так, в центре внимания осуществляемых в Узбекистане аграрных реформ стоит вопрос предоставления земли в сельском хозяйстве её настоящему хозяину. В связи с этим, в результате проведённых в этой сфере мероприятий, «…самое важное – на селе появился настоящий хозяин – собственник земли, в корне меняется его

отношение к труду и результатам своей работы. Результатом кардинальных качественных изменений в сельском хозяйстве явились рекордно высокие урожаи и объёмы производства сельскохозяйственных культур, в первую очередь, по хлопку и зерну, полученные за последние годы».

Исходя из того, что земля в Узбекистане является государственной собственностью и общенациональным богатством, вопросы собственности на землю, землевладения и землепользования следует анализировать в отдельности.

Землевладение означает признание права физического или юридического лиц на определённый участок земли на исторически сложившихся основаниях или в установленном законом порядке. Землевладение – это, прежде всего, право собственности на землю и экономическую форму его реализации. Землевладение осуществляет собственник, имеющий землю. Как отмечено в Земельном кодексе Республики Узбекистан «Земельные участки могут предоставляться юридическим и физическим лицам в постоянное и срочное (временное) владение и пользование»[76].

Землепользование означает пользование землёй в установленном обычаем или законом порядке. Пользователь земли не обязательно является её владельцем. В реальной хозяйственной жизни землевладение и землепользование в большинстве случаев осуществляют разные физические или юридические лица, в частности у нас в настоящее время – дехканские и фермерские хозяйства, которые возникли в процессе реформирования аграрного сектора. Именно они в настоящее время являются основными формами хозяйствования в сельском хозяйстве, процесс производства в которых ведётся в различных климатических и почвенных условиях.

При изучении аграрных отношений недооценка определяющей роли рабочей силы, живого труда, воздействия его на все материальные ресурсы приводит к ошибочным представлениям о том, что капитал создаёт прибыль или процент, а земля – ренту. Для правильного понимания этих вопросов необходимо изучить рентные отношения.

13.2. Рентные отношения. Арендная плата

Основу аграрных отношений составляют рентные отношения. Существуют различные подходы и взгляды к объяснению сущности

данного вида дохода, и некоторые из них остаются не до конца раскрытыми по сегодняшний день. Теория ренты изначально рассматривалась в научных произведениях основателей школы физиократов Ф.Кенэ и А.Тюрго. Они объясняли причину возникновения ренты какой-то чудодейственной силой природы, связанную со способностью земли создавать прибавочный продукт. Пытались показать роль природы в создании сельскохозяйственных продуктов, в том числе в создании чистого и прибавочного продукта.

Земельная рента → это форма экономической реализации земельной собственности

В дальнейшем основы теории ренты были по-разному усовершенствованы в исследованиях классических экономистов У.Петти, Ж.Андерсона, А.Смита и Д.Рикардо. В частности, Андерсон акцентировал внимание на дифференциальной ренте, но не смог объяснить того, что рента является частью стоимости товара. А.Рикардо, в отличие от физиократов, рассматривая ренту, как разность между общественной и индивидуальной стоимостью продукта земледелия, связывал теорию ренты с трудовой теорией стоимости, с законом стоимости.

Рента (от лат. reddita – отданная назад, возвращённая) – особый вид относительно устойчивого дохода, непосредственно не связанного с предпринимательской деятельностью.

Существует несколько исторических видов ренты. К примеру, известны три формы: барщина (отработка), оброк (натуральный налог) и денежный налог. В настоящее время существующая в различных странах рента в зависимости от причин возникновения и предпосылок подразделяются на следующие виды: абсолютная земельная рента, дифференциальная рента I и II, монопольная рента, строительная рента и рента, получаемая с земель, содержащих полезные ископаемые.

Дифференциальная рента I → это рента, которая возникает в связи с различием земель по плодородию и местоположению

Часть дополнительного дохода (стоимости), возникающего в результате различий земельных участков по плодородию и местоположению, принимает форму ренты и называется **дифференциальной рентой**. В зависимости от условий возникновения дифференциальная рента подразделяется на дифференциальную ренту I и дифференциальную ренту II. **Дифференциальная рента I** образуется

на земельных участках с более высоким естественным плодородием, расположенные близко к промышленным центрам, рынкам и путям сообщений и т.п.

Таблица 13.1.

Образование дифференциальной ренты I

Земельный участок	Общественные издержки производства (сум)	Средняя прибыль (сум)	Общественная стоимость (сум)	Валовой продукт (тонна)	Индивидуальная стоимость продукта (сум)	Общественная стоимсоть – рыночная цена (сум)	Валовая реализованная продукция (сум)	Дифференциальная рента I (сум)
À	8000	2000	10000	20	500	500	10000	-
Б	8000	2000	10000	25	400	500	12500	2500
В	8000	2000	10000	30	333	500	15000	5000

Рассмотрим образование дифференциальной ренты I с помощью условного примера (табл. 13.1). В нашем примере общественная стоимость продукции, полученной с трёх различных земельных участков, одинаковая, т.е. составляет 10000 сум. Валовой урожай на участке А составляет 20 тонн, на участках Б и В соответственно 25 и 30 тонн. Вследствие получения с каждого участка различного количества урожая, индивидуальная стоимость выращенных на них продуктов будет различна.

Дифференциальная рента II → это рента, которая возникает в результате дополнительных инвестиций, вызывающих рост производительности труда

Стало быть, стоимость каждой единицы продукта на участке А составляет 500 сум, на участке Б – 400 сум и на участке В – 333 сум. Сельскохозяйственная продукция продаётся по цене продукции, выращенной на участке с наихудшим плодородием (в нашем примере – 500 сум). В итоге менее плодородный участок (А) имеет возможность покрытия индивидуальной стоимости и получения прибыли. На среднем (Б) и лучшем (В) участках, относительно низкоплодородного земельного участка, образовывается дополнительная прибыль в размере 2500 и 5000 сум соответственно. Этот полученный дополнительный доход, связанный с естественным плодородием почвы, формирует дифференциальную ренту I.

Дифференциальная рента II возникает вследствие интенсивного развития хозяйств, в результате дополнительных затрат для повышения продуктивности земли, таких как применение удобрений в сельском хозяйстве, улучшение мелиоративного состояния земель, механизация и электрификация сельского хозяйства. Образование дифференциальной ренты II можно рассмотреть с помощью таблицы с условными данными (табл. 13.2).

По нашим данным, в результате дополнительно затраченной на землю суммы в 5 тыс. сум получено добавочных 20 тонн продукта, которые, в свою очередь, принесут дополнительный доход в 10 тыс. сум. Этот доход и будет составлять дифференциальную ренту II.

Таблица 13.2.

Образование дифференциальной ренты II

Период производства	Издержки производства (сум)	Валовый продукт, тонна	Индивидуальная стоимость 1 тонны продукта (сум)	Общественная стоимость 1 тонны продукта (сум)	Сумма реализованного продукта, (сум)	Прибавочный продукт, т.е. дифференциальная рента II (сум)
Первый год	10000	20	500	500	10000	-
Второй год	15000	40	375	500	20000	10000

В сельском хозяйстве данный интенсивный путь развития считается основным. Без интенсивного развития сельского хозяйства невозможно расширенное воспроизводство и удовлетворение растущего спроса членов общества. Поэтому интенсивному развитию сельского хозяйства сегодня уделяется особое внимание.

Если бы везде делались одинаковые затраты и урожайность повышалась одинаково, то не было бы никакой дифференциальной ренты. Дело в том, что израсходованные на единицу земли затраты на разных территориях, в различных хозяйствах осуществляются на различном уровне, в результате чего повышение урожайности тоже неоднородно.

Во многих странах приходится вести сельскохозяйственное производство в условиях монополии государственной или частной собственности на землю. Монополия собственности на землю даёт возможность получения землевладельцами так называемой **абсолютной ренты** со всех предоставляемых в аренду земель, независимо от

качества земельных участков. Механизм образования абсолютной земельной ренты заключается в том, что землевладельцы предоставляют землю в аренду работающим арендаторам и получают от них плату за пользование землёй. Данная плата называется абсолютной рентой. Если при предоставлении земли в аренду на ней были построены различные здания, сооружения, то их арендная плата рассчитывается отдельно.

Согласно теории ренты, в сельском хозяйстве существует ещё один вид ренты – **монопольная рента**. Выращивание редких сельскохозяйственных продуктов (отдельные сорта винограда, цитрусовые, чай и т.д.) требуют определённых природных условий. Такие товары реализуются по монопольным ценам, которые часто определяются уровнем платежеспособного спроса. В результате резкого отставания предложения от спроса создаются возможности превышения рыночных цен над индивидуальной стоимостью продуктов. А это позволяет землевладельцам получать монопольную ренту.

Дополнительный доход получают не только в сельском хозяйстве, но и в **добывающей промышленности**. Как известно, залежи полезных ископаемых отличаются друг от друга и по месторасположению (следовательно, и удобством для работы) и по содержанию. Как и в сельском хозяйстве, в средних и лучших рудниках предприятия получают дополнительную прибыль, которая так же превращается в дифференциальную ренту добывающей промышленности.

Арендная плата. При рассмотрении рентных отношений необходимо обратить внимание на отличие ренты от арендной платы. Если ранее на землю, предоставляемую в аренду, не были затрачены капитальные вложения для постройки зданий, сооружений и т.п., то количественно арендная плата и рента соответствуют друг другу. В обратном случае арендная плата будет отличаться от ренты. Арендная плата состоит из следующих: рента, уплачиваемая за пользование землёй (R); процент за ранее затраченный на землю капитал (r); амортизация сооружений, построенных до предоставления земельного участка в аренду (А). Это можно представить в виде следующей формулы:

Цена земли → ***это капитализированная земельная рента. При прочих равных условиях именно эта рента определяет цену земли***

$$\mathbf{АП = R + r + A}$$

Как известно, земля в условиях рыночной экономики является не

только объектом аренды, но и объектом купли-продажи. Земля покупается в целях выращивания сельскохозяйственной продукции и добычи полезных ископаемых для различного производства и построения жилья, сооружений, дорог, аэропортов и т.д. Чем определяется цена земли в подобных случаях?

Цена земли. Как известно, земля, поскольку она не является продуктом труда человека, не обладает меновой стоимостью. Поэтому цену земли и других даров природы теоретики называют **иррациональной ценой.** Владелец может продать землю при условии, что вырученная им сумма будет не меньше, чем полученный доход в форме процента, полученный при вложении этой суммы в банк. Она прямо пропорциональна величине ренты и обратно пропорциональна норме ссудного процента. Итак, цена земли зависит от двух величин:

- величины земельной ренты, которую мог бы получить владелец земельного участка;
- нормы ссудного процента.

Исходя из этого, цена земли определяется по следующей формуле:

$$Ц_З = R/ r' \times 100\%$$

где, $Ц_З$ – цена земли;
R – рента;
r' - норма ссудного процента.

Предположим, что R = 15 тыс. долларов, r' = 5%. Тогда цена земли ($Ц_З$) при этом составит 300 тыс. долларов. Землевладелец только по этой цене может продать землю, так как процент от определённого количества капитала позволит ему получать от банка годовой доход равный ренте. Цена земли будет расти, если увеличится размер ренты и снизится норма ссудного процента.

13.3. Агропромышленная интеграция и её основные виды

Необходимо учитывать, что в процессе экономического развития сельское хозяйство всегда было прочно связано с промышленностью, торговлей и другими отраслями. Потому что удовлетворение потребностей страны в продуктах питания и товарах, изготовленных из сельскохозяйственного сырья, зависит не только от состояния самого сельского хозяйства, но и от того, как оно гармонично развивается с другими промышленными отраслями.

Агропромышленная интеграция – это процесс развития производственных связей между смежными отраслями сельского хозяйства и промышленности, которые обслуживают сельское хозяйство

и доводят его продукцию до потребителя. В масштабе всей страны и регионов агропромышленная интеграция проявляется в усилении межотраслевых связей сельского хозяйства, в организации и развитии продовольственного (отраслевого) и региональных агропромышленных комплексов. **Агропромышленный комплекс** включает в себя четыре сферы.

Первая сфера – отрасли промышленности, поставляющие сельскому хозяйству средства производства, а также осуществляющие производственно-техническое обслуживание сельского хозяйства.

Вторая сфера – сельское хозяйство.

Третья сфера – отрасли, обеспечивающие доведение сельскохозяйственной продукции до потребителя (заготовка, переработка, хранение, транспортировка, реализация).

Четвёртая сфера состоит из инфраструктуры, обеспечивающей общие условия для жизнедеятельности людей (дорожно-транспортное хозяйство, связь, материально-техническое обслуживание, система хранения продукции, складское и тарное хозяйство).

Производственная инфраструктура включает в себя отрасли, обслуживающие процесс производства жизненных благ, социальную инфраструктуру – отрасли, обеспечивающие общие условия жизнедеятельности людей (жилые объекты, культурно-бытовое обслуживание, торговля, общественное питание и т.д.).

Агропромышленный комплекс (АПК) → это совокупность отраслей экономики, занятых производством, хранением, переработкой и доведением до потребителя сельскохозяйственной продукции

Предпринимательская деятельность в сфере сельского хозяйства называется **агробизнесом.** К агробизнесу относятся также виды бизнеса, связанные с оказанем технических, ремонтных услуг, переработкой и доставкой до потребителя сельскохозяйственной продукции. В общем, агробизнес охватывает все звенья АПК, возникшие в результате агропромышленной интеграции.

Целью агробизнеса является получение прибыли посредством непрерывного обеспечения потребительского рынка достаточным количеством качественной сельскохозяйственной продукции, а промышленность – сырьём.

Основная форма и первичное звено агробизнеса – это **фермерские и дехканские хозяйства**, так как они производят непосредственно сельскохозяйственную продукцию. Данные хозяйства ведут работу на

собственных или арендованных землях, где собственником и производителем считается сам фермер и члены его семьи, в отдельных случаях, возможно использование и наёмного труда. Преимущество фермерского хозяйства заключается в том, что в нём происходит непосредственное соединение собственности и труда, а это обеспечивает высокую эффективность производства. Поскольку фермерское хозяйство является самостоятельной структурой, оно может быстро приспособить свою деятельность к конъюнктуре рынка. Экономический интерес и ответственность за конечный результат образовывают две стороны одной деятельности. Всё это обеспечивает живучесть фермерского хозяйства.

Одним из видов агробизнеса являются агрофирмы. **Агрофирма** – это предприятие, осуществляющее одновременно производство определённого вида сельскохозяйственной продукции и его переработку до получения конечного продукта. Агрофирмы, используя и сельскохозяйственные, и промышленные ресурсы, создают готовую к потреблению продукцию. Предприятия данного вида могут основываться на различных формах собственности, например, могут организовываться на основе семейного хозяйства или объединения с малыми заводами. Агропромышленные объединения и комбинаты являются новыми видами агробизнеса.

Агропромышленные объединения – это объединения нескольких хозяйств и предприятий, занятых производством однородной продукции и взаимосвязанной производственной деятельностью. Например, хозяйства, занимающиеся садоводством и виноградарством, цеха и заводы, перерабатывающие их продукцию, торговые предприятия, доставляющие до потребителя конечную продукцию, объединяясь в одном технологическом процессе, составляют агропромышленное объединение. Одновременно с сохранением производственной, хозяйственной и финансовой самостоятельности, у участников объединения складывается и общая собственность.

Агропромышленные комбинаты – это территориальное объединение хозяйств и предприятий, обслуживающих весь технологический процесс, включая производство, переработку и доставление до потребителя сельскохозяйственной продукции. К разновидностям агробизнеса можно отнести различные союзы и общества, организованные по соглашению участников путём объединения их вкладов.

Государственные предприятия, коллективные хозяйства и ширкаты, совместные предприятия, организованные на различных формах собственности, также могут функционировать в сельском хозяйстве в

качестве агробизнеса.

13.4. Осуществление аграрных реформ в Узбекистане и основные направления их углубления

Аграрные реформы в Узбекистане предусматривают реализацию задач по повышению доходов и уровня жизни сельского населения на основе повышения эффективности сельскохозяйственного производства, коренного реформирования отношений и форм собственности, развития и укрепления фермерских хозяйств, благоустройства села.

В сельском хозяйстве Узбекистана в 2022 году было произведено 24,8 процентов ВВП, 23,7 процентов занятого в отраслях экономики населения приходится на долю сельского хозяйства.[77]

Основу аграрных реформ в Узбекистане составляет вопрос о собственности на землю. В Конституции Республики Узбекистан подчёркивается, что земля не может быть приватизирована и являться объектом купли-продажи, а предоставляется в пожизненное владение и пользование на условиях аренды.

Таким образом, формирование рыночных отношений на селе предусматривает сдачу земли в аренду для пожизненного пользования с правом передачи её по наследству. Другая особенность реформирования отношений собственности на землю в республике заключается в том, что государство берёт на себя ответственность по выполнению программ по мелиорации, ирригации и повышению продуктивности пахотных земель.

Более ¾ всех пахотных земель в стране (4,2 млн. га) являются орошаемыми землями, основная часть которых находится в хорошей мелиоративном состоянии, но есть земли, требующие проведения мелиоративных работ (переосвоение земель, реконструкция коллекторно-дренажных сетей). В настоящее время для восстановления каждого гектара орошаемых земель требуется в 14-15 раз больше затрат по сравнению с 1990 годом. Из этого можно сделать вывод, что ни один фермер не сможет самостоятельно осуществить ирригационные и мелиоративные работы. Только государство способно реализовать строительство, реконструкцию мелиоративных систем и ирригационные мероприятия.

Сегодня улучшение мелиоративного состояния земель, повышение их плодородия служит важнейшим резервом и определяющим фактором интенсивного развития сельского хозяйства, роста его эффективности, а главное – необходимым условием и залогом улучшения материального

[77] www.gazeta.uz/ru/2023/01/09/employment/.

благосостояния сельского населения.

Очередное направление аграрных реформ в республике – это совершенствование структурного строения сельскохозяйственного производства. При этом хозяйствам предоставляется право самостоятельного установления структуры посевных площадей и объёма производства.

Ликвидирована хлопковая монополия, и большая часть посевных площадей выделена под зерновые культуры, в результате чего в стране была достигнута зерновая независимость. Создание фермерских хозяйств в республике составило основное содержание аграрных реформ. Этот процесс в республике происходил путём превращения государственных хозяйств в дехканские хозяйства на базе собственного имущества дехкан. Общим условием всех организационных форм фермерских хозяйств является то, что они ведут свою деятельность на государственной земле, переданной им в аренду.

Организация, развитие и регулирование деятельности фермерских хозяйств основывается на Законе Республики Узбекистан «О фермерском хозяйстве», «О дехканском хозяйстве», «О сельскохозяйственном кооперативе (ширкатном хозяйстве)», а также на других правовых соглашениях и постановлениях правительства, направленных на углубление реформ в сельском хозяйстве.

На всех этапах осуществления аграрных реформ в республике большое значение придаётся совершенствованию механизма хозяйствования. Это было достигнуто сначала путём установления рациональных закупочных цен на выращиваемую продукцию, а в дальнейшем, через постепенную отмену государственных заказов на большинство видов продукции, а также поддержку сельскохозяйственных предприятий (освобождение от налогов, продление сроков возвращения кредитов и т.п.). Если с 1995 года были сохранены государственные заказы только на хлопок и зерно, то с 2020 года государственные заказы были полностью ликвидированы.

В соответствии со «Стратегией развития сельского хозяйства Республики Узбекистан на 2020-2030 годы», которая состоит из девяти стратегических приоритетов, Узбекистан добился значительного прогресса в вопросе обеспечения продовольственной безопасности населения. Одной из главных причин этого является существенное увеличение продуктивности и производства сельскохозяйственной продукции. Улучшения стали возможны благодаря реформам в аграрном секторе, которые сместили фокус с хлопковой монокультуры к более диверсифицированному производству и совершенствованию сельской инфраструктуры.

За последние годы в этом направлении были значительно расширены посевные площади и приняты необходимые меры по обеспечению внутреннего рынка качественной продукцией и повышению экспортного потенциала страны посредством увеличения объемов производства продовольственной продукции. Также были приняты практические меры по специализации районов на плодоовощеводстве, объединению производителей продукции в плодоовощеводческие кластеры и кооперации.

В результате даже в непростых условиях кризиса пандемии, когда государства всего мира были озабочены недопущением дефицита продовольствия из-за карантинных ограничений, Узбекистан сумел успешно мобилизовать свой агропродовольственный сектор, добиться бесперебойного обеспечения населения продовольствием и более того – усилить свой экспортный потенциал на продовольственных рынках.

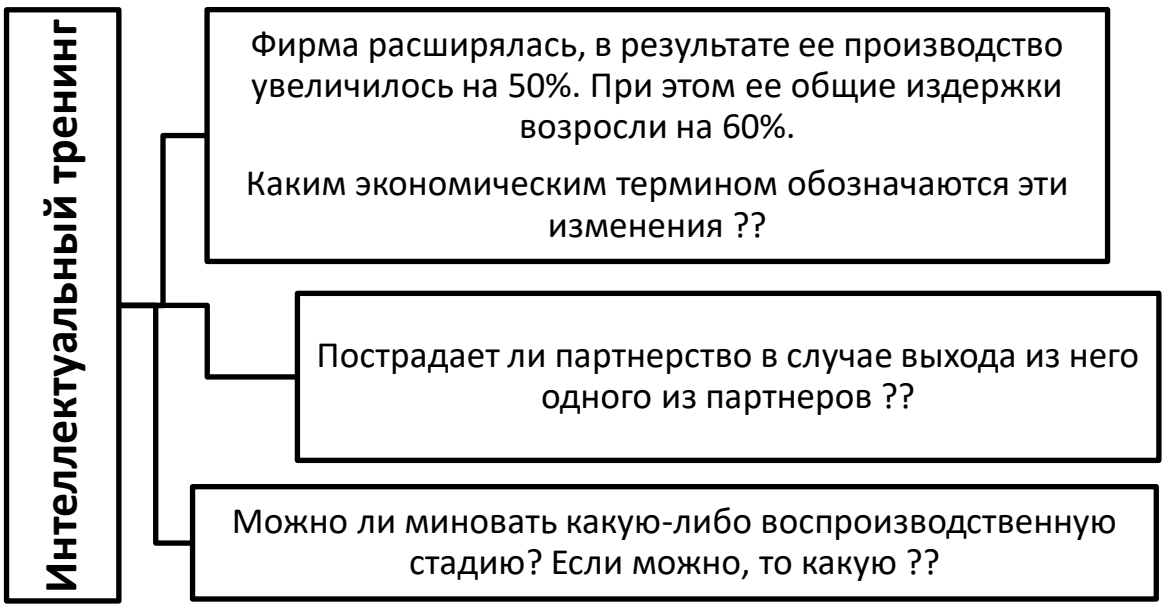
Еще одними стратегическими приоритетами развития сельского хозяйства Узбекистана стали снижение роли государства и повышение инвестиционной привлекательности сектора для частных инвесторов. В этом плане важное значение имел полный отказ от государственных закупок, кроме объемов, необходимых для осуществления интервенций зерновых колосовых, направленных на обеспечение стабильности цен на внутреннем рынке. Были реализованы меры, нацеленные на создание продовольственных резервов и обеспечение макроэкономической стабильности в случае возможного возникновения угрозы продовольственной безопасности страны.

Одними из важных направлений укрепления продовольственной безопасности являлись меры по реализации потенциала приусадебных участков домохозяйств, которые обладают значительными резервами в производстве продуктов питания. Были созданы Министерство по поддержке махалли и семьи и его территориальные органы, а при сходе граждан махалли введена новая специальная должность заместителя по развитию приусадебных земельных участков. Созданы Совет фермерских, дехканских хозяйств и владельцев приусадебных земель Узбекистана, и его территориальные подразделения.

В настоящее время важнейшим направлением, обуславливающим коренное реформирование аграрных отношений, является высвобождение занятой в сельском хозяйстве избыточной рабочей силы и привлечение её в другие отрасли экономики (промышленность, сфера услуг). При этом приоритетной задачей считается создание в сельской местности малых предприятий, способных быстро приспособиться к изменениям, имеющие современную технологию производства, перерабатывающие сельскохозяйственное сырьё, основанные на

надомном труде или народном ремесленничестве.

Ускоренное развитие производственной и социальной инфраструктуры в сельской местности – ещё одно приоритетное направление аграрных реформ на сегодняшний день. Особое внимание при этом уделено таким вопросам, как реализация широкого комплекса долгосрочных и глубоко взаимоувязанных мер, направленных на повышение уровня жизни на селе, ускоренное развитие социальной и производственной инфраструктуры, коренной пересмотр статуса, роли и значения предпринимательства и малого бизнеса, всемерная поддержка развития фермерских хозяйств. Данное приоритетное направление и Государственная программа рассчитаны на среднесрочную перспективу. Все вышеупомянутые направления осуществления аграрных реформ и дальнейшее их углубление исходят из особенностей национальной программы принятия действенных мер, предусмотренных Стратегией развития Нового Узбекистана в 2022-2026 годы.[78]



Вопросы и задания для повторения:

1. Что называется, аграрными отношениями, каково место аграрных отношений в экономике Узбекистана?
2. Разъясните понятия «землевладение» и «землепользование».
3. Раскройте сущность земельной ренты?
4. Поясните условия возникновения дифференциальной ренты I и II и абсолютной ренты?
5. Что такое монопольная рента?

[78]О Стратегии развития Нового Узбекистана на 2022–2026 годы (от 28 января 2022 года).

6. Как образуется рента в добывающей промышленности?
7. Укажите отличия понятий «арендная плата» и «земельная рента».
8. Объясните экономическую сущность агробизнеса и охарактеризуйте его основные виды.
9. Сформулируйте свой взгляд относительно экономического содержания понятий агропромышленный комплекс и агропромышленная интеграция.

ГЛАВА 14. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЁ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПАРАМЕТРЫ. ВАЛОВЫЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ И ФОРМЫ ЕГО ДВИЖЕНИЯ

14.1. Национальная экономика и её макроэкономические показатели.
14.2. Содержание валового внутреннего продукта, его составные части и формы движения.
14.3. Методы расчёта валового внутреннего продукта.

14.1. Национальная экономика и её макроэкономические показатели

Национальная экономика (национальное хозяйство) или экономика страны – это саморегулирующаяся система общественного воспроизводства, исторически сложившаяся в определённых территориальных границах отдельно взятой страны на основе общественного разделения труда. В результате макроэкономического агрегирования функционирование национальной экономики представляется в виде хозяйственной деятельности взаимодействующих между собой четырёх субъектов рыночной экономики: домашних хозяйств, предпринимательского сектора, государства, иностранного сектора. Экономическая связь между ними опосредована через рынки товаров и услуг, денег, труда и капитала.

Национальная экономика имеет весьма сложную структуру. По назначению производимой продукции её можно разделить на два подразделения: производство средств производства (группа А) и производство предметов потребления (группа Б). По содержанию производимой продукции её принято делить на три сферы: материальное производство, нематериальное производство и сферу услуг. По отраслевому признаку национальная экономика состоит из таких отраслей как: промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт и связь, торговля и общественное питание, наука и образование и др. В свою очередь, каждая из этих отраслей подразделяется на подотрасли. Например, лёгкая промышленность, пищевая промышленность, текстильная промышленность; земледелие, животноводство и т.д. Каждая из вышеприведённых подотраслей, в свою очередь, специализируется на производстве отдельных видов продукции. Например, в составе земледелия выделяют такие направления хозяйственной деятельности, как: овощеводство, бахчеводство, виноградарство, хлопководство и др. Количественное соотношение между различными элементами сложной структуры

национальной экономики являются её пропорциями.

Что касается национальной экономики Узбекистана, то до обретения республикой своей независимости, она была гипертрофированной, сильно зависимой от центра в решении важнейших вопросов специализации и общественного разделения труда.

В результате мы унаследовали однобокую экономику, основанную на монокультуре хлопка, производстве сырья и бесконтрольном, нерациональном использовании богатейших минерально-сырьевых ресурсов, экономику, зависимую от центра по обеспечению горючим, зерном и многими другими средствами производства, и товарами народного потребления. Экономика Узбекистана в прошлом считалась составной частью экономики бывшего Союза, и, поэтому, её невозможно было назвать независимой национальной экономикой[79].

Национальная экономика представляет собой сложную экономическую систему, состоящую из множества взаимосвязанных экономических элементов. Вся совокупность сложившихся на практике отношений между данными элементами характеризует структурное строение экономики. **Национальная экономика** – это целостная экономика, включающая в себя все отрасли и сферы, экономику на микро- и макроуровне, функциональную экономику, а также множество инфраструктур. Сложившаяся структура национальной экономики является результатом развития общественного разделения труда. В простейшем виде структуру национальной экономики можно представить в виде следующей схемы (рис. 14.1).

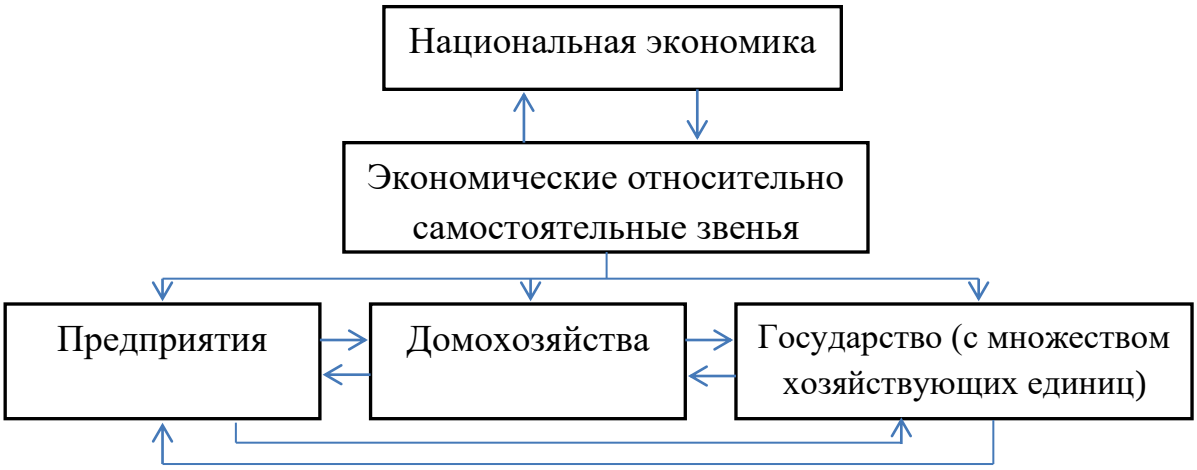


Рис. 14.1. Структура национальной экономики.

Для нормального функционирования и устойчивого роста

[79]Ходиев Б., Шодмонов Ш. Иқтисодиёт назарияси. – Тошкент: Баркамол файз медиа. 2017. – С. 396.

национальной экономики требуется наличие взаимосвязей между всеми отраслями и сферами производства и их равновесное развитие. На формирование структуры национальной экономики влияют такие факторы как существующая рыночная конъюнктура, ёмкость и степень монополизации рынков, участие страны в международном разделении труда, уровень развития производительных сил, масштабы, характер и темпы развития научно-технического прогресса, качество производственных ресурсов, обеспеченность территорий земельной площадью и объектами инфраструктуры, экологическое состояние.

Экономические отношения на уровне национального хозяйства изучает макроэкономика – самостоятельнқй раздел экономической теории. Если объектом изучения микроэкономики являются экономические отношения, связи и процессы, проявляющиеся на уровне отдельных предприятий, то в макроэкономике первостепенное значение будет уделено изучению целей, условий и результатов развития национальной экономики.

Макроэкономика включает в себя сферы материального и нематериального производства, а также сферу услуг государства

Макроэкономика – это система национального хозяйства, объединяющая в одно целое действующие на уровне страны во взаимосвязи и взаимозависимости сферы, отрасли, территориальные структуры экономики. На это указывает приставка «макро» (большой), которая обращает внимание на то, что данный раздел экономической теории посвящён анализу глобальных проблем функционирования и развития национальной экономики.

Макроэкономика является одним из самых молодых и наиболее быстроразвивающихся разделов экономической теории. Макроэкономика как самостоятельная дисциплина стала формироваться в начале 30-х годов XX века. Её основоположником считается британский экономист Джон Мейнард Кейнс. Центральными звеньями теории Кейнса являлись следующие положения:

во-первых, отказ от классической доктрины о саморегулировании рыночной экономики. Кейнс доказал, что рыночная экономика такой способностью не обладает и, следовательно, она не гарантирует полную занятость, стабильность цен и высокий уровень производства. Отсюда логически вытекает вывод о необходимости проведения стабилизационной макроэкономической политики государством;

во-вторых, признание определяющей роли спроса в формировании экономической конъюнктуры. Обосновывая этот тезис, Кейнс подверг критике один из фундаментальных постулатов классической экономической доктрины – закон Сэя, гласящий, что предложение рождает спрос;

в-третьих, понимание национальной экономики как целостной системы, в которой существует некий «парадокс сбережений», согласно которому рост сбережений для всей нации (в отличие от отдельного индивида) не приводит к увеличению национального богатства.

В качестве понятий, которыми оперирует макроэкономика, выступают агрегаты, которые представляют собой научные абстракции, образуемые путем объединения в единое целое множество экономических явлений или процессов

С точки зрения общественного прогресса важное значение имеет оценка объёма национальной экономики, состояния социально-экономического развития страны на основе применения показателей, объективно отражающих процессы воспроизводства. Для измерения и оценки объёма национальной экономики экономическая теория и практика используют целую систему взаимосвязанных между собой показателей: валовый внутренний продукт (ВВП), валовый национальный продукт (ВНП), чистый национальный продукт (ЧНП), национальный доход (НД), доходы населения (ДН), занятость, безработица, инфляция и др. Центральное место среди них занимает валовый внутренний продукт.

14.2. Содержание валового внутреннего продукта, его составные части и формы движения

В результате общественного воспроизводства создается национальный продукт в масштабах страны. Национальный продукт - это общий объём созданных продуктов и услуг в экономике страны. Он включает производство всех материальных и нематериальных благ и в системе национальных счетов, в настоящее время применяемых в нашей стране, называется валовым внутренним продуктом (ВВП). В прежние времена, например, в экономике бывшего Союза, показатель национального продукта назывался валовым общественным продуктом (ВОП), а во многих других странах - валовым национальным продуктом (ВНП).

Валовой национальный продукт - это рыночная стоимость всех созданных конечных товаров и услуг национальными предприятиями, расположенными в своей стране или за рубежом (обычно за один год)[80].

Здесь неодходимо отметить, что для более точного отражения и сопоставления уровня развития национальной экономики целесообразно использование показателя валового внутреннего продукта (ВВП). ВВП является своеобразной модификацией ВНП, но, в отличие от последнего, охватывает результаты деятельности всех экономических субъектов на территории определённой страны. В настоящее время во многих странах применяется именно этот показатель.

Валовой внутренний продукт - это рыночная стоимость всех созданных и доведенных непосредственно до потребителей конечных товаров и услуг за определенный период времени (обычно, за один год).

Валовой внутренний продукт является обобщающим экономическим показателем и отражает совокупную рыночную стоимость созданных внутри страны товаров и услуг при помощи факторов производства этой страны. Валовой внутренний продукт исчисляется также, как и валовой национальный продукт, однако, в показатель ВВП не включается рыночная стоимость объёма производства, созданного за рубежом при использовании факторов производства данной страныв показателе ВВП отражается лишь рыночная стоимость конечных товаров, произведённых на территории данной страны. Поэтому, количественная разница между ВНП и ВВП может быть небольшой. Эта разность в развитых странах составляет плюс или минус 1 процент.

Статистическая служба ООН в качестве основного показателя рекомендует использовать показатель ВВП. До недавних пор в США и Японии применялся показатель ВНП, в настоящее время эти страны перешли к использованию показателя ВВП.

В Узбекистане тоже учитывается показатель валового внутреннего продукта. Темпы роста валового внутреннего продукта Республики Узбекитан за последние годы приведены на рис. 14.2.

[80]В странах СНГ расчёт ВНП по методологии ООН начал осуществляться с 1988 года.

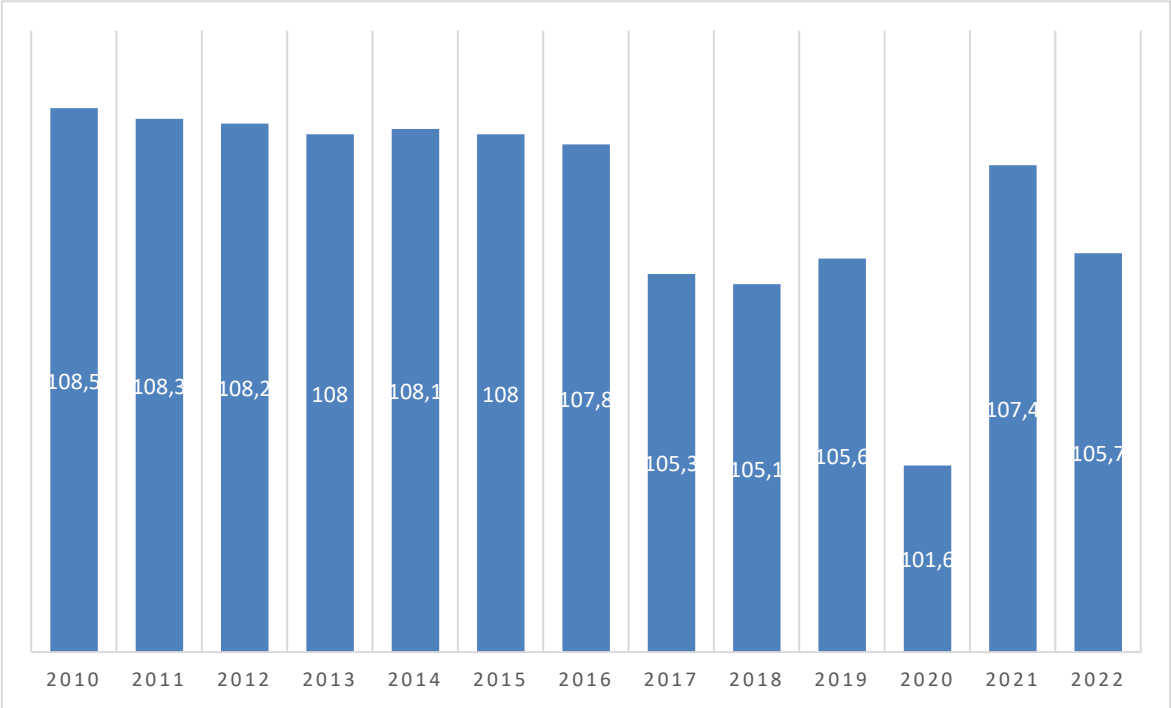


Рис.14.2. Темпы роста ВВП Узбекистана в 2010-2022 гг.

Так, в частности, в 2022 году темпы роста валового внутреннего продукта составили 5,7 процентов, на 5,2% выросло производство промышленной продукции, услуги – на 8,5%, сфера торговли, услуг по проживанию и питанию выросла на 9,3%, перевозки, информации и связи -на 14,7%. Сравнительное низкие показатели роста наблюдались в сельском, лесном и рыбном хозяйстве (3,6%), экспорт – на 27,4%, золотовалютные резервы – на 6,98 млрд. $, составив 35,58 млрд. $. Величина прямых иностранных инвестиций выросла почти в 1,7 раза и составила 72 трлн. сумов, доля инвестиций в ВВП достигла 30,8%.[81] Удельный вес ведущих отраслей промышленности по производству отдельных видов промышленной продукции приведен в таблице 14.1.

В малом бизнесе[82] работает 73,5% занятого населения страны, тогда как в 2000 году данный показатель составлял всего 49,7%. В 2022 году доля малого бизнеса в производстве промышленной продукции составила 24,2% (215,0 трлн. сум) против 12,9 % в 2000 году, в строительстве – 73,8%, в розничном товарообороте - 78,4%. Доля малого бизнеса в общем объеме экспорта республики составляет 27,4%, импорта – 48,8%, инвестиций – 52,3% (рис.10.2).

В результате реализации Государственной программы по диверсификации промышленного производства и стимулированию

[81]https://nuz.uz/ekonomika-i-finansy/1243027-investiczii-v-osnovnoj-kapital-uzbekistana-v-yanvare-marte-2022-goda.html

[82]Согласно существующего законодательства, к малым предприятиям относятся предприятия, предельная численность работников которых: в сельском, лесном и рыбном хозяйстве составляет до 50 человек, в промышленности варьирует от 100 до 270 человек в зависимости от видов деятельности; в торговле и сфере услуг – от 25 до 50 человек.

производства товаров народного потребления в 2022 году отечественными промышленными предприятиями произведено промышленной продукции на 391,9 трлн. сум, индекс физического объема промышленного производства к аналогичному периоду 2021 года составил 105,3%.

Таблица 14.1.

Темпы роста производства отдельных видов промышленной продукции за 2021-2022 гг.[83]

Промышленная продукция	Годы		
	2021	2022	в % к 2021 г.
Производство легковых автомобилей, шт.	139 128	216 380	155,5
Производство грузовых автомобилей, шт.	3214	3059	95,2
Производство муки, тыс. тонн	1 389,3	1 319,6	95,0
Производство автомобильных двигателей, тыс.шт.	99,5	168,0	168,8
Производство хлопка волокна, тыс. тонн	402,7	364,9	90,6
Производство автобусов, шт.	696,0	851,0	122,3
Производство табачной продукции, млн. шт.	7322,0	8310,2	113,5
Производство автомобильного бензина, тыс. тонн	829,8	882,2	106,3
Производство холодильников и морозильников, тыс. шт.	407,4	566,1	138,9

Развитию промышленного производства республики также способствовала реализация Программы локализации производства готовой продукции, комплектующих изделий и материалов, в рамках которой по 2 204 проектам было произведено продукции на 33,4 трлн. сум, экспортировано локализуемой продукции на 412,1 млн. долл. США, создано 8 441 новое рабочее место.

В структуре производства потребительских товаров республики в 2022 году наибольший удельный вес приходится на г. Ташкент (24,3% от общего объема потребительских товаров), Андижанскую (19,7%), Ташкентскую (11,7%) и Самаркандскую (9,2%) области[84].

Однако, расчёт объёма валового внутреннего продукта – дело непростое и требует тщательного подхода. Прежде всего, при исчислении показателя ВВП следует исключить двойной счёт, то есть необходимо обеспечить, чтобы все товары и услуги, произведённые в стране за текущий период, были учтены в составе ВВП только один раз. Соблюдение данного принципа исчисления является важнейшим условием объективной оценки объёма национального производства.

Очевидно, что не все товары, произведённые в данном году,

[83]Промышленное производство в Республике Узбекистан. Статистический сборник Республики Узбекистан за 2022 год. – С. 54-83.

[84]Производство потребительских товаров в Республике Узбекистан. Статистический сборник Республики Узбекистан за 2022 год. – С. 54-83.

попадают потребителю для конечного использования. Немалая часть произведённой продукции предназначается для производственного потребления и, поэтому, может продаваться в течение года не один раз. Если каждый акт рыночной купли-продажи, независимо от полученного результата по удовлетворению потребностей населения, будет прибавляться к общей величине ВВП государства, тогда реальный объём национального производства окажется многократно завышенным по сравнению с его фактическим объёмом.

Например, из хлопка-сырца производят волокно, из волокна – текстиль, из текстиля – готовую продукцию. Производство хлопка-сырца, волокна, текстиля является в данном примере промежуточным продуктом, не имеющего прямого отношения к удовлетворению потребностей населения. В составе ВВП нужно учитывать только конечную продукцию, производимую из текстиля и приобретаемую населением для конечного потребления. Конечная продукция перепродаже с целью дальнейшей переработки не подлежит и этим завершается технологическая цепочка процесса производства.

Для исключения двойного счёта при исчислении ВВП используется показатель добавленной стоимости, который представляет собой разницу между стоимостью конечной продукции и стоимостью промежуточных товаров и услуг. Иными словами, добавленная стоимость – это валовый продукт предприятия в рыночных ценах за вычетом стоимости сырья и материалов, приобретённых им у предыдущего звена производства с целью создания конечного продукта (услуги).

В состав добавленной стоимости включается заработная плата рабочих и служащих, прибыль предприятия, рента, проценты за кредит, косвенные налоги и т.п.

Для получения объективного и достаточно точного подсчёта показателя ВВП, его динамики за определённый период существенное значение имеют цены товаров и услуг, по которым подсчитывается общий объём национального производства. Очевидно, что стоимостная величина ВВП может увеличиться за счёт повышения цен без количественного увеличения производства товаров и услуг. Известно, что под влиянием инфляционных процессов цена на одни и те же товары (услуги) может измениться под воздействием различных экзогенных и эндогенных факторов. Поэтому, следует различать номинальный и реальный ВВП.

ВВП, исчисленный в текущих рыночных ценах, называется номинальным ВВП. Расчёт ВВП в текущих ценах практически не производится.

ВВП, рассчитанный в неизменных (сопоставимых) ценах, называется реальным ВВП. Расчёт реального ВВП применяется для сравнительного анализа, который считается несколько затруднительным. В данном случае возникает необходимость учёта изменения цен товаров и услуг за истекший период.

Наиболее простым и прямым методом пересчёта номинального ВВП текущего года в реальный ВВП является деление номинального ВВП на дефлятор, т.е.

$$\text{Реальный ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Дефлятор ВВП}}$$

Дефлятор ВВП показывает, насколько вырос ВВП за счёт роста цен. Используя дефлятор ВВП как показатель роста общего уровня цен товаров и услуг в экономике, можно подсчитать реальный ВВП, который является более точной характеристикой результатов развития экономики. Например,

$$\text{Реальный ВВП}_{2017\text{ г.}} = \frac{\text{Номинальный ВВП}_{2017\text{ г.}}}{\text{Дефлятор ВВП}_{2017\text{ г.}}}$$

Таким образом, с помощью показателя реального ВВП можно измерить стоимость общего объёма производства в разные годы в постоянных ценах, т.е. реальный ВВП является более точным показателем функционирования экономики по сравнению с показателем номинального ВВП.

Чистый национальный продукт (ЧНП) → это сумма конечной продукции и услуг, оставшаяся для потребления после замены списанного оборудования

Наряду с показателями годового объёма производства ВВП (ВНП) в экономике существует ряд взаимосвязанных показателей, являющихся их составными частями и характеризующих разные стороны национальной экономики. Это такие показатели как: чистый национальный продукт (ЧНП), национальный доход (НД), личный доход (ЛД) и располагаемый доход (РД).

Показатели валового объёма производства ВВП и ВНП не

учитывают ту часть годового производства, которая необходима для замещения инвестиционных товаров. Они включают в себя и ту стоимость, которая необходима для возмещения основного капитала, потреблённого в процессе производства в данном году. Хотя стоимость износа основного капитала никак не отражается на результаты текущего производства, она является по сути затратами инвестиционных ресурсов на производство. Поэтому целесообразно рассматривать чистый национальный продукт (ЧНП), который более точно характеризует состояние национальной экономики. Таким образом, для наиболее точной оценки развития и эффективности экономики страны используется показатель чистого национального продукта (ЧНП), созданный в результате производительного действия живого труда в текущем году. Он и представляет собой чистый результат экономической деятельности страны за год.

НД → это сумма доходов всего населения, полученная от труда и владения имуществом (землей, капиталом и т.п.)

Чистый национальный продукт (ЧНП) образуется путём вычета из ВНП стоимости основного капитала, потреблённого в процессе производства в текущем году или же годовой суммы амортизации.

ВНП – годовая сумма амортизации = ЧНП

В стоимость ЧНП входит сумма косвенных налогов, установленных государством. Косвенные налоги являются надбавкой к установленной предприятием цене. Бремя этих налогов перекладывается на потребителя, в результате чего они теряют часть доходов.

В применяемой в настоящее время системе национальных счетов путём вычета косвенных налогов из ЧНП определяется показатель национального дохода (НД). **Национальный доход** – характеризует величину доходов всех поставщиков производственных ресурсов (земли, рабочей силы, капитала), с помощью которых создаются конечные товары и услуги. Он показывает, во что обходится обществу создание ЧНП и отражает рыночную стоимость производственных ресурсов, необходимых для создания чистого продукта. Чтобы определить НД необходимо из ВВП (ВНП) вычесть сумму косвенных налогов на бизнес:

ЧНП – косвенный налог на бизнес = национальный доход

Национальный доход есть общий объём заработной платы, рентных платежей, процента и прибылей, полученных субъектами экономики в процессе производства товаров и услуг за текущий период.

Личный доход (ЛД), в отличие от национального дохода, показывает величину дохода, поступившего на цели личного потребления населения, который отражает перераспределительные процессы в движении национального дохода. Он не включает взносы на социальное страхование, налоги на прибыль и нераспределённую прибыль предприятий. Вместе с тем, личный доход включает трансфертные платежи, которые не являются результатом труда. Поэтому, при расчёте личного дохода из НД вычитаются налоги на прибыль корпораций, объём нераспределённой прибыли, величина взносов на социальное страхование и прибавляются трансфертные платежи населению (пенсии, стипендии, пособия).

Для характеристики дохода, который население может тратить по своему усмотрению, непосредственно на потребление и сбережение, используется такой показатель, как **располагаемый доход (РД).** Это тот доход, которым располагают отдельные индивиды и(или) их семьи. Для его расчёта из ЛД вычитается общий объём налогов, выплачиваемые населением.

14.3. Методы расчёта валового внутреннего продукта

При расчёте валового внутреннего продукта (ВВП) используется система национальных счетов. **Система национальных счетов (СНС)** – это система взаимосвязанных макроэкономических показателей, классификаций и групп, характеризующих все основные экономические операции, условия, процессы и результаты воспроизводства.

Первую СНС создал американский экономист С.Кузнец. В 1933 году он подготовил данные о национальном доходе США за 1929-1932 гг. Первая международная стандартная система национальных счетов, разработанная Статистической комиссией ООН, стала применяться в международной статистике с 1953 года под названием «Система национальных счетов и вспомогательных таблиц». С тех пор (с 1953 года) до настоящего времени СНС была изменена четыре раза. Однако, она всё ещё нуждается в совершенствовании. В настоящее время в более чем 100 странах мира, в том числе и в Узбекистане, применяется модифицированная форма данной системы.

Основу системы национальных счетов составляют сводные балансы. Примером тому может служить баланс доходов и расходов. Доходы отражают сумму общих доходов хозяйственных единиц и

населения (зарплата, прибыль, другие виды доходов, амортизация). Расходы состоят из четырёх групп: потребление, инвестиции, государственные закупки, чистый экспорт. Национальные счета помогают определить уровень достижения нормального – равновесного состояния макроэкономики.

На основе данной системы национальных счетов ВВП можно рассчитать тремя методами:

Первый метод – расчёт ВВП методом добавленной стоимости или производственный метод

При этом суммируются добавленные стоимости, созданные во всех отраслях национальной экономики. Добавленная стоимость определяется путём вычета из совокупного общественного продукта промежуточных продуктов и стоимости сырья, топлива, материалов. Некоторые понятия (например, повторный счёт, промежуточный продукт) и условные примеры, которые используются в данном методе расчёта ВВП, мы рассмотрели во второй главе настоящего учебника. Данный метод расчёта позволяет определить место и долю отдельных отраслей в созданном ВВП.

Второй метод – расчёт ВВП методом расходов или метод конечного использования

При этом суммируются все расходы на приобретение всего объёма конечных продуктов (услуг), произведённых в данном году. Конечные продукты, произведённые в национальной экономике, могут быть приобретены четырьмя хозяйствующими субъектами внутри страны – домохозяйствами, государством, предпринимателями, а также иностранными потребителями извне.

Потребительские расходы домохозяйств – это расходы на приобретение товаров повседневного пользования, предметов потребления длительного пользования, потребительские расходы на услуги и другие.

Инвестиционные расходы – это расходы предпринимательского сектора на покупку основных и оборотных капитальных товаров (инвестиционных товаров). Инвестиционные расходы включают в основном три элемента: а) совокупная покупка машин, оборудования, и станков предпринимателями; б) совокупное строительство; в) изменение запасов.

Причина включения первой группы элементов в состав

инвестиционных расходов очевидна. Включение строительства в состав таких расходов также понятно: само собой разумеется, что строительство новой фабрики, склада или элеватора является формой инвестиций. В состав ВВП также включается увеличение товарных запасов, т.е. все произведённые, но не реализованные в данном году товары. Иначе говоря, ВВП включает рыночную стоимость всех приростов товарных запасов в течение года. Этот прирост запасов прибавляется к ВВП в качестве показателя текущего производства.

При уменьшении запасов, оно должно быть вычтено из объёма ВВП. Уменьшение запасов означает, что в национальной экономике реализовано продуктов больше, чем произведено в текущем году. Другими словами, общество потребило весь произведённый в данном году продукт и дополнительно к нему часть запасов, оставшихся от предыдущих лет.

В системе национальных счетов при расчёте ВВП используются понятия валовые, частные и внутренние инвестиции. **Частные и внутренние инвестиции** соответственно означают инвестиционные расходы, осуществляемые частными и национальными компаниями. **Валовые инвестиции** включают в себя производство всех инвестиционных товаров, предназначенных для возмещения потреблённых в процессе производства машин, оборудования и сооружений в текущем году, а также любые чистые добавления к объёму капитальных вложений в экономике. Валовые инвестиции, в сущности, состоят из суммы возмещения потреблённого основного капитала и прироста инвестиций. С другой стороны, термин **чистые частные внутренние инвестиции** употребляется для характеристики инвестиционных товаров, добавленных в течение текущего года.

Государственный сектор связан с остальными элементами экономической системы следующими тремя способами: через налоги, через государственные закупки и через займы

Иностранный сектор связан с другими экономическими субъектами посредством: экспорт и импорт товаров и услуг, проведение международных финансовых операций

Государственные расходы включают все расходы государства на покупку продуктов и экономических ресурсов, в частности рабочей силы.

Расходы иностранцев на национальные товары, также, как и потребительские расходы внутри страны, зависят от уровня

национального производства. Поэтому при расчёте ВВП по расходам добавляются и расходы иностранцев на товары и услуги, т.е. стоимость экспорта. С другой стороны, часть потребительских и инвестиционных, а также государственных средств расходуется на импортируемые, т.е произведённые за рубежом товары. Во избежание необоснованного завышения общего объёма национального производства объём импорта исключается из состава ВВП. Разница между объёмом экспорта и объёмом импорта называется **чистым экспортом товаров и услуг или же просто чистым экспортом.** Чистый экспорт может быть, как положительным, так и отрицательным. Если экспорт превышает импорт, то чистый экспорт положительный, если импорт превышает экспорт – отрицательный.

Третий метод – расчёт ВВП методом доходов

Все доходы, полученные от произведённого в данном году конечного продукта, поступают в распоряжение домохозяйств в форме зарплаты, рентных платежей, процента и прибыли. Исходя из этого, при использовании данного метода, ВВП определяется путём суммирования всех этих доходов, полученных от конечного продукта. При расчёте ВВП данным способом ко всей сумме доходов добавляется также стоимость потреблённого основного капитала (амортизационные отчисления) и сумма косвенных налогов на бизнес.

Совмещение двух подходов к расчёту ВВП по расходам и доходам показано в таблице 14.2. Подробнее рассмотрим отдельные виды доходов при расчёте ВВП, входящих в его состав.

Амортизационные отчисления включаются в стоимость произведённого в данном году продукта (ВВП) в качестве издержек производства, возвращаются в результате реализации продукта в форме денежного дохода и накапливаются в **амортизационном фонде**.

Косвенные налоги рассматриваются предприятиями как издержки производства и потому добавляются к цене продукта. Такие налоги включают акцизные сборы, налоги с продаж, налог на имущество, лицензионные платежи и таможенные пошлины и проявляются в качестве дохода в государственный бюджет.

Таблица 14.2.

Подход к расчёту ВВП методом расходов и методом доходов

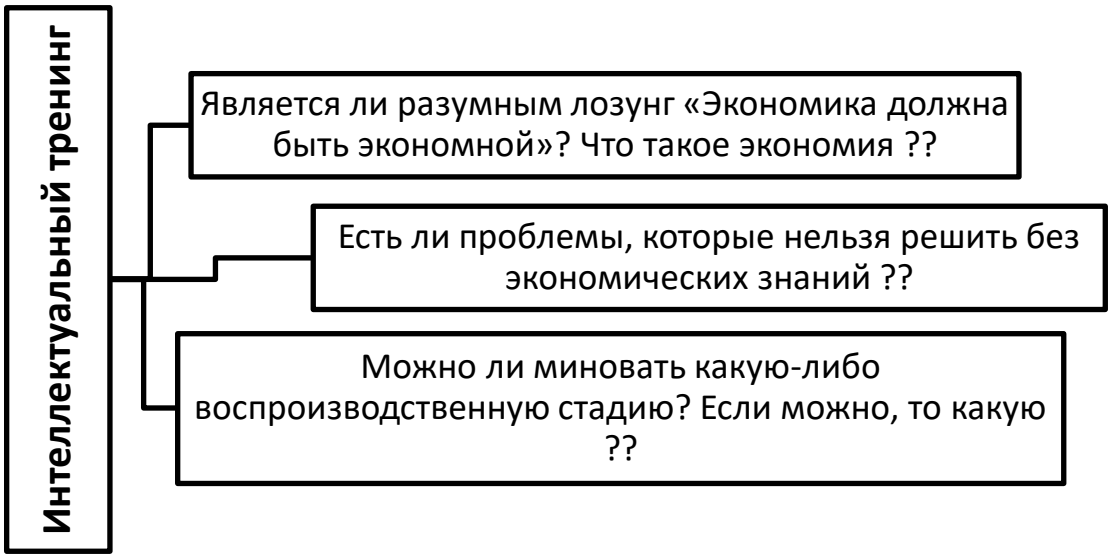
Расчёт объёма национального продукта по сумме расходов	**Расчёт объёма национального продукта по сумме доходов**
1. Потребительские расходы домохозяйств +	1. Расходы и платежи, не связанные с доходами: а) амортизация
2. Инвестиционные расходы предпринимателей +	1. Заработная плата +
3. Государственные закупки товаров и услуг	**2.** Рентные платежи +
4. Расходы иностранцев +	**3.** Процент +
5. Расходы некоммерческих учреждений	**4.** Прибыль +
6. Изменения в запасах материальных оборотных средств	
ВВП	ВВП
$\mathbf{Y = C+I+G+X_n}$	$\mathbf{Y=W+R+R_1+R_2+R_3+\ldots+A+T_K}$

Заработная плата, являющаяся важнейшим видом доходов, выплачивается предпринимателями и государством тем, кто предоставляет рабочую силу. Она также включает множество надбавок, взносы на социальное страхование и в разнообразные частные фонды пенсионного обеспечения, пособия по безработице, различные премии и льготы. Заработная плата и дополнения к ней также проявляются в качестве части дохода для предлагающих рабочую силу, поэтому и рассматриваются как важная составная часть доходов населения.

Рентные платежи являются доходами домохозяйств, обеспечивающих экономику такими ресурсами, как капитал и земля. Они входят в состав издержек предприятия (если земля является государственной собственностью, то рента поступает в распоряжение государства, т.е. в бюджет и считается доходом государства).

Проценты есть платежи денежного дохода владельцам капитала. При этом процентные платежи, осуществляемые государством, исключаются из состава процентных доходов.

Доходы от собственности разделяются на два вида: одна часть называется доходом на собственность, а другая часть – прибылью корпораций.



Вопросы и задания для повторения:

1. Раскройте понятие «национальная экономика»?

2. В чём различие между простым и расширенным воспроизводством?

3. Что такое макроэкономические показатели и какую роль они играют в национальной экономике?

4. Чем отличаются друг от друга ВВП и ЧНП? ЧНП и НД?

5. Какими способами рассчитывается ВВП? В чём из различия?

6. Рассчитайте объём реального ВВП, если объём номинального ВВП в текущем году составил 700 млрд. сум, а индекс цен равен 1,5. А если индекс цен равен 0,8?

ГЛАВА 15. СОВОКУПНЫЙ СПРОС И СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

15.1. Понятие совокупного спроса и факторы, влияющие на его объём.
15.2. Понятие совокупного предложения и факторы, влияющие на его объём.
15.3. Соотношение между совокупным спросом и совокупным предложением.

15.1. Понятие совокупного спроса и факторы, влияющие на его объём

Совокупный спрос (aggregate demand, AD [85]) – это запланированные всеми макроэкономическими субъектами совокупные расходы на приобретение всех конечных товаров и услуг, созданных в национальной экономике при определённом уровне цен.

Совокупный спрос → определяется объёмом реальных денежных доходов в национальной экономике

Совокупный спрос состоит из совокупности спросов на различные товары и услуги всех потребителей в виде товаров личного и производственного потребления. Совокупный спрос определяется количественно, его общая величина изменяется под влиянием уровня цен.

Совокупный спрос структурно состоит из суммы расходов отдельных секторов экономики, согласно основному макроэкономическому тождеству:

Большую часть совокупного спроса составляют расходы населения на товары и услуги потребительского назначения, т е. элемент С, для краткости часто называемый потреблением

$$AD = C + I + G + X_n,$$

где, AD - совокупный спрос;

C – потребительские расходы домашних хозяйств;

I – инвестиционные расходы частного сектора;

G – государственные закупки товаров и услуг;

X_n – чистый экспорт.

[85] C.R. Mc Connell, S.L. Brue. Economics: principles, problems and policies. // McGRAW-Hill, INC, 2015. –p. 257-260.

При прочих равных условиях, чем ниже уровень цен, тем больше спрос и, чем выше уровень цен, тем меньше спрос на реальный объём национального производства, что становится причиной избытка произведённой товарной массы. А понижение уровня цен, наоборот, приведёт к увеличению совокупного спроса, предъявленного на объём производства, это вызывает дефицит товаров. Изменение неценовых факторов, влияющих на совокупный спрос, также приводит к изменению объёма национального производства.

Зависимость между общим уровнем цен и объёмом национального производства, на который предъявляется спрос, называется кривой совокупного спроса, которая имеет отрицательный наклон (рис. 15.1).

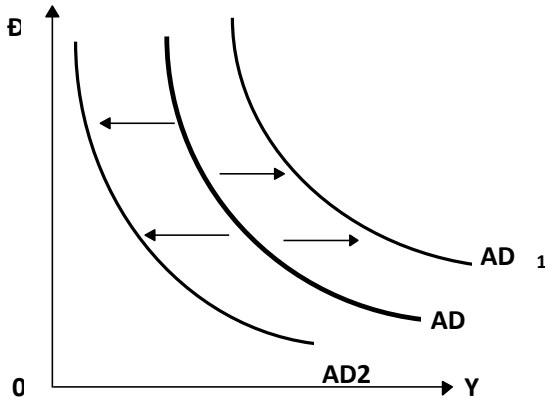


Рис. 15.1. Кривая совокупного спроса.

Кривая совокупного спроса (*AD*) выражает зависимость между различными уровнями цен в стране и реальным объёмом производства.

Если в микроэкономике нисходящий характер кривой спроса мы объясняли эффектами дохода и замещения, то в макроэкономике на величину совокупного спроса влияют такие ценовые факторы, как эффект процентной ставки, эффект богатства и эффект импортных закупок.

Эффект процентной ставки или эффект Кейнса. Суть данного эффекта заключается в том, что ставка процента зависит от предложения денег на рынке. При неизменной величине денежной массы рост уровня цен вызовет соответствующий рост спроса на деньги, а, следовательно, повышение процентной ставки. В свою очередь, рост процентной ставки, повысит склонность к сбережению, уменьшая тем самым потребительские расходы. Удорожание кредита вынуждает предпринимателей сокращать инвестиционные расходы, т.е. производственные закупки. В результате, сокращается совокупный спрос как со стороны частных потребителей, так и предпринимателей. В конечном итоге под воздействием эффекта процентной ставки

происходит уменьшение общего объёма совокупного спроса на реальный объём национального продукта. Кривая *AD* приобретает нисходящий характер и приближающуюся к оси абсцисс траекторию. Таким образом, более высокому уровню цен будет соответствовать меньший объём национального производства, а низкому уровню цен – больший объём реального национального продукта.

При изменении неценовых факторов кривая совокупного спроса может смещаться влево или вправо

Эффект богатства или эффект Пигу. Этот эффект назван эффектом Пигу от имени английского экономиста А.Пигу, впервые исследовавшего данный фактор. Он состоит в том, что с ростом цен происходит обесценивание имеющихся у населения наличных денег и ценных бумаг. Дело в том, что в рыночной экономике определённая часть богатства домашних хозяйств представлена в виде различных финансовых активов: наличных денег, срочных счетов, акций, облигаций. При росте цен эти активы обесцениваются, происходит снижение их покупательной способности, следовательно, и богатства домашних хозяйств. Реальное снижение стоимости богатства приводит к уменьшению потребительского спроса, что и отражается отрицательным наклоном кривой *AD.*

Эффект импортных закупок или эффект Манделла-Флеминга. Данный эффект обусловлен влиянием на поведение потребителя происходящих изменений в уровне цен на отечественные товары и услуги. При повышении цен на отечественные товары и услуги растёт спрос на относительно более дешёвые импортные товары и услуги. При неизменных таможенных тарифах это вызывает увеличение объёма импорта и, соответственно, сокращения объёма экспорта, т.е. снижение совокупного спроса на отечественные товары и услуги. И наоборот, снижение цен в стране повысит совокупный спрос как со стороны внутреннего, так и со стороны внешнего потребителя.

Таким образом, в результате влияния всей совокупности рассмотренных выше ценовых факторов происходит движение вдоль самой кривой совокупного спроса (*AD)* вверх или вниз соответственно (рис.15.1).

Кроме ценовых факторов, на уровень совокупного спроса существенное влияние оказывают неценовые факторы. При их положительном влиянии кривая совокупного спроса *AD* сдвинется вправо (на рисунке кривая AD_1, при отрицательном влиянии – влево

(AD_2). Неценовые факторы связаны с различными изменениями на рынке, которые можно разбить на четыре группы (рис. 15.2):

1) Факторы, связанные с потребительскими расходами;
- доходы потребителей;
- задолженность потребителей;
- уровень налогообложения;
- ожидания потребителей.

2) Факторы, связанные с инвестиционными расходами:
- процентная ставка;
- налоговая ставка;
- технология производства;
- ожидаемая норма прибыли от инвестиций.

3) Факторы, связанные с государственными расходами:
- принятие государственных программ;
- развитие инфраструктуры;
- изменение доли государственной собственности.



Рис. 15.2. Неценовые факторы совокупного спроса.

4) Факторы, связанные с расходами на чистый экспорт:
- национальный доход в зарубежных странах;
- изменения в условиях внешней торговли;

- валютные курсы.

Первая группа факторов связана с потребительским поведением населения. По мере увеличения доходов, потребительские расходы, при неизменном уровне цен, возрастают. Однако, по мере роста доходов, предельная склонность к потреблению имеет тенденцию к снижению. В результате этого, рост спроса отстаёт от роста доходов, что оказывает отрицательное воздействие на рост объёма совокупного спроса и национального продукта. От эффекта Пигу данный фактор отличается тем, что он действует при неизменном уровне цен. Например, увеличение доходов домашних хозяйств в результате роста курса акций. Положительное влияние на динамику совокупного спроса оказывают ожидания потребителей, связанное с возможным ростом реальных доходов в будущем. А инфляционные ожидания отрицательно влияют на росте задолженностей потребителей. Снижение ставок подоходного налога способствует росту чистого дохода населения и, следовательно, увеличивает объём совокупного спроса.

Вторая группа факторов связана с поведением предпринимателей. При прочих равных условиях, увеличение процентной ставки любым неценовым фактором, приведёт к уменьшению инвестиционных расходов. Увеличить или уменьшить инвестиционные расходы могут также ожидания предпринимателей, т.е. их прогнозы будущей прибыли от закупок средств производства.

Третья группа связана с изменениями в макроэкономической политике государства. Увеличение государственных расходов при неизменном уровне цен, процентных и налоговых ставок, будет способствовать росту совокупного спроса. Расширение государственных закупок может быть связано с принятием различных государственных программ, развитием инфраструктуры и др.

Четвёртая группа факторов на объём совокупного спроса оказывает влияние посредством изменения условий внешней торговли или в результате изменения курса валют. Уменьшение национального дохода зарубежного партнёра, который вызывается снижением объёма чистого экспорта, в итоге снижает объём совокупного спроса.

Суть эффекта храповика: цены как на товары, так и на ресурсы раз возросшие, не обязательно снижаются до первоначального уровня

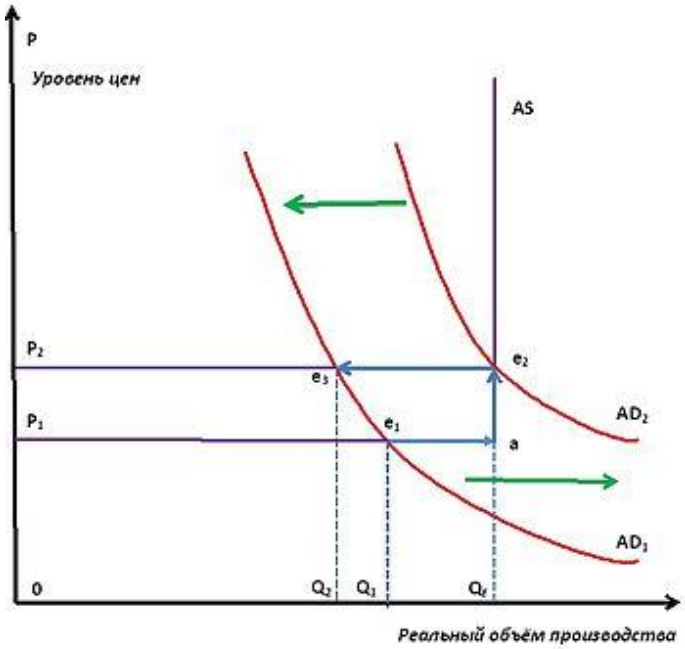


Рис. 15.2. Эффект храповика.

Отдельного рассмотрения заслуживают изменения, происходящие в производстве национального продукта в случае уменьшения совокупного спроса. В этом случае, срабатывает, так называемый, «эффект храповика» (рис. 15.2). Из рисунка видно, то при первоначальном объёме совокупного спроса точка равновесия e_2 соответствует объёму производства Q_2 и уровню цены P_2. Согласно закону, при уменьшении совокупного спроса до уровня $АД_1$, равновесие должно было бы наблюдаться в точке e_1, которая соответствует объёму производства Q_1 и уровню цены P_1. Однако, в реальной действительности, этого не происходит, так как уровень цен не снижается до уровня P_1. В результате равновесная цена устанавливается в точке e_3, а объём производства падает до уровня Q_3, т.е. намного больше, чем, если бы равновесие установилось согласно сущности закона спроса. В итоге, производственная линия продолжает оставаться на прежнем уровне.

Подобное «поведение» цен при снижении совокупного спроса объясняется условием инертности затрат на производство продукции, что и получило в экономической теории название «эффекта храповика». Вследствие того, что предприниматель заключает с поставщиками договора на поставку сырья, аренду помещения и оборудования, оплату рабочей силы по договорным ценам на определённый срок (например, один год), то, он не в состоянии изменить условий договора в одностороннем порядке при изменившихся условиях рыночной конъюнктуры. Поэтому, даже при снижении совокупного спроса,

предприниматель вынужден предлагать свою продукцию по установившимся рыночным ценам изначально, при этом варьируя объём производства на любую величину.

15.2. Понятие совокупного предложения и факторы, влияющие на его объём

Ещё одним механизмом функционирования экономики является совокупное предложение.

Совокупное предложение (aggregate supply, AS [86]) – это совокупный объём конечных товаров и услуг, произведённых в стране за определённое время при определённом уровне цен.

В макроэкономике в отличие от микроэкономики основным критерием выделения краткосрочного и долгосрочного периодов является гибкость цен, а не стабильность запаса капитала

Совокупное предложение показывает существующий реальный объём национального производства при различных возможных уровнях цен. Совокупное предложение состоит из произведённых различных потребительских товаров, услуг и инвестиционных товаров, а также предложенные домохозяйствами ресурсы рабочей силы.

Превышение общественной стоимости относительно уровня рыночных цен приводит к сокращению производства товаров и наоборот. Эта зависимость наглядно отражается на кривой совокупного предложения (рис. 15.3).

Кривая совокупного предложения отражает сущность закона совокупного предложения: между уровнем цен и величиной совокупного предложения существует прямая зависимость при неизменности прочих факторов, влияющих на предложение. Здесь следует подчеркнуть, что кривая совокупного предложения в долгосрочном и краткосрочном периодах отличается друг от друга. Кривая совокупного предложения в краткосрочном периоде имеет более сложный вид и состоит из трёх отрезков.

[86]C.R. Mc Connell, S.L. Brue. Economics: principles, problems and policies. // McGRAW-Hill, INC, 2015. –p. 240-243.

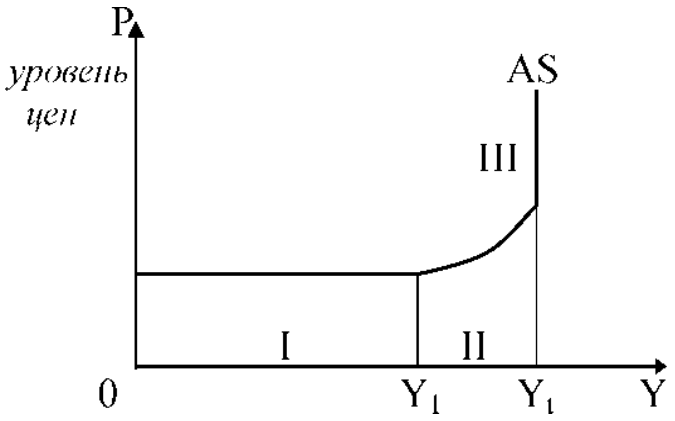


Рис. 15.3. Кривая совокупного предложения.

Горизонтальный отрезок. Его иначе называют «кейнсианским» отрезком. Он отражает кризисное или застойное состояние экономики. Горизонтальный отрезок включает реальный объём национального производства (на графике – точка Y1), который значительно меньше, чем потенциальный объём национального производства (точка Y_t). Следовательно, на этом отрезке множество существующих в стране производственных мощностей, машин, оборудования и рабочей силы не вовлекаются в производство или они используются не полностью. При этом вовлечение данных ресурсов в производство не оказывает никакого влияния на уровень цен. На этом отрезке даже при сокращении реального объёма производства цены на товары и услуги остаются на прежнем уровне.

Промежуточный отрезок. Данный отрезок между точками Y_1 и Y_t показывает, что увеличение реального объёма национального производства сопровождается ростом цен. Это свидетельствует о том, что производство начинает работать на полную мощность. По мере расширения в производство вовлекается дополнительная рабочая сила. Увеличиваются затраты на единицу продукции, и для достижения рентабельности производства предприятия устанавливают более высокие цены на товары. Поэтому на промежуточном отрезке увеличение реального объёма национального продукта сопровождается ростом цен.

Вертикальный отрезок. Кривая совокупного предложения в долгосрочном периоде имеет вид вертикальной прямой, положение которой определяется уровнем реального объёма выпуска при полной занятости (вертикальный отрезок кривой AS). Его иначе называют «классическим» отрезком. Он показывает, что экономика достигла потенциального уровня развития. При этом экономика находится в

такой точке производственных возможностей (точка Yt), когда за короткий период невозможно достичь дальнейшего расширения объёма производства. Этот отрезок показывает, что объём национального производства останется неизменным, а уровень цен может изменяться.

На совокупное предложение, кроме цены, влияет ряд других неценовых факторов. Изменение одного или нескольких из этих факторов становится причиной изменения совокупного предложения.

Изменение цен на ресурсы. В отличие от цен на готовую продукцию, цены на ресурсы являются важным фактором совокупного предложения. Повышение цен на ресурсы при неизменности других условий приводит к увеличению затрат на единицу продукции, а снижение цен на ресурсы - к уменьшению затрат.

Изменение производительности. Производительность - это, отношение реального объёма национального производства к количеству затраченных ресурсов. Взаимодействие таких факторов, как использование большего количества машин и оборудования в расчете на одного рабочего, совершенствование производственной технологии, использование более квалифицированной рабочей силы при неизменности других условий приводит к повышению производительности и увеличению совокупного предложения.

Изменение правовых норм. Изменения в правовых нормах, могут изменить затраты на единицу продукции и совокупное предложение.

Существуют два вида изменения правовых норм:

а) изменение налогов и субсидий;

б) изменение характера и методов государственного регулирования.

Увеличение налогов, взимаемых с предприятий (налог на добавленную стоимость, отчисления из фонда заработной платы) может увеличить затраты на единицу продукции и сократить совокупное предложение.

Увеличение субсидий, предоставляемых государством предприятиям, или снижение налоговых ставок сокращают производственные затраты и увеличивают совокупное предложение.

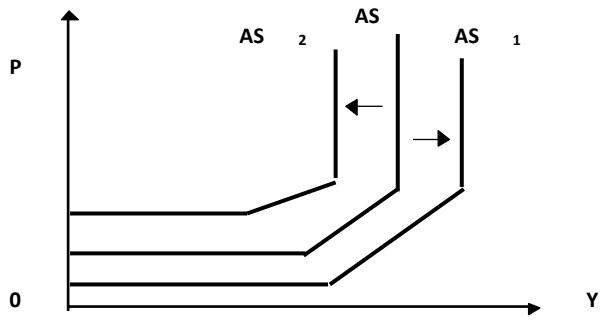


Рис. 15.4. Изменение совокупного предложения.

Данные факторы сдвигают кривую совокупного предложения влево (AS_1 - при воздействии, увеличивающем предложение), или вправо (AS_2 - при воздействии, снижающем предложение) (рис.15.4). В результате кривая совокупного предложения смещается вправо – при увеличении совокупного предложения, либо влево - при уменьшении совокупного предложения.

15.3. Соотношение между совокупным спросом и совокупным предложением

Экономика постоянно движется в сторону макроэкономического равновесия и, в определенной степени, это равенство обеспечивается. Однако, в результате изменения факторов, влияющих на совокупный спрос и совокупное предложение, равновесие нарушается, и экономика устремляется к достижению нового равновесия.

Фиксинг → это момент равновесия спроса и предложения, в результате чего образуется равновесная цена

Взаимодействие между совокупным спросом и совокупным предложением определяется на основе модели AD-AS. Она является базовой моделью для анализа макроэкономического равновесия. Пересечение кривых совокупного спроса и совокупного предложения определяют равновесный уровень цен и равновесный реальный объём национального производства.

В зависимости от того, на каком отрезке совокупного предложения происходит пересечение совокупного спроса, равновесие приобретает своеобразные особенности.

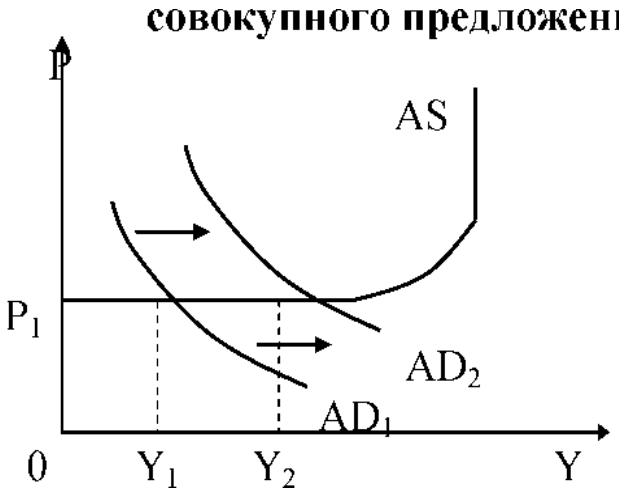


Рис. 15.5. Изменение равновесия на горизонтальном отрезке совокупного предложения.

Когда кривая совокупного спроса пересекает кривую совокупного

предложения на горизонтальном отрезке, уровень цен не оказывает никакого влияния на формирование равновесного реального объёма национального производства. При этом увеличение количества совокупного спроса приведет к увеличению реального объёма национального производства, а его уменьшение - к уменьшению этого объёма. Однако эти изменения происходят без изменения общего уровня цен совокупного предложения (рис. 15.5). Из рисунка видно, что на горизонтальном отрезке рост совокупного спроса перемещает точку равновесия вправо вдоль кривой совокупного предложения. То есть количество спроса, увеличившееся от AD1 до AD2, удовлетворяется путем увеличения объёма национального производства от Y1 до Y2 за счет введения в строй неиспользованных производственных мощностей в экономике.

На вертикальном отрезке рабочая сила и производственные мощности используются полностью, поэтому расширение совокупного спроса окажет влияние только на уровень цен, в сторону их повышения. А реальный объём национального производства останется неизменным (рис. 15.6).

Повышение спроса от AD_1 до AD_2 на вертикальном отрезке приводит к росту уровня цен от P_1 до P_2, при этом объём национального производства останется на потенциальном уровне - в объёме Y_1, при этом производственные возможности полностью задействованы.

Расширение совокупного спроса на промежуточном отрезке приводит одновременно к увеличению реального объёма национального производства и к повышению уровня цен (рис. 15.7). Как видно из рисунка, повышение спроса от AD_1 до AD_2 вызывает увеличение объёма национального производства от Y_1 до Y_2 вдоль кривой совокупного предложения. Наряду с этим происходит и повышение уровня цен от P_1 до P_2. А это означает, что производственные ресурсы в экономике постепенно переходят в состояние полной занятости и ввод дополнительных мощностей осуществляется посредством возрастания затрат.

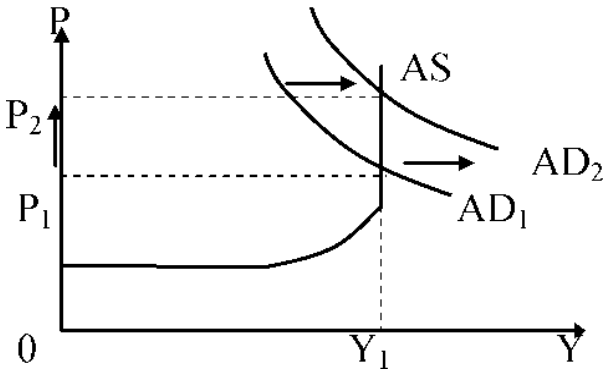


Рис. 15.6. Изменение равновесия на вертикальном отрезке кривой совокупного предложения.

Таким образом, повышение совокупного спроса оказывает различное влияние на уровень цен в зависимости от того, на каком отрезке совокупного предложения оно происходит.

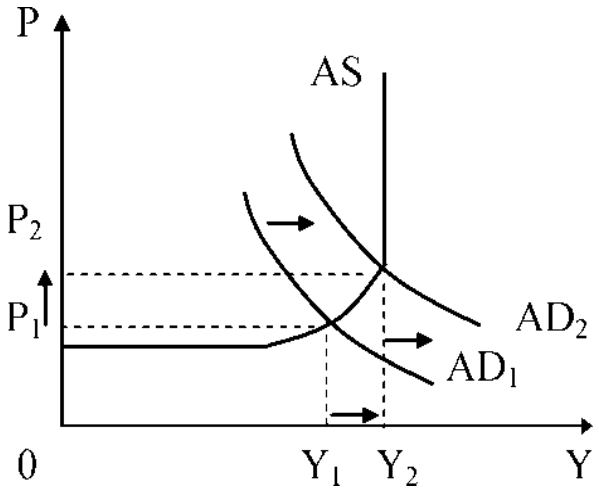
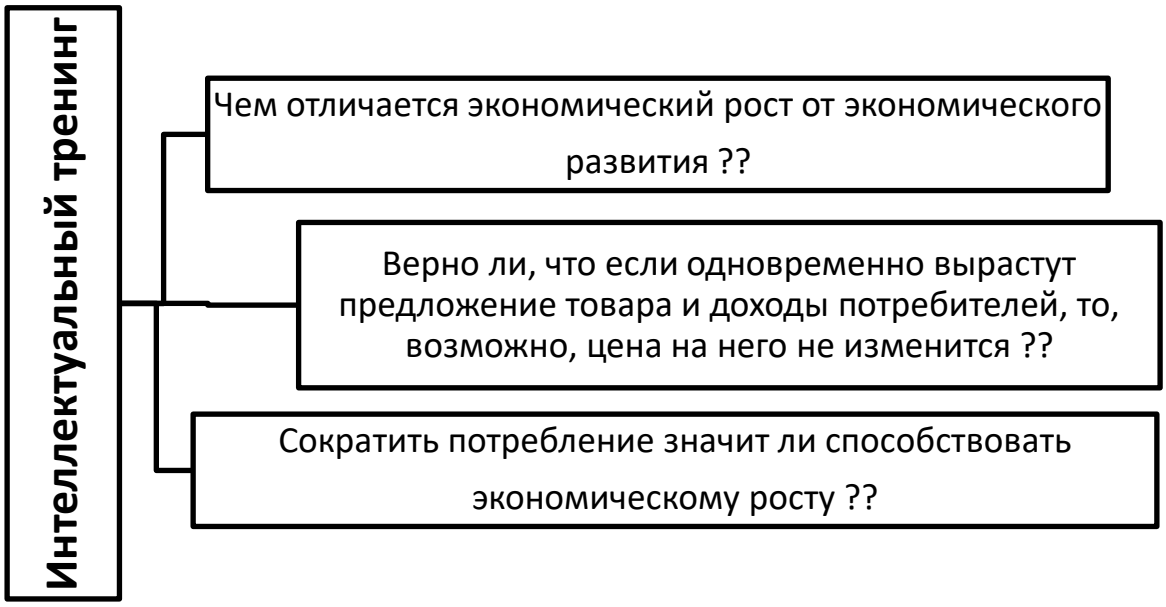


Рис.15.7. Изменение равновесия на промежуточном отрезке кривой совокупного предложения.

Глобальный экономический кризис нарушает равновесие между совокупным спросом и совокупным предложением в экономике множества стран. Обычно при сокращении внешнего спроса в целях восстановления данного равновесия стремятся усилить внутренний спрос. Исходя из этого, в разработанной в нашей стране антикризисной программе обращается внимание на поддержку отечественных производителей в целях стимулирования внутреннего спроса на отечественную продукцию.



Вопросы и задания для повторения:

1. Что такое совокупный спрос? Какие факторы лежат в основе изменения объёма и характера совокупного спроса?

2. Какие факторы влияют на совокупный спрос?

3. Что такое совокупное предложение? Изобразите на графике три отрезка кривой совокупного предложения и объясните их.

4. Какие факторы влияют на совокупное предложение?

5. Для чего необходим анализ совокупного спроса и совокупного предложения?

6. Почему на классическом отрезке совокупного предложения не наблюдается существенного увеличения объёма производства?

ГЛАВА 16. ПОТРЕБЛЕНИЕ, СБЕРЕЖЕНИЕ И ИНВЕСТИЦИИ

16.1. Экономическое содержание потребления и сбережения, их взаимозависимость.
16.2. Определение средней и предельной склонности к потреблению и сбережению.
16.3. Сущность, факторы и эффективность сбережения.
16.4. Инвестиции и факторы, определяющие их уровень.
16.5. Проблемы обеспечения соответствия между инвестициями и сбережениями.
16.6. Инвестиционная деятельность в Узбекистане и условия её развития.

16.1. Экономическое содержание потребления и сбережения, их взаимозависимость

Вновь созданный в национальной экономике продукт, как основная часть валового внутреннего продукта, его денежное выражение после реализации - называется национальным доходом. Он используется в целях потребления и сбережения. Потребление - это использование дохода на приобретение товаров и услуг в целях удовлетворения потребностей населения. Оставшаяся часть дохода населения сберегается. Следовательно, сбережения – это та часть дохода, которая не потребляется. Другими словами, сбережение означает экономию за счёт потребления. При этом различают промежуточное или производительное (использование дохода на приобретение средств производства и рабочей силы в производственных целях) и конечное или личное потребление (использование дохода на приобретение товаров и услуг для удовлетворения личных потребностей).

Потребление является зависимой переменной от располагаемого дохода, поэтому, по мере увеличения дохода увеличивается и потребление

Уровень потребления различен в разных странах, а внутри страны, потребление различно в разрезе по социальным группам. Оно формируется под воздействием многих факторов, основным из которых считается доход населения. Величина располагаемого дохода (РД) оказывает определяющее влияние на объём потребления (С).

Д.М.Кейнс сформулировал, так называемый, основной психологический закон, характеризующий поведение потребителей при распределении располагаемого дохода на потребление и сбережение. По мнению Кейнса, потребители проявляют склонность увеличивать

насущное потребление по мере роста располагаемого дохода, однако, не в той мере, в какой растёт располагаемый доход. Следовательно, определённая часть дохода остаётся за пределами личного потребления. Объясняется это желанием людей тратить на текущее потребление только определённую часть располагаемого дохода, при этом сберегая оставшуюся часть дохода в надежде, что в будущем она принесёт большую пользу, чем в настоящем.

Таким образом, используя свои доходы, население осуществляет выбор между текущим потреблением и увеличением потребления в будущем.

Возможность увеличения объёма потребления в будущем зависит от сбережения в текущем периоде. Сбережение - это процесс накопления текущих доходов населения, предприятий (фирм) и государства в целях удовлетворения потребностей в будущем и получения дохода (табл. 16.1).

Таблица 16.1.

Мотивы, осуществляемых государством, предприятиями и населением, сбережений

Мотивы сбережений:		
государства	**предприятий**	**домашних хозяйств**
-покрытие дефицита государственного бюджета в период неблагоприятной конъюнктуры;	-инвестирование на расширение производства и увеличение прибыли;	-приобретение дорогостоящих товаров длительного пользования, недвижимости;
- предотвращение развития «голландской болезни» в экономике.	-страхование от непредвиденных обстоятельств;	-страхование от непредвиденных обстоятельств (болезнь, несчастный случай и др);
	-ожидание улучшения инвестиционного климата;	-обеспечение детей в будущем;
		-обеспечение процентных доходов;
		-свадебные торжества;
		-скупость и нежелание расстаться с деньгами;
		-желать открыть своё дело и т.п.
		-обеспечение старости;

Объём сбережений определяется путем вычета из доходов всех хозяйств потребительских расходов. Чем больше доля потребительских расходов в составе дохода, тем меньше объём сбережения. Увеличение же сбережений в экономическом смысле означает переправление средств от покупки предметов потребления к приобретению

инвестиционных товаров.

Отсюда следует, что сбережение означает отложенное потребление. Вместе с тем, сбережение, осуществленное в текущем периоде, есть изъятая часть текущего потребления, так как сбережение - это часть располагаемых доходов населения и предприятий, не использованная на потребление, то есть:

$$\mathbf{Y= C+ S}$$

где, Y- располагаемый доход домашних хозяйств;

C- величина потребления;

S- величина сбережений.

В то же время, расходы общества можно представить, с одной стороны, как спрос на потребительские нужды (C), а с другой – на инвестиции (I). Тогда, вышеприведённое уравнение приобретает другой вид:

Потребление с точки зрения экономистов-классиков является убывающей функцией от реальной ставки процента

$$\boldsymbol{Y= C+ I}.$$

В связи с этим, изменение соотношения потребительских расходов и сбережений в составе дохода может вызвать ряд последствий, иногда и противоречивых.

Во-первых, в результате отложения части доходов на сбережения, сокращается совокупный спрос. Сбережение, как изъятие из потребления определенной части доходов означает, что расходы на потребление окажутся недостаточными для покупки всех произведенных товаров и услуг. Вследствие этого может произойти увеличение количества нереализованных товаров, сокращение производства, рост безработицы и снижение доходов.

Во-вторых, сбережение может и не привести к недостаточности спроса, потому что сбереженные средства расходуются предпринимателями в инвестиционных целях. Это восполнит любую недостаточность потребительских расходов, которую влечёт за собой сбережение.

В-третьих, предприятия не предусматривают продажи всей своей продукции потребителям, часть которой используют в собственном производстве. Таким образом, если предприниматели предполагают инвестировать средства в размере, равном сбережениям населения, то уровень производства остается постоянным.

Основным фактором, определяющим уровень потребления и сбережения, является величина дохода и его изменение. Как было отмечено выше, национальный доход определяется путем вычета из валового внутреннего продукта амортизационных отчислений и косвенных налогов на бизнес. Однако, в составе национального дохода имеются еще и прямые налоги. Поэтому доход, остающийся у населения после уплаты налогов, равен сумме потребительских расходов и личных сбережений. Уровень личного потребления и личных сбережений непосредственно определяется доходом, который остаётся после уплаты прямых налогов. В ходе анализа он будет называться **располагаемым или чистым доходом.** Таким образом, этот доход является общим фактором и потребления, и сбережения. Поскольку сбережения являются частью дохода, которая не потребляется, то доход после уплаты налогов выступает основным фактором, определяющим и личные сбережения. Разность между величиной фактического потребления и доходом после уплаты налогов определяет величину сбережений определённого года.

Зависимость между объемом потребления или сбережения и влияющими на них факторами, называется функцией потребления или сбережения. При изложении этих функций точки зрения экономистов-классиков и кейнсианцев расходятся. По мнению экономистов-классиков, люди направляют свои средства на сбережение, если это принесет дополнительный доход. Следовательно, чем выше банковская реальная процентная ставка, тем сильнее их интерес к сбережению, т.е. сбережение является возрастающей функцией, а потребление, наоборот, становится убывающей функцией от реальной процентной ставки. Так как доходы населения состоят из суммы потребления и сбережения, то с ростом реальной процентной ставки потребление снижается, а сбережения увеличиваются.

Кейнс выдвинул гипотезу о том, что главным фактором, определяющим уровень потребления, является текущий доход домохозяйств

Ж.М.Кейнс, выступая против суждений экономистов-классиков, утверждал, что потребительские расходы домохозяйств не зависят от реальной процентной ставки и текущее потребление для людей всегда предпочтительнее, чем потребление в будущем. В качестве основного фактора, влияющего на уровень потребительских расходов, он указывал текущие доходы домохозяйств. По мнению Кейнса, это есть:

$$C = f(Y)$$

Функцию потребления можно представить и графически (рис. 16.1). При этом на вертикальной оси размещаются расходы на потребление, а на горизонтальной оси - располагаемый доход населения. Прямая линия OF, проведенная между двумя осями под углом 45 градусов, отражает количественное равенство между расходами на потребление и располагаемым доходом. Переменная на оси 0Y, отражающая уровень дохода, равна значению переменной на оси 0C, отражающей расходы на потребление, то есть весь объём располагаемого дохода домохозяйств полностью расходуется на потребление.

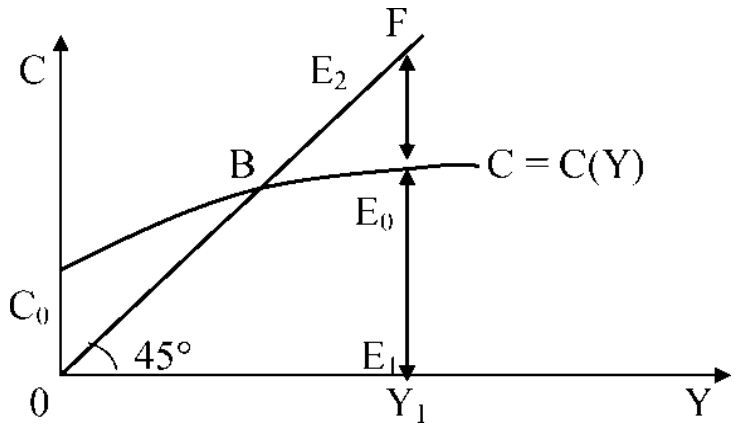


Рис.16.1. Графическое отображение функции потребления.

Однако, в действительности такое равенство происходит не всегда. Иногда величина расходов на потребление может быть ниже суммы текущих доходов, а порою превышать её. Поэтому кривая потребления C не совпадает с линией чистого дохода OF. Точка пересечения обеих линий B означает уровень **«нулевого сбережения»,** а соответствующий ей доход называется **пороговым доходом**. Слева от этой точки можно наблюдать **«отрицательное сбережение»,** когда расходы на потребление превышают сумму доходов, а справа – зона чистого сбережения, так как доходы больше потребления.

Следует подчеркнуть, что в реальной жизни определённая часть потребления не зависит от объёма дохода. Например, доход отдельного человека неожиданно может упасть до очень низкого уровня. Однако, о, даже при нулевым доходе, должен питаться, одеваться и делать другие необходимые потребительские расходы. Эти расходы могут осуществляться за счёт прошлых сбережений или за счёт займов. В экономической литературе такие расходы на потребление называются автономным потреблением (т.е. потреблением, не зависящем от текущих доходов). Этот уровень на графике обозначен точкой C_0.

Справа от точки В отражается положительное сбережение. Именно в точке В достигается равновесие между доходами и расходами населения. С увеличением суммы доходов это равновесие нарушается и повышается уровень сбережений. На рисунке при уровне дохода Y_1 величину потребления определяет отрезок E_1E_0, а величину сбережений - отрезок E_0E_2.

Графический вид функции сбережения имеет несколько другой характер (рис.16.2). Как видно из рисунка, график функции сбережения есть зеркальное отображение функции потребления. На этом графике точка В означает нулевой уровень сбережения, часть горизонтальной линии ниже нуля означает отрицательное сбережение, а верхняя часть - положительное сбережение. Отрезок E_0E_2 показывает величину сбережений на уровне чистого дохода Y_1.

Графическое отображение функции сбережения

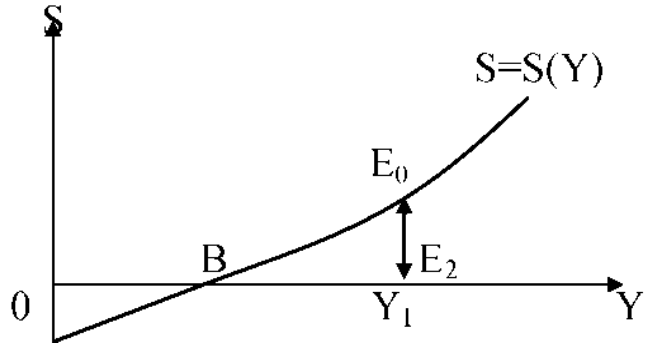


Рис. 16.2. Графическое отображение функции сбережения.

Кроме располагаемого дохода на уровень потребления и сбережения влияют также ряд объективных и субъективных факторов. Объективные факторы это не зависящие от воли и сознания отдельного потребителя условия. К ним относятся:

- уровень накопленного домашним хозяйством имущества;
- уровень цен;
- реальные процентные ставки;
- уровень потребительской задолженности;
- уровень налогообложения и др.

Таблица 16.2.

Уровень потребления и сбережения, млрд. сум (условные цифры)

Годы	Уровень дохода (Y)	Потребление (C)	Сбережение (S)	Средняя склонность к потреблению (C / Y)	Средняя склонность к сбережению (S/ Y)	Предельная склонность к потреблению (ΔC / ΔY)	Предельная склонность к сбережению (ΔS/ ΔY)
2010	1500	1300	200	0,87	0,13	-	-
2015	1800	1500	300	0,83	0,17	0,67	0,33
2018	2200	1700	500	0,77	0,23	0,50	0,50

Субъективные факторы в основном зависят от самого потребителя, его поведения на рынке. К ним относятся склонность к потреблению и сбережению, ожидания потребителей относительно будущего изменения уровня цен, денежных доходов, налогов, наличия товаров и т.п.

Изменение уровня потребления и сбережения под влиянием субъективных факторов рассмотрим с помощью следующей таблицы, составленной на основе условных данных (табл. 16.2). Из таблицы видно, что с увеличением объёма располагаемого дохода в рассматриваемые годы изменяется соотношение между расходами на потребление и сбережение. Чем больше доходы потребителей, тем больше склонность к сбережению. Это можно определить с помощью показателей средней и предельной склонности к потреблению и сбережению.

16.2. Определение средней и предельной склонности к потреблению и сбережению

Доля дохода населения, расходуемая на потребление, называется средней склонностью к потреблению (***APC***):

$$APC = \frac{\text{расходы на потребление}}{\text{располагаемый доход}} = \frac{C}{Y} \times 100\%$$

Доля дохода населения, идущая на сбережение, называется средней склонностью к сбережению (***APS***):

$$APS = \frac{\text{сбережения}}{\text{располагаемый доход}} = \frac{S}{Y} \times 100\%$$

В нашем примере (табл. 16.2) в течение ряда лет с увеличением объёма дохода средняя склонность к потреблению (APC) падает, а средняя склонность к сбережению (APS) возрастает. Важно отметить, что поскольку показатели средней склонности к потреблению и сбережению определяют долю потребления и сбережения в доходе, то изменение одного из них на определенную сумму приводит к изменению другого в обратном направлении на такую же сумму. Иначе говоря, APC + APS= 1 или 100%.

Например, если доход составляет 200 тыс. сум., из которых 150 тыс. потребляется, а оставшиеся 50 тыс. сберегаются, тогда, APC = 150 000 / 200 000 x 100% = 0,75, а APS = 50 000 / 200 000 x 100% = 0,25. Это означает, что из каждого сума дохода 75% идёт на потребление, а 25% - на сбережение.

Кроме того, немаловажное значение имеет показатель предельной склонности к потреблению и сбережению, который выражает изменение отношения потребителя к потреблению и сбережению в результате очередного изменения уровня дохода. Уровень изменения объёма потребительских расходов на потребление в результате изменения объёма доходов называется предельной склонностью к потреблению (MPC), т.е.

$$MPC = \frac{\text{изменение в потреблении}}{\text{изменение в располагаемом доходе}} = \frac{\Delta C}{\Delta Y}$$

Сбережение → это часть национального дохода, не использованная на текущее потребление

Уровень изменения объёма сбережений в результате изменения объёма дохода называется предельной склонностью к сбережению (MPS), т.е.

$$MPS = \frac{\text{изменение в сбережении}}{\text{изменение в располагаемом доходе}} = \frac{\Delta S}{\Delta Y}$$

Предельная склонность к потреблению (MPC) показывает, какую часть от каждой единицы своего дополнительного располагаемого дохода домохозяйства направляют на приращение потребления

Следовательно, прирост чистого дохода также расходуется либо на потребление, либо на сбережение. Даже в случае изменения соотношения между этими израсходованными частями их общая сумма будет равняться единице. Например, доход увеличился на 30 тыс. сум.,

при этом потребление увеличилось на 21 тыс. сум., а сбережения – соответственно на 9 тыс. сум. Тогда, MPC = 21 000 / 30 000 = 0,7; а MPS = 9 000 / 30 000 = 0,3. Это означает, что из каждого дополнительного сума дохода 70% потребляется, а 30% - сберегается. Предельную склонность к потреблению показывает угол наклона линии потребления, а предельную склонность к сбережению – угол наклона линии сбережения.

Неоценима роль процессов сбережения в стабильном развитии экономики, эффективном осуществлении предпринимательской деятельности. Исходя из этого, целесообразно будет отдельно рассмотреть сущность сбережения, его факторы и показатели эффективности.

16.3. Сущность, факторы и эффективность сбережения

Сбережение, являясь составной частью совокупных расходов в экономике, определяет уровень спроса на инвестиционные товары. Поскольку фактические инвестиции являются формой проявления сбережений, начнём анализ с теоретического обоснования сущности, факторов и эффективности сбережения.

Сбережение - это часть национального дохода, предназначенная в целях увеличения основного и оборотного капитала, а также резервных запасов.

Различают производственное и непроизводственное сбережение. Часть накопленных средств, расходуемая на расширение основного капитала и оборотных средств, составляет сумму производственных сбережений. Сбережения в сфере производства являются важным фактором экономического роста. Сбережения в социально-культурной сфере (непроизводственное сбережение) расходуется на расширение, реконструкцию, обновление жилищного фонда, учебных заведений, культурных, спортивных, здравоохранительных учреждений, т.е. отраслей нематериального производства. Расширение непроизводственной сферы также является необходимым условием развития производства.

Сумма сбережений, их объём и состав являются факторами, определяющими темпы воспроизводства. Норма сбережения определяется отношением суммы сбережений к объёму национального дохода:

$$НС = (СС/НД) \times 100\%,$$

где, НС – норма сбережения;

СС– сумма сбережения;

НД - национальный доход.

Существует определённый предел нормы сбережения, превышение которого может оказаться экономически неэффективным и привести к негативным последствиям. Например, в результате чрезмерного увеличения сбережений может упасть эффективность инвестиционных расходов, так как возникают диспропорции между объёмом капитальных средств и мощностью предприятий, поставками материалов и оборудования, развитием инфраструктуры. Вследствие чего, экономический рост будет иметь тенденцию к понижению.

Решающее воздействие на темпы и качество экономического роста оказывает не только количественный показатель сбережений, но и эффективность их использования. Те факторы, которые определяют увеличение объема национального дохода, оказывают влияние на величину сбережений. К ним относятся: масса используемых ресурсов и их производительность. Величина сбережений зависит также от экономии расходов сырья, материалов, энергии. Уменьшение этих расходов на единицу продукции позволит производить больше продукции при том же количестве материальных средств.

16.4. Инвестиции и факторы, определяющие их уровень

Важнейшей составной частью совокупных расходов являются инвестиционные расходы.

Увеличение размеров производства за счет приращения элементов капитала называется капитальными вложениями, или инвестициями

Инвестиции – это денежное выражение расходов на восстановление и увеличение основного и оборотного капитала, внедрение новых технологий, а также расширение производственных мощностей с целью получения прибыли. От уровня инвестиций в существенной мере зависят темпы экономического роста и объём национального дохода. Инвестиции осуществляются в виде денежных средств, банковских кредитов, акций и других ценных бумаг.

Различают номинальные и реальные инвестиции. Инвестиции в денежном выражении называются **номинальными инвестициями,** а инвестиционные ресурсы, которые можно приобрести на эти денежные средства - **реальными инвестициями.**

В зависимости от факторов, определяющих объём спроса на инвестиции, различают автономные и индуцированные инвестиции. Автономными называются инвестиции, величина которых не зависит от

совокупного дохода, тогда как величина индуцированных инвестиций определяется уровнем дохода. Ж.М.Кейнс в своём макроэкономическом анализе рассматривал только автономные инвестиции, т.е. инвестиции, не зависящие от величины совокупного дохода.

Практические действия по реализации инвестиций называются **инвестиционной деятельностью,** а лицо, осуществляющее инвестиции **- инвестором.**

Одним из источников инвестиций являются сбережения широких слоев населения. Владелец сбережений и инвестор не всегда являются одним лицом. Зачастую, сбережения осуществляются одними хозяйствующими субъектами, а инвестиции - совершенно другими субъектами. Другим источником инвестиций являются накопления промышленных, сельскохозяйственных и других предприятий, функционирующих в экономике. В этом случае «сберегатель» и «инвестор» воплощаются в одном субъекте.

Количество инвестиционных товаров, на которые предъявляется спрос, находится в обратной зависимости от реальной процентной ставки

Инвестиционная деятельность может осуществляться за счет следующих источников:

- собственные финансовые ресурсы инвесторов (прибыль, амортизационные отчисления, денежные сбережения и т.д.);
- заемные финансовые средства (облигации займа, банковские кредиты);
- привлеченные финансовые средства (средства, вырученные от продажи акций, паевые и другие платежи физических и юридических лиц);
- средства государственного бюджета;
- средства иностранных инвесторов.

В нашей стране наблюдаются изменения в структуре источников финансирования инвестиций. В частности, из года в год уменьшается доля средств государственного бюджета и увеличивается доля прямых иностранных инвестиций и средств внебюджетных фондов.

На уровень инвестиций оказывают влияние множество факторов. Отметим наиболее важные из них:

- **ожидаемая норма прибыли** от предполагаемых инвестиционных расходов. По мере роста ожидаемой нормы прибыли, интенсивность инвестиций повышается. Для потенциального инвестора основным критерием определения степени приемлемости ожидаемой нормы прибыли выступает реальная процентная ставка.

Если ожидаемая норма прибыли выше ссудного процента, то

инвестору выгодно вкладывать средства в производство. Если же, она меньше в сравнении с ссудным процентом или даже равна ему, то инвестору не стоит рисковать деньгами: лучше их превратить в сбережения и получать процентные доходы по ним (рис. 16.3);

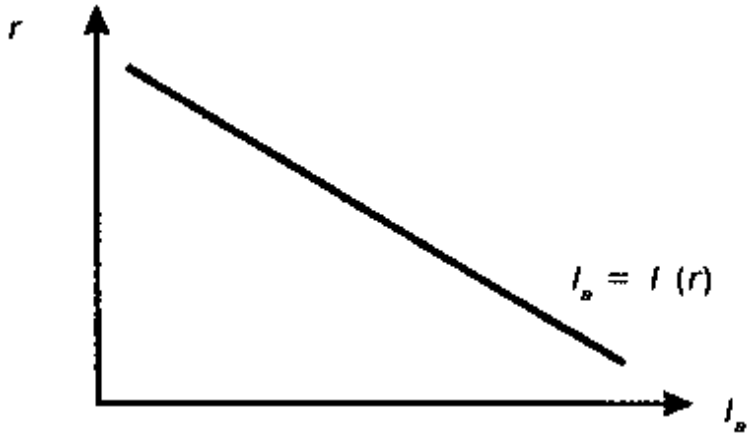


Рис. 16.3. Функция инвестиций.

- **сумма налогов**, взимаемых от предпринимательской деятельности. Чем выше уровень налогов, тем ниже в стране инвестиционная активность и наоборот, благоприятная среда налогообложения стимулирует инвестиционные процессы;

- **уровень инфляции**. Высокий уровень инфляции отрицательно влияет на инвестиционную активность предпринимателей. Инфляция обесценивает капиталовложения и поэтому, при высоких темпах инфляции, потенциальные инвесторы, как правило, не рискуют вкладывать в реальный сектор экономики и предпочитают заниматься спекулятивным бизнесом;

- **объём национального продукта**. Фактический рост национального продукта, при прочих равных условиях, ведёт к росту инвестиционной активности. В таком же направлении действует изменение величины накопления, рост денежных доходов населения. Следует иметь в виду, что здесь определяющее значение имеет не столько абсолютные размеры этих показателей, сколько относительные. Речь идёт о соотношении между накоплением и потреблением, являющимися слагаемыми располагаемого дохода.

Следует различать валовые, восстановительные и чистые инвестиции.

Ввосстановительные инвестиции включают производство всех инвестиционных товаров, предназначенных для возмещения износа основного капитала в течение года (амортизация).

Чистые инвестиции – это любые добавления к объёму капитала в экономике. Они состоят из дополнительно привлеченных за текущий год

инвестиционных товаров.

Валовые инвестиции включают инвестиционные расходы, произведённые с целью замещения действующего оборудования (амортизация), а также чистые инвестиции на дальнейшее расширение объёма производства:

$$\mathbf{I_V = I_a + I_n}$$

Состав валовых инвестиций имеет весьма важное значение с точки зрения экономического роста в стране. Если валовые инвестиции равны восстановительным инвестициям и в их составе чистые инвестиции отсутствуют ($\mathbf{I}_n$ =0), это означает, что в экономике в текущем году производится столько же ВВП, сколько было произведено в предыдущем году, т.е. в экономике наступает ситуация «нулевого» роста. Если же объём валовых инвестиций текущего года количественно меньше валовых инвестиций прошлого года, это означает, что в экономике не обеспечивается даже возмещение износа основного капитала. Такая ситуация свидетельствует о том, что экономика находится в состоянии глубокого кризиса и спада.

Если валовые инвестиции превышают амортизацию и в их составе присутствуют чистые инвестиции, то это означает, что в текущем году реальный объём производства будет количественно больше, чем в прошлом году («растущая» экономика). Чем выше уровень чистых инвестиций в составе валовых инвестиций, тем больше шансов для экономического роста.

Инвестиции – самый нестабильный элемент совокупных расходов, которые подвергаются постоянным изменениям. Неустойчивость инвестиций обусловлена достаточно продолжительным сроком службы зданий, сооружений, оборудования, непостоянством или изменчивостью нормы прибыли, неопределённостью экономических ожиданий, рискованностью инноваций, циклическими колебаниями экономики.

16.5. Проблемы обеспечения соответствия между инвестициями и сбережениями

Различается ряд теоретических взглядов по поводу обеспечения равновесия между инвестициями и сбережениями. Рассмотрим, прежде всего, взгляды экономистов-классиков по этому вопросу. Центральным положением в точке зрения экономистов-классиков является то, что процентная ставка является функцией как инвестиций, так и сбережений (рис. 16.3.). Как видно из рисунка, при построении классической модели на вертикальной оси размещается реальная процентная ставка, а на

горизонтальной оси - показатели сбережений и инвестиций. Между инвестициями и процентной ставкой существует обратная функциональная зависимость: чем выше процентная ставка, тем ниже объём инвестиций и наоборот. А сбережения имеют прямую, возрастающую функциональную зависимость, т.е. высокая процентная ставка приводит к высокому уровню сбережений. Уровень ставки процента $г_0$ приводит к достижению равновесия между объёмами инвестиций и сбережений (точка Е) в экономике. Отклонение уровня процентной ставки от равновесного уровня ($г_1$ - понижение и $г_2$ - повышение) приводит к нарушению равновесия между объёмами инвестиций и сбережений.

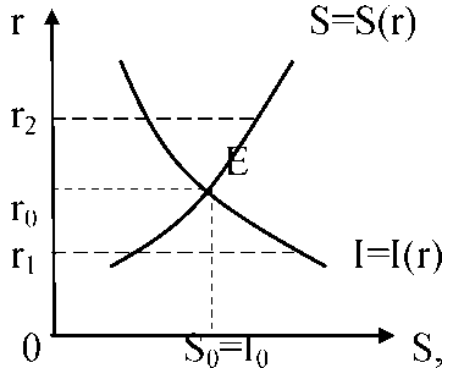


Рис. 16.3. Классическая модель равновесия между сбережениями и инвестициями.

Выгодные для инвесторов цены при уровне процентной ставки $г_1$ повышают спрос на инвестиционные ресурсы, однако данный уровень понижает стимулы для сбережений. В результате чего возникает дефицит инвестиционных ресурсов.

При уровне $г_2$ увеличивается полезность сбережений для всех субъектов, но при таком уровне процентной ставки не все инвесторы смогут обеспечить прибыльность своей деятельности. В итоге значительная часть сбережений не превращается в инвестиции.

Кейнсианская модель равновесия между инвестициями и сбережениями отличается от классической модели. Здесь основополагающим является положение о том, что сбережения рассматриваются Ж.М.Кейнсом не как функция процентной ставки, а как функция дохода, т.е. S = S (Y). А инвестиции, так же, как и в классической модели, выступают в качестве функции процентной ставки: I = I (г). То есть, в основе кейнсианской концепции лежит изменение уровня сбережений и инвестиций под влиянием разных факторов. Суть кейнсианской модели можно объяснить при помощи рисунка 16.4.

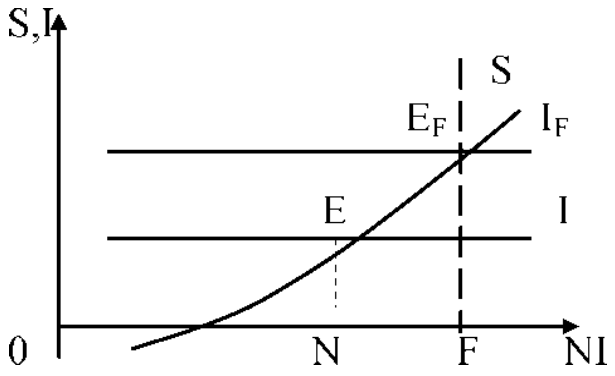


Рис. 16.4. Кейнсианская модель равновесия между сбережениями и инвестициями.

Как видно из рисунка, расположение показателей на этом графике отличается от классической модели. На вертикальной оси размещен уровень сбережений (S) и инвестиций (I), а на горизонтальной оси - уровень дохода (NI). Уровень сбережений в экономике изменяется в зависимости от объёма национального дохода. Несмотря на то, что в реальной действительности объём национального дохода оказывает влияние на уровень инвестиций, в данной модели они рассматриваются вне зависимости от национального дохода, т.е. автономно.

Кривые сбережений и инвестиций на графике пересекаются в точке Е. Если предположить, что состояние полной занятости в экономике достигается при уровне F национального дохода, то для обеспечения равновесия сбережений и инвестиций (точка E_F) необходимо достижение уровня инвестиций I_F. Однако, по интерпретации Кейнса, равновесие сбережений и инвестиций может обеспечиваться и в условиях неполной занятости: при объёме N национального дохода на графике достигается именно такое состояние (точка Е).

Различия между классической и кейнсианской моделями равновесия между сбережениями и инвестициями состоят в следующем: **во-первых,** достижение такого равновесия в классической модели предусматривает устойчивое пребывание экономики в состоянии полной занятости. В кейнсианской же модели, это равновесие может достигаться и в условиях отсутствия полной занятости; **во-вторых,** в классической модели ценовой механизм обладает гибкостью. В кейнсианской модели отрицается такая гибкость цен; **в-третьих,** как было отмечено выше, сбережения в классической модели рассматриваются как функция процентной ставки, а в кейнсианской модели - как функция дохода.

Таким образом, кейнсианская модель равновесия между сбережениями и инвестициями по сравнению с классической, является

более обоснованной, более совершенной и приспособленной к реальной действительности, точнее к состоянию экономики неполной занятости. В связи с этим, при рассмотрении и анализе других макроэкономических проблем мы будем использовать, в основном, эту модель.

16.6. Инвестиционная деятельность в Узбекистане и условия её развития

Экономические реформы, осуществляемые в последние годы в Узбекистане, предусматривают активизацию инвестиционных процессов. Открытие новых отраслей и сфер, расширение существующих производственных мощностей, организация рабочих мест стимулирует привлечение все больших средств и ресурсов. В частности, в развитие экономики в 2022 году за счет всех источников финансирования было привлечено прямых иностранных инвестиций в размере 8,5 млрд. долларов США[87].

Крайне важный аспект, бросающийся в глаза в этой сфере за прошедший период - это значительное повышение инвестиционной активности в республике. Особенно существенное влияние на процессы улучшения инвестиционной среды в стране и привлечения иностранных инвестиций оказали меры по углублению экономических реформ, либерализации экономики и укреплению защиты права собственности.

Как известно, в нашей стране был организован Фонд реконструкции и развития Узбекистана с уставным капиталом в 1 млрд. долларов США, деятельность которого направлена на осуществление структурных преобразований в экономике, проектов по модернизации производства, на формирование и развитие производственной инфраструктуры. За время осуществления своей деятельности по поддержке инвестиционных процессов в республике, объём средств данного фонда достиг свыше 3,2 млрд. долларов США и в ближайшем будущем предусматривается довести его активы до 5 млрд. долларов. За истекшие два года на финансирование и софинансирование десятка крупных промышленных и инфраструктурных объектов Фондом выделено кредитов в размере более чем на 550 млн. долларов США.

В целом по республике в результате реализации инвестиционных программ введены в эксплуатацию 423 производственных объекта с вводом основных фондов на сумму около 250 млрд. сум, в том числе в пищевой промышленности - 145 объектов, промышленности строительных материалов- 118, легкой и текстильной промышленности - 65, в сфере сельского и лесного хозяйства -58, химической и

[87] // www.invest.gov.uz.

нефтехимической промышленности - 13, фармацевтической отрасли - 8 объектов.

В качестве необходимых условий обеспечения инвестиционной деятельности в Узбекистане можно указать следующие:

- широкая пропаганда на международной арене об инвестиционной среде и возможностях страны;
- развитие рыночной информационной службы, активизация деятельности маркетинговой службы и внешнеэкономического законодательства;
- создание достаточных условий для открытия филиалов крупных иностранных банков, представительств международных компаний и корпораций;
- активизация осуществления совместных инвестиций в сфере инфраструктуры (дороги, транспорт, связь);
- налаживание стратегии сотрудничества с зарубежными странами, особенно взаимовыгодных кооперационных связей, направленных на осуществление экспортно-импортных перевозок через выход к морским путям и другие.
- Однако, «для развития отечественной экономики высокими темпами необходимо последовательно продолжать активную инвестиционную политику. Так, из общей численности предприятий с иностранными инвестициями 30,5% работают в сфере торговли, 27,5% - в промышленности, 8,0% - в строительстве, 4,8% - в сельском хозяйстве, 4,1% - в сфере проживания и общественного питания, 2,9% - в сфере перевозки и хранения, 4,8% - в сфере информации и связи, 17,4% - в других отраслях. В освоенных инвестиций были введены в строй 206 новых крупных производственных объектов. В частности, на базе Шуртанского газохимического комплекса будут введены мощности по выпуску жидкого синтетического топлива, в акционерном обществе «Навоиазот» – азотной кислоты, аммиака и карбамида. Предусматривается ввод в эксплуатацию Ташкентского металлургического завода, Сергелийской ветки Ташкентского метрополитена, завершение первого этапа строительства надземного кольцевого метро… Одно из эффективных средств привлечения инвестиций – механизм государственно-частного партнерства, его следует широко внедрять в сферах транспорта, энергетики, дорожного строительства, коммунальных услуг, медицины, образования и других».[88]

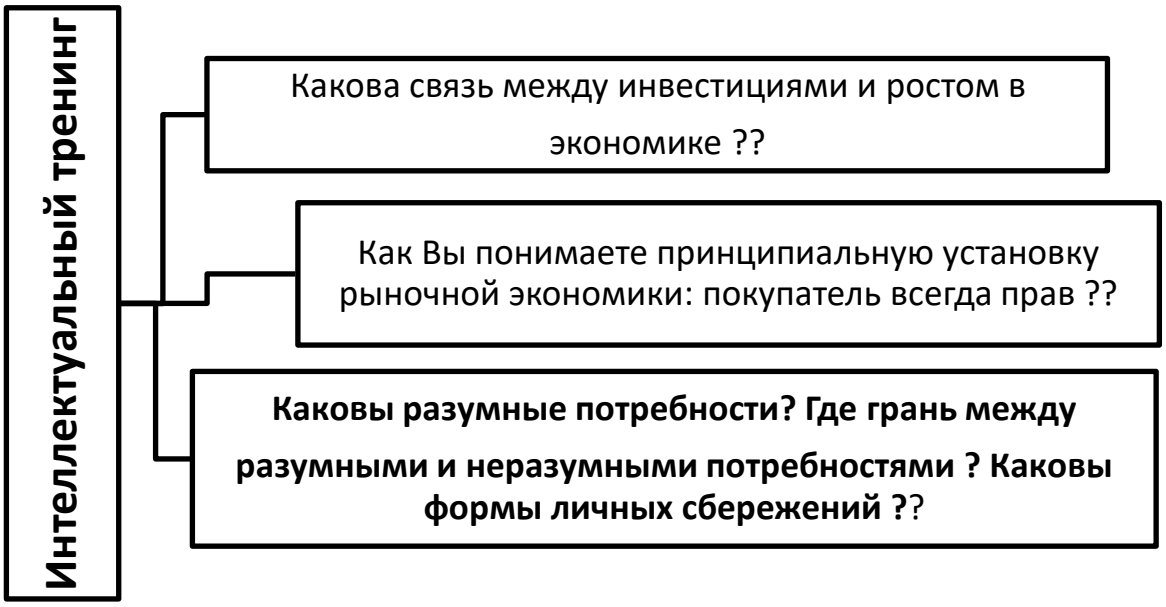
[88]Из Послания Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева Олий Мажлису от 24 января 2020 года.



Рис. 16.5. Удельный вес иностранных инвестиций в общей структуре обрабатывающей промышленности Республики Узбекистан[89].

Позитивное влияние на улучшение инвестиционной среды в стране оказывает активное привлечение иностранных инвестиций. В 2022 году в Узбекистане предприятиями обрабатывающей промышленности с участием иностранного капитала было произведено продукции на общую сумму 33,7 трлн. сумов. Удельный вес иностранных инвестиций в общей структуре предприятий обрабатывающей промышленности составляет 46,8% (рис. 16.5). Высокая доля предприятий с участием иностранного капитала в национальной экономике положительно отражается на диверсификации промышленной продукции, модернизации производства, на росте производительности труда, а также на росте отечественной экспортоориентированной продукции с высокой добавленной стоимостью.

[89]Производство промышленной продукции с участием иностранного капитала. Статистический сборник развития регионов Узбекистана в 2022 году. – с.19-20.



Вопросы и задания для повторения:

1.Раскройте экономическое содержание потребления и сбережения.

2. Перечислите основные факторы, определяющие величину потребления и сбережения.

3. Изобразите на графике функцию потребления и сбережения, объясните их с применением условных цифр.

4. Что такое отрицательное и положительное сбережение? Покажите их на графике.

5. Как определяется норма сбережения? Какие факторы влияют на нее?

6. Что вы понимаете под средней склонностью к потреблению и сбережению?

7. Раскройте экономическое содержание инвестиций.

8. Какие факторы влияют на уровень инвестиционных расходов?

9. Каково влияние изменения соотношения между валовыми инвестициями и амортизацией?

ГЛАВА 17. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ, ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И НАЦИОНАЛЬНОЕ БОГАТСТВО

17.1. Экономическое развитие. Сущность, виды и показатели экономического роста.
17.2. Факторы экономического роста.
17.3. Модели экономического роста.
17.4. Понятие и структура национального богатства.
17.5. Факторы и условия обеспечения высоких темпов экономического роста в Узбекистане.

17.1. Экономическое развитие. Сущность, виды и показатели экономического роста

Экономическое развитие следует отличать от экономического роста. Понятие экономическое развитие является более ёмким, чем понятие экономический рост.

Экономическое развитие означает изменение в экономической системе, протекающее как в эволюционной, так и в революционной форме. Экономическое развитие предполагает, что национальное хозяйство может находиться как в состоянии экономического роста, так и спада. При этом спад рассматривается как период, в течение которого восстанавливается равновесие между совокупным спросом и совокупным предложением, с рынка уходят неэффективно работающие предприятия. В результате создаётся основа для будущего экономического роста.

В связи с тем, что экономическое развитие в национальной экономике представляет собой трудно определяемый процесс, чаще анализируется один из его составляющих - экономический рост.

Проблема экономического роста стала злободневной в последнее столетие. Раньше никто из экономистов не ставил даже саму проблему экономического роста. Проблема экономического роста раньше всех дошла до сознания меркантилистов. Они имели весьма поверхностное представление об экономическом росте. Более или менее предметно эту проблему поставил физиократ Ф.Кенэ в своей всем известной «Экономической таблице». В дальнейшем внимание экономистов к экономическому росту усилилось и в XX столетие достигло своего апогея.

В настоящее время ни одно серьёзное исследование в экономической теории не обходит стороной проблему экономического роста. Она имеет центральное значение в экономической политике любого государства, независимо от уровня занимаемого ею

экономического развития.

Экономический рост – это количественное и качественное улучшение результатов общественного производства, которое выражается в увеличении потенциального и реального валового национального продукта. Количественное увеличение валового национального продукта можно измерить двумя показателями: ростом реального валового внутреннего продукта; ростом этого показателя в расчете на душу населения. Качественное улучшение валового национального продукта трудно поддаётся учёту и имеет лишь косвенное измерение.

Если все факторы производства используются полностью и с наибольшей эффективностью, то реальный объем производства достигает своего максимального значения. Это называется потенциальным объемом производства

Для оценки экономического потенциала какой-либо страны обычно применяется показатель роста абсолютного объема ВВП, для сопоставления уровня жизни в разных странах - рост величины ВВП, приходящейся на душу населения.

В связи с этим, полная характеристика экономического роста находит свое отражение в процентном выражении темпов годового экономического роста:

$$ТР = \frac{ВВП_1 - ВВП_0}{ВВП_0} \times 100\%$$

где, ТР - темп экономического роста, в процентах;

$ВВП_1$ - объем реального ВВП текущего периода (отчётный период);

$ВВП_0$ - объем реального ВВП сопоставляемого периода (базисный период).

Темп роста ВВП на душу населения:

$$ТП = \frac{ВВП_1 \text{ на душу населения} - ВВП_0 \text{ на душу населения}}{ВВП_0 \text{ на душу населения}} \times 100\%$$

Экономический рост означает расширение производственных возможностей страны. Количественное увеличение и качественное совершенствование результатов национального производства в

конечном итоге приводит к смещению кривой производственных возможностей вправо.

Допустим, объем национального производства в 2017 году (Y_{2017}) вырос относительно 2010 года ($У_{2010}$). Этот рост, в свою очередь, приводит к расширению кривой производственных возможностей (рис. 17.1). Из рисунка видно, что в результате экономического роста, т.е. увеличения количества общественной продукции растёт благосостояние населения. При этом экономика располагает возможностью полнее удовлетворить потребности населения.

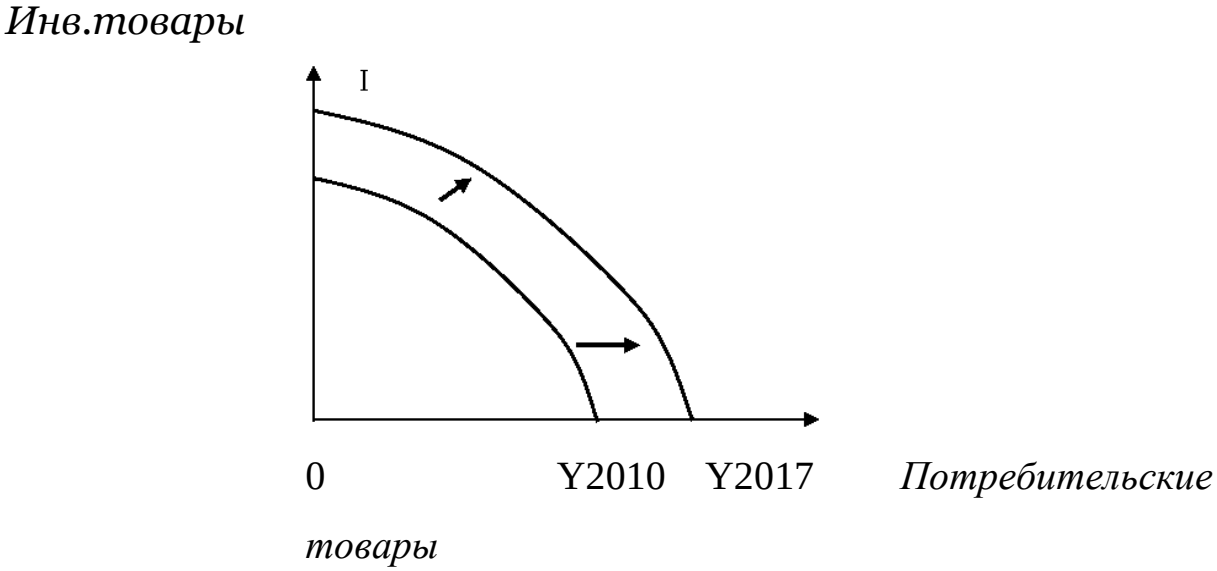


Рис. 17.1. Расширение производственных возможностей национальной экономики в результате экономического роста.

Темпы экономического роста можно определить с помощью **«правила величины 70».** Согласно данному правилу, чтобы определить сколько времени потребуется для увеличения, производимого в национальной экономике объема ВВП в 2 раза, нужно разделить цифру 70 на темп годового роста. Например, при уровне темпа роста в стране 6% для увеличения ВВП в 2 раза потребуется 11,7 лет (70:6). Дальнейшее повышение темпов экономического роста в последующее годы приведет к значительному сокращению этого срока.

Темпы роста абсолютного размера валового внутреннего продукта Республики Узбекистан и ВВП на душу населения, проживающего на территории страны, за последние десять лет приведены в таблице 17.1. Исходя из данных приведённой выше таблицы можно заключить, что за 2015-2022 годы абсолютная величина ВВП характеризуется нестабильностью, тогда как за период 2017-2019 гг. в связи с переходом к конвертации национальной валюты и плавающему валютному курсу,

темпы роста в реальном выражении несколько сократились, что нашло отражение и в показателе темпов роста на душу населения. Пандемийный период характеризовался его отрицательным значением.

Таблица 17.1.

Темпы роста ВВП Узбекистана за 2015-2022 гг.

Годы	Показатели		
	Абсолютная величина показателя ВВП, (млрд. сумов)	Темп прироста ВВП, в %	Темп прироста ВВП на душу населения, в %
2015	171 369,0	8,0	6,9
2016	199 325,0	7,8	6,5
2017	249 136,2	5,3	3,6
2018	407 514,5	5,1	3,3
2019	511 809,7	5,6	3,7
2020	580 211,3	1,6	-0,9
2021	734 596,7	7,4	5,2
2022	888 341,2	5,7	3,3

Соотношение между темпом роста общественного продукта и изменением количества факторов производства может быть разным. Поэтому различают экстенсивный и интенсивный тип экономического роста.

При **экстенсивном типе** прирост продукции (услуги) достигается за счёт количественного увеличения факторов производства при сохранении его прежней технической основы. Здесь экономический рост достигается путём количественного роста численности работников, увеличения количества установленного оборудования, привлечения дополнительных природных ресурсов, сырья и материалов**.** При экстенсивном развитии, если оно осуществляется в чистом виде, например, эффективность производства, производительность труда, фондоотдача, урожайность земли и другие факторы остаются неизменными.

Интенсивный тип экономического роста означает расширение масштабов производства продукции за счёт качественного совершенствования факторов производства (применения более совершенной техники и прогрессивных технологий, достижений науки, повышения квалификации персонала, улучшения использования имеющегося производственного потенциала). Интенсивный путь находит свое отражение в росте эффекта с каждой единицы вовлеченных в производство ресурсов, в количественном и качественном увеличении конечного продукта. В результате происходит

рост производительности труда, фондоотдачи, ускорение оборачиваемости оборотного капитала.

Экстенсивный и интенсивный типы экономического роста не существуют отдельно в чистом виде. Как правило, они сосуществуют, взаимодополняя друг друга. В связи с этим, при определении типа экономического роста, следует брать за основу такой тип роста, который считается преобладающим в стране в данное время. Командная экономика опирается на преимущественно экстенсивном типе экономического роста, а рыночная экономика – на преимущественно интенсивном. В Узбекистане в настоящее время преобладает интенсивный экономический рост. Причиной тому являются высокие темпы роста ВВП. В этих условиях именно повышение роли интенсивных факторов роста меняет роль темпов экономического роста как показателя, отражающего динамику хозяйственных процессов и как важнейшее условие обеспечения конкурентоспособности национальной экономики.

Кроме темпов экономического роста, существуют показатели, характеризующие отдельные стороны развития национальной экономики. Основными из них считаются уровень развития производительных сил, отраслевая структура национальной экономики.

Уровень развития производительных сил характеризуется показателями:

а) уровня развития средств производства;

б) уровня квалификации и подготовки кадров;

в) соотношением вещественных и личностных факторов производства;

г) разделением труда, организацией, специализацией и кооперированием производства.

В условиях интенсивного типа роста экономика успешно развивается не только за счёт увеличения масштабов производства, но и за счёт совершенствования отраслевой структуры национальной экономики. Это становится неизбежным и значимым в связи с тем, что производство морально устаревает за более короткий срок, и новые ресурсы направляются в него уже с новым уровнем эффективности и качества, в новом сочетании. Поэтому при стимулировании экономического роста государственная экономическая политика не должна упускать возможности экономического роста, достигаемые своевременной структурной перестройкой национального хозяйства.

Повышение материального благосостояния как главная цель экономического роста конкретизируется в:

1. Увеличении среднедушевых доходов населения. Достижение этой цели получает свое отражение в темпах роста национального дохода (НД) на душу населения.

2. Увеличении свободного времени. Досуг является одним из жизненных благ, но не находит отражения в показателе реального ВНП или НД страны. Поэтому при оценке степени достижения данной цели необходимо определить произошло ли сокращение рабочей недели или , общей продолжительности трудовой деятельности рабочих и служащих в течение рассматриваемого периода.

3.Улучшение распределения национального дохода среди различных слоев населения. Если бы простое увеличение реального НД сопровождалось значительным ухудшением его распределения, то большая часть населения вообще бы не сочла экономический рост улучшением, так как их благосостояние могло бы остаться прежним или даже уменьшиться. Поэтому важно, чтобы в процессе экономического развития поддерживались принципы социальной защищенности по отношению к трудоспособным и безработным.

Экономический рост → ***ключевой фактор повышения уровня благосостояния***

4.Повышение качества и рост разнообразия выпускаемых товаров и услуг. Эта составляющая не находит прямого отражения в показателе реального НД. Но, допустимо предположить, что более высокое качество и дифференциация товаров способствуют повышению потребительской удовлетворенности и, следовательно, получают свое отражение в увеличении расходов на покупку товаров и услуг, совокупный размер которых характеризует объем произведенного НД.

17.2. Факторы экономического роста

Факторов, влияющих на экономический рост, великое множество. Все они взаимосвязаны между собой и оказывают разностороннее влияние на экономический рост. Американский экономист Э.Данисон, впервые иследовавший проблему количественного соизмерения влияния каждого из факторов на величину годового прироста реального продукта, выделил 23 фактора роста (из них 4 фактора, связанные с трудом, 4 – с капиталом, 1 - с землёй, 14 – с научно-техническим прогрессом). На самом деле число факторов, оказывающих влияние на экономический рост, гораздо больше.

С целью обеспечения восприятия всех факторов экономического роста принято их деление на такие большие группы, как факторы предложения, факторы спроса и факторы распределения.

К факторам предложения, которые определяют возможности экономического роста, относятся:

- количество и качество природных ресурсов (земля, полезные ископаемые, водные ресурсы, климат и др.);
- количество и качество трудовых ресурсов (численность населения, его поло-возрастная структура, профессиональная и образовательная структура рабочей силы);
- объем основного капитала (основных фондов);
- уровень технологии и научно-технического прогресса.

Экономический рост можно охарактеризовать через оценку влияния каждого из этих факторов на объем валовой продукции.

Известно, что валовой внутренний продукт считается функцией расходов рабочей силы, капитала и природных ресурсов, то есть:

$$\mathbf{Y = f (L, K, N)}$$

где, Y - валовой внутренний продукт;

L - расходы рабочей силы;

K - расходы капитала;

N - расходы природных ресурсов.

К факторам спроса относятся:

- доходы населения;
- фискальная политика государства;
- склонность населения к сбережению и процентная ставка банка.

Факторы спроса способствуют реализации прироста реального продукта и этим создают необходимые условия для его роста.

На экономический рост также влияют **факторы распределения.** Для целесообразного использования производственного потенциала ресурсы не только должны быть полностью вовлечены в экономический процесс, но и наилучшим образом, и оптимально распределены между хозяйствующими субъектами. Необходимо реально использовать возрастающий объем ресурсов и распределять их так, чтобы в конечном итоге получить максимальный прирост реального продукта.

Реальный продукт можно увеличить в основном двумя способами:

1) вовлечение большего количества ресурсов;

2) путем более производительного их использования (рис. 17.3).

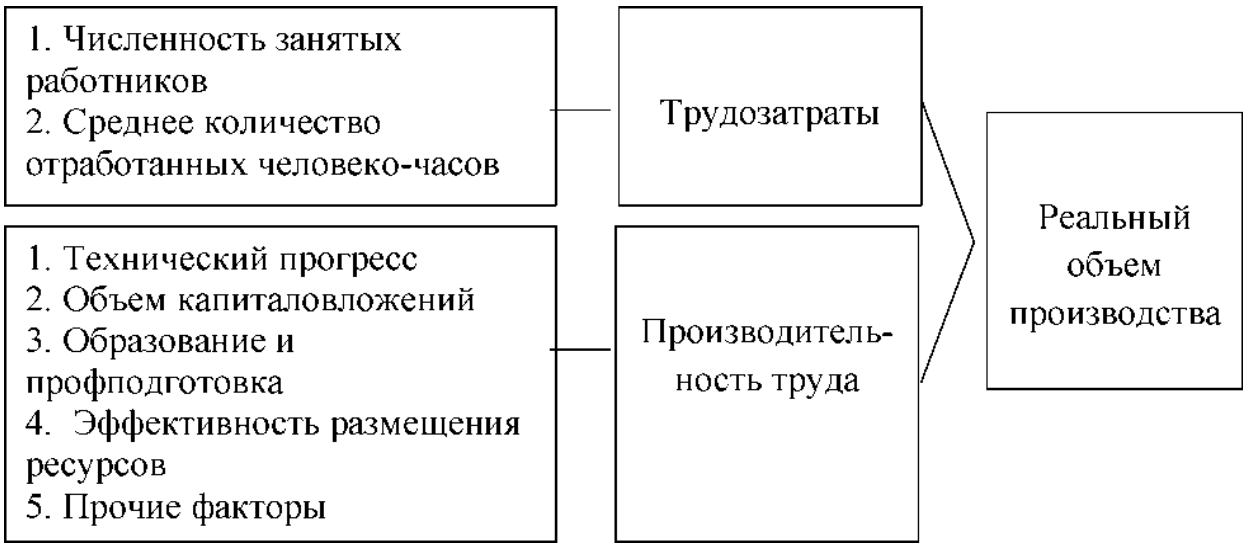


Рис. 17.3. Факторы, определяющие динамику реального продукта.

В реальной жизни существуют и замедляющие экономический рост факторы, возникающие в результате таких обстоятельств, как охрана труда, загрязнение окружающей среды, удорожание ресурсов и падание доходности производства. В последние годы в республике были осуществлены важные государственные мероприятия по предотвращению загрязнения окружающей среды, регулированию улучшения условий труда и охране здоровья работников. Это, в свою очередь, оказывает отрицательное влияние на темпы экономического роста, т.к. осуществление подобных мероприятий требует соответствующих расходов. Тем самым средства, необходимые для повышения производительности, привлекаются совершенно в другом направлении.

В настоящее время в Узбекистане придается большое значение максимально эффективному использованию факторов экономического роста. В частности, важнейшим направлением в этой области считается обеспечение эффективной занятости рабочей силы.

Необходимость привлечения инвестиций в целях модернизации производства в условиях современного глобального кризиса можно пояснить следующими обстоятельствами: во время кризиса на мировом рынке падают цены на современную технику и оборудование. Воспользовавшись этой ситуацией, можно обновить материально-техническую базу производства и на ее основе создавать конкурентоспособную продукцию, что даст возможность покрыть эти издержки в краткосрочный период; появляются дополнительные возможности экспортировать продукцию, имеющую высокую добавленную стоимость; появляется возможность выигрыша во времени при обновлении технической и технологической базы; расширяется

внутренний инвестиционный спрос и стимулируется развитие строительной промышленности; происходит диверсификация номенклатуры производимой продукции.

В связи с этим в нашей стране были разработаны важнейшие программы мер по осуществлению модернизации, техническому и технологическому перевооружению производства. Основными целями осуществления данных проектов являются:

- совершенствование структуры экономики посредством увеличения доли отраслей, производящих высокотехнологичную продукцию с высокой добавленной стоимостью;
- формирование эффективной ресурсосберегающей экономики;
- ускоренное развитие ведущих отраслей экономики;
- развитие местного производства, основанного на глубокой переработке местного сырья и материалов и создании готового продукта;
- эффективное и рациональное использование энергоресурсов;
- укрепление положения на внешних рынках национальной конкурентоспособной продукции[90].

Отсюда следует, что в стране большое значение придается использованию факторов, направленных на обеспечение высоких и устойчивых темпов экономического роста.

17.3. Модели экономического роста

Исследования ученых-экономистов, касающиеся факторов экономического роста, в конечном итоге, привели к созданию различных моделей экономического роста. Выделяют две основные модели экономического роста: многофакторную и двухфакторную. Эти модели отличаются друг от друга по своему содержанию, но, в их основу положены две теории - кейнсианская теория макроэкономического равновесия и классическая теория производства.

Многофакторная модель исходит из той предпосылки, что на рост объёма ВВП оказывают воздействие все рассматриваемые выше факторы экономического роста.

Многофакторной является неоклассическая модель, в её основу положена производственная функция, разработанная американским экономистом П. Дугласом и математиком Ч. Коббом. Модель Кобба-Дугласа используется для определения доли различных факторов

[90] Саидова Г. Модернизация, техническое обновление и диверсификация производства, широкое внедрение инновационных технологий – необходимое условие выхода Узбекистана на новые рубежи на мировом рынке. // Материалы респ. научно-практ. конференции на тему «Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана». ТГЭУ, 5 мая 2009 г.

производства в росте объема производства[91]. Она имеет следующий вид:

$$\mathbf{Y = £K^{L}L^{B}}$$

где, Y - объем производства;

K - затраты капитала;

L - затраты рабочей силы;

£ - коэффициент пропорциональности;

L и B - коэффициенты эластичности объема производства по затратам капитала и рабочей силы.

Коэффициент эластичности выражает уровень изменения величины одного показателя в результате изменения величины другого показателя. В соответствии с этим, коэффициент L показывает, на сколько процентов увеличится объем производства при росте расходов капитала на 1%, а коэффициент B отражает увеличение объема производства, вызванное приростом на 1% расходов рабочей силы. Сумма L и B показывает, на сколько процентов вырастит объем производства при одновременном росте расходов капитала и рабочей силы на 1%.

В своих исследованиях Ч.Кобб и П.Дуглас проанализировали деятельность перерабатывающей промышленности США за 1899-1922 годы и попытались определить показатели производственной функции:

$$\mathbf{Y = 1{,}01 \times K^{0.75} \times L^{0.25}}$$

Эти показатели показывают, что увеличение затрат капитала на 1% приводит к увеличению объема производства перерабатывающей промышленности США в рассматриваемый период на 0,25%, и соответственно увеличение затрат труда на 1% приводит к росту объема производства на 0,75%.

Впоследствии производственная функция Кобба-Дугласа усовершенствуется голландским экономистом Яном Тинбергеном, и в уравнение вводится еще один фактор - показатель технического прогресса. В результате его формула приобрела следующий вид:

$$\mathbf{Y = £K^{a}L^{1-a}e^{rt}}$$

где, e^{rt} - фактор времени.

Введение в производственную функцию этого фактора создает возможность отражать не только количественные, но и совмещенные в термине «технический прогресс» качественные изменения, такие как усиление инновационных процессов, совершенствование организации производства, повышение уровня образования в масштабе общества и

[91]C.R. McConnell, S.L. Brue. Economics: principles, problems and policies. // McGRAW-Hill, INC, 2015. -P. 374.

другие.

Кейнсианские (двухфакторные) модели динамического равновесия возникли в результате развития и критического подхода к кейнсианской теории макроэкономического равновесия. При равновесном развитии достигаются устойчивые темпы роста производства на основе достижения полной занятости человеческих и материальных ресурсов. Из предыдущей темы мы знаем, что совокупный доход в определённом соотношении распределяется между потреблением (C) и сбережением (S). Также знаем, что существует тесная взаимозависимость между сбережениями (S) и инвестициями (I), поскольку сбережения являются источником инвестиций. В краткосрочном периоде сбережения (S) могут быть использованы для инвестирования, что означает достижение равенства: S= I.

Однако, по мере роста совокупного дохода - это равновесное состояние может нарушаться под воздействием парадокса бережливости. Дело в том, что с ростом совокупных доходов растут и сбережения (S), не вызывая при этом такого же роста инвестиций. В результате чего образуется разница между сбережениями (S) и инвестициями (I), что и создаёт экономические условия нарушения макроэкономического равновесия.

Среди кейнсианских моделей особо выделяются модели экономического роста английского экономиста Р.Харрода и американского ученого Е.Домара.

В отличие от неоклассических моделей, в этих моделях рост национального дохода считается только функцией накопления капитала при абстрагировании от таких факторов как увеличение занятости, степень использования достижений НТП, улучшение организации производства, влияющие на рост капиталоотдачи;

- капиталоемкость производства не зависит от соотношения цен производственных факторов, а определяется лишь техническими условиями производства.

В неокейнсианской модели фактором, определяющим экономический рост и его темпы, является рост инвестиций, которые, с одной стороны, способствуют росту национального дохода, с другой - увеличивают производственные мощности. В свою очередь, рост дохода способствует росту занятости. Растущие в результате увеличения объемов инвестиций производственные мощности будут полностью задействованы посредством увеличения доходов.

Согласно этому, в модели Е.Домара условием существования равновесия является соблюдение следующего равенства:

Прирост денежного дохода (**спрос**) =	Приросту производственных мощностей (**предложение**)

Это равенство можно выразить с помощью формулы и получить следующее уравнение:

$$\Delta I x I/a = I x б \text{ или } \frac{\Delta I}{I} = б x a$$

где, I - ежегодные чистые капиталовложения;

ΔI - прирост чистых капиталовложений;

ΔI/I - темпы роста чистых капиталовложений;

I/a - мультипликатор,

a - средняя склонность к сбережению;

б – капиталоотдача или потенциальная средняя производительность инвестиций.

Модель экономического роста Р.Харрода основывается на макроэкономическом равновесии инвестиций и сбережений, то есть I= S [92] . Он отдельно использует формулу для макроэкономического равновесия в статичном положении (оно интерпретируется как пройденный этап развития) и макроэкономического равновесия в динамике (определяются условия равновесия для непрерывного поступательного развития в будущем). Первая формула выглядит следующим образом:

$$G x C = S$$

где, *G* -темп роста национального дохода (*Δ*Y/Y);

C - капиталоемкость (I/ΔY);

S - доля сбережений в составе национального дохода (S/Y).

Вторая формула выражается следующим уравнением:

$$Gw x Cr = S$$

где, Gw - гарантированный темп роста, обеспечивающий динамичное равновесие между реальными сбережениями и потенциальными инвестициями;

Cr - требуемое количество коэффициента капитала.

Условия динамического равновесия впервые сформулировал

[92]Если, *S*> I, то товарные запасы увеличиваются, производство сокращается, растёт безработица и т.д. Если I <*S*, то инвестиционный спрос будет превышать сбережения. В результате появится неудовлетворённый спрос, который вызовет рост цен, следовательно, и рост производства.

английский экономист Н.Колдер. Их можно выразить следующим образом:

- устойчивость темпов роста производительности труда и национального дохода;
- устойчивость темпов роста капитала и труда, т.е. капиталовооружённости труда;
- устойчивость темпов роста капитала и выпускаемого продукта, т.е. капиталоёмкость продукции;
- устойчивость нормы прибыли на капитал и доли прибыли в национальном доходе.

По мнению неокейнсианцев, в условиях рыночной экономики невозможно автоматическое достижение гарантированного темпа роста, поэтому достижение динамичного равновесия требует государственного регулирования экономики.

Экономический рост обеспечивает увеличение объема товаров и услуг, но, при этом, экономический рост не всегда может создать высокое качество жизни

Одной из важнейших моделей экономического роста является модель межотраслевого баланса. Теоретические основы межотраслевого баланса были первоначально разработаны в постсоветский период. В последующем он был усовершенствован американским экономистом русского происхождения В.Леонтьевым и представлен в виде модели «затраты-выпуск». В методе экономического анализа «затраты - производство» В. Леонтьев прежде всего обращает внимание на количественные связи в экономике. Эти связи между отраслями устанавливаются через технологические коэффициенты (в I квадранте a11, a12, a13 и т.д.).

В модели межотраслевого баланса изменение в конечном спросе или в условиях производства в одной отрасли изучается через прослеживание количественной реакции всех взаимосвязанных отраслей. Это означает, что любое изменение потребностей или технологии производства какого-либо товара изменит структуру равновесных цен и тем самым приведет к изменению технологических коэффициентов.

Метод межотраслевого баланса «затраты-выпуск» помогает не только изучить взаимозависимость различных отраслей экономики, но и способствует прогнозировать развитие экономики страны, темпов экономического роста.

Анализ моделей экономического роста связан с концепцией «нулевого экономического роста». Основы данной концепции заложены

в 70-е годы XX века. По мнению сторонников этой концепции, технический прогресс и экономический рост порождают множество отрицательных явлений, таких как загрязнение окружающей среды, выбросы отравляющих веществ в природу, ухудшение облика городов и т.п. В результате быстро растущей численности населения, расширения масштабов производства, и в особенности, истощения природных ресурсов сужаются пределы экономического роста. Достижение «пределов роста» неизбежно будет сопровождаться стихийным сокращением численности населения и промышленного производства по причине голода, разрушения окружающей среды, истощения ресурсов и т.д. В связи с этим, сторонники концепции «нулевого экономического роста» считают, что экономический рост должен целенаправленно сдерживаться. Например, для слаборазвитых стран темпы экономического роста могут быть высокими – от 7 до 17%, а для высокоразвитых стран они могут быть значительно ниже – 2-3%.

Американский экономист Эдмунд Фелпс сформулировал так называемое “золотое правило накопления капитала”, сущность которого состоит в том, что каждое поколение должно сберегать для будущих поколений такую долю дохода, которую оно получило бы от предыдущих. В этом случае экономический рост будет оптимальным[93].

17.4. Понятие и структура национального богатства

Национальное богатство состоит из совокупности материальных, нематериальных, интеллектуальных и освоенных природных богатств, созданных предками и накопленные потомками в процессе развития человеческого общества. Как экономическая категория национальное богатство выражает совокупный экономический потенциал страны, то есть совокупность средств, имеющихся в наличии, а также средств, которые могут быть мобилизованы и использованы для достижения определенных целей, решения, например, экономических задач таких, как производство товаров, оказание услуг и обеспечение жизнедеятельности людей.

> *Национальное* ***богатство→ это совокупность ресурсов и благ, произведенных за всю историю развития государства***

Национальное богатство является одним из важных обобщающих экономических показателей, который характеризует уровень развития народного хозяйства и степень благосостояния населения страны. Как

[93]В.Д.Камаев, М.З.Ильчиков, Т.А.Борисовская. Экономическая теория. Краткий курс: учебник. // М.: Кнорус, 2016. – с. 258.

экономический показатель он должен иметь денежное измерение, позволяющее выразить величину накопленных средств на тот или иной период времени и его душевой объем.

Хотя исследованием проблем национального богатства экономисты занимаются уже давно, в практике, однако, пока не разработаны единые международные стандарты, методологические подходы к оценке этого важного потенциала, не разработаны система её показателей и способы их измерения. Вместе с тем, с развитием экономической науки, исчисление величины национального богатства постоянно меняется и совершенствуется.

Общественный продукт является основным источником пополнения и обновления национального богатства

Впервые национальное богатство было исчислено английским экономистом, родоначальником классической политической экономии У.Петти (1623-1687) в 1664 году. Он произвел подсчеты национального богатства Англии следующим образом. Материальное богатство Англии он оценил в 250 миллионов фунтов стерлингов и предложил добавить к нему денежную оценку самого населения в размере 417 миллионов фунтов стерлингов.

Во Франции национальное богатство впервые было рассчитано в 1789 году, в США - в 1805, в России - около 1864 г. Наиболее значительные исследования национального богатства в XX в. за рубежом были проведены американским экономистом Р.У. Голдсмитом, который рассчитал величину национального богатства США и П.Редферном, определившим объём национального богатства Великобритании.

К настоящему времени в экономической науке сложились два подхода к оценке сущности и исчислению величины национального богатства. Первый – в узком понимании, когда в практике исчисления национального богатства используют только те элементы материальных благ, которые являются результатом экономической деятельности человека и могут быть им воспроизведены.

В таком понимании **национальное богатство** – это совокупность материальных и нематериальных благ, созданных трудом и накопленных обществом, а также учтенных и вовлеченных в экономический оборот природных богатств, которыми располагает страна на определенный момент времени. Второй – в широком понимании этого слова, когда в состав национального богатства включают, наряду с созданным трудом человека материальными благами, природный капитал (земля, ее недра, леса, климат и другие

природные ресурсы) и человеческий капитал (сложившийся в стране слой профессиональных кадров, достигнутый уровень научно-технического прогресса, информационные ресурсы, духовное наследие нации и др.). При таком подходе возникает проблема денежной оценки всех элементов, входящих в состав национального богатства, в силу целого ряда объективных причин. Однако, это не означает, что вся совокупность природных ресурсов, а также наличие рабочей силы с учетом ее квалификации, игнорируется обществом. Все это, наряду с материальными благами, представляет собой потенциальное богатство нации и является материальной предпосылкой развития национальной экономики и существенным фактором роста материального благосостояния народа.

Между национальным богатством и созданным в стране общественным продуктом существует прямая и обратная зависимость. Прямая зависимость определяется тем, что общественный продукт является основным источником пополнения и обновления национального богатства. Когда физический объём общественного продукта увеличивается, как правило, возрастает и национальное богатство страны за счёт прироста материализованных в тех или иных составных элементах национального богатства сбережений частного сектора и государства.

Структура национального богатства характеризуется следующими основными составными элементами.

Во-первых, принадлежащие населению, фирмам и государству средства производства, функционирующие как в материальной, так и в духовной сфере (машины, станки, оборудование, производственные здания и сооружения, запасы сырья и материалов).

Во-вторых, запасы готовой продукции на складах предприятий (фирм).

В-третьих, стратегические запасы государства.

В-четвёртых, имущество населения, материализованное в недвижимости и предметах потребления длительного пользования.

В-пятых, материальные и культурные ценности, являющиеся общественным достоянием (музейные экспонаты, архитектурные памятники, фонд общественных библиотек и т.д.).

В-шестых, вовлечённые в хозяйственный оборот природные ресурсы, а также разведанные полезные ископаемые.

В-седьмых, нематериальные духовные ценности (человеческий капитал, достижения научно-технической мысли, информационные ресурсы, духовное наследие нации).

Таким образом, национальное богатство условно можно разделить на три крупные составные части:

1. Материально-вещественное богатство;
2. Нематериальное богатство;
3. Природное богатство.

В качестве основных факторов роста материально-вещественного богатства можно выделить: рост производительности труда; повышение эффективности производства; повышение нормы накопления в национальном доходе.

Другая часть национального богатства – **природные богатства**, участвуют в качестве фактора производства и составляют условия и внешнюю среду человеческой деятельности. Природные богатства возникают на основе законов природы, но их использование зависит от уровня развития общества. Полезные ископаемые, леса, водные и земельные ресурсы являются бесценными факторами производства. Дары природы в своём первозданном виде являются природными богатствами и в таком состоянии не входят в состав общественного богатства, трудового воздействия человеческой деятельности. Это означает, что природные богатства для общества выступают лишь в качестве потенциального богатства. Только в результате воздействия человеческого труда они превращаются в реальное богатство.

Национальное богатство создаётся не только в сферах материального производства. Часть его возникает в нематериальных сферах производства и является **нематериальным богатством общества**. К таким богатствам относятся нематериальные ценности, создаваемые в сферах образования, здравоохранения, науки, культуры, искусства, спорта. В составе нематериальных богатств особо выделяются исторические памятники, архитектурные сооружения, редчайшие произведения литературы и искусства. В нематериальном богатстве общества находят своё отражение уровень развития культуры и искусства, накопленные научные знания и интеллектуальный уровень членов общества, квалификационный уровень рабочих, уровень развития здравоохранения, образования, спорта и т.д.

Таким образом, национальное богатство, согласно своему смыслу, шире, чем материально-вещественные и нематериальные ценности общества, а природные богатства, являясь потенциальным богатством, включаются в состав национального богатства после воздействия на них трудовых усилий общества.

В Узбекистане проводится последовательная работа в области обеспечения охраны окружающей среды, улучшения санитарной и экологической обстановки, повышения экологической культуры

населения, особое внимание уделяется вопросам бережного отношения к природе, разумного использования её недров.

Указом Президента Республики Узбекистан Ш. Мирзиёева от 30 октября 2019 года утверждена **Концепция охраны окружающей среды Республики Узбекистан до 2030 года.** В ней предусмотрены такие важные меры, как сохранение и обеспечение качества объектов окружающей среды от антропогенного воздействия и иных негативно воздействующих факторов; расширение охраняемых природных территорий; обеспечение экологически безопасного использования токсичных химических и радиоактивных веществ; совершенствование экологически безопасной системы обращения с отходами и др.

Природный потенциал Узбекистана огромен, а его значимость для развития национальной экономики очень велика. Недра Узбекистана богаты полезными ископаемыми: золото, серебро, цветные металлы, уран, газ и другие виды стратегического сырья. Выявлено более 2800 месторождений полезных ископаемых, 100 видов минерального сырья. Разведано более тысячи месторождений и только менее половины из них вовлечено в промышленную обработку.

По запасам золота республика выходит на четвертое место в мире (причём его слитки имеют самое высокое качество – четыре «девятки»), разведанные запасы газа составляют 2 триллиона кубометров, угля – свыше 2 миллиардов тонн. Республика располагает значительными разведанными запасами цветных металлов (меди, свинца, цинка, вольфрама и др.), месторождениями мрамора, гранита, каолина, сырья для получения алюминия, богатыми запасами фосфоритов и многими другими полезными ресурсами. По расчетам американских специалистов, минерально-сырьевой потенциал страны оценивается в сумму более трех триллионов долларов США. По величине достоверных запасов природных ресурсов Узбекистан входит в мировую десятку стран мира.

Огромное богатство Узбекистана заключено в дальнейшем развитии индустрии туризма. Республика располагает большим туристическим и рекреационным потенциалом. На территории республики расположено свыше 4 тысяч памятников монументальной архитектуры, свыше 7,4 тыс. памятников культурного наследства, многие из которых находятся под охраной ЮНЕСКО. Прекрасные природно-климатические условия позволяют осуществлять интенсивный прием туристов. В соответствии с Концепцией развития туризма в Республике Узбекистан на 2019-2025 годы предусматривается увеличить численность въездного туризма в 2 раза и довести его до 11,8 тыс. человек, а объём экспорта туристических услуг – в 2,1 раз и довести

до 2170 млн. долл. США. Реализация намеченных целей позволит поднять удельный вес туризма в ВВП страны от 2,4% в 2019 году до 5,5% в 2025 году.

17.5. Факторы и условия обеспечения высоких темпов экономического роста в Узбекистане

В годы независимости в Узбекистане в результате проведённых реформ обеспечен устойчивый рост экономики, достигнута макроэкономическая и финансовая стабильность, сформирована пропорциональность между сферами экономики; налажены элементы рыночного механизма и инфраструктуры рынка.

Практическая реализация высоких темпов экономического роста обеспечивается посредством:

- последовательного осуществления системных рыночных реформ;
- усиления мер по привлечению иностранных инвестиций[94];
- осуществления глубоких структурных изменений в экономике;
- модернизации и обновления производства;
- создания новых экспортоориентированных отраслей и предприятий;
- осуществления политики, направленной на ускоренное развитие малого бизнеса и частного предпринимательства[95].

В стране из года в год поддерживается не только уровень ВВП, но и качественно совершенствуется его структурное строение.

Приведём данные, отражающие взаимовлияние и удельный вес отдельных отраслей в структуре ВВП (табл. 17.2).

Таблица 17.2.

Прирост добавленной стоимости по отраслям экономики

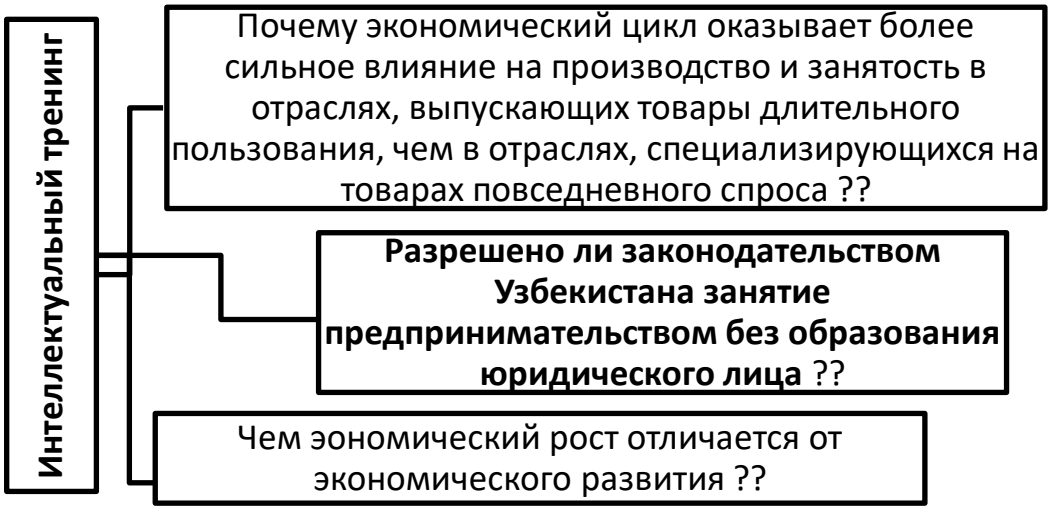
Отрасли экономики	**Прирост, в %**	
	2021 год	**2022 год**
ВВП	7,4	5,7
в том числе:		
промышленность	8,8	5,3
сельское хозяйство	4,0	3,6
строительство	5,1	6,3
сфера услуг	9,3	7,9

[94]Инвестиции как драйвер национальной экономики./www.lex.uz.
[95]Развитие МБЧП в Узбекистане. / www.uza.uz.

Заслуживает внимания и то, что темпы роста ВВП обеспечиваются не за счёт традиционных сырьевых отраслей, благоприятной конъюнктуры и высоких цен на мировом рынке на отдельные виды сырья и материалы, а, в первую очередь, за счёт серьёзных структурных сдвигов и интенсификации производства, развития отраслей, ориентированных на производство готовой конкурентоспособной продукции и оказание современных видов услуг.

В современной трактовке устойчивое развитие → это особый тип экономической динамики, который удовлетворяет потребностям настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои потребности

«Мировой опыт показывает, что важным фактором в обеспечении экономического роста является использование не только имеющихся внутренних резервов, но и ресурсов международных экономических организаций. Вместе с тем сегодня развитые государства и бизнес-субъекты глобального уровня размещают свои инвестиции в привлекательные страны с высоким трудовым потенциалом, где созданы благоприятные условия для инвесторов и приоритетным считается человеческий капитал. В этом смысле уместно вспомнить слова Ш. Мирзиёева о том, что сотрудничество с такими организациями и впредь будет приоритетным направлением нашей внешней политики, ибо огромны их роль и место в процессе осуществляемых в нашей стране экономических реформ и обновления».[96]



Вопросы и задания для повторения:

[96]Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годы (от 7 февраля 2017 года).

1. Дайте определение понятиям экономический прогресс, экономическое развитие и экономический рост.

2. Как определяются экстенсивный и интенсивный типы экономического роста?

3. Почему в реальной жизни не встречаются чистый экстенсивный или чистый интенсивный типы экономического роста?

4. Какие показатели экономического роста используются при оценке экономического потенциала страны, уровня жизни населения и эффективности производства?

5. Объясните влияющие на экономический рост факторы спроса, предложения и распределения.

6. Номинальный ВВП в Узбекистане в 2014 году составил 12189,5млрд. сум, в 2015 году - 15923,4, в 2016 году - 20759,3, в 2017 году - 8186,2 млрд. сум. Определите темпы его роста по годам. Если учесть, что численность населения республики составила в 2014 году 26007 тыс. человек, в 2015 году - 26167,0, в 2016 году - 26485,8 и в 2017 году - 27100 тыс. человек, как изменился темп роста ВВП на душу населения?

7. Дайте определение понятию национальное богатство и раскройте его структурное строение.

8. Какое место в составе национального богатства занимает материально-вещественное богатство?

9. Почему нельзя измерить в стоимостной форме и отнести к национальному богатству такие природные богатства, как земля и вода?

10. Как можно объяснить отображение в составе национального богатства культурных, исторических и архитектурных памятников? Приведите примеры.

ГЛАВА 18. РАВНОВЕСНОЕ И ПРОПОРЦИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

18.1. Экономическое равновесие, условия его обеспечения.
18.2. Экономические пропорции и их виды.
18.3. Способы определения экономического равновесия.
18.4. Проблема равновесного развития экономики Узбекистана в современных условиях.

18.1. Экономическое равновесие, условия его обеспечения

Для бескризисного, устойчивого развития экономики требуется наличие определённого равновесия между различными её сторонами.

Экономическим равновесием называется состояние равенства двух или нескольких сторон, действующих во взаимосвязи и взаимозависимости экономических процессов или явлений в экономике. В связи с этим, когда речь идёт о равновесии в экономике в целом, прежде всего, принимается во внимание равенство между производством и потреблением, совокупным спросом и совокупным предложением, товарной массой и её денежным эквивалентом, сбережениями и инвестициями, рынками труда, капитала, потребительских благ и пр.

Экономическое равновесие → это понятие, которое характеризует совпадение планов покупателей относительно объемов покупок с планами продавцов относительно объемов продаж

Формирование и обеспечение экономического равновесия в макроэкономике является довольно сложным и противоречивым процессом, так как рыночная экономика находится в постоянном движении, развитие отдельных её частей и сфер происходит неравномерно, поэтому равновесное состояние нарушается. Это проявляется в росте безработицы, инфляции, спаде производства, снижении реальных доходов населения.

В этой связи ключевой проблемой экономической теории и экономической политики государства является обеспечение равновесия в экономике. Избегая огромных негативных последствий нарушения экономического равновесия, любая система стремится к достижению равновесного состояния в экономике и его сохранению. Однако, равновесие в экономике не достигается стихийно, само по себе, имеет специфические законы и условия, которые следует изучать. Мировая практика показывает, что в реальной действительности происходят

постоянные отклонения от равновесия под воздействием множества различных факторов. К числу основных факторов можно отнести инерционность экономических процессов (т.е. неспособность экономики мгновенно реагировать на изменение рыночных условий), влияние монополий и чрезмерное вмешательство государства в экономику, деятельность профсоюзов и др. Эти факторы препятствуют справедливому распределению общественного продукта между субъектами рынка, вызывают дисбаланс экономических интересов.

Многочисленность и разнонаправленность факторов, влияющих на экономическое равновесие, обуславливают постоянные отклонения от устойчивого равновесия. Циклические колебания присущи любой экономической системе. Но, любая экономическая система заинтересована в том, чтобы эти отклонения были минимальными как по масштабам, так и по продолжительности, ибо слишком большие и продолжительные колебания могут привести общество к необратимым последствиям, вплоть до разрушения экономической системы. Отсюда исходит роль и особая значимость макроэкономического равновесия в обеспечении стабильности и развития того или иного экономического строя.

Административно-командная, плановая система хозяйствования не сумела реализовать эту сложную задачу и потерпела крах. В условиях её господства наблюдались несоответствия между спросом и предложением, дефицитность экономики, падение национального дохода, снижение покупательной способности населения, структурные диспропорции в экономике (продовольственная проблема). В отличие от этого, рыночная экономика обладает более надёжными механизмами саморегулирования и, поэтому, она в условиях совершенной конкуренции способна за счёт гибкости цен, изменять объём спроса и предложения, достигать равновесия в экономике.

Вопросы равновесного развития экономики привлекают внимание экономистов различных времён. Среди экономистов, занимавшихся исследованиями экономического равновесия, можно назвать А.Смита, Ф.Кенэ, Ж.Б.Сэя, Л.Вальраса, Дж.М.Кейнса, В.Леонтьева, В.Парето, Д.Хикса и др.

Экономическое равновесие имеет разные виды: краткосрочное (текущее) и долгосрочное равновесие; идеальное и реальное равновесие; частное и общее равновесие; устойчивое и неустойчивое равновесие.

Идеальное равновесие – это теоретически желаемое равновесие, которое выражается в оптимальной сбалансированности экономической системы, т.е. её идеальная пропорциональность. Предпосылками её достижения являются наличие совершенной конкуренции и отсутствие

внешних эффектов рынка. Идеальное равновесие иначе называют полным равновесием.

Реальное равновесие – это фактическое равновесие, которое существует в условиях несовершенной конкуренции и при наличии внешних эффектов рынка.

Частное равновесие – это равновесие, установившееся на отдельных рынках, в отдельных отраслях и сферах национальной экономики. Оно означает равенство двух взаимосвязанных сторон экономики. Частное равновесие проявляется в виде равновесия между производством и потреблением, покупательской способностью населения и товарной массой, доходами и расходами бюджета, спросом на отдельные товары и их предложением. Среди этих равновесий огромную роль играет «достижение соответствия между спросом и предложением на внутреннем рынке, т.е. обеспечение правильного соотношения между выпущенным в обращение количеством денег и покупаемой на них массой товаров»[97].

"Общее макроэкономическое равновесие" означает, что на всех взаимосвязанных рынках одновременно достигается равенство спроса и предложения

Общее макроэкономическое равновесие означает равновесие экономической системы в целом. Оно подразумевает соответствие общественных целей и имеющихся экономических возможностей, предполагает такое состояние экономики, при котором используются все имеющиеся ресурсы. Общее экономическое равновесие в рыночных условиях, прежде всего, выражается в равенстве совокупного спроса и совокупного предложения. Это соответствие общего спроса и предложения не только потребительских благ, но и средств производства, рабочей силы, а также всех результатов экономической деятельности. В общем виде оно означает полное удовлетворение потребностей без излишне затраченных ресурсов и нереализованного продукта.

Устойчивое и неустойчивое равновесие. Равновесие называется устойчивым, если, при нарушении равновесия, экономика самостоятельно возвращается в устойчивое состояние. Если после внешнего воздействия экономика не может восстановиться самостоятельно, то равновесие называется неустойчивым.

К условиям экономического равновесия относятся следующие

[97] Каримов И.А. Узбекистан на пути к великому будущему. - Т.: Узбекистан, 1999, стр. 384.

условия:

а) фактический уровень производства равен потенциальному объёму производства ($У=У^{*}$);

б) фактический уровень инфляции равен ожидаемой инфляции ($\pi=\pi_e$);

в) фактический уровень безработицы равен её естественному уровню ($U=U^{*}$);

г) сальдо платёжного баланса равно нулю.

Следует отметить, что нарушение равновесия приводит к потерям валового внутреннего продукта, к снижению доходов населения, к росту инфляции и безработицы, к структурным диспропорциям в экономике.

18.2. Экономические пропорции и их виды

Равновесие в национальной экономике предполагает наличие пропорциональности между различными её сторонами и сферами.

Экономическая пропорция – это определённое количественное и качественное соотношение между различными сторонами и сферами экономики. При этом необязательно их равенство. Они могут находиться в определённых пропорциях (например, 2:3, 5:3, 3:1).

Поскольку макроэкономический процесс весьма сложный и многогранный, то и видов пропорций тоже множество. В частности, профессор А.Г.Грязнова выделяет пять основных пропорций, обеспечивающих достижение равновесия в экономике:

1) **пропорции факторов производства,** связывающие объём, структурное строение и эффективность ресурсов со структурным строением производства материальных благ и услуг (производство, труд, финансовые ресурсы);

2) **пропорции сбережения,** определяющие норму сбережения, т.е. долю сбережений в национальном доходе, которая будет направлена на расширение производства для достижения его определённого объёма;

3) **пропорции распределения,** определяющие соотношение распределения доходов, полученных от производственной деятельности между всеми владельцами факторов производства;

4) **пропорции обмена (продаж),** определяющие соотношение между спросом потребителя и объёмов предложения, их составом и стоимостью;

5) **товарно-денежная пропорция**, выражающая соотношение между товарной и денежной массой.

Такого рода классификация экономических пропорций встречается и в других источниках. Поэтому, обобщив все их виды, можно выделить следующие группы пропорций.

Общеэкономические пропорции возникают между наиболее крупными сферами национальной экономики (между производством и потреблением, потреблением и накоплением, материальным и нематериальным производством)**.**

Межотраслевые пропорции – между отраслями промышленности, сельского хозяйства и другими отраслями. Продукт, созданный в одной отрасли, потребляется в другой отрасли или же преобразуется в конечный продукт и находит своего потребителя. Например, большая часть сельскохозяйственной продукции (хлопок, зерно, кокон, молоко и т.д.) перерабатывается в соответствующих отраслях промышленности, превращается в конечный продукт и выносится на рынок потребительских товаров. В свою очередь, продукция отраслей промышленности, создающих средства производства, производительно потребляется в других отраслях национальной экономики (в сельском хозяйстве, строительстве и т.д.). Это обуславливает их взаимозависимое развитие.

Внутриотраслевые пропорции выражают зависимость между сферами производства в составе отдельной отрасли. Например, пропорции между отраслями промышленности, производящие средства производства и предметы потребления, между земледелием и животноводством и т.д. Кроме того, необходимо существование взаимосвязи между структурными подразделениями внутри отмеченных сфер. Например, между добывающей и перерабатывающей отраслями промышленности, между сферами сельского хозяйства, производящими, например, молоко и мясо и т.д.

Территориальные пропорции. Экономическое развитие обуславливает взаимозависимость между отдельными территориями страны. Значимость взаимозависимостей между отдельными территориальными подразделениями (область, район, город и др. территориальные единицы) можно отчётливо увидеть при рассмотрении их с точки зрения экономической и организационной взаимосвязи, их специализации, производственной кооперации и коммуникации.

Межгосударственные пропорции. Эти пропорции обусловлены двумя обстоятельствами. Во-первых, многие страны мира связаны между собой через международное разделение труда, во-вторых, через эту связь часть национального производства покупается иностранцами или же национальные производители удовлетворяют часть своих потребностей за счёт завезённых из-за рубежа продуктов. Чем глубже эта связь, тем сильнее она оказывает влияние на макроэкономическое равновесие через объём чистого экспорта.

Обеспечение равновесного развития национального производства

через достижение рассмотренных выше пропорций предусматривает следующее:

- наиболее полное удовлетворение потребностей общества при эффективном использовании имеющихся экономических ресурсов;
- достижение полной занятости, т.е. полное и эффективное обеспечение работой трудоспособных граждан;
- обеспечение равномерного роста экономики посредством инвестиционных вложений и их связи с денежной массой в обращении;
- достижение относительной стабильности цен и предупреждение инфляции;
- достижение активного внешнеторгового баланса на основе координации импорта и экспорта.

Эти цели являются только стремлениями к ним и не означают их достижения. Потому что невозможно достижение абсолютного равновесия, оно нарушается и восстанавливается вновь, в силу чего экономический рост осуществляется неравномерно.

18.3. Способы определения экономического равновесия

Равновесный уровень экономики – это такой объём производства и оказания услуг, который обеспечивает общее количество денег, достаточное для закупки данного объёма производства. Иначе говоря, при равновесном уровне чистого национального продукта общее количество произведённых товаров (ЧНП) равно общему количеству закупленных товаров ($C+I_n$) (рис. 18.1).

Как видно из рисунка, равенство между совокупными расходами и объёмами производства выражается прямой линией, проходящей под углом 45 градусов от осей, где размещены эти показатели. Действительно, в любой точке этой прямой величина, откладываемая по горизонтальной оси, равна величине, отложенной по вертикальной оси. Прямая С выражает количество потребительских расходов, уровень которой повышается с ростом доходов (ЧНП). Для образования линии совокупных расходов ($C+I_n$) к различным объёмам потребительских расходов (С) добавляются соответствующие величины чистых инвестиций (I_n). Здесь вводится условие, что объём инвестиций, предусмотренных предпринимателями, не зависит от уровня дохода. Поэтому линия совокупных расходов располагается на расстоянии, равном величине I_n от линии расходов на потребление. Экономическое равновесие достигается в точке Е, т.е. именно в этой точке объём произведённого чистого национального продукта ($ЧНП_E$) равен объёму потреблённого продукта ($C+I_n$).

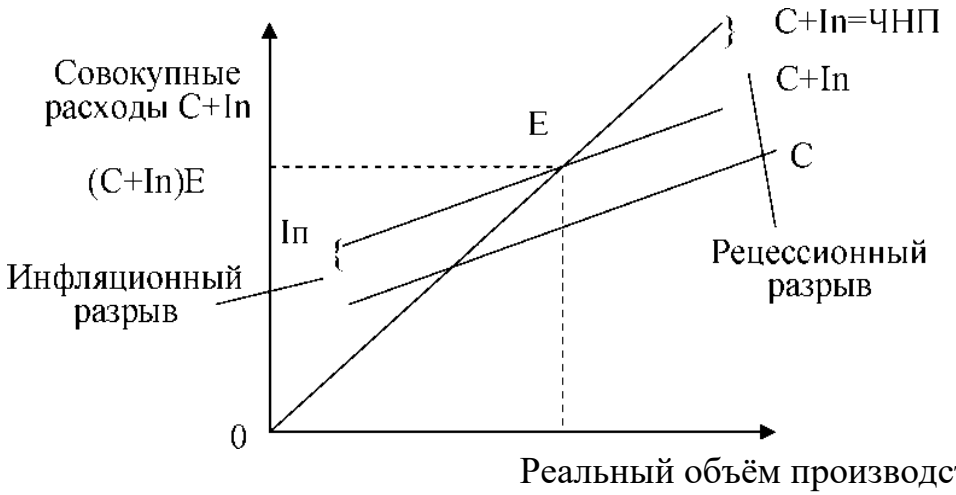


Рис. 18.1. Метод сопоставления совокупных расходов и объёма производства при определении уровня экономического равновесия.

В условиях полной занятости совокупные расходы могут не соответствовать объёму ЧНП. Это несоответствие на рисунке выражено в виде рецессионного или инфляционного разрыва. Величина, на которую совокупные расходы меньше объёма ЧНП, называется **рецессионным разрывом**, а величина, на которую совокупные расходы превышают объём ЧНП, называется **инфляционным разрывом**.

Суть метода сопоставления сбережений и инвестиций заключается в том, что производство любого объёма продукции даст соответствующий этому объём дохода. Однако, население может часть этого дохода сберечь, не расходуя его на потребление.

Суть эффекта мультипликатора в том, что рост объёма инвестиций приводит к мультипликативному (многократному) увеличению ***национального дохода***

Сбережение считается изъятием потенциальных расходов из потока «расходы-доходы». При этом, если сбережённые средства полностью компенсируются инвестициями, совокупные расходы будут равны объёму производства.

Увеличение инвестиционных расходов приводит к росту уровня объёма производства и дохода. Этот взаимный результат объясняется **эффектом мультипликатора**. Понятие мультипликатор означает «множитель». **Эффект мультипликатора** – это отношение изменения чистого национального продукта к тому изменению в инвестиционных расходах, которое его вызвало.

$$\text{Эффект мультипликатора} = \frac{\text{Изменение в реальном ЧНП}}{\text{Изменение в инвестиционных расходах}}$$

или **коэффициент мультипликатора** можно выразить следующим образом:

$$k = 1/MPS$$

На эффект мультипликатора, кроме изменений в инвестиционных расходах, влияют также изменения в государственных закупках и экспорте.

Эффект мультипликатора основывается на двух предположениях. Во-первых, в экономике расход, сделанный одним субъектом, превращается в доход, получаемый другим субъектом. Во-вторых, любое изменение дохода повлечёт за собой изменения в потреблении и сбережении в том же направлении, что и изменение дохода.

Под эффективным спросом понимается такой объем запланированных расходов на покупку конечных товаров, при котором достигается совместное равновесие на рынках благ, денег и ценных бумаг

18.4. Проблемы равновесного развития экономики Узбекистана в современных условиях

В последние годы в Узбекистане обеспечены высокие устойчивые темпы роста экономики и макроэкономическая пропорциональность, продолжены работы по структурному преобразованию и модернизации, техническому и технологическому обновлению производства.

В результате чёткого определения задач и последовательного осуществления приоритетных направлений социально-экономического развития в стране значительную устойчивость приобрели макроэкономические показатели.

Особого внимания заслуживает то, что увеличивается не только объём ВВП, но и качественно совершенствуется его структурное строение. Здесь целесообразно анализировать факторы, повлиявшие на его рост, а именно структуру прироста ВВП.

Структурные преобразования экономики осуществляются во взаимосвязи с решением задач по обеспечению пропорционального и стабильного развития экономики на основе сокращения ввоза товаров

из-за рубежа, ликвидации однобокой сырьевой направленности экономики и расширения ее экспортных возможностей, устранения возникших внутриотраслевых и территориальных диспропорций.

Исходя из этих задач, внутренние структурные преобразования экономики были направлены на развитие отраслей, обеспечивающие энергетическую и продовольственную независимость республики. При этом, в первую очередь, приоритет отдаётся развитию важнейших базовых отраслей – нефтяной и газовой промышленности, энергетики, цветной металлургии, машиностроительного комплекса, сельского хозяйства и других отраслей агропромышленного комплекса.

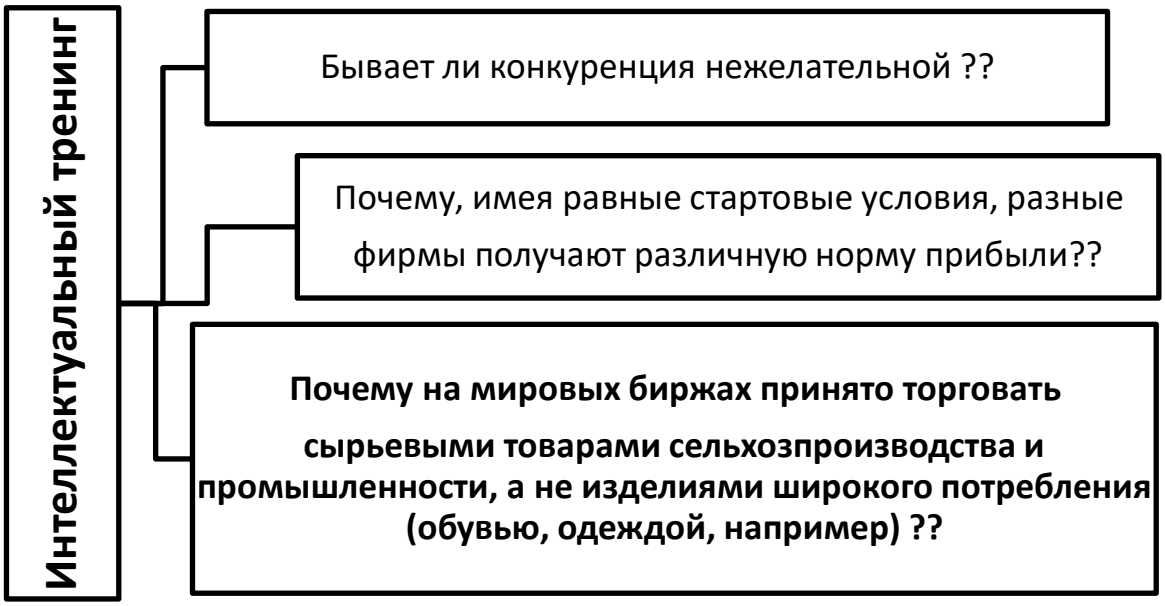
В достижении общеэкономической стабильности на основе коренного преобразования воспроизводственной структуры экономики основное место занимает обеспечение наиболее оптимальной пропорции между фондом потребления и фондом накопления. Достижение самого оптимального уровня фонда потребления играет важную роль в обеспечении соответствия между спросом и предложением на внутреннем рынке. В связи с этим государство акцентирует больше внимания на факторах, регулирующих важнейшие макроэкономические воспроизводственные пропорции.

Осуществление структурных преобразований в основном направлено на отрасли, работающие на основе местного сырья и природных возможностей, производящие конкурентоспособную, не только на внутреннем, но и на внешнем рынке продукцию с высокой добавленной стоимостью на основе внедрения передовых современных технологий.

Так, «в 2017-2021 годах планировалось реализовать отраслевые программы, предусматривающие в общей сложности 649 инвестиционных проектов на сумму 40 миллиардов долларов США. В результате в последующие 5 лет производство промышленных товаров увеличится в 1,5 раза, его доля в ВВП – с 33,6 процента до 36 процентов, доля перерабатывающей отрасли – с 80 процентов до 85 процентов»[98].

Таким образом, обеспечение экономического равновесия и пропорционального развития экономики Узбекистана достигается за счёт эффективного проведения структурных преобразований, модернизации и диверсификации производства.

[98]Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годах (от 7 февраля 2017 года).



Вопросы и задания для повторения:

1. Дайте характеристику экономического равновесия, частного и общего равновесия. Приведите примеры.
2. Что такое эффект мультипликатора? Какая зависимость существует между изменением инвестиционных расходов и величиной мультипликатора?
3. Чему равен мультипликатор, если средняя склонность к сбережению составляет 0; 0,4; 0,6? Как изменится ЧНП, если предприниматель увеличит уровень инвестирования на 8,0 млн. сумов при средней склонности к потреблению 4/5?
4. Что такое эффект акселератора и какое влияние он оказывает на экономическое равновесие?
5. В чём отличие автономных и индуцированных инвестиций?
6. Какова роль частных пропорций в достижении равновесного уровня экономики?

ГЛАВА 19. ЦИКЛИЧНОСТЬ ЭКОНОМИКИ И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ

19.1. Теории экономических циклов.
19.2. Содержание и виды кризисов.
19.3. Суть современного мирового финансово-экономического кризиса, его причины и негативные последствия.

19.1. Теории экономических циклов

Экономический цикл – это период, который начинается с определённого состояния экономического развития, проходит последовательно несколько фаз и завершается возвращением к исходному состоянию. Иными словами, экономический цикл – это исторический период между двумя экономическими конъюнктурами.

Экономический цикл → это период времени от начала одного кризиса до начала другого

Причины, вызывающие изменения экономической активности общества во времени, исследует теория экономических циклов. Изменения совокупности показателей, характеризующих развитие национальной экономики, называется экономической конъюнктурой. Поэтому теорию экономических циклов называют также теорией экономической конъюнктуры.

Центральное место в теории экономических циклов занимает работа Дж.М.Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.). Опираясь на работы Р.Харрода, Дж.Хикса, А.Хансена, Кейнс показал, что экономический цикл есть результат взаимодействия трёх составляющих: национального дохода, потребления и накопления капитала.

Природа цикла до настоящего времени является одной из самых сложных и спорных проблем в экономической теории

Цикличность – это всеобщая форма движения. Она свойственна как природе, так и обществу и отражает неравномерность, смену эволюционных и революционных форм прогресса. К характерным чертам цикличности относятся:

- движение не по кругу, а по спирали, т.е. цикличность – это форма прогрессивного развития;

- каждый цикл имеет свои фазы и длительность;

- циклы неповторимы, каждый цикл, каждая фаза не имеет аналогов в историческом развитии;

- все циклы как в природе, так и в обществе взаимосвязаны.

Экономические циклы осуществляются через особые фазы. Обычно выделяют следующие фазы цикла: кризис, депрессия, оживление, подъём (рис. 19.1).

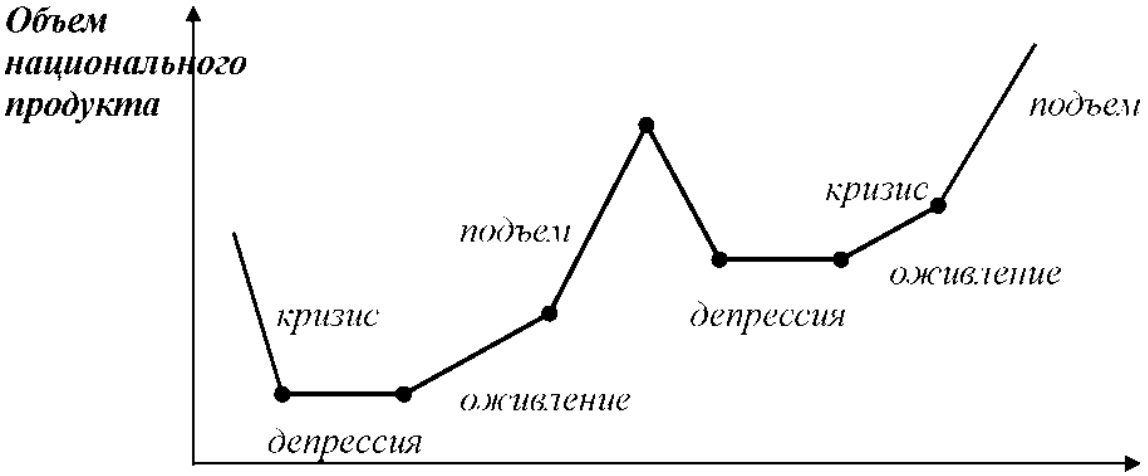


Рис. 19.1. Фазы экономического цикла.

В фазе кризиса производство и занятость сокращаются, так как на экономику обрушивается массовое перепроизводство товаров, не пользующаяся спросом населения, в связи с чем, товары не реализуются. Перепроизводство товаров оборачивается кризисом сначала в сфере обращения, а затем кризис поражает и сферу производства. Об этой фазе цикла более подробно раскрывается в следующем параграфе данной темы.

Фаза депрессии характеризуется минимальными размерами производства и низким уровнем занятости. Вместе с тем, на этой фазе стабилизируются товарные запасы и уровень цен. Низкие цены, в свою очередь, стимулируют спрос и потребление. Фаза депрессии – имеет не только разрушительный характер, она также является фазой подготовки к переходу на очередную фазу цикла. Предприятия предпринимают активные меры по выходу из кризиса и застоя. Они приспосабливаются к низким доходам путём снижения издержек производства. В фазе депрессии начинается обновление основного капитала, что стимулирует развитие отраслей, производящих средства производства. В эти отрасли начинают вкладывать инвестиции, провоцируя тем самым действие эффекта мультипликатора. Инвестиции – это самый существенный

фактор, увеличивающий доходы и совокупный спрос, значит и объёмы производства. Всё это означает, что началась фаза оживления и объёмы общественного производства начинают постепенно увеличиваться.

Фаза оживления характеризуется постепенным увеличением объёмов производства, сокращением безработицы, оживлением инвестиционных процессов, повышением цен, ставки процента и деловой активности. Оживление начинается с расширения производства средств производства. Представление заказов предприятиям, производящим средства производства, позволяют им расширить производство, нанимать дополнительный персонал, выплачивать им заработную плату. В результате растут доходы населения и происходит оживление спроса на потребительские товары, экономика набирает стремительный разбег. Объём реального общественного производства достигает предкризисного значения, за которым следует очередная фаза цикла – подъём.

Подъём характеризуется рассветом всех форм капитала, растут цены, прибыль предприятий, спрос и предложение. В результате всего этого уровень занятости возрастает вплоть до полной занятости, а производства – до полной загруженности производственных мощностей. Предприниматели усердно вкладывают деньги в инвестиции, всячески расширяя выпуск продукции, способствуют становлению новых предприятий. Высокими темпами растёт объём ВВП, доходы и заработная плата, спрос и предложение на всех рынках, продолжается рост цен, банковская процентная ставка и курс ценных бумаг. Все вышеперечисленные процессы продолжаются до тех пор, пока подъём не достигнет своей высшей точки – пика. В этой точке оказывается, что товаропроизводителями произведено столько, что рынок не в состоянии их поглощать, начинается процесс накопления запасов. В связи с этим, постепенно проявляются и нарастают диспропорции в экономике, после чего, национальное хозяйство опять попадает в кризисное состояние. Так, наступает новая цикличность в развитии с более возрастающим эффектом нежели предыдущий: кризис, за кризисом следует депрессия, затем оживление и подъём. Таким образом, циклическое развитие национального хозяйства продолжается.

Существует и более простая классификация фаз цикла, которая выделяет только понижательную и повышательную фазы цикла (например, длинные волны Кондратьева). В этом случае, цикл представляется состоящим только из двух фаз: спад и оживление.

Современной экономической науке известны более 1380 типов

экономических циклов[99]. Наибольшее признание экономистов получили «малые циклы» Китчена, цикл Жуглара, цикл Кузнеца, «большие волны» Кондратьева (рис. 19.2).

«Малые циклы» Китчена являются краткосрочными, продолжительностью от двух до четырёх лет. Экономисты связывают эти циклы с колебанием мировых запасов золота. Э.Хансен циклы Китчена связывает с неравномерностью воспроизводства оборотного капитала, а Митчелл – с колебаниями денежного обращения. Циклы Китчена можно объяснить расхождениями во времени между инвестиционными вливаниями соответственно изменениям спроса и вводом в действие новых средств труда, благодаря которому и восстанавливается нарушенное экономическое равновесие на потребительском рынке.

Экономические циклы в зависимости от их продолжительности могут быть: короткие, средние и длинные

Циклы Жугляра. Продолжительность цикла 8-12 лет. Его также называют промышленным циклом. Этот цикл – главный фактор, от которого зависит хозяйственная конъюнктура. В отличие от краткосрочных циклов, цикл Жугляра выражает не только национальную, но и интернациональную экономическую динамику. Проявление этих циклов практически одновременны во всех странах, несовпадения могут быть весьма незначительны. Цикл Жугляра связан с необходимостью обновления капитала, хотя, сам учёный считал, что причиной кризиса может быть дисбаланс в денежном обращении и кредитной политике.

Циклы Кузнеца. Его продолжительность 18-25 лет. Он занимает промежуточное положение между среднесрочными циклами Жуглара и «длинными волнами» Кондратьева. Цикл Кузнеца связан с периодическим обновлением жилья и производственных сооружений. Поэтому, данный цикл получил название строительного цикла.

Циклы Кондратьева. Продолжительность данного цикла 40-60 лет. Их также называют длинными волнами Кондратьева. Длинные волны не являются колебаниями. Так называемые кризисы в «длинной волне» не обязательно должны отражать абсолютное падение производства. Здесь характерно изменение темпов роста вокруг долговременных тенденций экономического роста. Этим объясняется целесообразность применения термина «волна» вместо термина «цикл». Длинные волны Кондратьева связаны с переходом к новому технологическому способу производства,

[99]Экономическая теория. Учебник. // Под общ. Ред. Акад. В.Д.Камаева. – М.: КНОРУС, 2016. -с. 268.

с появлением технических нововведений.

Начиная со второй половины XX века экономические циклы и кризисы приобретают новые черты и особенности:

- кризисы стали наступать чаще, продолжительность цикла сократилась с 11-12 лет в конце XIX– первой половине XX вв. до 5 – 7 лет в настоящее время;
- фаза кризиса наступает в большинстве стран одновременно;
- государства стали осуществлять активную антикризисную политику, влияющую на ход всего цикла. Это привело к тому, что границы между фазами стали нечёткими, размытыми;



Рис. 19.2. Виды экономических циклов.

- кризис сопровождается нарастающей инфляцией, безработица становится хронической и затрагивает новые категории работников. Возник новый тип ризисной экономики – стагфляционная экономика;
- изменился сам характер кризисов: они стали менее продолжительными, стали охватывать различные отрасли и сферы экоиоики (например, кризисы 1974–1975 гг., 1980–1982 гг., 1991–1993 гг., 2008-2012 гг., охватившие все развитые страны).

Экономическая теория на протяжении многих лет исследует

причины цикличности экономического развития, стремится найти инструменты воздействия на кризисы.

Повышенный интерес экономистов к проблемам цикличности, глубокое исследование возможных причин возникновения кризисов и влияющих на него факторов, привели к появлению различных теорий экономического цикла.

Теории, объясняющие циклические колебания внешними (экзогенные) факторами, называются экстернальными и внутренними (эндогенные) факторами – интернальными теориями.

К внешним факторам цикличности относятся: войны и другие политические потрясения; открытие значимых месторождений ценных ресурсов; революционные изменения в технологиях и технике, способные коренным образом изменить структуру общественного производства; катаклизмы природы и существенные изменения в природе; психология людей; изменение государственной экономической политики.

К внутренним факторам цикличности можно отнести следующее: физический и моральный износ основного капитала; резкое изменение объёма и структуры личного потребления, существенное изменение объёма инвестиций и др.

Дж. М. Кейнс видит причины кризисов в избытке сбережений населения и недостатке инвестиций в производство. При обосновании причин экономических кризисов, Кейнс разрабатывает основной психологический закон – склонность индивида к сбережению. Кейнс считал, что экономические кризисы в условиях рынка не только неизбежны, но и вытекают из самой природы и внутреннего содержания капиталистического способа производства.

Будет неправильным объяснять возникновение экономических циклов только экстернальными и интернальными теориями. В связи с этим, в исследованиях причин цикличного развития экономики наиболее известны ещё несколько теорий. Рассмотрим основные из них.

Различают экстернальную и интернальную теории экономического цикла

Монетарная теория. По мнению монетаристов, центральное место в рыночной экономике занимают деньги и кредит. Цикличное изменение экономики связано, прежде всего, с изменением потока денежной массы. Единственной причиной роста экономической активности, процветания экономики служит изменение денежного потока. В результате увеличения спроса на товары оживляется торговля, растут розничные цены, расширяется

производство. Денежный поток (сумма потребительских расходов) изменяется в результате изменения количества денег. Уменьшение количества денег снижает экономическую активность.

Теория недопотребления. Родоначальником теории недопотребления является швейцарский экономист Ж.Сисмонди (1773-1842). Существует множество разновидностей этой теории, наиболее обоснованная из них, применяет термин «недопотребление» в значении «чрезмерных сбережений». Депрессии вызываются тем обстоятельством, что слишком большая часть текущего дохода сберегается и слишком незначительная его часть расходуется на потребительские товары. Именно добровольные сбережения, совершаемые отдельными людьми и компаниями, нарушают равновесие между производством и реализацией. Причина чрезмерных сбережений заключается в неравномерном распределении дохода. Подавляющая часть сбережений приходится преимущественно на тех, кто получает крупный доход. Если бы можно было повысить уровень заработной платы и одновременно перераспределить национальный доход более равномерно, то доля сбережений не была бы угрожающе большой.

Теория перенакопления. Согласно этой теории экономический цикл связан с производством средств производства или капитализированных инвестиционных товаров. Существует большая разница между производственными циклами товаров повседневного потребления и циклами товаров длительного пользования. Отрасли, изготовляющие товары производственного назначения, подвержены воздействию экономического цикла гораздо сильнее, чем отрасли, производящие товары повседневного спроса. Во время повышательной фазы цикла выпуск товаров производственного назначения растёт, а во время понижательной фазы цикла сокращается гораздо резче, чем производство товаров кратковременного пользования. При этом возникают диспропорции в структуре производства, т.е. нарушается соотношение между потребительскими товарами, товарами длительного пользования.

Психологическая теория. При объяснении цикличного развития экономики существуют и психологические теории. Сторонники психологических теорий Ж.М.Кейнс, У.Митчелл, Ф.Хайек и другие считали, что на оптимизм и пессимизм человека, на активность его деятельности воздействуют объективные экономические факторы: процентная ставка, денежный поток, прибыль и другие, в результате чего происходит расширение или сокращение производства. Так, расширение кредитования, рост спроса и производства поднимает настроение людей и, наоборот. Данная теория показывает на растущую

склонность людей к сбережению высоколиквидных денег, которая, в свою очередь, влияет на экономическое развитие.

Сегодня многие экономисты считают, что причина цикличности в экономике кроется в изменении совокупного спроса и совокупного предложения, в результате чего нарушается макроэкономическое равновесие. В связи с этим, особое внимание уделяется факторам, влияющим на совокупный спрос и совокупное предложение – инвестициям, национальному доходу, сбережениям и потреблению. Сделан вывод о том, что колебания инвестиций приводят к значительным изменениям национального дохода.

Основные пути стабилизации экономики обусловлены политикой содействия экономическому росту и сбережениям, влючающей следующие элементы:

- стабилизация совокупного спроса, который должен расти со скоростью, соответствующей темпу роста естественногоуровня реального объёма национального производства. Если допустить слишком быстрый рост совокупного роста, то усилятся инфляционные процессы. С другой стороны, если совокупный спрос растёт слишком медленно, то экономическая система перейдёт в состояние спада;
- стабилизация совокупного предложения путём сочетания усилий налогово-бюджетной и денежно-кредитной политики. Цель экономической политики может быть достигнута либо путём сочетания экспансионистских действий налогово-бюджетной политики и ограничительных действий денежно-кредитной политики, либо путём проведения жёсткой налогово-бюджетной политики в сочетании с экспансионистской денежно-кредитной политикой. Считается, что второе сочетание налогово-бюджетной и денежно-кредитной политики приводит к более низкому уровню ставки процента, а, следовательно, и большему объёму инвестиций;
- содействие росту совокупных сбережений, включающее меры, призванные увеличить доходность сбережений, а также способствующие перераспределению национального дохода посредством налоговой системы в пользу сбережений.

19.2. Содержание и виды кризисов

Начальной и основной фазой цикличного развития является кризис. В связи с этим целесообразно будет детально рассмотреть содержание и виды кризиса.

Кризис, завершая один цикл, закладывает основу для начала нового цикла, неизбежно заканчивающегося кризисом; в кризисной ситуации излишнее накопление капитала проявляется во всех его

функциональных формах.

В фазе кризиса сокращается производство и занятость, но цены не снижаются. На низшей точке фазы кризиса производство и занятость падают до самого низкого уровня.

При кризисе произведённая в обществе товарная масса перестаёт соответствовать (превышает или отстаёт) платежеспособному спросу. В результате часть производства простаивает, уменьшается производство товаров. Экономический рост прекращается из-за инфляции – необоснованно резкого повышения цен, низкого уровня занятости и безработицы. Таким образом, экономический рост прерывается и осложняется как безработицей, так и инфляцией, усилением нестабильности и диспропорций в воспроизводстве. Это, прежде всего, диспропорция между производством и присвоением его результатов, нарушение стабильности в социальной сфере и т.п.

До возникновения развитого товарного хозяйства резкое сокращение производства обычно было связано с природными бедствиями (засуха, половодье и т.д.) или с войнами и возникающими из-за них разрушениями. Экономические кризисы, временами потрясающие экономику после перехода к крупному машинному производству, придают общественному производству циклический характер. Кризисы проявляются в различных формах.

1. По масштабу нарушения равновесия в хозяйственной системе кризисы можно разделить на общие и частные. Если общие кризисы охватывают всё национальное хозяйство, то, частные кризисы проявляются в отдельных сферах или отраслях экономики.

Кризис в денежно-кредитной сфере. Кризис охватывает денежно-кредитную систему страны, где происходит сокращение коммерческого и банковского кредита. В результате падения курса акций и облигаций, а также нормы банковского процента банки терпят крах, происходит их массовое банкротство.

Валютный кризис. В этом случае обесценивается национальная валюта, истощается валютный резерв государства, падает курс национальной валюты.

Биржевой кризис. Он выражается в быстром падении биржевого курса ценных бумаг, сокращении их эмиссии, глубоком спаде деятельности фондовых бирж.

Экологический кризис. Выражается, прежде всего, в возникновении диспропорций в окружающей среде, приводящие к потере здоровья, сокращению жизни человека и влияет на генофонд нации.

Отраслевые и структурные кризисы. Охватывают какие-либо

отрасли национального хозяйства и, вследствие изменения структуры производства или нарушения существующих хозяйственных связей, порождают глубокие диспропорции между отдельными сферами и отраслями производства. Наряду со структурными кризисами и экономическими колебаниями существуют также сезонные колебания экономической активности. Например, покупки накануне праздников приводят к значительным колебаниям в темпах производства потребительских товаров, особенно в розничной торговле. Сезонным колебаниям в некоторой степени также подвержены сельское хозяйство, автомобильная промышленность, строительство.

Аграрный кризис – это экономический кризис, происходящий в сельском хозяйстве. Аграрные кризисы проявляются в формах относительного перепроизводства сельскохозяйственной продукции, увеличения запасов нереализованной продукции; снижения цен на сельскохозяйственную продукцию, уменьшения доходов и прибыли фермеров, их массового банкротства и ростом долгов; увеличением безработицы среди сельского населения. Так, первый аграрный кризис, начавшийся в 70-е годы XIX века, продолжался в различных формах вплоть до середины 90-х годов XIX века.

2. **По регулярности нарушения равновесия в экономике** кризисы можно разделить на периодические, промежуточные и нерегулярные кризисы. **Периодические кризисы** повторяются регулярно через определённые промежутки времени. **Промежуточные кризисы** не проходят полного цикла и прерываются на какой-то фазе цикла. Они являются менее глубокими и не затягиваются надолго. К причинам **нерегулярных кризисов** относятся природные катаклизмы, сели, ураганы, засуха и т.п.

3. **По характеру нарушения пропорций воспроизводства** кризисы делятся на кризисы перепроизводства и кризисы недопроизводства. **Кризис перепроизводства** проявляется в выпуске излишнего количества товаров, не нашедших сбыта. **Кризис недопроизводства** возникает в результате нарушения равновесия из-за нехватки товаров.

Исходя из особенностей процесса воспроизводства в сельском хозяйстве, аграрные кризисы продолжаются намного дольше, нежели в промышленности

19.3. Суть современного мирового финансово-экономического кризиса, его причины и негативные последствия

В 2008 году разразился мировой финансово-экономический кризис, который охватил все мировое сообщество и оказал серьёзное негативное воздействие на дальнейшее развитие стран. Суть этого кризиса и причины его возникновения были изложены в книге Первого Президента Республики Узбекистан И.А.Каримова «Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана»: «Получив начало с провалов и несостоятельности ипотечного кредитования в США, кризис нашёл своё масштабное отражение в кризисе ликвидности важнейших банков и финансовых структур, катастрофическом падении индексов и рыночной стоимости крупнейших компаний на ведущих фондовых рынках мира. Всё это, в свою очередь, явилось причиной серьёзного спада производства, резкого снижения темпов роста экономики во многих странах мира, со всеми вытекающими отсюда негативными последствиями»[100].

И хотя ипотечный кредит по своему значению представляет собой кредит, выдаваемый за счёт залога недвижимости, рынки США были в достаточной степени “перенасыщены” такого рода ликвидной недвижимостью и началось резкое падение их цен. К тому же, активизация операций по секъюритизации активов, считавшихся новой “финансовой” продукцией инвестиционных банков на ипотечных рынках США, увеличила возможность случаев упадка на ипотечных рынках.

Кризис разразился в результате роста выдачи ипотечных кредитов неплатежеспособным кредиторам с сомнительными возможностями своевременного возврата кредита

Экономика США была перенасыщена дешёвыми кредитными ресурсами, и это привело к изменению денежно-кредитной политики Федеральной резервной системы. В результате в 2004-2006 годах процентные ставки Федеральной резервной системы возросли до 6,25%. Ввысокая стоимость кредитов привела к снижению потребности населения в ипотеке и возврата долговых платежей по кредитам. С другой стороны, повышение цен на продовольственную продукцию и энергоносители ограничело финансовые возможности по возврату кредитов населением.

[100]Каримов И.А. Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана. – Т.: Узбекистан, 2009. С. 4.

В период 2000-2007 годов цены на продовольственную продукцию на мировом рынке возросли в среднем в два раза, а цены на бензин – в 3,5 раза. Стоимость одного барреля бензина превысила 147 долларов.

В результате в начале 2007 года в США усилилась проблема по возвращению ипотечных кредитов. Вместо возврата кредитов, взятых под залог недвижимости, участились случаи уклонения дебиторов от выплаты долгов. В результате продажи банками недвижиости неплатежеспособных клиентов, возросло предложение на ипотечном рынке, то привело к резкому падению рыночных цен на недвижимость.

Большинство экономистов считают, что причина кризиса – это ни что иное, как “плод” излишней либерализации экономики в развитых странах, то есть ограничение вмешательства государства в национальную экономику и, в частности, в финансовые рынки под влиянием идеи о “самоуправляемости рынка”.

Здесь уместно отметить, что основной причиной разразившегося финансового кризиса явилось нарушение пропорций между объёмом финансовых ресурсов и реальным производством. Процессы интернационализации и глобализации национальных экономик оказали воздействие на процессы денежного обращения в отдельных странах, сначало в США, затем во многих других государствах. Находящаяся в обращении денежная масса (наличные, кредиты, различные платёжные средства) в 10 раз превышала реальный объём производства, а при учёте скорости и объёма обращения денег – в несколько десятков раз больше необходимого для обращения объёма денег.

К причинам финансового кризиса также относят наблюдаемые, в основном, в лидирующих развитых странах, такие негативные проявления как:

- нерациональная денежно-кредитная политика, превращение проживания в долг в привычку и повседневную практику граждан;
- резкое нарушение пропорций между обязательствами финансовых институтов и уставными требованиями;
- предоставление рейтинговыми организациями необъективных заключений по ценным бумагам;
- нарушение принципов финансового аудита и профессиональной этики, предоставление необъективных аудиторских заключений;
- базирование метода финансового стимулирования не на качественных показателях, а на показателях объёма;
- появление сложных производных ценных бумаг с высокой степенью риска и т.д.

Таблица 19.1.

Динамика внешнеторгового сальдо отдельных стран мира[101]

(млрд. долл.)

Страны	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
США	484,1	-502,9	-550,1	-627,7	-627.7	-631.2	-802.0	-615.1
Япония	137,5	40,4	37,6	4,0	-15.4	5.9	-15.2	-6.8
Китай	293,2	255,7	217,0	102,9	421.5	535.0	586.5	877.6

Ведущие аналитические и эспертные центры в результате изучения и обобщения материалов, связанных с состоянием и возможными последствиями глобального финансового кризиса, пришли к выводу, что наблюдаемые в последние годы постоянный дефицит бюджета развитых стран и отрицательное сальдо внешней торговли считаются одним из основных последствий мирового финансово-экономического кризиса (табл. 19.1). Такая диспропорция в мировой экономике как возникновение большого дефицита во внешнеторговом балансе отдельных развитых стран в условиях положительного роста торгового баланса развивающихся стран, привела к изменению валютных запасов государств мира.

Первый Президент Узбекистана И.А.Каримов относительно этого кризиса изложил следующий вывод: «разразившийся глобальный финансовый кризис продемонстрировал серьёзные пробелы и необходимость кардинального реформирования действующей мировой финансово-банковской системы, подтвердил отсутствие должного контроля за деятельностью банков, которые в основном обслуживали свои корпоративные интересы, увлекаясь различными спекулятивными операциями на кредитном рынке и рынке ценных бумаг».

В результате нерациональной денежно-кредитной политики, проводившейся Федеральной резервной системой США и регулярного удержания низкого уровня ставки рефинансирования, резко возросли размеры выдаваемых банками кредитов. Экспансионистская денежно-кредитная политика Федеральной резервной системы США проявилась в снижении процентных ставок по предоставляемым коммерческими банками кредитов до 1,25%.

В результате невнимательного отношения к ипотечным рынкам, беспредельной либерализации ипотечных кредитов на рынке возрос спрос на недвижимость и за короткий срок стал наблюдаться резкий рост цен на рынке жилья.

Вместе с тем специалистами признаётся, что основа наступления финансового кризиса была заложена действующей системой

[101]World Integrated Trade Solution (WITS)/Worldbank.org.

международного упорядочения банковского капитала (Базель II). Известно, что принятая в начале 90-х годов система международного упорядочения банковского капитала Базель II предусматривает группировку инвестиционных качеств и уровня риска, востребованного для коммерческих банков капитала или активов капитала. Основываясь на заключениях рейтинговых агентств по банковскому капиталу, Базель II секъютиризировав активы с высоким риском, стимулировал их перевод в ценные бумаги.

По мнению учёного-экономиста Н.Жумаева, такие рейтинговые агентства, как Moody's, Standard & Poors è Fitch, обвиняются в связи с тем, что они включили в рейтинг ААА основанные на ипотечном риске ценные бумаги[102]. Наблюдалось снижение качественных показателей активов коммерческих банков и всех государственных ипотечных агентств (Freddie Mac (the Federal Home Loan Mortgage Corporation) è Fannie Mae (the Federal National Mortgage Association)), которые действовали на основе заключений вышеназванных рейтинговых агентств по ценным бумагам на ипотечных рынках, в связи с чем они были полностью переведены под государственный контроль.

Вышеуказанные явления подтверждают наличие серьёзных просчётов в финансово-банковской системе, в связи с чем подтверждается необходимость формирования новой, здоровой финансовой системы путём коренного реформирования действующей системы. Для выхода из кризиса государства Европейского Союза договорились об использовании системы государственных гарантий под кредиты коммерческих банков. При этом гарантии по межбанковским кредитам предоставляются сроком на 5 лет, и правительство, путём закупки льготных акций банков, будет иметь возможность для их поддержки.

В настоящее время государствами мира на борьбу с кризисом выделяются большие объёмы финансовых ресурсов. Объём и доля этих ресурсов по отношению к валовому внутреннему продукту определяются масштабами воздействия кризиса и разработанными каждой страной планами по борьбе с кризисом.

Влияние финансово-экономического кризиса на экономику нашей страны в корне отличается от влияния на развитые и другие соседние государства. Если эти процессы в других странах проявляются в виде нарушения финансовой системы и резкого сокращения объёмов производства, закрытия многих крупных предприятий, у нас это заметно в сокращении внешнего торгового оборота, в связи с ослаблением

[102]Жумаев Н.Х. Жахон молиявий инкирози: мохияти, сабаблари ва унинг Узбекистонга таъсири (Элекрон маъруза матни). - ТДИУ. - Т, 2015.

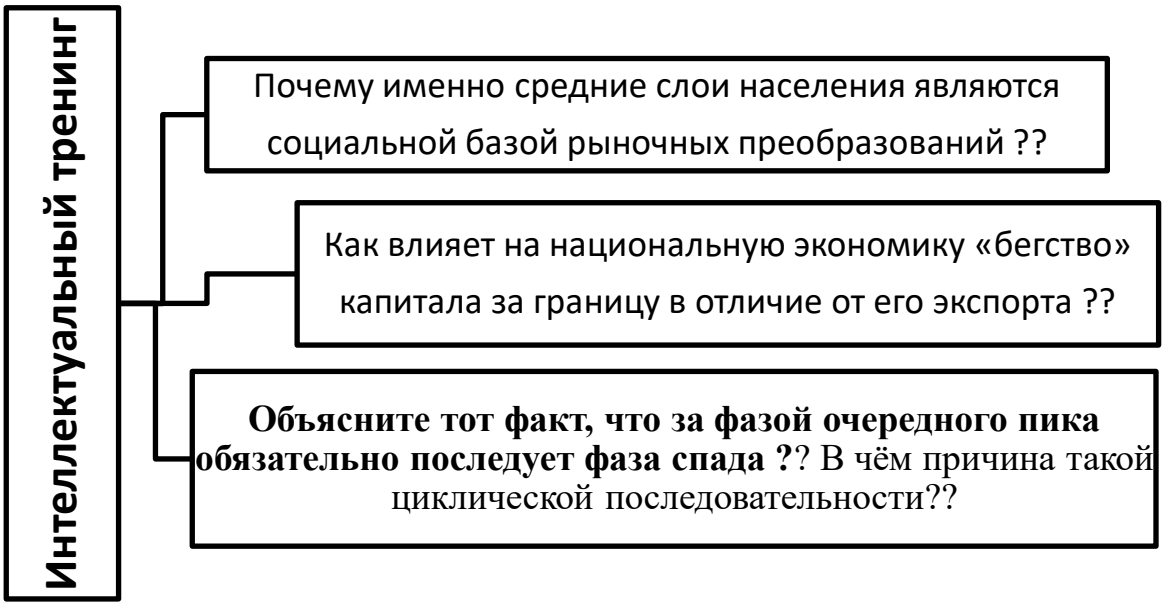
спроса на мировом сырьевом рынке и соответственно резкого снижения цен, в результате чего в ощутимой степени сократились экспортные доходы и снизилась покупательная способность наших основных торговых партнёров.

Отказавшись от краткосрочных спекулятивных кредитов, в республику привлечены долгосрочные иностранные инвестиции по льготным процентным ставкам. В результате кризиса была предотвращена связь нашей экономики с конъюнктурой международного кредитного рынка.

В настоящее время развиваются двухсторонние взаимно заинтересованные связи нашей республики с внешним миром. В реализации программ по модернизации экономики, её технического и технологического переоснащения нам необходимы, основанные на передовых технологиях, инвестиции зарубежных стран. Снижение спроса на мировом рынке оказало серьёзное воздействие на масштабы экспорта местных предприятий. В связи с этим, правительством республики была разработана Антикризисная программа, предусматривающая комплекс мер, обеспечивающих систему льгот, направленных на стимулирование спроса, и темпы стабильного экономического роста.

«Мировой опыт показывает, что важным фактором в обеспечении экономического роста является использование не только имеющихся внутренних резервов, но и ресурсов международных экономических организаций. Вместе с тем сегодня развитые государства и бизнес-субъекты глобального уровня размещают свои инвестиции в привлекательные страны с высоким трудовым потенциалом, где созданы благоприятные условия для инвесторов и приоритетным считается человеческий капитал. В этом смысле уместно вспомнить слова Президента Ш.Мирзиёева о том, что сотрудничество с такими организациями и впредь будет приоритетным направлением нашей внешней политики, ибо огромны их роль и место в процессе осуществляемых в нашей стране экономических реформ и обновления».[103]

[103]Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годы (от 7 февраля 2017 года).



Вопросы и задания для повторения:

1. В чём выражается сущность экономических кризисов?
2. Какие существуют теории экономических циклов?
3. Дайте определение экономического цикла и объясните особенности каждой его фазы.
4. Если кризисы прерываются на какой-либо определённой фазе, как называются такие циклы?
5. В чём, по-вашему мнению, состоят причины возникновения мирового финансово-экономического кризиса 2008 года?
6. Можно ли предупредить возникновение циклических колебаний в экономике? Если да, то, за счёт каких мероприятий?

ГЛАВА 20. РАБОЧАЯ СИЛА, ЕЁ ЗАНЯТОСТЬ И БЕЗРАБОТИЦА

20.1. Рабочая сила и её содержание.
20.2. Рынок рабочей силы. Соотношение спроса и предложения рабочей силы.
20.3. Обзор различных концепций занятости рабочей силы.
20.4. Безработица и её виды. Определение уровня безработицы.
20.5. Основные направления политики государства в области занятости рабочей силы и социальной защиты безработных в Узбекистане.

20.1. Рабочая сила и её содержание

Современный этап развития человеческого общества связан с новым взглядом на труд и рабочую силу как один из ключевых ресурсов экономики. Этот новый взгляд на рабочую силу – это результат реального роста роли человеческого фактора в условиях инновационной экономики, когда достигается прямая зависимость конечного результата от качества и мотивации труда наёмной рабочей силы.

Источником роста производительности труда и валового внутреннего продукта в триаде «труд-земля-капитал» несомненно является первый фактор, охватывающий весь спектр количественных и качественных характеристик рабочей силы. Активный творческий труд в настоящее время определяет содержание деятельности большей части трудового населения, прежде всего специалистов с высшим и средним специальным образованием, административно-управленческих работников, высококвалифицированных работников. Это ведущий передовой отряд национальной рабочей силы, удельный вес которого в странах Запада составляет от 40 до 50 процентов занятых в экономике.

Рабочая сила является одним из важных и ведущих факторов в процессе общественного производства. Рабочая сила – это обобщённый комплекс рабочих сил в масштабе общества или отдельно взятой страны, принимающая участие в создании стоимости и потребительной стоимости, действующая в тесной взаимосвязи друг с другом. При изучении процессов воспроизводства совокупной рабочей силы целесообразно остановиться, прежде всего, на рассмотрение самого понятия рабочая сила.

Рабочая сила как совокупность умственных и физических способностей человека к труду является основной производительной силой общества. Носителями этих способностей являются рабочие, которые являются первичным фактором богатства общества. Отличительная особенность рабочей силы как фактора производства

заключается в том, что она выступает одновременно как в роли производителя, так и потребителя. В качестве производителя, она принимает участие в процессе производства, создавая при этом новые товары и услуги, а в качестве потребителя – использует её для удовлетворения своих материальных и духовных потребностей.

В процессе воспроизводства воспроизводятся не только материально-вещественные факторы производства, но и личный фактор, то есть рабочая сила. Под воспроизводством рабочей силы понимается, прежде всего, восстановление способности к труду.

Воспроизводство рабочей силы означает непрерывное восстановление физических сил и умственных способностей человека к труду, постоянное обновление и повышение его трудовой квалификации, общего уровня знаний и профессионализма.

Воспроизводство рабочей силы включает также вовлечение работников в производство, распределение и перераспределение ресурсов рабочая сила между отраслями и предприятиями, удовлетворение их потребности в работниках и в тоже время создание социально-экономического механизма, обеспечивающего полную и эффективную занятость имеющейся рабочей силы.

Стоимость рабочей силы определяется общественно необходимым временем на воспроизводство рабочей силы

Кроме того, нынешнее поколение рабочих и служащих через определённое время состарится и нужно готовить замену. А для этого у рабочего должны быть семья, дети, необходимы также условия для их воспитания, обучения и формирования в качестве потенциальной рабочей силы.

Исследование процессов воспроизводства рабочей силы обуславливает выделение её количественного и качественного аспектов.

Количество рабочей силы отражает трудоспособную часть населения страны, которая называется также ресурсом рабочей силы. Основным критерием включения человека в ресурсы рабочей силы считается его возраст и способность к труду. Обычно в состав ресурсов рабочей силы включаются мужчины в возрасте от 16 до 60 лет и женщины в возрасте от 16 до 55 лет. Но, работоспособными могут также быть и пенсионеры, занятые в общественном производстве и других сферах[104].

[104]При этом военнослужащие, находящиеся на действительной воинской службе, хотя формально и относятся к занятым, как правило, при подсчете показателя уровня безработицы не учитываются в общей численности рабочей силы. Этот показатель обычно (если это не оговаривается специально) рассчитывается только для гражданского сектора экономики.

Качество рабочей силы отражает уровень соответствия её состава потребностям общественного производства с учётом требований времени: уровень образования и профессиональной подготовки, квалификация, опыт работы. С ускорением научно-технического прогресса повышаются и требования к качеству рабочей силы.

В настоящее время выделяют активную и потенциальную часть ресурсов рабочая сила. Лица, занятые в общественном производстве, а также готовые к работе и активно ищущие её являются активной частью ресурсов рабочая сила. Лица, временно занятые в домашнем хозяйстве или на других различных работах, на учёбе с отрывом от производства относятся к потенциальной части рабочей силы.

Закон народонаселения – это закон увеличения численности населения. Закон народонаселения проявляется через естественное движение населения, т.е. снижение уровня смертности, увеличение продолжительности жизни, достижение оптимального уровня рождаемости, обеспечение сочетания взаимных интересов общества и отдельных семей.

Воспроизводство рабочей силы есть относительно самостоятельная экономическая и социальная проблема, отдельные стороны которой проявляются в форме естественного прироста и движения населения.

Естественный прирост населения отражает движение населения, не включая эмиграцию (переезд граждан из своей страны в другую страну) и иммиграцию (въезд иностранных граждан в страну для постоянного проживания). Он определяется через следующие общие коэффициенты:

- коэффициент рождаемости (отношение годовой численности родившихся живыми младенцев к среднегодовой численности существующего населения);
- коэффициент смертности (отношение умерших за год к среднегодовой численности существующего населения);
- коэффициент ествественного прироста (разность между общими коэффициентами рождаемости и смертности). Обычно эти коэффициенты оцениваются в качестве величины, приходящейся на каждые 1000 человек населения.

На 1 января 2023 года постоянное население нашей республики составило 36 024 946 человек, в 2022 году оно увеличилось на 753,6 тыс. человек. В том числе мужчины составили 18 128,6 тыс. человек – 50,3%, женщины – 17 896,3 тыс. человек – 49,7%, из них 50,9 % - городское население – 18 335,7 тыс. человек, 49,1% - сельское население – 17 689,2 тыс. человек.

По состоянию на 1 января 2023 года 31,7% постоянного населения

республики составили лица моложе трудоспособного возраста, 56,8% – в трудоспособном возрасте и 1,5% – старше трудоспособного возраста.

На 1 января 2023 года плотность населения по стране составила 80,2 человека на один квадратный километр. Это на 1,6 человек больше, если сравнить с аналогичным периодом 2021 года (78,6 человек на один квадратный километр в 2022 году). В разрезе регионов наибольшая плотность населения составила 6 597,5 человек в Ташкенте, 772,7 – Андижанской области и 588,2 – Ферганской области. Наиболее низкие показатели зафиксированы в Навоийской области – 9,5 и Республике Каракалпакстан – 11,9 человек.

В январе-декабре 2022 года число родившихся составило 932,2 тыс. человек. Коэффициент естественного прироста составил 557 911 человек[105].

Количество и качество рабочей силы определяется также численным, половозрастным составом населения страны, которое, в свою очередь, зависит от естественного движения населения.

Естественное движение населения, особенность его воспроизводства обусловлена множеством обстоятельств, в частности, уровнем индустриального развития страны и урбанизации, социальными условиями, культурными особенностями и традициями, конкретными историческими факторами. К ним также относится улучшение жилищных условий с учётом демографических факторов, предоставление детских пособий, обеспеченность детскими учреждениями, продолжительность декретного отпуска и отпуска по уходу за ребёнком, укрепление семьи, улучшение духовной атмосферы в обществе.

На количество ресурсов рабочая сила в стране или в отдельных регионах влияет миграция населения. Она является сложным процессом, который означает перемещение рабочей силы из одной территории в другую под влиянием различных факторов (например, изменения в уровне заработной платы, безработица и т.д.). Миграция может происходить на двух уровнях, т.е. на международном уровне и внутри страны. Миграция, происходящая между государствами, называется **внешней миграцией**. Миграция, происходящая внутри страны, называется **внутренней миграцией**. Различают следующие её виды:

1. **полная миграция –** миграция, связанная с изменением постоянного места проживания населения;
2. **колеблющаяся миграция –** миграция, связанная с регулярным периодическим передвижением рабочей силы из одной территории в

[105]Данные Государственного комитета Республики Узбекистан по статистике.

другую – на работу и с работы;

3. сезонная миграция – миграция, связанная с сезонной рабочей деятельностью;

4. случайная миграция – миграция, связанная с временными поездками населения на другие территории.

Социальна задача миграции рабочей силы заключается в повышении уровня жизни населения, роли и статуса человеческого фактора в общественной жизни.

20.2. Рынок рабочей силы. Соотношение спроса и предложения на рабочую силу

Рынок рабочей силы – это отношение по купле-продаже между владельцами товара рабочая сила и её основными потребителями – государственными предприятиями, организациями и различными предпринимательскими структурами в процессе хозяйственной деятельности. Как сложная система социально-экономических отношений, он охватывает в себе условия труда и размеры оплаты, уровень квалификации рабочих, объём выполняемых ими работ, интенсивность и степень ответственности работников.

Рынок труда → это система экономических методов и механизмов, обеспечивающих вовлечение экономически активного населения в хозяйственный оборот и использование его рабочей силы как товара, равновесная цена и количество которого определяется взаимодействием спроса и предложения

Как и на любом другом рынке, на рынке рабочей силы осуществляется взаимодействие двух противоположных сторон – спроса и предложения.

Рынок труда, как и любой товарный рынок, развивается по законам спроса и предложения. Но, специфика товара рабочая сила, являющейся предметом купли-продажи на данном рынке, обуславливает ряд особенностей формирования спроса и предложения на рабочую силу, поддержания равновесия на рынке.

Спрос на рабочую силу - это количество труда, которое работодатели хотят и могут нанять по альтернативной ставке заработной платы в определенный период времени (при прочих равных условиях).[106]

Спрос на рабочую силу - это платежеспособная потребность предпринимателей в наёмной рабочей силе для организации и развития

[106]Economics: principles, problems, and polisies. //Campbell R. McConnell, Stanley L. Brue, Sean M. Flynn. 19-th educftion. USA, 2015. - p. 599.

производства. Величина спроса на рабочую силу зависит, главным образом, от двух факторов: первый – предельная производительность труда и второй – цены на другие факторы производства. Объясняется это тем, что масштабы привлечения наёмного труда являются результатом усилий работодателей минимизировать издержки производства и, соответственно, максимизировать прибыль предприятия.

Потенциальный работодатель, желающий нанять работника, предъявляет спрос на труд до того момента, когда выручка от использования предельного работника сравняется с издержками по его использованию, т.е. когда заработная плата предельного рабочего будет равна получаемой предприятием выручки от его использования или предельной выручке.

Предложение рабочей силы – это готовность и способность рабочей силы работать определенное количество времени при альтернативной ставке заработной платы в определенный период времени (при прочих равных условиях)[107]**.**

Предложение рабочей силы исходит либо от отдельного работника, либо от коллектива работников, входящих в профсоюз. Предложение рабочей силы, прежде всего, зависит от уровня заработной платы (рис. 20.1). Вместе с тем, выбор каждого трудоспособного человека в пользу выбора работы или её отсутствия, зависит от индивидуальных качеств человека, национальных традиций, обычаев и культуры, совершенства социальной и налоговой политики государства.

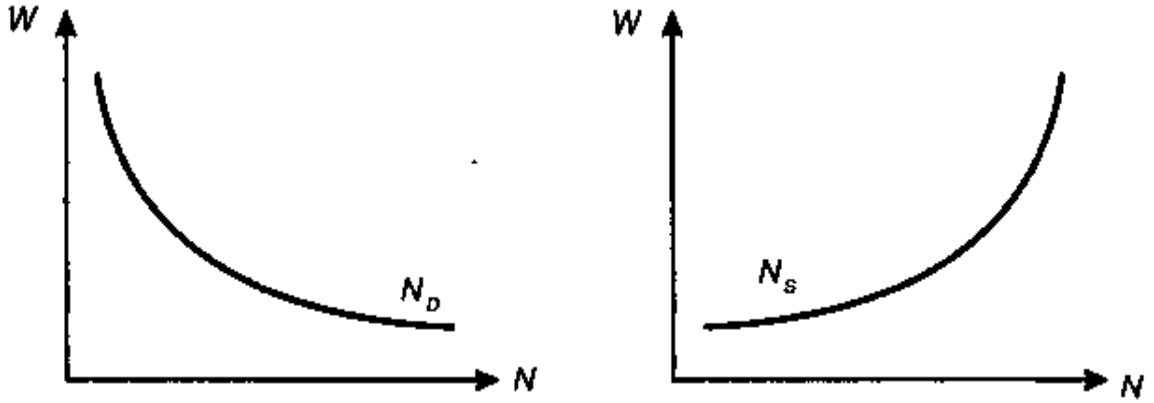


Рис. 20.1. Кривая спроса на труд (а). Кривая предложения труда (б).

На предложение труда в масштабе национального хозяйства большое влияние оказывает демографический фактор. Так, в Узбекистане численность населения трудоспособного возраста неуклонно растёт, что обусловлено высоким уровнем рождаемости и

[107]Там же. – p. 599.

положительным естественным приростом населения.

Рост численности трудоспособного населения, в свою очередь, повышает напряжённость на рынке труда, поскольку заметно увеличивает число потенциальных работников, претендующих на рабочие места.

Равновесие на рынке труда означает, что все желающие трудиться полностью реализуют свои намерения по продаже рабочей силы по установившейся равновесной ставке реальной заработной платы, а работодатели – потребности по найму рабочей силы. В отличие от конкретной ставки заработной платы на рынке труда, которая является результатом взаимодействия и уравновешивания спроса на рабочую силу и её предложения, равновесная ставка заработной платы отражает полное совпадение (равенство) предельной производительности труда и предельных издержек на его оплату.

Равновесная заработная плата – это ставка заработной платы, при которой количество рабочей силы, поставляемой в данный период времени, равно количеству требуемой рабочей силы[108]**.**

Стоимость и потребительная стоимость (полезность) рабочей силы делает его основным и особым товаром на рынке.

Стоимость рабочей силы включает стоимость всех жизненных благ, необходимых для удовлетворения личных потребностей рабочего, обеспечения воспроизводства его рабочей силы, повышения его качества, содержание его семьи. Стоимость рабочей силы является изменчивым показателем, который может повышаться или понижаться под воздействием продления рабочего дня, повышения интенсивности труда, различных природных и исторических условий, развития науки и техники, увеличения расходов на обучение и получение профессиональных знаний и т.д.

Полезность товара рабочая сила проявляется через способность удовлетворять потребность владельца капитала в получении прибыли.

Рынок рабочей силы в совокупности с рынками товаров и капитала образует экономическую систему рыночного хозяйства. Являясь составной частью общеэкономического механизма, он выполняет функцию распределения и перераспределения ресурсов рабочая сила по отраслям и сферам экономики в соответствии с законами спроса и предложения.

В связи с этим, рынок рабочей силы, исходя из специфичности своего товара – рабочая сила, занимает особое место. Движение рабочей силы на этом рынке приобретает ряд социально-экономических

[108]Economics: principles, problems, and polisies. //Campbell R. McConnell, Stanley L. Brue, Sean M. Flynn. 19-th educftion. USA, 2015. - p. 594-596.

особенностей.

Во-первых, рынок рабочей силы выявляет отношения между двумя независимыми субъектами – владельцами капитала и владельцами рабочей силы по поводу взаимного согласования их интересов. Их направляют на рынок противоположные желания и цели, то есть один из них хочет получить доход, реализуя свою рабочую силу, другой же хочет получить прибыль, купив и использовав рабочую силу (услуги труда). Торговая сделка между ними происходит не по поводу самого владельца рабочей силы, а его способности к труду, условий и продолжительности её использования. Результатом сделки является размер заработной платы, выплачиваемой за купленную владельцем капитала рабочую силу.

Во-вторых, на рынке рабочей силы, как и на любом товарном рынке, также возникает конкурентная борьба среди рабочих за свободное рабочее место.

В-третьих, рынок рабочей силы имеет тенденцию постоянного превышения предложения труда над спросом на труд. А это приводит к возникновению на рынке незанятой части рабочих (безработных).

В-четвёртых, обычно цикличное развитие рыночной экономики сопровождается инфляцией и безработицей. Между ними существует определённая взаимосвязь, которая сопровождается значительным снижением уровня жизни рабочих масс (повышение цен, сокращение зарплаты, понижение платежеспособного спроса и т.д.). В определённых экономических условиях положение на рынке рабочей силы может стать причиной роста инфляции и, наоборот, чем ниже уровень безработицы, тем выше темпы роста цен под влиянием инфляции.

Английский экономист Албан Филлипс показал связь между уровнем безработицы и темпами инфляции; кривая, изображающая эту зависимость, получила название кривой Филлипса (рис. 20.1). Согласно кривой, снижение уровня инфляции на 1% провоцирует увеличение безработицы на 2%.

Важную роль в регулировании соотношения между безработицей и инфляцией играет экономическая политика государства. Задача правительства состоит в обеспечении оптимального соотношения между уровнем занятости, объёмом производства и уровнем заработной платы. Она должна контролировать не только уровень безработицы и инфляцию, но и предотвратить их отрицательное воздействие на развитие экономики и на уровень жизни населения.

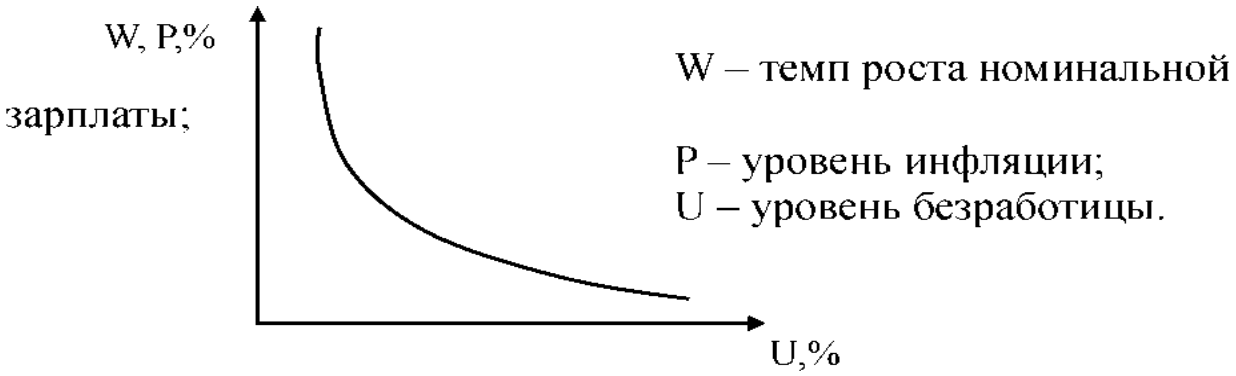


Рис. 20.1. Кривая Филлипса.

В долгосрочном периоде кривая Филлипса представляет собой вертикальную линию, при этом она четко фиксирована на уровне естественной безработицы. Дело в том, что на долгосрочном временном интервале различия между фактической и ожидаемой инфляцией не существует, а это возможно только при достижении естественного уровня безработицы.

Практика показала, что кривая Филлипса применима для экономических ситуаций в краткосрочном периоде. В долгосрочном периоде даже низкий уровень занятости не спасает от роста инфляции

Отсюда следует, что рынок рабочей силы занимает ведущее место в системе рыночного хозяйства и без организации его на высоком уровне невозможно достижение эффективного функционирования экономики.

В системе рыночной экономики рынок рабочей силы выполняет две функции: первая – связана с непосредственным соединением рабочего со средствами производства в процессе труда и эффективным регулированием движения незанятой рабочей силы. Вторая функция осуществляется через воспроизводство совокупной рабочей силы и совершенствования её качества.

20.3. Обзор различных концепций занятости рабочей силы

Теории занятости рабочей силы различаются своим подходом к проблеме, используемыми методами и средствами исследования. В учебниках и учебных пособиях излагаются взгляды на проблему занятости неоклассической школы, кейнсианского направления, представителей монетаристской, институциональной и других научных школ.[109]

В основу концепции **неоклассической школы** лежат положения

[109]Экономическая теория. Учебник. – изд. Испр.и доп. / Под общ. Ред. Акад. В.И.Видяпина, Г.П.Журавлёвой и др. - М.: ИНФРА-М, 2005, стр. 485-489.

классической теории А.Смита, мнения и суждения Е.Бём-Баверка, Ф.Визера, К.Менгера, Л.Вальраса, А.Лаффера. Представители этой школы рассматривали рынок рабочей силы как систему связей, согласно законам рынка и условий совершенной конкуренции, управляемой рыночным механизмом. Согласно их утверждения, в результате взаимодействия спроса на труд и его предложения на рынке труда достигается рыночное равновесие.

Уровень заработной платы определяется ценой рабочей силы, которая, воздействуя на спрос и предложение рабочей силы, обеспечивает необходимое равновесие между ними. Цена рабочей силы быстро реагирует на конъюнктуру рынка, т.е. изменяется при повышении или понижении спроса и предложения. В связи с этим, дефицит или избыток предложения на рынке рабочей силы устраняется через изменение уровня заработной платы под воздействием закона спроса и предложения труда. Таким образом, классическая модель рынка рабочей силы основывается на принципе саморегулирования.

Представители кейнсианской школы отстаивали иную точку зрения. Их концепция основана на вмешательстве государства в регулирование трудовых отношений. Они рассматривали рынок рабочей силы в качестве инертной, неизменной системы и подчёркивали, что цена рабочей силы в нём жёстко фиксирована. Основные показатели, такие как уровень занятости и безработицы, спрос на рабочую силу, уровень реальной заработной платы определяются не на рынке рабочей силы, а количеством эффективного спроса на рынке товаров и услуг.

Эффективное средство обеспечения достаточного уровня занятости → это расширение инвестиционной деятельности государства, обеспечение им оптимальных размеров инвестиций с учетом конкретных условий экономического развития

На рынке рабочей силы формируется лишь уровень заработной платы и зависящая от него величина предложения труда. Однако, предложение рабочей силы не играет ведущей роли в формировании фактической занятости, а характеризуется максимально возможным уровнем и размером заработной платы. Спрос на рабочую силу регулируется совокупным спросом, объёмом инвестиций и производства. Наличие безработицы обусловлено недостатком совокупного эффективного спроса, который можно ликвидировать повышением экономической активности, мерами в области бюджетной и денежно-кредитной политики. Государство, осуществляя мероприятия по

расширению совокупного спроса, способствует увеличению спроса на рабочую силу, в результате чего происходит увеличение занятости и сокращение безработицы.

Представители монетаристской школы (М.Фридмен, Э.Фелпс) оценивают рыночную экономику как саморегулирующуюся систему и отмечают, что сам ценовой механизм определяет рациональный уровень занятости. В такой системе любое вмешательство государства выводит из строя механизм саморегулирования рынка. Денежное стимулирование государством совокупного спроса приведёт, в конечном счёте, к усилению процессов инфляции.

Монетаристы подчёркивают, что в экономике в определённой степени всегда будет присутствовать безработица и называют её «естественной нормой безработицы». Отклонение занятости от его «естественного уровня» носит только краткосрочный характер. Если уровень занятости превышает равновесный уровень, то это приводит к ускорению инфляции и, если наоборот, то к ускорению дефляции. Политика по стабилизации занятости должна быть направлена на борьбу против отклонения уровня безработицы от её естественного уровня, колебаний объёмов производства и численности занятых. Для обеспечения равновесия на рынке рабочей силы монетаристы рекомендуют в основном использовать рычаги денежно-кредитной политики.

Представители институциональной школы (Т.Веблен, Дж.Гэлбрейт, Л.Ульман) пытались объяснить возникающие на рынке рабочей силы несоответствия социальными, профессиональными, отраслевыми, половозрастными, этническими и другими различиями в структуре рабочей силы и соответствующим этому уровнем заработной платы.

Контрактная теория занятости (М.Бейли, Д.Гордон, К.Азариадис) представляет собой концепцию, сочетающую в себе неоклассические и кейнсианские трактовки. С одной стороны, авторы концепции принимают кейнсианский тезис о жёсткости размера заработной платы и полагают, что координация на рынке рабочей силы осуществляется не за счёт цен (т.е. зарплаты), а за счёт изменения физического объёма производства и занятости. С другой стороны, сама эта жёсткость выводится из поведения индивидов, действующих в собственных экономических интересах. В основе данной теории лежит положение о том, что предприниматели и

*Проблемы **занятости могут быть решены с помощью институциональных реформ***

рабочие вступают между собой в долгосрочные договорные отношения. Данное соглашение соблюдается ими не потому, что этого требует юридический договор, а потому, что это экономически выгодно для обеих сторон. Фирма в период спада производства не снижает оплату труда, а в период подъёма производства резко не повышает заработную плату квалифицированных работников. Динамика размера заработной платы происходит равномерно. Уровень заработной платы становится в определённой мере фиксированным, как экономически целесообразный результат поведения индивидов.

Концепция гибкого рынка рабочей силы (Р.Буае, Г.Стэндинг) была широко распространена в конце 70-х годов XX века в наиболее развитых западных странах, когда происходила перестройка их экономик. В её основе лежат положения о необходимости отказа от регулирования рынка рабочей силы, перехода к более гибким, функционально индивидуализированным и нестандартным формам занятости (частичная занятость, неполная рабочая неделя или день, краткосрочные контракты, надомничество и т.д.). Такой подход призван обеспечить уменьшение издержек структурной перестройки экономики и достигается за счёт разнообразия и гибкости форм найма на работу, увольнения и занятости; гибкости регулирования рабочего времени; гибкости в регулировании заработной платы на основе дифференцированного подхода; гибкости методов и форм социальной защиты работников, а также адаптирования объёма, структуры, качества и цены рабочей силы к колебаниям спроса и предложения на рынке рабочей силы.

В целом концепция гибкого рынка рабочей силы предусматривает существование различных форм взаимоотношений предпринимателей и работников, и направлена на рационализацию совокупных затрат, повышение прибыльности и обеспечение высокой подвижности рынка рабочей силы.

20.4. Безработица и ее виды. Определение уровня безработицы

Безработица является одной из самых болезненных проблем современности и рыночной экономики вообще. Она превращается в «центральную проблему современного общества» (П.Самуэльсон) и является «наиболее значительным пороком общества» (Дж.М.Кейнс). К этому можно добавить, что в будущем проблема безработицы будет только обостряться. К решению злободневных проблем вынуждено подключаться государство, принимать различные меры по её сокращению.

Что же из себя представляет безработица? Под безработицей

понимается такое неравновесное состояние рынка труда, когда предложение рабочей силы превышает спрос на труд, в результате определённая часть экономически активного населения не может реализовать свой товар.

По методологии МОТ (Международная организация труда) безработными считаются трудоспособные лица, которые в настоящий момент не имеют работы, активно ведут её поиск, готовы приступить к работе и не имеют других источников дохода, кроме заработной платы в сфере оплачиваемой занятости.

В Узбекистане в соответствии с действующим законодательством, безработными признаются трудоспособные лица в возрасте от 16 лет до приобретения права на пенсию, которые не имеют работы и заработка (трудового дохода), зарегистрированы в государственной службе занятости в качестве лиц, ищущих работу, готовые трудиться, пройти профессиональную подготовку или переподготовку и которым этой службой не сделаны предложения подходящей работы (статья 3 Закона Республики Узбекистан «О занятости населения»).

Однако, действующая система учёта и регистрации безработных в нашей стране не отражает реального состояния национального рынка труда, поскольку основная масса безработных предпочитает не регистрироваться в органах службы занятости и ищет работу самостоятельно или пользуется услугами негосударственных посреднических структур, а также через своих родственников и знакомых. Существенным мотивом и причиной тому считается существующий недопустимо низкий уровень пособий по безработице. Поэтому, в соответствии с действующей методикой учёта и регистрации безработных, число зарегистрированных в органах службы занятости в качестве безработных составило за январь-сентябрь 2022 года составило 1,3 миллиона человек, что соответствует уровню безработицы в 8,6 процента по отношению к экономически активному населению[110].

Безработица не является однородным социально-экономическим явлением и имеет несколько разновидностей. По особенностям проявления и причинам возникновения безработица подразделяется на фрикционную, структурную, циклическую, институциональную, технологическую, региональную, скрытую и застойную безработицы.

[110]https://kun.uz/ru/news/2022/11/19/chislo-bezrabotnyx-v-uzbekistane-sostavlyayet-13-mln-chelovek.

Фрикционная безработица. Она является по содержанию добровольной безработицей, так как связана со свободой выбора профессии, места жительства, повышением квалификации, учёбой и др. Одних работников может не устраивать занимаемая должность по каким-либо причинам: условия труда, размер оплаты труда, социально-психологический климат в коллективе, другие – по причине смена места жительства, третьи – решили переквалифицироваться и сменить профессию и т.д. По этим причинам работники то увольняются с работы, то устраиваются на работу, причём это движение рабочей силы происходит добровольно. В промежуток времени между увольнением с одной работы и устройством на другую работу работник оказывается временно безработным [111]. Этот вид безработицы по своему содержанию считается естественным.

Особенностью фрикционной безработицы ***является то, что работу ищут готовые специалисты с определенным уровнем профессиональной подготовки и квалификации***

В условиях реформирования экономики и перехода к рынку на динамику фрикционной безработицы сильное влияние оказала возросшая мобильность рабочей силы на национальном рынке труда. Она является результатом кардинальных преобразований в экономике, а именно: изменениями в трудовом законодательстве, появлением новых сегментов занятости с более высоким уровнем оплаты труда и др.

Структурная безработица. Данный вид безработицы связан с неравномерностью развития отраслей национальной экономики и её регионов. Развитие новых производств (особенно высокотехнологичных), рост перспективных отраслей, как правило, сопровождается ростом инвестиций и занятости. В то же время постепенно отпадает надобность в устаревших или не отвечающих требованиям рынка отраслей производства. Очевидно, что эти изменения приводят к трансформации структуры спроса на рабочую силу. Структурная безработица возникает также по причине несоответствия качества рабочей силы характеру или сложности выполняемой работы.

Циклическая безработица ***возникает в результате хронического экономического застоя. В этом случае ее называют «долговременной стагнацией»***

Циклическая безработица связана с фазой кризиса

[111] В некоторой литературе указывается, что этот срок может длиться от одного до трёх месяцев.

экономического цикла и возникает в результате спада производства и сокращения совокупного спроса. При этом предприниматели, столкнувшись с сокращением спроса на свою продукцию, услуги, в целях уменьшения объёмов производства начинают увольнять работников. Циклическая безработица показывает, как отличается реальный уровень безработицы от ее естественного уровня. Этот вид безработицы считается вынужденной безработицей, которая отсутствует в фазе подъема.

Институциональная безработица возникает в результате недостаточного развития или неэффективного функционирования инфраструктуры рынка рабочей силы, то есть учреждений, занимающихся обеспечением рабочей силы работой**.**

Технологическая безработица связана с внедрением в процесс производства новых технологий. Основными среди них являются механизация, автоматизация, роботизация производства и применение информационных технологий.

Региональная безработица является результатом несоответствия между спросом и предложением рабочей силы в данном регионе под воздействием ряда комплексных факторов исторического, демографического, культурного, национального и социально-психологического характера.

Для скрытой безработицы характерна неполная занятость в течение рабочего дня или рабочей недели. Снижение уровня развития экономики приводит к сокращению объёмов производства предприятий. Но владельцы предприятий не могут внезапно уволить своих работников. В результате часть работников официально входят в категорию полностью занятых, хотя фактически они работают неполный рабочий день. Как следствие на таких предприятиях понижается производительность труда, что влияет на финансовые результаты предприятия. Скрытая безработица возникает также в стране, которая стремится к недопущению социальных конфликтов.

Застойная безработица охватывает ту часть трудоспособного населения, которая потеряла рабочее место, лишена права получения пособия по безработице и утратила всякий интерес к активной трудовой деятельности.

Понятие «полная занятость» не означает абсолютного отсутствия безработицы в экономике. Экономисты считают естественным существование фрикционной и структурной безработицы, в связи с чем полная занятость определяется в качестве величины, составляющей менее 100% рабочей силы. Точнее говоря, уровень безработицы в условиях полной занятости равен сумме фрикционных и структурных

безработных. Уровень безработицы при полной занятости достигается в случае, когда циклическая безработица равна нулю. Уровень безработицы в условиях полной занятости, по определению монетаристов, называется **естественной нормой безработицы.** Реальный объём национального производства, связанный с естественным уровнем безработицы, представляет производственный потенциал экономики.

Полная занятость или естественная норма безработицы возникает при достижении равновесия на рынках рабочей силы, то есть, когда численность ищущих работу равна числу свободных рабочих мест. Естественная норма безработицы в какой-то степени является положительным явлением для экономики. Ведь, для нахождения соответствующих рабочих мест «фрикционным» безработным нужно время, также потребуется определенное время и для освоения новой профессии или переезда на новое место жительства «структурным» безработным.

Безработица может быть открытой и скрытой, долгосрочной и краткосрочной. К долгосрочной безработице относятся циклическая, а к краткосрочной → сезонная и фрикционная

Понятие «естественная норма безработицы» требует некоторых уточнений. **Во-первых,** это понятие не означает постоянного функционирования экономики при естественном уровне безработицы и тем самым реализации своих производственных возможностей. Потому что часто уровень безработицы превышает ее естественный уровень, а иногда может быть и ниже естественного уровня, например, в результате сверхурочной работы или занятости работой по совместительству. **Во-вторых,** естественный уровень безработицы сам по себе не обязательно является постоянной величиной, он может изменяться вследствие институциональных преобразований (изменений в законах и обычаях общества). Например, если в США естественный уровень безработицы в середине 60-х годов XX века составлял 4,5 %, то к началу 70-х годов вырос до 5%, а в начале 80-х годов достиг 6%.

Уровень безработицы определяется как отношение количества безработных к численности рабочей силы.

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{численность безработных}}{\text{численность рабочей силы}} \times 100\%$$

Однако, это формула содержит некоторые недочёты в том, что в ней не учитывается та категория людей, которые перестали искать работу, даже если они все еще хотят получить работу. Экономисты называют этот вид безработицы скрытой безработицей.[112]

Наряду с оценкой уровня безработицы следует учитывать и ее социально-экономические последствия. Так как чрезмерно высокий уровень безработицы влечет за собой большие экономические и социальные последствия.

Экономические последствия безработицы оцениваются объёмом невыпущенной под ее воздействием продукции. Когда экономика не в состоянии создать достаточное количество рабочих мест, для всех желающих и способных работать, теряется часть потенциальной возможности производства продукции.

Такая потеря в экономической литературе определяется как отставание объёма валового внутреннего продукта (ВВП) и представляет собой объём, на который реальный ВВП меньше потенциального ВВП. Чем выше уровень безработицы, тем больше отставание объёма реального ВВП.

Известный исследователь в области макроэкономики А.Оукен математически выразил зависимость между уровнем безработицы и отставанием объёма реального ВВП от его потенциального значения. Данное соотношение известно среди экономистов как Закон Оукена, который показывает, что превышение фактического уровня безработицы над уровнем безработицы при полной занятости, означает, что экономика реально теряет 2,5 процента ВВП от его потенциального значения.[113]

В некоторых случаях реальный объём национального продукта может превышать его потенциальный объём. Такое случается в период, когда уровень безработицы ниже даже естественного уровня. Основными предпосылками здесь могут быть вовлечение рабочих в дополнительные смены производства, использование сверх нормы капитального оборудования, сверхурочная работа и занятость на работах по совместительству и т.п. (табл. 20.1).

[112]Economics: principles, problems, and polisies. //Campbell R. McConnell, Stanley L. Brue, Sean M. Flynn. 19-th educftion. USA, 2015. - p. 594-596.
[113]Economics: principles, problems, and polisies. //Campbell R. McConnell, Stanley L. Brue, Sean M. Flynn. 19-th educftion. USA, 2015. - p. 594-600.

Таблица 20.1.

Уровень безработицы в развитых государствах мира (%)[114]

Страна	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
США	5,3	4,9	4,4	3,9	3,5	6,7	3,9	3,5
Япония	3,5	3,1	2,9	2,9	2,9	2,9	2,8	2,5
Великобритания	5,6	4,9	4,4	4,4	4,5	5,0	4,1	3,7
Германия	4,7	4,2	3,8	3,6	3,5	6,0	5,2	5,5

Согласно данным таблицы 20.1. можно заключить, что уровень безработицы в развитых государствах мира находится в пределах естественного уровня, особенно за последние 7-8 лет. Это, в свою очередь, положительно отражается на росте показателя ВВП тех или иных государств, с условием неизменности всех прочих факторов: государственная политика, изменение фискальной, денежно-кредитной политики, влияния экстернальных факторов и прочее.

Социальные последствия безработицы также могут оказать значительное влияние на экономику страны. В частности, долговременный характер некоторых видов безработицы приводит к потере рабочими своей квалификации, а также к переходу населения на более низкий уровень по доходу и социальному положению. Это, в свою очередь, становится причиной возникновения неудовлетворенности своим образом жизни, потери общественной активности, появления равнодушия к окружающим. В результате длительная хроническая безработица отражается на психологическом состоянии нации. Неизбежным последствием увеличения уровня безработицы считается рост преступности и усиление социальной напряженности.

В связи с этим, обеспечение занятости рабочей силы и социальная защита безработных являются основными направлениями экономической политики государства.

20.5. Основные направления политики государства в области занятости рабочей силы и социальной защиты безработных в Узбекистане

В нашей республике, отличающейся высокими темпами роста населения и своеобразным составом населения, вопрос занятости рабочей силы является одним из важнейших. Для решения этих задач в процессе экономических реформ в нашей стране было намечено осуществление ряда мероприятий:

Во-первых, создание условий для разнообразных видов

[114]https://ru.investing.com/economic-calendar/unemployment-rate-298

деятельности, а также для расширения индивидуальной деятельности. Стимулирование развития, в первую очередь, частных малых предприятий, занимающихся переработкой сельскохозяйственного сырья, изготовлением товаров народного потребления, строительных материалов из местного сырья.

Во-вторых, развитие сферы услуг, дальнейшее расширение видов социально-бытовых и строительных услуг, оказываемых населению, особенно в сельской местности.

В-третьих, создание широкой сети социальной и производственной инфраструктуры и образование на этой основе новых рабочих мест, развития социальной инфраструктуры в сельской местности.

В-четвёртых, внесение коренных изменений в организацию переподготовки и переобучения работников, в первую очередь, уволенных лиц по определённым специальностям и профессиям, соответствующим изменяющейся структуре рынка. С этой целью предусмотрено дальнейшее развитие широкой сети специальных консультативных и учебных центров, бизнес-школ.

В-пятых, принятие государством мер по надёжной социальной защите лиц, временно не имеющих возможность устроиться на работу в целях удовлетворения, прежде всего, насущных потребностей безработных и обеспечение их гарантированным источником существования.

Проблема занятости многогранна, она включает в себя: создание государственного и рыночного механизма, обеспечивающего первоначальные равные возможности для всех лиц в использовании своих способностей, удовлетворении своих потребностей; создание эффективной и производительной занятости в разрезе по отраслям и сферам экономики.

На сегодняшний день в республике происходят серьёзные качественные изменения в решении вопросов занятости населения. В решении этого острого для нас вопроса наряду с ускоренным развитием малого бизнеса и частного предпринимательства большая роль отводится развитию сферы услуг, широкому внедрению различных форм надомного труда, стимулированию развития животноводства на селе. Нельзя отрицать и того, что на нынешнем этапе сфера надомного труда становится дополнительным источником увеличения самозанятости и доходов семейного бюджета. Надомный труд приобретает важное социальное значение для вовлечения в производственную деятельность нуждающихся в помощи граждан, в первую очередь, женщин, особенно многодетных, инвалидов и других лиц с ограниченной трудоспособностью.

Другим важнейшим направлением обеспечения занятости населения, особенно в сельской местности, является увеличение числа людей, занимающихся выращиванием крупного рогатого скота в личных подсобных и дехканских хозяйствах. Следует отметить, что в этом направлении достигнуты определённые положительные результаты. В республике создан отработанный механизм реализации скота населению и фермерским хозяйствам на аукционных торгах, наделения их льготными целевыми кредитами, расширения и повышения качества ветеринарных услуг, обеспечения кормами.

Обеспечение эффективной занятости в нашей стране осуществляется по следующим направлениям государственной политики занятости[115]:

- обеспечение поступательного развития семейного бизнеса и малых частных предприятий;

- стимулирование развития малого бизнеса по минимальной системе микрокредитования[116];

- широкомасштабное использование возможностей надомного труда на основе кооперации с крупными промышленными предприятиями и малыми производственными предприятиями;

- ускоренное развитие отраслей лёгкой и пищевой промышленности, ориентированных на глубокую переработку местного сырья и производство готовой, конкурентоспособной продукции с высокой добавленной стоимостью;

- развитие сферы услуг и несельскохозяйственной занятости в сельской местности;

- активизация работы служб, занимающихся профессиональным обучением безработных и совершенствование системы организации общественных работ.

Осуществление данных мероприятий позволит в дальнейшем повысить уровень занятости, являющийся источником обеспечения благосостояния и адресной социальной поддержки населения. «В частности, предусмотрено безусловное исполнение программ занятости населения путем создания 256,4 тысячи рабочих мест за счет реализации около 25 тысяч инвестиционных проектов по комплексному развитию территорий. В регионах с наиболее высоким уровнем безработицы намечается создать 46,8 тысячи новых рабочих мест, выделить кредиты 10 тысячам выпускников образовательных учреждений для начала предпринимательской деятельности».[117]

---

[115]Политика занятости.

[116]Развитие МБ и микрокредитование.

[117]Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годы (от 7 февраля 2017 года).



Вопросы и задания для повторения:

1. Что вы понимаете под воспроизводством рабочей силы?
2. Что такое качество рабочей силы? От каких факторов оно зависит?
3. В чём заключаются особенности функционирования рынка труда?
4. Как определяются стоимость и потребительная стоимость рабочей силы?
5. Почему полная занятость работой считается относительным понятием?
6. Дайте характеристику основным видам безработицы.
7. Как рассчитывается уровень безработицы?
8. Что означает естественный уровень безработицы и как он определяется?
9. В чём суть закона Оукена?
10. Объясните социальные и экономические последствия безработицы.

ГЛАВА 21. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА И ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА

21.1. Необходимость, сущность и функции финансов.
21.2. Государственный бюджет и его структура.
21.3. Налоги в условиях рыночной экономики и их функции.
21.4. Унификация и упрощение налоговой системы в Узбекистане.

21.1. Необходимость, сущность и функции финансов

Возникновение финансов связано с товарно-денежными отношениями, с процессом производства, распределения и использования созданного продукта. Термин «финансы» возник в XIII-XV веке в торговых городах Италии. В это время уже существовали государства, деньги, товарно-денежные отношения.

Финансы - как экономическая категория выражают денежные отношения, связанные с образованием, распределением и использованием централизованных и децентрализованных фондов денежных средств. Финансовые отношения охватывают две сферы: первая – это та, в которой денежные отношения связаны с формированием и использованием централизованных денежных фондов государства, аккумулированных в государственной бюджетной системе и в государственных внебюджетных фондах; вторая – та, в которой денежные отношения опосредуют кругооборот денежных фондов предприятий. Таким образом, финансирование различают по источникам образования:

Централизованное финансирование. Это денежные средства государства, которые составляют центральное звено всей финансовой системы. К централизованным финансам относятся:

- средства бюджетов всех уровней;
- внебюджетные фонды (пенсионный фонд, фонды социального страхования, государственный фонд занятости);
- кредиты.

Финансы государства ***→это область экономической науки, которая изучает государственные расходы и доходы, бюджетный дефицит и государственный долг***

Децентрализованные финансы состоят из финансов:

- организаций и учреждений;
- фондов накопления;
- амортизационных отчислений;

- фонда потребления;
- резервного фонда;
- финансов домашних хозяйств.

Таким образом, в финансовые отношения не входят отношения, связанные с товарным и денежным обращением в розничной торговле, с оплатой транспортных, бытовых, коммунальных, зрелищных услуг.

Финансовые отношения складываются: между государством и предприятиями; между предприятиями; внутри предприятий; предприятиями и банками; между различными уровнями государственного управления; государством и населением.

Финансовые отношения складываются между:

- государством и предприятиями – при уплате налогов в бюджетную систему и финансировании расходов;
- предприятиями - в процессе приобретения товарно-материальных ценностей, а также реализации товаров и услуг;
- руководством предприятий и работниками, например, при выплате заработной платы;
- предприятиями и банками – в вопросах движения фондов денежных средств и их распределения;
- государством, отдельными гражданами и внебюджетными фондами – при внесении платежей в государственный бюджет, получении пенсий, пособий, стипендий;
- страховыми организациями и предприятиями, и населением – при уплате страховых взносов и возмещении ущерба при уплате страховых взносов и возмещения ущерба при наступлении страхового случая.

Сущность финансов проявляется в их функциях. Различают следующие **функции финансов:**

- **Распределительная функция** проявляется в обеспечении субъектов хозяйствования необходимыми финансовыми ресурсами.
- **Контрольная функция** заключается в контроле над распределением части национального дохода по соответствующим фондам и расходованием их по целевому назначению.
- **Стимулирующая функция** состоит в том, что государство с помощью системы финансовых рычагов может оказывать воздействие на развитие предприятий и целых отраслей в нужном обществу направлении.

Совокупность финансовых отношений в рамках национальной экономики представляет собой **финансовую систему**. Она включает государственные финансы (централизованные финансы), финансы хозяйствующих субъектов и финансы граждан.

Процесс функционирования финансовой системы для выполнения определённых целей на уровне государства представляет собой **финансовую политику.**

Государственные финансы формируют сложную структурную часть финансовой системы. Ведущим звеном финансов государства выступает государственный бюджет доходов и расходов. Полнота, структура и наполняемость доходной части бюджета – показатель экономических возможностей и устойчивости государства. Используя бюджет, государство оказывает влияние на формирование межотраслевых, территориальных и социальных пропорций, осуществляет распределение и перераспределение ВВП, экономически обеспечивает выполнение целевых комплексных программ НТП и национальных планов экономического роста.

Финансы хозяйствующих субъектов – это совокупность финансовых связей между юридическими лицами (между предприятиями), юридическими лицами и государством, юридическими и физическими лицами (населением). Экономическая или финансовая возможность этих финансовых отношений определяется через счета прибыли и убытков, через возможности взаиморасчётов, исключающие бартерные сделки.

Доходную часть **финансов населения** образуют доходы семей, расходную часть – различные виды расходов и сбережения населения. Сбережения образуют как бы отложенный спрос населения, хранятся в банках и образуют важный внутренний инвестиционный ресурс.

21.2. Государственный бюджет и его структура

Государственный бюджет представляет собой ведущее звено финансовой системы, объединяющее такие категории, как налоги, государственные расходы, государственный кредит. Через бюджет осуществляется постоянная мобилизация ресурсов и их распределение.

Государственный бюджет - это основной финансовый план государства, который по материальному содержанию есть централизованный фонд денежных средств, а по социально-экономической сущности – инструмент перераспределения национального дохода.

Слово «бюджет» буквально понимается, как «денежная сумка», кошелек для хранения денег

Государственный бюджет осуществляет следующие основные функции: перераспределение национального дохода; государственное регулирование и стимулирование экономики; стимулирование научно-

технического прогресса; финансовое обеспечение социальной политики; контроль за образованием и использованием централизованного фонда денежных средств.

Расходы государственных бюджетов развитых стран можно разделить на группы, отражающие национальные приоритеты и последовательность выделения бюджетных ассигнований: военные и внешнеэкономические расходы; социально-экономические расходы; расходы на государственное управление и охрану правопорядка; проценты по государственному долгу.

Главная роль в мобилизации средств в государственный бюджет принадлежит налогам. Именно в результате поступления налогов создаётся финансовая база для выполнения государством своих функций и задач. Под налогами следует понимать обязательные платежи в бюджет, осуществляемые физическими и юридическими лицами.

Все бюджетные расходы в зависимости от роли в процессе общественного воспроизводства делятся на текущие и капитальные расходы. Текущие расходы составляют бюджет текущего потребления – трансферты, выплату процентов по государственному долгу, расходы на содержание армии, органов государственной власти и управления, развитие науки и космоса. Капитальные расходы – это бюджет развития, связанный с финансированием капитальных вложений в основной капитал, с инвестиционной деятельностью.

По методологии МВФ важно, чтобы дефицит бюджета не превышал 10% от национального объёма производства, в случае увеличения бюджетного дефицита до 20%, экономика и страна считается некредитоспособной.

Доходы и расходы государственного бюджета Узбекистана характеризуются следующими данными. Доходы государственного бюджета и государственных целевых фондов в 2022 году составили 254,6 трлн. сумов, или 30,3% ВВП. Доходы Госбюджета определены в размере 200 трлн. сумов, или 23,8% ВВП. Из них налоговые поступления составляют 68,5 трлн. сумов, в том числе налог на прибыль – 43,7 трлн. сумов, налог с оборота – 2,7 трлн. сумов, НДФЛ – 22 трлн. сумов. Сумма дохода от косвенных налогов составила 73,2 трлн. сумов, включая НДС – 53,3 трлн. сумов, акцизный налог – 15 трлн. сумов, таможенные пошлины – 4,8 трлн. сумов. Ресурсные и имущественные налоги составили 25,7 трлн. сумов.

Расходы консолидированного бюджета (госбюджета и целевых фондов) в 2022 году составили 280,13 трлн. сумов. Расходы Государственного бюджета составили 188,91 трлн. сумов, расходы государственных целевых фондов – 58,18 трлн сумов, средств Фонда

реконструкции и развития – 7,73 трлн сумов. Расходование средств внебюджетных счетов бюджетных организаций составили 14,61 трлн. сумов, а расходы на государственные программы за счет внешнего долга – 10,7 трлн. сумов. Предельный размер дефицита Консолидированного бюджета на 2022 год установлен в размере 3% от валового внутреннего продукта[118].

21.3. Налоговая система и ее функции

Финансовая политика представляет собой мероприятия государства по мобилизации финансовых ресурсов, их распределению и использованию на основе законодательства страны. Направления финансовой политики зависят от экономического состояния народного хозяйства страны. В период кризиса или депрессии проводится стимулирующая финансовая политика, которая предполагает увеличение государственных расходов, снижение налогов или комбинирование этих мер. В период подъёма, «перегрева» экономики – сдерживающая финансовая политика, которая предполагает снижение государственных расходов, увеличение налогов или комбинирование указанных мер.

Финансовая политика складывается из двух взаимосвязанных направлений деятельности государства: бюджетной политики (в области регулирования бюджета); фискальной политики (в области налогов и государственных расходов).

Фискальная политика представляет собой систему регулирования экономики, связанную с правительственными расходами и налогами

Бюджетная политика – это мероприятия государства по управлению доходами и расходами бюджета, а также бюджетным дефицитом. В экономике известны следующие концепции бюджетной политики государства.

Основу первой концепции составляет ежегодно сбалансированный бюджет. В данном случае бюджет должен обеспечить стабильность экономического развития страны. Для того, чтобы доходы бюджета не превышали его расходы, правительство должно либо снизить ставки налогов, либо увеличить правительственные расходы, либо использовать комбинацию этих двух мер. Следствием этого будет лишь увеличение темпов инфляции.

Основу второй концепции бюджетной политики составляет бюджет, сбалансированный в ходе экономического цикла, а не ежегодно, т.е.

[118]https://www.norma.uz/novoe_v_zakonodatelstve/gosbyudjet_-_2022_osnovnye_pokazateli. Госбюджет 2022: Основные показатели.

государство осуществляет антициклическое регулирование и одновременно стремится сбалансировать бюджет.

Основным источником доходов государственного бюджета являются налоги. Без них невозможно существование государства и всего того, что с ним связано, со всеми вытекающими из этого последствиями для общества.

Налоги, являясь составной частью финансовых отношений, служат привлечению части чистого дохода в виде обязательных платежей с физических и юридических лиц в бюджет в целях формирования финансовых ресурсов, необходимых для осуществления государственных функций.

Система налогового обложения служит распределению и перераспределению определённой части национального дохода. Совокупность форм и методов формирования и образования налоговых поступлений составляет налоговую систему общества.

Налоги в национальной экономике выполняют ряд важных функций:

- финансирование государственных расходов (фискальная функция);
- смягчение социального неравенства (социальная функция);
- регулирование экономики (регулирующая функция).
- контрольная функция.
- стимулирующая функция.

Фискальная (аккумуляция денежных средств в государственный бюджет) – финансирование государственных расходов;

Социальная (распределительная) функция – предполагает поддержание социального равновесия путём сглаживания неравенства в доходах. Для достижения данной цели государство использует систему прогрессивного налогообложения;

Регулирующая функция – предполагает сглаживание циклических колебаний и сбалансирование экономического роста;

Контрольная функция – это установление учёта и контроля за финансово-хозяйственной деятельностью и доходами предприятий и граждан;

Стимулирующая функция – направлена на поддержку и развитие тех или иных экономических процессов. Данная функция реализуется через систему льгот. Действующая система налогообложения предоставляет льготы малым предприятиям, предприятиям, осуществляющим инновационную деятельность, совместным предприятиям, производителям сельскохозяйственной продукции и др.

А.Смит в своей знаменитой работе «Исследование о природе и

причинах богатства народов» сформулировал следующие пять принципов налогообложения:

- принцип хозяйственной независимости и свободы налогоплательщика, основанный на праве частной собственности;
- принцип справедливости, означающий равную обязанность граждан платить налоги соразмерно своим доходам;
- принцип определённости, из которого следует, что сумма, способ и время платежа должны быть заведомо известны налогоплательщику;
- принцип удобности, в соответствии с которым налог должен взиматься в такое время и таким способом, которые представляют наибольшие удобства для плательщика;
- принцип экономии, согласно которому издержки по взиманию налогов должны быть меньше по сравнению с налоговыми поступлениями.

В настоящее время при регулировании хозяйственной деятельности предприятий реально воплощены на практику и используются следующие принципы:

1. Принцип справедливости. Согласно этому принципу, каждый хозяйствующий субъект обязан принимать участие в финансировании расходов государства соразмерно своим доходам и возможностям.
2. Принцип соразмерности. Действие данного принципа обеспечивает необходимую сбалансированность интересов налогоплательщиков и государственного бюджета.
3. Принцип максимального учёта интересов и возможностей налогоплательщиков. Соблюдение данного принципа означает, что налогообложение должно быть определённым и удобным для налогоплательщика, должна быть обеспечена простата исчисления и уплаты налога.
4. Принцип экономичности. Его называют также принципом эффективности. Он означает, что издержки по сбору налогов должны быть больше, чем затраты на их сбор и обслуживание.

Налоги как сложное социально-экономическое явление классифицируются по нескольким признакам: по методу взимания, по характеру налоговых ставок, по характеру оплаты в налоговую систему (рис. 21.1)

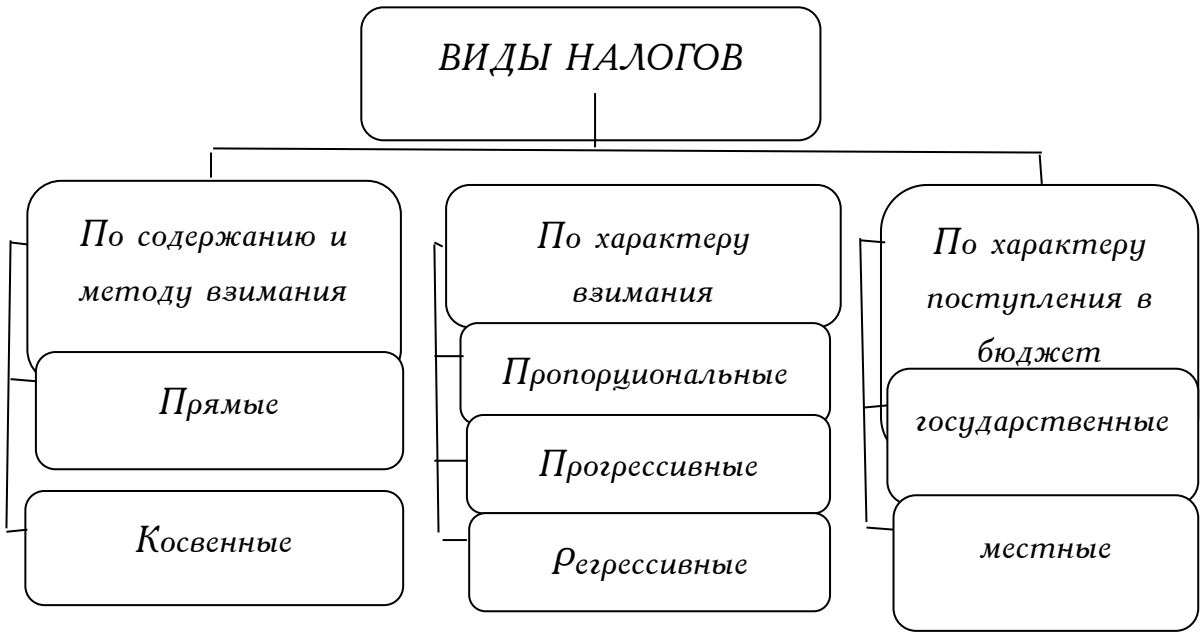


Рис. 21.1. Классификация налогов.

Прямые налоги устанавливаются непосредственно на доход или имущество налогоплательщика. Они подразделяются на реальные (поземельный, подушный, промысловый) и личные (налог на наследство, подоходный налог, налог на прибыль).

Косвенные налоги представляют собой налоги на товары или услуги, оплачиваемые в цене товара или включаемые в тариф. Они подразделяются на монопольные фискальные налоги (налог на добавленную стоимость, акцизы, таможенная пошлина). Косвенный характер этих налогов проявляется в том, что налогоплательщиком и налогоносителем являются разные юридические или физические лица.

Деление налогов на прямые и косвенные отнюдь не выдумка учёных или государственных деятелей, оно имеет под собой серьёзные на то основания, проходя долгий путь сквозь финансовую науку и учение о налогах. Прямые налоги всегда ориентированы на личную или коллективную работоспособность, которая и является источником налоговых платежей. В отличие от этого, косвенные налоги ориентированы на товары, а не на лица и взимаются они с товаропроизводителей или поставщиков товаров, или услуг. Важно заметить, что страны со слаборазвитой экономикой в основном взимают косвенные налоги, тогда как прямые налоги в большинстве своём развиты в странах с развитой экономикой, взимаются с населения, обладающего достаточно высоки уровнем образовательного потенциала.

Налоги, средняя ставка которых возрастает по мере роста дохода, называются **прогрессивными,** налоги, средняя ставка которых снижается по мере роста доходов, называются **регрессивными**, а

налоги, средняя ставка которых остается неизменной независимо от размера дохода, называются **пропорциональными** налогами.

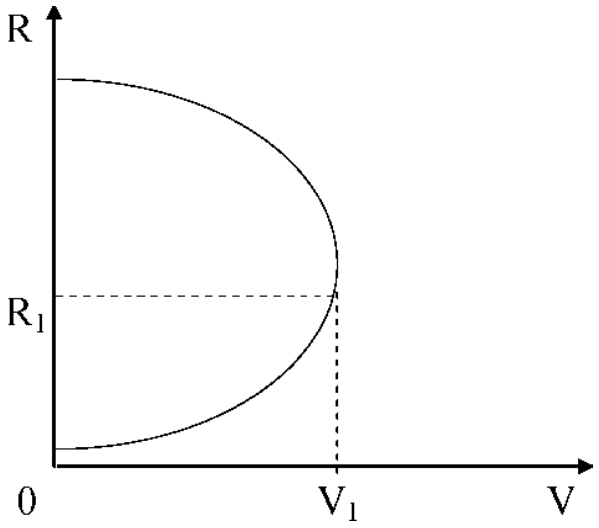


Рис. 21.2. Кривая Лаффера.

В настоящее время, даже не сведущий в вопросах экономики человек знает, что ставка налога должна быть регулирующей и стимулирующей для развития производства и дать возможность для своевременного пополнения доходной части государственного бюджета, для выполнения государством своих функций. Однако, не все знают, что данную взаимосвязь и взаимообусловленность впервые исследовал американский экономист А.Лаффер.

Согласно его суждениям, снижение налогов приводит к экономическому подъему и росту доходов государства. Чрезмерное же повышение ставки налогов на доходы корпораций снижает у них стимулы к капитальным вложениям, тормозит научно-технических прогресс, замедляет экономический рост и, в конечном итоге, окажет отрицательное воздействие на поступления в государственный бюджет.

Графическое отображение зависимости между доходами государственного бюджета и динамикой налоговых ставок получило название **«кривой Лаффера»** (рисунок 21.2). На вертикальной оси графика отражена налоговая ставка (R), на горизонтальной оси - поступления в государственный бюджет (V). Оптимальный размер налоговой ставки (R1) обеспечивает максимальные поступления в государственный бюджет (V_1). Дальнейшее повышение налогов снижает стимулы к труду и предпринимательству, а при 100 процентном налогообложении доход государства равен нулю, так как никто не хочет работать, не получая дохода. Однако, эффект Лаффера проявляется только при действенном функционировании рыночного механизма.

21.4. Унификация и упрощение налоговой системы в Узбекистане

Широкое применение мер по регулярному снижению налогового бремени в Узбекистане дает свои результаты в обеспечении высоких темпов роста производства, стимулировании предпринимательской деятельности, повышении реальных доходов и потребительского спроса населения. С 30 декабря 2019 года вступил в силу Налоговый кодекс в новой редакции. Учитывая значение данного кодекса в обеспечении социально-экономического развития страны, в стимулировании устойчивых темпов роста крайне важно внимательно изучить действие его на практике, понять, где он работает эффективно, а где есть еще необходимость его дальнейшего совершенствования или корректировки.

КОНЦЕПЦИЯ
реформирования налоговой системы Республики Узбекистан

I. Ключевые приоритеты реформирования налоговой системы Республики Узбекистан;

II. Основные направления реформирования системы налогообложения;

III. Основные направления реформирования системы налогового администрирования;

IV. Ожидаемые результаты от реформирования налоговой системы Республики Узбекистан.

Стратегией действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017-2021 годы [119] одним из ключевых направлений в сфере развития и либерализации экономики определены продолжение курса на снижение налогового бремени и упрощение системы налогообложения, совершенствование налогового администрирования и расширение мер соответствующего стимулирования.

Налоговая система любого государства по своей сути не статична, а довольно динамична

Основные направления реформирования системы налогообложения состоят в следующем:

1. Снижение ставки налога на добавленную стоимость с 20 до 15 процентов. За счет этого в 2019 году в распоряжении налогоплательщиков осталось 2 триллиона сумов. Ожидается, что в 2020 году этот показатель достигнет 11 триллионов сумов. Тот факт, что за один год в распоряжении предпринимателей

[119] Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годы (от 7 февраля 2017 года).

остается столько средств, открывает огромные дополнительные возможности для развития их бизнеса[120].

2. Отмена всех обязательных платежей, взимаемых в государственные целевые фонды с оборота (выручки) юридических лиц.

3. Объединение налога на доходы физических лиц, единого социального платежа и страховых взносов граждан во внебюджетный Пенсионный фонд при Министерстве финансов Республики Узбекистан в единый налог на доходы физических лиц с плоской шкалой налогообложения в размере 12 процентов.

4. Упразднение системы упрощенного порядка налогообложения, с оставлением как самостоятельных налогов единого земельного налога и фиксированного налога по отдельным видам предпринимательской деятельности, осуществляемым физическими лицами без образования юридического лица, с критическим пересмотром количества видов деятельности, разрешенных к осуществлению, и повышением числа работников, нанимаемых индивидуальными предпринимателями.

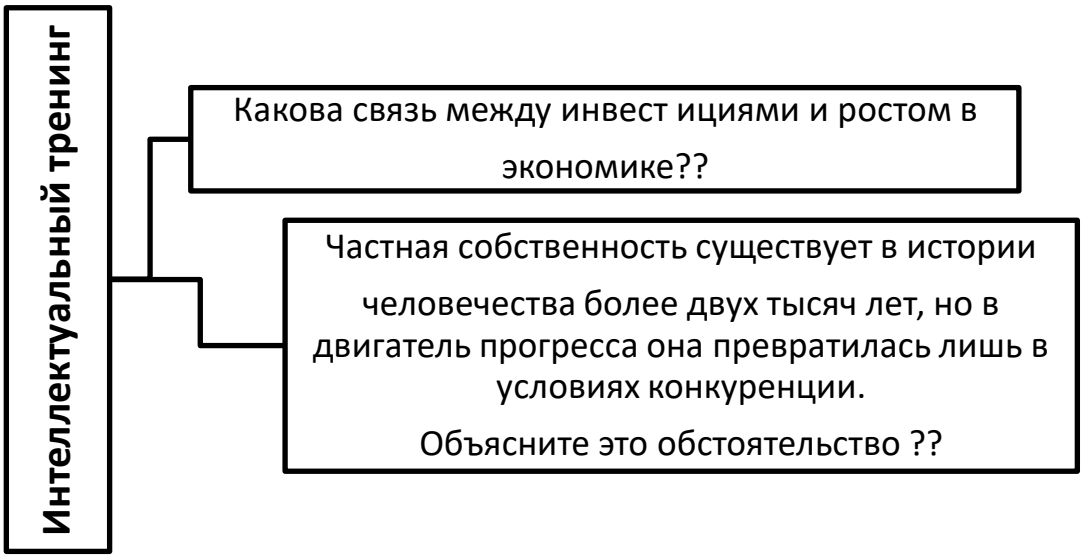
5. Введение системы, при которой субъектами малого бизнеса признаются юридические лица, имеющие годовой оборот не более 1 млрд. сум: не являющиеся плательщиками НДС; уплачивающие налог с оборота (выручки) в размере 4 процентов[121].

Ожидаемые результаты от реформирования налоговой системы Республики Узбекистан

- обеспечение ускоренного развития экономики, повышение стимулирующей роли налогов и их содействие в развитии отечественного производства, в том числе выпуска экспортоориентированной и импортозамещающей продукции;
- устранение неравномерной налоговой нагрузки между различными категориями субъектов предпринимательства и барьеров, препятствующих увеличению численности работников и повышению официальной занятости населения;
- формирование здоровой конкурентной среды и повышение эффективности использования предоставляемых государством мер поддержки, в том числе категорический отказ от практики предоставления индивидуальных налоговых льгот, а также реализация принципа справедливости налогообложения;
- формирование благоприятной среды для предпринимательской деятельности, стабильное развитие бизнеса, модернизация и диверсификация экономики страны;

[120]Из Послания Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёеву Олий Мажлису от 24 января 2020 года.
[121]Налоговый кодекс Республики Узбекистан от 30.12.2019 г.

- недопущение роста уровня налоговых изъятий, увеличение благосостояния граждан, улучшение финансового состояния субъектов предпринимательства;
- дальнейшее усиление мер по либерализации экономики, защите прав и законных интересов граждан, субъектов предпринимательства и инвесторов.
- сокращение уровня теневой экономики.



Вопросы и задания для повторения:

1. Разъясните экономическое содержание финансов и изложите их экономические функции.
2. Дайте характеристику элементов финансовой системы общества.
3. Какое место занимает государственный бюджет в финансовой системе?
4. Что такое бюджетный дефицит? Объясните положительные и отрицательные стороны бюджетного дефицита.
5. Раскройте экономическое содержание налогов и укажите их виды, основные функции.
6. В чем заключается сущность кривой Лаффера?
7. Какие меры приняты в Узбекистане по унификации и упрощению налоговой политики за последние годы?

ГЛАВА 22. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА. БАНКИ И ИХ РОЛЬ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

22.1. Денежное обращение и закон денежного обращения.
22.2. Инфляция, ее сущность и виды.
22.3. Кредитные отношения и формы кредитования.
22.4. Банковская система и её функции.

22.1. Денежное обращение и закон денежного обращения

Для стабильного функционирования рыночной экономики и осуществления товарообменных операций требуется определённая денежная масса. В процессе купли-продажи товаров и услуг, выплат заработной платы и других обязательств используются наличные и безналичные деньги. Деньги необходимы также для обслуживания внешнеэкономических связей.

Наибольшей ликвидностью обладают бумажные и металлические деньги

Непрерывное движение денежных средств во внутреннем денежном обороте страны, в системе внешнеэкономических связей, в наличной и безналичной форме, обслуживающие реализацию товаров и услуг, а также нетоварные платежи и расчёты в экономике называются денежным обращением.

Денежная масса в обращении представляет собой предложение денег

В каждой стране законодательно закреплены исторически сложившиеся различные системы денежного обращения. Важнейшими компонентами **денежной системы любой** страны являются:

- национальная денежная единица (сум, доллар, йена, фунт стерлинг, марка и т.д.);
- система кредитных, бумажных и металлических денег, являющихся законными платежными средствами;
- эмиссия денег, то есть законодательно установленная система выпуска денег в обращение;
- государственные органы, регулирующие денежное обращение.

В экономике термин «деньги» используется в качестве денежной массы. Оно представляет собой совокупность наличных денег, находящихся в обращении в форме наличных и безналичных денежных средств, которыми располагают физические и юридические лица, а также государство.

Для правильного измерения объёма денежной массы необходимо определить её структуру. Показателями структуры денежной массы являются денежные агрегаты. **Денежными агрегатами** принято называть виды денег и денежных средств, отличающихся друг от друга степенью ликвидности. **Ликвидность** - это возможность быстрого превращения различных активов в наличные деньги.

Денежные агрегаты представляют собой иерархическую систему: каждый последующий агрегат включает в себя предыдущий агрегат. Самой высокой ликвидностью обладает денежный агрегат M_0, ликвидность M_1 ниже, чем M_0, но выше, чем M_2 и т.д.

Ранжирование агрегатов осуществляется исходя из степени ликвидности финансовых инструментов. При этом убывание ликвидности актива, как правило, сопряжено с ростом его доходности. Состав денежных доходов различается по странам.

В Узбекистане принята следующая структура денежной массы:

M_0 - наличные (бумажные и металлические) деньги в обращении, по сути это прямой долг государства населению;

M_1= M_0+ деньги на текущих счетах населения, денежные средства на расчетных счетах предприятий, денежные вклады на счетах до востребования в банках.

M_2 = M_1+ срочные вклады и деньги на сберегательных счетах и другие активы.

M_3 = M_2+ банковские сертификаты и облигации государственных займов.

Денежная масса зависит от спроса на деньги и их предложения.

Величина спроса на деньги зависит от двух основных факторов: объёма общественного производства (ВВП) и скорости обращения денег

Спрос на деньги – это количество денег, которое население желает иметь в качестве платёжных средств. Спрос на деньги показывает какую часть своего богатства индивид желает держать в денежной форме. Согласно кейнсианской теории предпочтения ликвидности существует три мотива хранения денег в форме наличности: транзакционный мотив (спрос на деньги для ежедневных покупок), мотив предосторожности (деньги на случай возникновения непредвиденных обстоятельств), спекулятивный мотив (спрос на деньги как средство сохранения ценности).

Предложение денег – это вся совокупность финансовых средств, обращающихся на рынке и рассматриваемых как деньги. Оно связано с

достигнутым уровнем развития экономики, номинальным объёмом валового внутреннего продукта и возможностями его роста. Предложение денег зависит также от кредитной политики государства, умелого управления и регулирования наличной денежной массой.

Скорость обращения денег – величина, показывающая количество оборотов за год, которое совершает денежная единица в процессе купли-продажи товаров и услуг.

Скорость обращения денежных средств зависит от множества факторов, в частности от видов реализуемых товаров и их потребляемости. Чем быстрее оборачиваются деньги, тем меньше их требуется для обращения.

Зачастую товары продаются в долг (кредит) и их оплата, согласно договоренности, производится в будущем. Следовательно, количество денег, необходимое для обращения, будет меньше на сумму кредитов. С другой стороны, в этот период настает время оплаты товаров, реализованных в кредит раннее. Это, в свою очередь, увеличивает потребность в деньгах в сфере обращения.

Исходя из всего этого, количество денег, необходимого для обращения, определяется по следующей формуле:

$$\textbf{Доб} = (\textbf{Тц} - \textbf{Тк} + \textbf{Топ}) / \textbf{О}$$

где, Доб - количество денег, необходимое для обращения в определенный период;

Тц- сумма реализуемых товаров;

Тк- сумма товаров, проданных в кредит;

Топ- сумма товаров и услуг, раннее проданных в кредит, срок оплаты которых наступил, и другие наступившие платежи;

О - скорость обращения денег.

Предположим, что сумма реализованных товаров составляет 100 млн. сум, сумма проданных в кредит товаров - 20 млн. сум, товары, проданные ранее в кредит, срок оплаты которых настал и другие платежи - 40 млн. сум, число оборотов денег в обращении - 6, тогда количество денег, необходимое для обращения будет равно 20 млн. сум. То есть:

$$\text{Доб} = \frac{100 - 20 + 40}{\boldsymbol{6}} = \textbf{20}\ \text{млн. сум}$$

Необходимое для обращения количество денег логически выражает суть закона денежного обращения. Если выпуск денег в обращение окажется меньше, чем необходимо для обращения, то произойдет

нехватка денег во многих хозяйствах, что затруднит нормальное ведение хозяйства. Или же наоборот, превышение количества денег в обращении над суммой реализуемых товаров и услуг, необеспеченных товарами приводит к их обесцениванию, т.е. инфляции.

Следует отметить, что закон денежного обращения общий для всех денежных систем, вместе с тем существуют свои особенности и отличия законов обращения золотых и бумажных денег.

Основная масса денежных операций осуществляется посредством безналичных денег, с помощью чеков и приравненных к ним финансовых активов. В связи с этим для расчета количества денег, находящихся в обращении, используется понятие денежных агрегатов. Совокупность всех денежных агрегатов составляет совокупную денежную массу или совокупное предложение денег.

Предложение денег регулируется в основном Центральным банком. Процесс регулирования также зависит и от поведения домохозяйств и политики коммерческих банков.

Коммерческие банки способны создавать новые деньги за счет находящихся в их распоряжении активов, посредством предоставления банковских кредитов. В целях покрытия своих текущих расходов, предотвращения риска неуплаты по обязательствам, коммерческие банки хранят определенное количество денег как обязательный резерв в Центральном банке. Остальная часть активов может быть выпущена в обращение, которая через определенное время возвращается в банк. Этот непрерывно повторяющийся процесс создания новых денег называется мультипликатором предложения денег или **банковским мультипликатором.**

Мультипликатор предложения денег[122] - это отношение прироста денежных депозитов в банках к приросту обязательных резервов. Он показывает, на сколько увеличится предложение денег в экономике в результате увеличения денежных средств на единицу:

$$m = M_s / rr \text{ или } m = 1 / rr$$

где, m- коэффициент мультипликатора предложения денег;

M_s- прирост денежных депозитов в банке;

R- прирост обязательных резервов;

rr - процентная норма обязательного резерва.

[122]В экономической теории, когда речь идёт о равновесии на денежном рынке, существует понятие ликвидной ловушки. Ликвидная ловушка – это точка касания кривой спроса и кривой предложения в точке минимальной нормы ссудного процента, так как при дальнейшем росте предложения денег норма ссудного процента снижаться не будет.

22.2. Инфляция, ее сущность и виды

Инфляция в условиях рыночной экономики является одним из аспектов макроэкономической нестабильности, и в настоящее время является общим для всех стран состоянием.

Впервые термин «инфляция» (от латинского inflation- вздутие) стал употребляться в Северной Америке в период Гражданской войны 1861-1865 годов и обозначал чрезмерное увеличение находящихся в обращении бумажных денег. А в экономической литературе этот термин получил широкое распространение в XX веке после первой мировой войны.

Понятие «инфляции» многогранно и поэтому в экономической литературе существует различное её толкование. В наиболее обобщённом виде инфляция как продукт развития денежного хозяйства, представляет собой обесценивание денег вследствие того, что в экономике денежных средств становится больше, чем необходимо для обслуживания товарного обращения. Первоначально возникнув на денежном рынке, впоследствии инфляция проникает на другие рынки: рынок капитала, товарные рынки, рынок рабочей силы, поражая, в конечном счёте, весь экономический организм. Это означает, что при запущенной инфляции уже недостаточно только нормализации соотношения между денежной и товарной массой, нужны активные действия в сфере инвестиций, производства, трудовых отношений.

Инфляция оказывает отрицательное воздействие на конкурентоспособность отечественных товаров

Инфляция отражает повышение цен не на рынке какого-либо отдельного товара, а повышение общего уровня цен в стране. Поэтому следует уяснить, что не всякий рост цен приводит к инфляции, т.е. к нарушению общего дисбаланса между совокупным спросом и совокупным предложением.

На равновесие на денежном рынке могут оказать влияние различные факторы, такие как, например, изменения в динамике производительности труда, структурные сдвиги в экономике, непродуманная налоговая политика, циклические колебания в экономике, перепады рыночной конъюнктуры и др.

В экономической литературе выделяются следующие общие для всех стран причины инфляции:

1. Развитие государственного сектора и усиление вмешательства государства в экономику. Стремительный рост государственных расходов является важным фактором ускорения инфляции. Для финансирования всё возрастающих расходов и покрытия дефицита

госбюджета, государство, используя своё монопольное положение на рынке денег, часто прибегает к услугам печатного станка, что увеличивает наличную денежную массу сверх потребностей товарного обращения. Серьёзные последствия могут быть вызваны также и непроизводительными расходами денежных средств, например, на военные цели. Эти расходы создают дополнительный платежеспособный спрос на деньги без соответствующего товарного покрытия.

2. Массовое развитие и усиление монополии профсоюзов. Действия профсоюзов могут резко ограничить возможности рыночного механизма, регулирования размера заработной платы в зависимости от соотношения спроса и предложения на рынке труда. Борьба рабочих и профсоюзов за повышение размера заработной платы способствует росту издержек производства. Если рост издержек на оплату труда не подкрепляется соответствующим ростом производительности труда, то инфляция очевидна.

3. Степень монополизации экономики и усиление влияния монопольных структур. Монополии заинтересованы в создании искусственного дефицита на основе умышленного сокращения объёма производства и предложения товаров с целью поддержания монопольно высокого уровня цен. Таким образом, усилиями монополий цены повышаются, вызывая инфляцию спроса.

4. Злоупотребление механизмом инфляции доходов. Правительство, руководствуясь благими намерениями обеспечения социальной справедливости и социальной стабильности в обществе делает упор на индексации доходов. Чрезмерная индексация существенно меняет принципы функционирования экономики, провоцирует диспропорции между совокупным спросом и совокупным предложением. Более высокие цены теперь не удерживают потребителей от осуществления покупок, придавая агрессивный характер их ожиданиям от дальнейшего роста цен.

5. Отсутствие эффективного контроля за денежной массой и неоправданная эмиссия денег. Ослабление контроля за денежной массой приводит к образованию дополнительной денежной массы, не обеспеченной товарным эквивалентом. В результате на всех рынках цены на товары начинают расти, создавая реальную основу для роста инфляции.

Наряду с перечисленными выше причинами инфляции, в Узбекистане для роста инфляции имели место следующие факторы:

1. Кризисное состояние денежного обращения в стране накануне денежных реформ;

2. Трудности переходного периода и резкий спад производства на первом этапе экономических реформ;

3. Сохранение устойчивого товарного дефицита в дореформенный период и на начальных этапах перехода к рынку;

4. Трудности с конвертацией национальной валюты.

Введение в обращение бумажных денег, не имеющих реальной стоимости, считается основным источником возникновения инфляции. Так как изъятие бумажных денег из обращения в качестве сбережений является малоэффективным и безнадежным средством, они остаются в обращении и в условиях избытка денег. В результате, увеличение избыточных бумажных денег повышает существующий совокупный спрос и тем самым ускоряет рост цен.

Причины инфляционного роста цен могут зависить как от денежного обращения, так и от характера производства

Инфляция измеряется с помощью индекса цен по отношению к базисному периоду.

Темп инфляции можно определить следующим образом:

$$\textbf{\textit{ТИ}} = \frac{ИЦ_1 - ИЦ_0}{ИЦ_0} \times 100\%$$

Непредвиденная инфляция перераспределяет не только банковский капитал, но и все другие финансовые активы и доходы

где, ТИ – темп инфляции;

$ИЦ_1$ – индекс потребительских цен текущего периода;

$ИЦ_0$ – индекс потребительских цен базисного периода.

Индекс цен определяется отношением потребительских цен текущего периода к потребительским ценам базисного периода.

$$\textbf{\textit{ИЦ}} = \frac{\mathbf{P_1}}{\mathbf{P_0}} \times 100\%$$

где, P_1 – цены товаров в текущем году;

P_0 – цены товаров в базисном году.

Существует и такой способ измерения инфляции, который называется «правило величины 70». При пользовании этим правилом,

число 70 делится на среднегодовой темп инфляции. Результат деления представляет собой число лет, на протяжении которых цены удваиваются.

Различают и такие виды инфляции, как ползучая, галопирующая и гиперинфляция. При **ползучей инфляции** наблюдается рост цен до 10 процентов в год, при **галопирующей инфляции** - от 20 до 200 процентов, а при **гиперинфляции** - свыше 200 процентов[123].

22.3. Кредитные отношения и формы кредитования

Деньги в условиях рыночной экономики должны находиться в постоянном и непрерывном движении. А для этого необходимо временно свободные денежные средства аккумулировать в денежно-кредитных учреждениях и направлять в экономику в качестве инвестиций. Важное значение в осуществлении этих процессов приобретают **кредитные отношения.**

Банковский процент является своеобразной ценой кредита

Кредит [124] - представляет собой отношения, связанные с концентрацией свободных денежных средств в виде ссудного фонда и предоставлением их в долг юридическим и физическим лицам на условиях срочности, платности и возвратности[125]**.**

Кредитные отношения возникают между двумя субъектами, то есть между владельцем денег (кредитором) и берущим в долг (заемщиком).

Субъектами кредитных отношений выступают различные предприятия и организации, государство, широкие слои населения. Каждый из этих субъектов в одно и то же время может быть кредитором или заемщиком. **Объектом кредитных отношений** выступают временно свободные денежные средства.

Кредитные отношения создают условия для кругооборота товаров, экономических ресурсов и денежных средств в процессе воспроизводства.

Кредит выполняет ряд функций. В первую очередь, он выполняет **функцию перераспределения.** Благодаря кредиту происходит концентрация свободных денежных средств предприятий, государства и населения в виде ссудного фонда, затем перераспределяются через кредитный механизм с учетом потребностей отраслей экономики, обеспечивая непрерывность процесса воспроизводства.

---

[123]Классическими примерами гиперинфляции являются ситуация в Германии в январе 1922- декабре 1924 г. когда темпы роста уровня цен составили 1012 и в Венгрии (август 1945 – июль 1946 г.), где уровень цен за год вырос в 3.8 * 1027 раз при среднемесячном росте в 198 раз.

[124]Кредит – от лат. credit — он верит.

[125]Капитал в денежной форме называется ссудным капиталом, а его движение составляет содержание кредита.

Во-вторых, кредит способствует появлению приравненных к деньгам платежных средств (вексель, чек, сертификат и т.д.) и выполняет функцию внедрения их в хозяйственную практику.

В-третьих, кредитные деньги замещают наличные деньги, тем самым ускоряют денежное обращение, выполняя функцию экономии издержек обращения.

В-четвертых, кредит выполняет функцию стимулирования экономического роста посредством движения ссудного фонда.

В-пятых, кредит через свои учреждения выполняет функцию контроля над деятельностью экономических субъектов.

В-шестых, кредит выполняет функцию регулирования экономики. При этом используются методы дифференциации процентных ставок, предоставления государственных гарантий и льгот.

В процессе исторического развития кредит приобрел две формы - денежный и товарный. В настоящее время во внутреннем обороте страны часто используется денежный кредит, который принимает формы банковского, коммерческого, государственного, потребительского и международного кредита.

Банковский кредит – это кредит, предоставляемый владельцами денег (банками и специальными кредитными учреждениями) заёмщикам (предпринимателям, государству, домохозяйствам) в виде денежных ссуд практически без ограничений по срокам и суммам кредитных сделок в любую отрасль экономики, имея широкую сферу обслуживания как товарного обращения, так и накопления капитала.

Межхозяйственный кредит - кредит, предоставляемый одним предприятием (учреждением) другому. Он обслуживает капитальное строительство предприятий, отношения в сфере сельского хозяйства, а также отношения с внутренними хозрасчетными звеньями.

Коммерческий кредит - это кредит, предоставляемый предприятиями, объединениями и другими хозяйственными субъектами друг другу. Коммерческий кредит предоставляется в товарной форме, прежде всего, путем отсрочки платежа.

Потребительский кредит - это кредит, предоставляемый на определенный срок населению для покупки потребительских товаров длительного пользования (мебели, автомобиля, бытовой техники и др.). Он реализуется в форме продажи товаров с отсрочкой платежа через магазины розничной торговли, или же в форме предоставления банковской ссуды на потребительские цели.

Ипотечный кредит - это кредит, предоставляемый в виде долгосрочных ссуд под залог недвижимого имущества (земли, зданий). Средством предоставления такого кредита служат ипотечные облигации,

выпускаемые банками и предприятиями. Этот вид кредита используется для обновления основных фондов предприятий в сельском хозяйстве и финансировании жилищного строительства.

Государственный кредит - своеобразная форма кредитных отношений, в которой государство выступает заёмщиком, а население и частный бизнес - кредиторами денежных средств. Источником средств государственного кредита являются облигации государственных займов. Государство использует данную форму кредита, прежде всего, для покрытия дефицита государственного бюджета.

Международный кредит - форма движения ссудного капитала в сфере международных экономических отношений. Международный кредит предоставляется в товарной или денежной (валютной) форме. Кредиторами и заёмщиками выступают банки, частные фирмы, государства, международные организации.

В последнее время широко развиваются такие формы кредитов, как лизинг, факторинг, форфейтинг, траст.

Лизинг - это безденежная форма кредита, которая заключается в предоставлении в долгосрочную аренду средств производства и других материальных ценностей с последующей постепенной выплатой их стоимости пользователями. Лизинговые сделки заключаются на срок от 1 года до 10 лет. Обычно владельцы средств производства предоставляют их в аренду не самостоятельно, а через специальные лизинговые компании.

Факторинг - это перекупка или перепродажа долговых обязательств других экономических субъектов. При этом банк выкупает «дебиторские счета» предприятий за наличные средства на выгодных для себя условиях, а затем взыскивает эти долги с должников.

Форфейтинг - долгосрочная форма факторинга. Банк, выкупивший права по задолженности, взимает их обычно через 1-5 лет.

Траст - это совокупность операций по управлению капиталом клиентов банка.

Кредиты предоставляются на следующих принципах: целевой характер предоставления ссуды; возврат кредита в установленный срок; материальная обеспеченность и платность ссуды. Доход, получаемый за счет денег, предоставленных в долг (ссуду), называется процентом или процентным доходом. Процентное выражение этого дохода (процента) к сумме предоставленных в долг денег составляет ставку процента или норму процента:

$$r' = \frac{r}{K_{ссуда}} \times 100\ \%$$

где, г ' - норма процента;

г - сумма процента;

К ссуда - сумма предоставленных в долг денег (капитала).

Если в долг предоставлены деньги в сумме 100 тыс. сум с условием платы ссудного процента в сумме 20 тыс. сумов в год, то норма ссудного процента составит 20%.

22.4. Банковская система и её функции

В условиях рыночной экономики важную роль в обеспечении денежного обращения играют банки.

Банк - это экономический институт, занимающийся накоплением, размещением и регулированием денежных средств. Банки составляют основу кредитной системы, и их основным видом деятельности является обслуживание кредитных отношений.

Обычно банковская система имеет два уровня и включает в себя центральный (эмиссионный) банк и разветвлённую сеть коммерческих (депозитных) банков. Государственный банк в централизованном порядке управляет денежно-кредитной системой страны и осуществляет единую кредитную политику государства.

Республика Узбекистан имеет двухуровневую банковскую систему. Банковская деятельность является лицензируемым видом деятельности. Первый уровень банковской системы занимает Центральный банк Республики Узбекистан, который является центральным банком страны, который подотчётен Сенату Олий Мажлиса.[126]

Центральный банк является единственным государственным банком, порядок функционирования которого устанавливается высшими органами государства.

Центральный банк аккумулирует средства коммерческих банков и сберегательных учреждений и выдает им кредиты.

Деятельность Центрального банка направлена не только на получение прибыли, но и на реализацию политики государства по стабилизации экономики и содействии при осуществлении социальной политики.

Центральный банк выполняет ряд функций**:**

- обеспечивает хранение обязательных резервов других банковских учреждений, имеющие решающее значение при регулировании денежного предложения в стране. Центральный банк также выполняет

[126]На 1 января 2023 года в Узбекистане функционировал 31 банк, из них 12 — с государственным участием, 19 - других форм деятельности.

функцию хранения официальных золотовалютных резервов страны[127];

- обеспечивает механизм регистрации (инкассации) чеков и осуществляет межбанковские расчеты;

- осуществляет монетарную политику государства;

- координирует деятельность всех банков и осуществляет контроль над их деятельностью;

- осуществляет обмен национальной валюты на международных валютных рынках;

- несет ответственность за контроль над предложением денег, выпускает в обращение национальную валюту. Регулирует денежное обращение в соответствии с потребностями экономики.

Главной целью монетарной политики является поддержание инфляции на низком уровне и обеспечение стабильности обменного курса национальной валюты - сума [128] . Эти функции тесно взаимосвязаны с общеэкономической политикой, направленной на укрепление макроэкономической стабильности и стимулирования экономического роста.

Центральный банк Узбекистана наряду со своими основными функциями, проводит также политику, направленную на либерализацию банковских услуг. Инструментами денежно-¬кредитной политики банка являются операции с ценными бумагами на открытом рынке, операции на внутреннем валютном рынке, регулирование ставки рефинансирования и обязательных резервных требований.

Обязательные резервные требования используются Центральным банком для страхования вкладов, для осуществления межбанковских расчётов и для регулирования деятельности кредитно-банковской системы. Размер кредитных ресурсов каждого коммерческого банка определяется величиной его избыточных резервов, которые представляют собой разность между общей величиной резервов и обязательными резервами. Соотношение между величинами обязательных резервов, избыточных резервов, объёмом депозитов и нормой обязательных резервов можно представить в виде следующих равенств:

Величина обязательных резервов = Объём депозитов х Норма обязательных резервов;

[127]На 1 января 2023 года золотовалютные резервы государства составили 396 тонн. // www.uza.uz.

[128]5 сентября 2017 года власти Узбекистана провели девальвацию национальной валюты, обрушив её курс на 48 %: до 8100 сумов против 4210,35 сума накануне. При этом были сохранены ограничения на покупку иностранной валюты физическими лицами (за исключением индивидуальных предпринимателей).

Величина избыточных резервов = Суммарная величина резервов – величина обязательных резервов.

Чем выше Центральный банк устанавливает норму обязательных резервов, тем меньшая доля денежных средств может быть использована коммерескими банками для кредитных операций. Увеличение нормы обязательных резервов уменьшает денежный мультипликатор и ведёт к сокращению денежной массы. Следовательно, изменяя норму обязательных резервов, Центральный банк может изменить величину предложения денег в экономике.

Сущность денежно-кредитной политики состоит в регулировании денежного предложения в стране: во время экономического спада – в увеличении предложения денег с целью стимулирования поощрения расходов, а во время экономического роста, сопровождаемого инфляцией, - в ограничении предложения денег с целью сокращения расходов.

Посредством покупки или продажи государственных ценных бумаг (государственных облигаций) на открытом рынке Центральный банк может осуществлять либо вливание резервов в кредитную систему государства, либо их изъятие. Операции на открытом рынке обычно проводятся Центральным банком совместно с группой крупных банков и других финансово-кредитных учреждений. Отметим, что купля или продажа коммерческим банкам государственных облигаций приводит к изменению его активов и неизбежно затрагивает резервы банка, увеличивая или уменьшая резервы пропорционально норме резерва. Регулируя резервы коммерческих банков, Центральный банк контролирует сумму банковских денег, которые они могут создавать.

Курс облигиции определяется отношением рыночной цены на её номинальную стоимость, выраженную в процентах

Рассмотрим, как купля-продажа государственных ценных бумаг влияет на избыточные резервы коммерческих банков и, тем самым, на предложение денег. Допустим, что на денежном рынке имеется излишек денежной массы в обращении. Центральный банк ставит цель ограничить или ликвидировать этот излишек (уменьшить количество денег в обращении). Для этого, он начинает активно продавать государственные ценные бумаги на отрытом рынке коммерческим банкам или населению. Так как предложение государственных ценных бумаг увеличивается, то их рыночная цена падает, а процентные ставки

по ним растут. Это делает их более привлекательными для покупателей, и коммерческие банки или население начинают активно скупать государственные ценные бумаги. Коммерческие банки при покупке ценных бумаг выписывают чеки на свои вклады, т.е. свои резервы, которые хранятся в Центральном банке. Последний, естественно, учитывает эти чеки, уменьшая на соответствующую величину резервы коммерческих банков.

Так, продажа Центральным банком государственных облигаций на сумму 100 тыс. сум системе коммерческих банков понижает их фактические и избыточные резервы на 100 тыс. сум. Продажа населению облигаций на 100 тыс. сум при норме обязательных резервов в 20%, снижает избыточные резервы на 800 тыс. сум, так как в результате продажи облигаций на 100 тыс. сум уменьшилось и количество денег на текущих (расчётных) счетах. В нашем примере продажа государственных ценных бумаг на 100 тыс. сум приведёт к снижению денежного предложения на 5000 тыс. сум, так как при 20%-ной норме обязательных резервов банковский мультипликатор будет равен 5.

Таким образом, продавая государственные ценные бумаги, Центральный банк уменьшает предложение денег в стране и, наоборот, выкупая - увеличивает

Вместе с тем, устойчивое функционирование сума, возможность свободного его обмена на любую валюту зависит от наличия достаточного **валютного резерва,** обеспечиваемого, главным образом, за счёт экспорта. В этих целях важную роль играет создание стимулирующих факторов для хозяйствующих субъектов по производству конкурентоспособной на мировом рынке продукции.

Условиями обеспечения устойчивости сума также является бережное и экономное его использование, достижение максимальной эффективности затраченных на производство средств, своевременность возврата выданных кредитов.

В укреплении национальной валюты большую роль играет **продуманная антиинфляционная политика,** направленная на резкое снижение уровня инфляции. Решающее значение при этом имеет установление жесткого контроля за ростом фонда потребления и ростом производства, применение эффективных мер по предотвращению обесценения денег.

Данные мероприятия, в свою очередь, вытекают из государственной политики, предусмотренной в Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017-

2021 годах, в которой, в том числе, предусматриваются обеспечение стабильности национальной валюты и цен, поэтапное внедрение современных рыночных механизмов валютного регулирования, расширение доходной базы местных бюджетов, улучшение налогового администрирования, внедрение современных принципов и механизмов регулирования банковской деятельности»[129]. При этом, правительство также намерено «банки с государственной долей поэтапно реализовать стратегическим инвесторам»[130].

☞Комментарий

На 1 января 2023 года банковская система Узбекистана представлена 31 коммерческим банком:

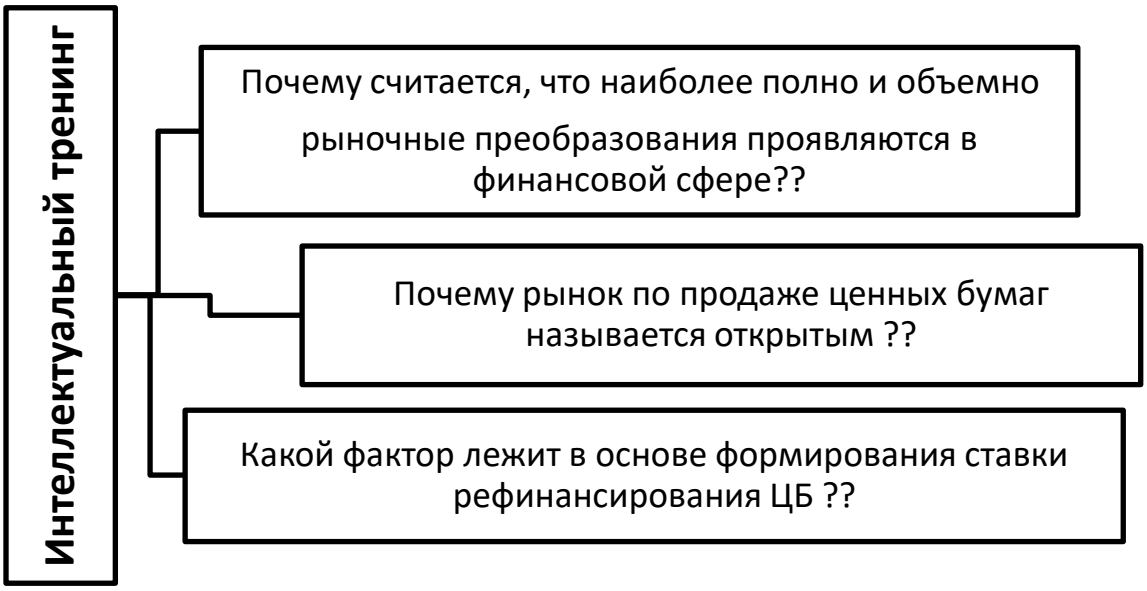
- 12 - банки с государственным участием;
- 19 - другие банки;

Банки с государственным участием: Узнацбанк, Узпромстройбанк, Агробанк, Асака банк, Ипотека банк, Народный банк, Кишлок Курилиш банк, Микрокредитбанк, Алока банк, Турон банк, Пойтахт банк, Узагроэкспортбанк.

По состоянию на 1 марта 2023 года активы банковской системы республики составили 561,8 трлн сумов, увеличившись на 28,6% по сравнению с анологичным периодом прошлого года, обязательства - 480 трлн сумов (рост 31,6%), остаток по кредитам - 398 трлн сумов (21,5%), депозиты - 211 трлн сумов (42%).

Положительная реальная доходность депозитов способствовала притоку клиентских средств в банки Узбекистана. Напомним, годовая инфляция в РУз по итогам года сформировалась на уровне 12,3%, а сум девальвировал к доллару за год на 3,6%. При этом среднее значение ставок по депозитам для физических лиц в декабре было 20,2%, а для юридических лиц – 16,9%.[131]

[129]Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годах (от 7 февраля 2017 года).
[130]Из Послания Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева Олий Мажлису от 24 января 2020 года.
[131]https://kz.kursiv.media/2023-02-02/banki-uzbekistana-zarabotali-rekordnuyu-pribyl/



Вопросы и задания для повторения:

1. Объясните содержание денежного обращения.
2. От каких факторов зависит количество денег, необходимых для обращения?
3. Что такое денежные агрегаты и их состав?
4. В чем заключается необходимость кредита? Перечислите основные формы кредита и охарактеризуйте их.
5. Назовите основные функции Центрального банка?
6. Назовите основные функции коммерческих банков?
7. В чём принципиальное отличие между величиной избыточных резервов и величиной обязательных резервов?
8. Назовите наиболее часто применяемый на практике инструмент денежно-кредитной политики Центрального банка?

ГЛАВА 23. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЕГУЛИРОВАНИИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

23.1. Сущность и необходимость государственного регулирования экономики.
23.2. Цели и задачи государственного регулирования экономики.
23.3. Методы и инструменты государственного воздействия на экономику.

23.1. Сущность и необходимость государственного регулирования экономики

Рыночный механизм свободной конкуренции имеет много достоинств, несёт в себе огромный потенциал развития, его возможности велики, но всё же не безграничны. Однако, в определённом воздействии со стороны государства нуждается даже идеальный свободный рынок с отлично отлаженным механизмом саморегулирования.

Государственное регулирование экономики представляет собой систему опосредованного воздействия на поведение хозяйствующих субъектов на основе применения различных инструментов поощрения или ограничения той или иной деятельности. В широком смысле, оно состоит в допущении макроэкономического воздействия политической власти на экономику страны.

Огромная роль государства [132] и способность его регулировать некоторые экономические процессы зависят от связи экономики и политики, от разработки экономической политики. Поэтому, возникновение и существование государства является не только исторически необходимым, но и общественно прогрессивным и значимым фактором развития. С возникновением государства складывается сфера его экономической деятельности. Более того, экономическая политика государства становится составным звеном и необходимым элементом рыночной системы.

В науке идея бесконтрольной экономики, сводящаяся к тому, что рынки нужно предоставить самим себе, всё больше уступает место теории государственного регулирования рыночной экономики. В последнее время доля государства в валовом национальном продукте промышленно развитых стран увеличивается, удвоившись с 60-х годов прошлого столетия. Государство всё больше подключается к деловым

[132]Государство – это политическая власть, представленная совокупностью законодательных, исполнительных и судебных органов, осуществляющих управление обществом.

проектам и помогает предпринимателям накопить капитал. Такая стратегия дала успешные результаты в Японии, Корее, государствах Юго-Восточной Азии и многих других странах.

В силу этих обстоятельств роль государства в экономике становится предметом изучения экономической теории. Причём, надо заметить, что долгое время происходило отождествление экономической роли государства с самой политической экономией. Поэтому, до сегодняшнего времени всё ещё предпринимаются попытки свести экономическую теорию к экономической политике.

Государственное вмешательство в экономику объективно необходимо для любого правительства, независимо от того, является экономика рыночной или командно-административной.

Рыночная система – это прежде всего гибкость и динамизм в принятии решений производителями и потребителями. И всё же регулирующие функции государства и здесь приобретают исключительное значение.

Рыночный механизм не в состоянии разрешить всех проблем экономического роста. Уже в период свободной конкуренции значительная часть производительных сил перерастает рамки классической частной собственности и государство вынуждено брать на себя содержание больших структур экономики: железных дорог, почты, телеграфа и т.п.

В современных условиях государственное регулирование экономики является составной частью процесса воспроизводства. Оно решает различные задачи:

- стимулирование экономического роста;
- регулирование занятости;
- поощрения прогрессивных сдвигов в отраслевой и региональной структурах;
- поддержка экспорта и т.д.

В условиях рынка государственное регулирование экономики (ГРЭ) представляет собой систему мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями с целью приспособления существующей социально-экономической системы к изменяющимся условиям хозяйствования

Усиление межгосударственной интеграции на основе разделения труда приводит к перерастанию общих экономических процессов за национальные границы, формированию новых социально-экономических проблем, связанных с обороной,

наукой, регулированием социальных отношений, воспроизводством рабочей силы, экологией и т.д. Появляется острая необходимость вмешательства государственной структуры в механизм принятия решений по регуляции экономики. Государство призвано корректировать те недостатки, которые присущи рыночному механизму.

На эффективность национальной экономики влияет множество факторов. Уровень эффективности во многом зависит от соотношения роли государства и рыночной системы. Высокая эффективность национальной экономики достигается путём применения рыночных методов регулирования экономики на основе сочетания государственного регулирования и рыночных механизмов в процессе воспроизводства.

Представления о роли государства в экономике, о степени его воздействия на национальное хозяйство имеют свою длительную историю, исчисляемую несколькими столетиями.

За все эти годы сложились две основные концепции о роли государства в экономике: концепция классиков политической экономии и кейнсианская концепция.

Исторически первой концепцией о роли государства в экономике является учение представителей первой экономической школы. В соответствии с этой концепцией государство не должно вмешиваться в экономику. В экономическом смысле суть этой концепции сводится к тому, что рыночная экономика способна к саморегулированию и не нуждается в помощи со стороны государства. А.Смит в своей известной работе “”Исследование о природе и причинах богатства народов” (1776 г.) отстаивал точку зрения, согласно которой рынок частных товаропроизводителей должен быть свободным от государственного присутствия. По его мнению, всякое вмешательство государства в экономические процессы в конечном счёте только ухудшит развитие экономики. Он упорно доказывал способность рыночной системы к саморегулировнию (“”невидимая рука рынка”), стремление товаропроизводителей к достижению своих экономических интересов и наличие на рынке конкуренции составляет главный механизм развития экономики.

На ранних этапах развития рыночной экономики государственное вмешательство в экономику сводилось к выполнению им двух основных функций: перая - законодательная защита права частной собственности; вторая - обеспечение самостоятельности принятия решений, т.е. защита свободы экономического выбора. В результате широкое распространение в экономической литературе получили тезисы: “”оставить в покое”, “”государство – это “”ночной сторож” частной

собственности”, “”свобода действий”, “”невидимая рука рынка”.

Вторая, кейнсианская концепция о роли государства в рыночной экономике возникла в 30-х годах прошлого столетия. Мировой кризис 1929-33 гг. и “”Великая депрессия”, охватившая практически все страны мира, заставили пересмотреть классическую доктрину о саморегуляции рынка.

Отвечая требованиям реального времени, английский экономист Дж.М.Кейнс разрабатывает новую теорию назревшей необходимости государсственного вмешательства в экономику. Он выявляет тесные взаимосвязи между основными макроэкономическими показателями и на их основе предлагает практические меры для их реализации посредством государственных решений. Можно выделить такие основные черты кейнсианской модели регулирования рыночной экономики, как:

- широкое применение бюджетно-финансовых и финансово-кредитных регуляторов для сглаживания циклических колебаний, поддержания высокого уровня занятости;
- повышение роли государства в перераспределении национального дохода;
- развитие государственного предпринимательства.

Теория Кейнса нашла наиболее полное воплощение в экономике США. В послевоенный период идеи Кейнса в той или иной степени были использованы во всех странах, где преобладала рыночная экономика. Так произошло всё большее повышение роли государства в экономике.

В условиях перехода от административно-командной системы к рыночной экономике вмешательство государства в национальную экономику объясняется следующими обстоятельствами.

Во-первых, государство берёт на себя те функции, выполнение или эффективное осуществление которых в национальной экономике невозможно через саморегулирование рыночного механизма. К ряду подобных функций можно отнести обеспечение обороны, сохранение внутреннего порядка в стране, социальную защиту малообеспеченных слоёв населения. Например, недопущение загрязнения окружающй среды в результате выброса вредных веществ предприятий с отходными технологиями.

Государство, в отличие от отдельного предпринимателя или потребителя, представляя интересы общества, должно стимулировать побочный положительный эффект и принимать меры против отрицательных экстерналий.

Во-вторых, индивидуальные потребители не всегда способны

объективно оценить последствия потребления того или иного товара. С этой точки зрения государство берёт насебя функцию расширения полезного потребления и наоборот, ограничение потребления товаров, оказывающих отрицательное влияние на здоровье. Например, государство через установление высокого акцизного налога на табачные изделия, стремится ограничивать спрос на эту продукцию.

В-третьих, государство берёт на себя функцию смягчения некоторых обстоятельств, вытекающих из природы рынка. Рынок обеспечивает для всех равные возможности для удовлетворения платежеспособного спроса. Однако, это не означает социально справедливого распределения национального богатства рыночным механизмом. В таких условиях государство берёт на себя заботу об уровне жизни малообеспеченных слоёв населения, бесплатное (или льготное) обучение, оказание медицинских услуг и т.п.

В-четвёртых, на государство также возлагается функция стимулирования стабильного, последовательного экономического роста.

Существуют и определённые границы государственного регулирования экономики, которые вытекают из воздействия государства на эффективность производства. Всякое вмешательство государства в экономику требует определённых затрат, которые должны быть меньше, чем эффект, получаемый в результате государственного регулирования экономики. Их соотношение и определяет границы государственного вмешательства в экономику.

В 80-е годы XX века в развитых странах начались процессы ограничения государственного регулирования экономики. Доля государственного сектора сократилась путём приватизации государственной собственности, были усилены процессы децентрализации в принятии хозяйственных решений, повышена значимсоть рыночного механизма в экономике. В частности, в США на основе модели под названием “Новый путь развития Америки: программа экономического обновления”, было предусмотрено снижение ставок подоходного налога, применение налоговых льгот для инвестиций крупных корпораций в целях стимулирования экономического роста, ограничение расходов федерального правительства, уменьшение государственного регулирования деятельности частного бизнеса, проведение антиинфляционной денежно-кредитной политики.

Однако, проведённые мероприятия не дали ожидаемых результатов. К примеру, если в США удельный вес государственных расходов в ВНП в 1980 году составлял 22,6%, то к 1987 году их доля выросла до 27,0%. Государственный долг значительно возрос, вместо того, чтобы

уменьшиться, понижение инфляции не смогло спасти финансовую систему от краха. Наоборот, вследствие ограничения инфляции наблюдалось падение темпов роста, рост безработицы, снижение реальной заработной платы. Такие процессы произошли также в Англии, Японии, Австрии, Италии и в других странах.[133]

Таким образом, начиная с 90-х годов XX века стали снова усиливаться кейнсианские тенденции регулирования экономики. На основе взаимодействия государства и частного сектора, повышения гибкости государственного регулирования, уменьшения форм прямого вмешательства и бюрократического контроля.

23.2. Цели и задачи государственного регулирования экономики

Государственное регулирование экономики приобретает всё более объективный характер. Многие экономисты необходимость государственного регулирования экономики объясняют тем, что рынок не способен решить всех проблем экономики. В определённом смысле это верно. Однако, объективная необходимость государственного воздействия на экономику определяется, прежде всего, уровнем развития производительных сил. Объективной основой государственного регулирования экономики становится развитие общественного разделения труда, как на уровне национальной экономики, так и в международных масштабах.

Этот процесс проявляется в следующем:

- всё больше усиливаются взаимосвязь и взаимозависимость специализированных отраслей производства на основе углубления общественного разделения труда;
- ликвидируется измельчение отдельных хозяйственных единиц в результате кооперации и централизации производства;
- возрастает процесс концентрации производства на крупных предприятиях;
- ускоряются экономические связи и обмен деятельностью между различными экономическими регионами.

С ростом обобществления производства возникает объективная потребность во взаимосогласованном хозяйствовании, сознательном регулировании воспроизводственных пропорций, в централизованном управлении крупными производственными комплексами, экономикой в целом. В связи с этим государственное регулирование экономики при определённом уровне обобществления производства превращается в объективную необходимость в любой системе экономических

[133]Брю С.Л., Макконнелл К.Р. Экономикс: краткий курс: Пер. 1-го англ. изд. - М.: ИНФРА-М, 2015, стр. 100.

отношений. Оно состоит из системы мер законодательного, испольнительного и контролирующего характера.

В нынешних условиях государственное регулирование экономики направлено на решение ряда задач относительно процесса воспроизводства. К их числу можно отнести стимулирование экономического роста, регулирование занятости, поощрение прогрессивных сдвигов в отраслевой и региональной структуре, поддержка экспорта и т.п.

Каковы же цели, функции, методы, а также средства и рычаги государственного регулирования?

Основной целью государственного регулирования экономики является достижение экономической и социальной стабильности в стране

В экономической теории обычно выделяют следующие основные функции государтва в сфере экономики:

- формирование правовых основ рыночной экономики и обеспечение их соблюдения;
- распределение и перерепределение экономических ресурсов и национального дохода;
- поддержание рыночной конкуренции и защита прав потребителей;
- стабилизация экономики, поддержание занятости, снижение инфляции и стимулирование экономического роста;
- непосредственное производство и предоставление общественных товаров и услуг;
- участие в предпринимательской деятельности;
- совершенствование отраслевой и территориальной структуры национальной экономики;
- использование прогнозирования в выявлении возможных тенденций развития экономической системы.

Государство формирует **правовую основу** эффективного функционирования рыночной экономики. В связи с этим обеспечение необходимой для рыночной экономики правовой базы обуславливает осуществление следующих мероприятий: укрепляется правовой статус частных предприятий; право частной собственности; разрабатываются законодательные основы регулирования отношений между предприятиями, поставщиками ресурсов и потребителями. Законы Республики Узбекистан “О предприятиях”, “О предпринимательской деятельности”, “Об акционерных обществах”, дополнения и поправки к ним, а также мероприятия по разгосударствлению и приватизации

собственности направлены на обеспечение необходимой для рыночной экономики правовой базы.

Государство осуществляет сохранение внутреннего порядка, установление стандартов измерения веса и качества продукции, введение в обращение национальной денежной системы, облегчающей обмен товаров и услуг и т.д.

Конкуренция служит основным регулирующим механизмом в рыночной экономике. В условиях конкуренции спрос, предъявленный множеством покупателей, и предложение большого числа продавцов определяют рыночные цены. Это означает, что индивидуальные производители и поставщики ресурсов могут лишь приспосабливаться к желаниям потребителей, которые учитываются через рынок.

В условиях развитых рыночных отношений государство контролирует деятельность монополий. В отраслях, относящихся к так называемым естественным монополиям, где технологические и экономические условия исключают возможность существования конкурентного рынка, государство регулирует цены и устанавливает стандарты на оказываемые услуги.

Такому регулированию в определённой степени подвергаются транспорт, связь, производство электроэнергии и другие предприятия общественного пользования. Во втором случае, в связи с тем, что на подавлающем большинстве рынков эффективное производство обеспечивается при очень высоком уровне развития конкуренции, государство в целях защиты и усиления конкуренции принимает антимонопольные законы.

Рыночная система обеспечивает получение высоких доходов людьми с учетом их природных способностей, приобретённых знаний и квалификации, а также наличия у них собственности. В то же время, члены общества, не владеющие материальными средствами, с низким уровнем знаний и квалификации, с меньшими способностями, старики, инвалиды, безработные, одинокие женщины с детьми не имеют доходов в рамках рыночной системы. Рыночная система порождает значительные неравенства в распределении денежных доходов и национального продукта между членами общества. В связи с этим, государство берёт на себя функцию уменьшения неравенства доходов. Это задача находит своё отражение в ряде мер и программ.

Во-первых, трансфертные платежи обеспечивают пособия нуждающимся, инвалидам и находящимся на иждивении, а безработным – пособие по безработице. Через программы социального обеспечения оказывается финансовая помощь пенсионерам и старикам. Все эти программы перераспределяют средства государственного бюджета в

пользу малоимущих или лиц, вовсе не имеющих дохода.

Во-вторых, государство воздействует также на распределение доходов путём изменения цен, устанавливающихся под влиянием спроса и предложения. Ещё одним примером государственных мер, направленных на повышение доходов определённых слоёв населения, является установление льготных цен на нормированные продовольственные товары и законодательство о минимальном уровне заработной платы, продолжительности рабочего времени, гарантированного трудового отпуска, величину прожиточного минимума.

Субсидии сокращают издержки производителей и устраняют дефицит ресурсов на производство продукции

Государство в перераспределении доходов между членами общества широко применяет налоговую систему через установление налоговых льгот. Кроме того, государство может возложить на предприятия возможные издержки от загрязнения окружающей среды с помощью введения специальных налогов. Государство в целях повышения предложения может также субсидировать производство.

В-третьих, государство может выступать в качестве производителя некоторых товаров и общественных благ. Такие отрасли основываются на государственной собственности и управляются непосредственно государством или же государство берёт на себя их финансирование. Наука, образование, здравоохранение, национальная оборона, борьба против стихийных бедствий, сохранение внутреннего порядка являются функциями государства.

Государство может высвобождать ресурсы из частного сектора и направлять их на производство общественных благ и услуг. Таким путём государство перераспределяет ресурсы с целью осуществить значительные изменения в структуре национального продукта.

Если совокупные расходы в условиях полной занятости превысят объём предложения, то это приведёт к повышению уровня цен, т.е. избыточный уровень совокупных расходов носит инфляционный характер. В таких случаях государство пытается ликвидировать чрезмерные расходы путём сокращения расходов частного сектора через повышение налогов. Увеличение государственных расходов при наличии безработицы в экономике приводит к росту совокупных расходов, объёма производства и занятости. В свою очередь, сокращение налогов и увеличение трансфертных платежей увеличивает доходы, которые стимулируют рост личных расходов.

23.3. Методы и инструменты государственного воздействия на экономику

Эффективность государтвенного регулирования экономики во многом зависит от набора методов и интрументов воздействия государства на экономику. Проблема заключается в том, чтобы найти самую оптимальную меру и наиболее эффнетивные методы регулирования экономических процессов, которые не разрушая её рыночную основу, в тоже время обеспечили бы рыночной экономике максимальную эффективность в решении её главной проблемы – наиболее полное удовлетворение растущих потребностей населения в товарах и услугах. При наличии и успешном применении различных методов и инструментов, государственное регулирование может стать главным регулятором поведения цивилизованного бизнеса и создаст условия для относительного нивелирования социального неравенства в стране.

Государство для регулированя экономики использует целую систему разнообразных методов и инструментов (рис.23.1). Методы государственного воздействия на экономику подразделяются на прямые и косвенные, причём прямые методы воздействия на экономику могут быть как административные, так и экономические.

Деление прямых методов государственного воздействия на экономику на административные и экономические в определённой мере носит ууслoвный характер, поскольку, чтобы задействовать экономичекий регулятор, необходимо административное решение, в то же время административное решение влияет на экономическое положение хозяйствующего субъекта.

Административные методы воздействия базируются на государственное законодательство, на принятие и исполнение законов, которое определяет отношение между хозяйствующими субъектами. Оно включает меры запрета, разрешения, принуждения, регистрации и т.д. Использование административных методов воздействия “”заставляет” хозяйствующие субъекты принимать экономические решения, основанные на меры, принятые государственными органами.



Рис. 23.1. Методы и инструменты государственного регулирования экономики.

В частности, в Узбекистане, согласно принятой стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития страны в 2017-2021 годах, 2017 год был объявлен годом «совершенствования государственного и общественного строительства», направленное на дальнейшее усиление роли парламента и политических партий в углублении демократических реформ и модернизации страны привёл к реформированию системы государственного управления, развитию организационно-правовых основ государственной службы, совершенствованию системы «Электронное правительство», повышению качества и эффективности государственных услуг, практической реализацию механизмов общественного контроля и усилению роли институтов гражданского общества и средств массовой информации в жизни общества».[134]

[134]Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годах (от 7 февраля 2017 года).

К экономическим методам прямого регулирования экономики относятся многообразные формы капитальных вложений и безвозвратного целевого финансирования, связанные с управлением государственной собственности. Они включают государственные инвестиции в экономику, различного рода субсидии, субвенции, дотации, доплаты из специальных бюджетных фондов. Меры прямого воздействия также включают в себя установление минимального размера заработной платы, определение экономической безопасности производства, защита национальных интересов в сфере внешнеэкономической деятельности, выплата пособий по безработице и др.

Прямое воздействие на экономику государство осуществляет через инвестиции в определенные отрасли хозяйства

Косвенные методы регулирования социально-экономических процессов предполагают воздействие на экономические интересы предпринимательских структур путём создания у них экономической заинтересованности в выборе такой линии поведения, которая способствует реализации государственной социально-экономической политики. В круг косвенных методов регулирования экономики относятся, прежде всего, денежно-кредитная и финансовая политика, проводимые государством.

Денежно-кредитная политика осуществляется при помощи таких инструментов, как: операции на рынке правительстенных ценных бумаг, политика учётной ставки (дисконтная политика), изменение нормы амортизационных отчислений, изменение нормы обязательных резервов банков и др.

Финансово-бюджетная политика реализуется на основе применения различных инструментов по двум основным направлениям деятельности: бюджетное регулирование и налоговое регулирование.

При помощи этих рычагов государство воздействует на изменение соотношения спроса и предложения на финансовом рынке. Политика государства в этой сфере называется **монетарной политикой.**

Бюджетная политика государства осуществляется путём изменения доходной и расходной частей бюджета. Основным рычагом привлечения финансовых средств для покрытия государственных расходов являются налоги. Они широко используются в качестве инструментов воздействия на деятельность хозяйствующих субъектов и на социальную стабильность.

В государственном регулировании экономики отдельную роль

играют **ускоренные амортизационные отчисления**, начисляемые на основной капитал. Они являются основным средством стимулирования сбережений и структурных преобразований в экономике и важным рычагом воздействия на экономический цикл и занятость.

Немаловажная роль в регулировании экономики отводится государственным капиталовложениям. В частности, в условиях ухудшения рыночной конъюнктуры, застоя или кризиса частные капиталовложения сокращаются, а инвестиции государственного сектора обычно увеличиваются. С их помощью государство пытается противостоять спаду производства и росту безработицы.

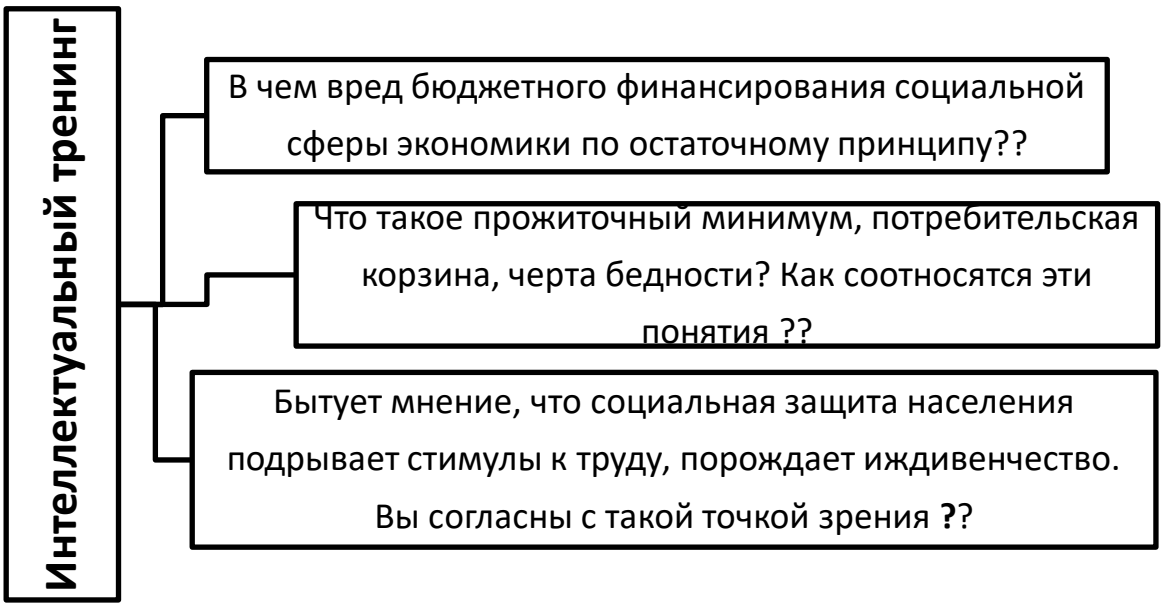
Государственные капиталовложения занимают также значительное место в структурных преобразованиях экономики, например, государство путём строительства новых объектов и переоснащения старых в отраслях, где недостаточен прилив капитала, воздействует на структурное строение экономики, на научно-исследовательские работы, подготовку кадров, внешнюю торговлю и т.д.

Высшей формой государственного регулирования экономики являются **государственные экономические программы**. Их задача заключается в комплексном использовании всех методов и средств регулирования. Экономические программы могут быть среднесрочными, чрезвычайными и целевыми. Среднесрочные общеэкономические программы обычно составляются на 5 лет. Чрезвычайные программы разрабатываются при критических ситуациях, например, в условиях кризиса, массовой безработицы и сильной инфляции, они носят краткосрочный характер. Объектами целевых программ могут выступать отрасли, регионы, социальная сфера и различные направления научных исследований.

Государственно регулирование экономики осуществляется также посредством внешнеэкономических методов. Меры по стимулированию экспорта товаров, услуг, капитала, кредитование экспорта, гарантирование иностранных инвестиций и экспортных кредитов, введение или отмена ограничений во внешнеэкономических отношениях, изменение таможенных пошлин во внешней торговле, меры по привлечению или ограничению иностранного капитала, привлечение в страну рабочей силы со стороны, участие в международных экономических организациях и межгосударственных объединениях являются основными средствами регулирования внешнеэкономических связей страны.

Таким образом, все рассмотренные внутренние и внешние методы (инструменты и рычаги) государственного регулирования экономики требуют их комплексного использования и только в совокупности они

окажут положительное воздействие на воспроизводственные процессы и развитие внешнеэкономических связей страны.



Вопросы и задания для повторения:

1. Дайте оценку различным взглядам о роли государства в экономике.

2. Какие вы знаете научные теории о вмешательстве государства в экономику?

3. Перечислите основные экономические функции государства и дайте им краткую характеристику.

4. Чем обусловлена необходимость государственного регулирования экономики в условиях рыночной экономики?

5. Какие цели и задачи ставит перед собой государство при регулировании экономики?

6. Дайте характеристику прямым и косвенным методам государственного регулирования экономики.

7. Перечислите административные и экономические средства регулирования.

8. Какую роль играет государственный сектор в государственном регулировании экономики?

9. Проанализируйте динамику доли государственного сектора в экономике Узбекистана.

10. Объясните содержание внешнеэкономических методов государственного регулирования экономики.

ГЛАВА 24. ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

24.1. Доходы населения и их структура. Уровень жизни населения и его показатели.
24.2. Неравенство доходов и определение его уровня.
24.3. Социальная политика государства.

24.1. Доходы населения и их структура. Уровень жизни населения и его показатели

«Доход» является сложным и неоднозначным понятием, который, в свою очередь, отражает определённый экономический результат хозяйственной деятельности. Доход одновременно может быть в виде денежной выручки, полученной в результате какой-либо хозяйственной деятельности; продукции в натуральной форме, а также получения полезности от использования экономических ресурсов. В структуре дохода как общего понятия особое место занимают доходы населения.

Доходы населения – это сумма денежных и натуральных благ, произведённых и полученных домашними хозяйствами за определённый промежуток времени.

В экономической литературе сложились различные концепции по поводу исчисления доходов населения. Например, Эдгар К.Браунинг в состав доходов включает также предоставление товаров и услуг по ряду правительственных программ, субсидии на оплату жилья, помощь на образование, доходы, извлекаемые от увеличения рыночной стоимости недвижимости, ценных бумаг.

В экономической литературе приводится разнообразная классификация структуры доходов населения. В частности, в учебнике «Экономикс» приводится одна из наиболее распространённых структур личных доходов населения (таблица 24.1).

Денеджные доходы населения выступают в виде оплаты труда работников, доходов от предпринимательской деятельности, доходов от собственности, дивидендов, ренты, доходов от продажи ценных бумаг, недвижимости, продукции сельского хозяйства, различных изделий, от оказанных услуг, пенсий, стипендий, пособий и др.

Натуральные доходы включают продукцию, произведённую домохозяйствами для реализации и (или) собственного потребления, продукцию, полученную в счёт оплаты труда.

Уровень доходов общества является важным показателем их благосостояния, дающий возможность индивиду для отдыха, получении образования, поддержании здоровья, удовлетворения самых насущных

потребностей. Кроме размеров заработной платы, на уровень доходов населения влияет динамики розничных цен, степень насыщенности потребительского рынка товарами и др.

Таблица 24.1.

Структура личных доходов населения

- заработная плата и жалованье в денежной и натуральной форме; - денежное и натуральное довольствие служащих вооружённых сил;	Доходы от занятости
- доходы лиц свободных профессий; - доходы фермеров; - доходы индивидуальных предпринимателей и торговцев;	Доходы от самозанятости
- рента, проценты, дивиденды	Доходы от собственности
- текущие трасферты, благотворительность компаний; - государственные пособия и другие выплаты.	Трансфертные доходы

В Республике Узбекистан валовая сумма доходов населения в 2022 году составила 114,2 трлн. сумов, на душу населения – 3,2 млн. сумов; реальный рост суммарных доходов населения по отношению к 2021 году составляет 105,4%, на душу населения – 103,3% (рис.24.1).

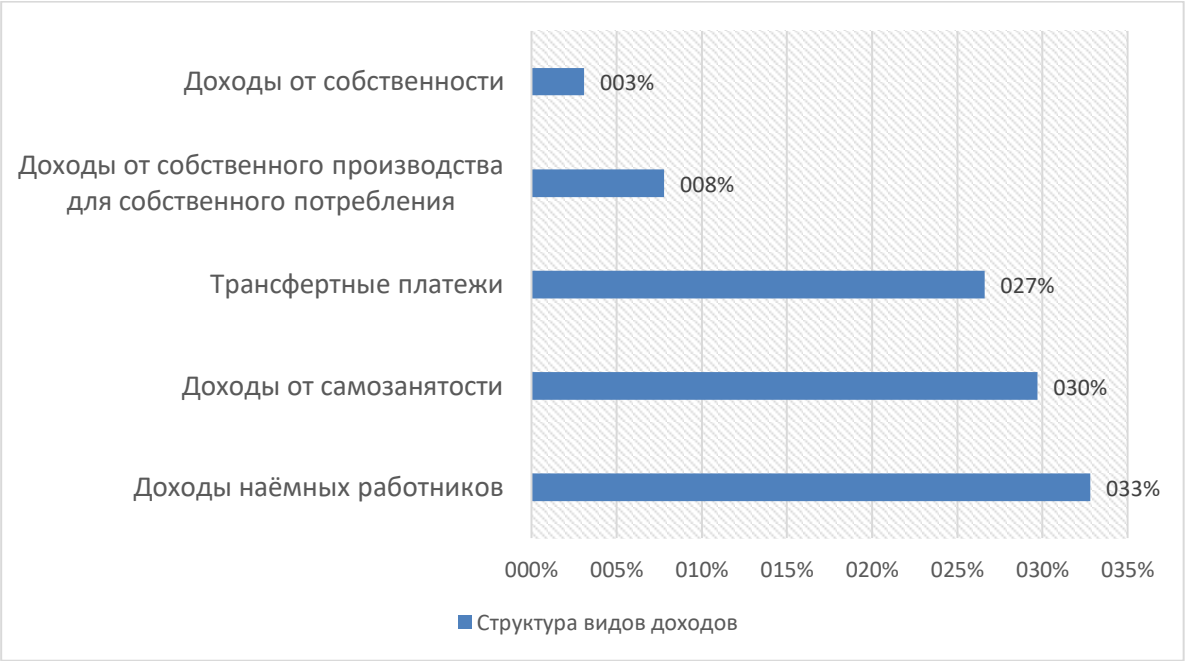


Рис. 24.1. Структура видов доходов населения в Узбекистане

Наряду с этим, необходимо отметить, что в структуре доходов от трудовой деятельности 29,7% приходятся на доходы от самозанятости, 32,8% - на доходы от наёмного труда. В составе трансфертных доходов 26,6% приходится на долю социальных выплат: пенсий, стипендий, пособий, в состав доходов от собственности включены доходы от дивидендов, процентные доходы, доходы от авторского права и другие доходы от собственности –3,1%[135].

Реальный доход означает покупательную способность располагаемого дохода

Для оценки уровня доходов населения пользуются понятиями номинального, располагаемого и реального дохода.

Номинальный доход – это сумма денежных доходов, полученных населением за определённый промежуток времени.

Располагаемый доход – это доход, используемый индивидом на личное потребление и сбережение. Он меньше номинального дохода на сумму налогов и обязательных платежей.

Лица, имеющие фиксированные доходы, несут потери от инфляции в результате снижения реальных доходов

Реальный доход – это количество товаров и услуг, приобретённых населением на располагаемый доход в зависимости от уровня цен.

Источником номинальных денежных доходов населения являются:

а) доходы, получаемые за счёт использования факторов производства;

б) денежные поступления в форме выплат и льгот по государственным социальным программам;

в) денежные доходы, получаемые посредством финансово-кредитной системы.

При этом ощутимо влияние государственных платежей и выплат по программам социальной помощи. За счёт этих источников осуществляется пенсионное обеспечение и выплачиваются различные пособия.

К денежным доходам населения, получаемым через финансово-кредитную систему, относятся:

- платежи по государственному страхованию;
- банковские ссуды, предоставляемые на строительство жилья и др.
- проценты по вкладам в сберегательных банках;

[135]Совокупные доходы населения. Статитический сборник развития регионов Республики Узбекистан в 2022 году. – С. 6-13.

- платежи по займам, доходы от прироста стоимости акций и облигаций;

- выигрыши по лотереям;

- временно свободные средства, образующиеся в результате приобретения товаров в кредит;

- различные компенсационные выплаты и др.

Доходы населения оказывают непосредственное влияние на уровень жизни.

Уровень жизни населения – означает обеспеченность населения необходимыми для жизни материальными и духовными лагами и степень его удовлетворения данными благами.

Система показателей уровня жизни населения, рекомендуемая ООН, включает в себя широкий круг условий жизни, среди которых различают следующие группы:

1) рождаемость, смертность и другие демографические показатели;
2) санитарно-гигиенические условия жизни;
3) потребление продовольственных товаров;
4) жилищные условия;
5) образование и культура;
6) условия труда и занятость;
7) доходы и расходы населения;
8) стоимость жизни и потребительские цены;
9) транспортные средства;
10) организация отдыха;
11) социальное обеспечение;
12) свобода личности.

Выделяют также некоторые информационные показатели уровня жизни населения: ВВП на душу населения, нциональный доход на душу населения, объём потребления на душу населения и другие.

Набор благ, необходимых для жизнедеятельности людей включает такие потребности, как условия труда, образование, здравоохранение, качество питания и жилья. Уровень удовлетворения потребностей людей зависит от уровня доходов членов общества и их семей.

В экономической теории выделяют понятия уровня жизни в целом по стране и на дифференцированном микроуровне (для отдельной группы населения). Первый подход позволяет определить уровень жизни государства по показателю валового внутреннего продукта на душу населения.

Сопоставление динаики распределения доходов по группам населения осуществляется на основе **потребительского бюджета**: бюджета средней семьи, бюджета семьи высокого достатка, бюджета

семьи минимальной материальной обеспеченности, бюджета пенсионеров и других социальных групп населения.

Минимальный уровень благосостояния определяют границами семейного дохода, за которым не обеспечивается воспроизводства рабочей силы. Этот уровень выступает в качестве **минимума материальной обеспеченности или прожиточного минимума** (черта бедности).

Величина прожиточного минимума служит ориентиром при определении минимальной заработной платы, различных пособий, в том числе и по безработице. Прожиточный минимум касается всех членов общества, в том числе и не работающих.

В условиях рыночной экономики средний доход определяется по доходам населения «среднего класса». В набор потребительской корзины данной группы входят дом, автомобиль, дача, современная обстановка жилья, возможность путешествовать и обучать детей, ценные бумаги и предметы роскоши.

Рыночная экономика предусматривает существование высоко обеспеченных или «богатых» слоёв населения, которые составляют меньшую часть населения. В США покупательные возможности этой части населения оцениваются в сумме 8-10 млн. долларов.

Минимальная заработная плата является формой вознаграждения за труд и должна быть выше прожиточного минимума

Уровень жизни тесно связан с образом жизни людей. Образ жизни – это социально-экономическая категория, охватывающая все виды и способы жизнедеятельности людей (общества, социальных групп, личности), а именно:

- труд и общественные формы его организации;
- быт и формы использования свободного времени;
- участие в политической и общественной жизни;
- формы удовлетворения материальных и духовных потребностей;
- нормы и правила поведения людей в повседневной жизни.

24.2. Неравенство доходов и определение его уровня

Доходы населения как результативный показатель формируется под воздействием множества различных и разнонаправленных факторов в сторону роста или уменьшения доходов, сила действия которых, безусловно, неодинакова. Основными причинами неравенства доходов, которые вызывают неравенство в их распределении у различных групп населения являются:

- экономические факторы: сфера и вид трудовой деятельности, род занятий, страна проживания, форма собственности предприятия, причастность к частной собственности (владеет, не владеет собственностью);

- половозрастные факторы: мужчина, женщина, возраст (ребёнок, подросток, молодой, взрослый, пожилой);

- профессиональные факторы: образование, специальность, квалификация, профессия, стаж работы, сложность труда и др.;

- географические факторы: страна проживания, место проживания (город, село).

Для определения степени неравенства и дифференциации доходов населения используется кривая Лоренца (рис. 24.2).

Сущность кривой Лоренца заключается в том, что, если предположить абсолютное равенство в доходах населения (10% населения получает 10% всех доходов, 20% населения – 20% доходов, 50% населения – 50% и т.д.), то линия распределения доходов будет представлять прямую линию OA, разделяющую угол под углом 45 градусов. Следовательно, линия OA отражает абсолютное равенство в распределении доходов семей. В реальной действительности доходы семей распределяются далеко неравномерно: 20% населения получает 60% всех доходов, а 60% населения – лишь 40% доходов и т.д. Соединив на графике эти точки между собой, мы получим кривую Лоренца. Чем дальше от прямой OA она расположена, тем выше степень неравенства в распределении доходов среди определённых групп населения. Иными словами, кривая Лоренца показывает существенный разрыв между абсолютным равенством и фактическим неравенством в распределении доходов семей.

Для измерения степени неравенства в распределении доходов используется также коэффициент Джини[136]. С его помощью можно установить динамику дифференциации доходов населения. Он определяется через соотношение площади между кривой L и прямой OA к площади треугольника OAF. Чем выше величина коэффициента Джини (т.е. ближе к 1), тем выше степень неравенства в распределении доходов.

Для оценки неравенства доходов нередко используется децильный коэффициент. Данный коэффициент отражает соотношение между средними доходами 10% наиболее высокооплачиваемой части населения и 10% самых низкооплачиваемых слоёв населения. Предельно критическое соотношение 10% самых высокодоходных и 10% самых низкодоходных слоёв населения не должно превышать соотношения

[136]Выведен итальянским статистом К.Джини.

10:1.

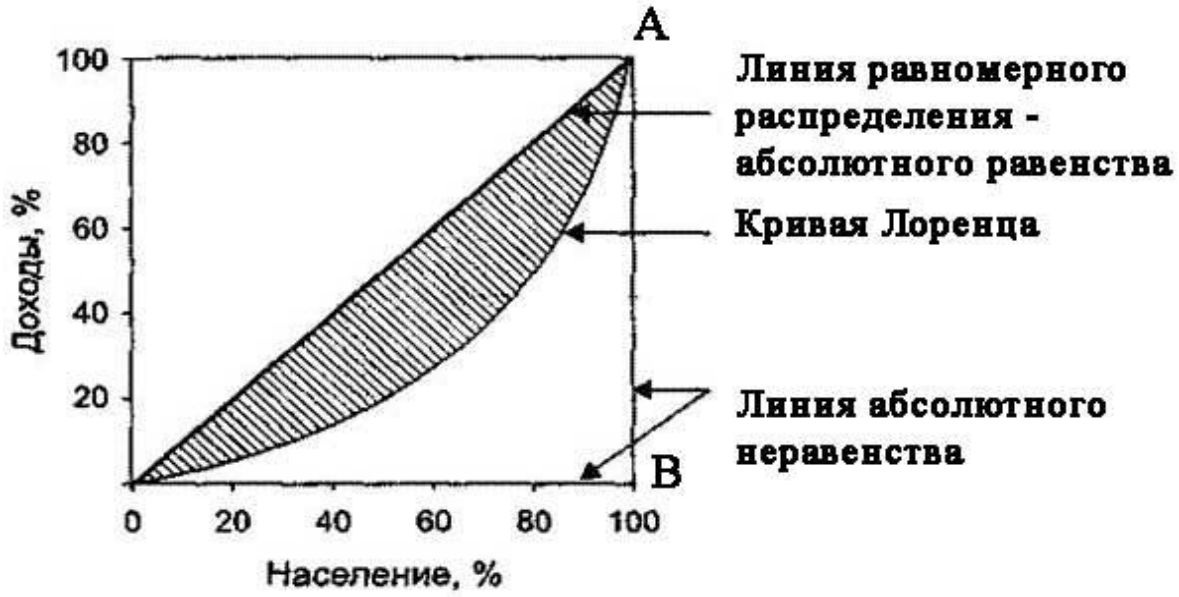


Рисунок 24.2. Кривая Лоренца.

В период перехода к рыночной экономике по причине экономической нестабильности этот показатель в нашей стране имел тенденцию к росту. Дифференциация совокупного дохода сопровождалась усилением разрыва в уровне заработной платы в отдельных отраслях и сферах деятельности.

Основная причина неравенства доходов вытекала из особенностей переходного периода. Основным фактором неравенства послужило различие во владении собственностью (жильём, недвижимостью, акциями и др.). Процесс дифференциации доходов происходил достаточно быстро, формировался социальный слой с уровнем дохода, превышающем минимальный уровень в несколько десятков раз[137].

Дифференциация доходов порождает имущественную дифференциацию, главным образом, за счёт передачи собственности в наследство. Создаётся различная потребительская среда для различных семей. Возникают существенные проблемы в обеспечении социального равенства и справедливости при распределении доходов.

Существуют также и общие факторы, порождающие неравенство доходов, подобно:

- различий в физических, умственных и эстетических способностях людей;
- различий в уровне образования и профессиональной пригодности;
- различий в предпринимательских способностях и готовности к

[137]В мировой практике развитыми принято считать государства, в которых население на питание тратит не больше 20% доходов. // Экономическая теория. Краткий курс: Учебник. В.Д.Камаев, М.З.Ильчиков, Т.А.Борисовская. – М.: Кнорус, 2016. – с. 356.

риску;

- различий в степени господства на рынке, удаче, везении и т.п.

24.3. Социальная политика государства

Основная функция государства по перераспределению национального дохода состоит в том, чтобы уменьшить дифференциацию в доходах населения и обеспечить более благоприятные для всех членов общества соответствующие условия для материальной жизни.

Социальный платеж выступает средством гуманизации отношений в обществе, а также для поддержания внутреннего спроса

Уменьшение неравенства доходов примерно на 80 процентов обусловлено в основном трансфертными платежами. Государственные трансфертные платежи, которые составляют основную часть (40-55 процентов) доходов группы людей с самыми нихкими доходами, являются важнейшим средством смягчения бедности.

Государство формирует централизованные доходы и перераспределяет их через бюджет путём дифференцированного налогообложения различных групп населения. При перераспределении доходов, государство, наряду с социальными платежами, регулирует рыночные цены и устанавливает минимальный уровень заработной платы.

«По предварительным расчетам, 12–15% или 4–5 миллионов населения Республики Узбекистан находится в состоянии бедности. Это означает, что их ежедневный доход не превышает 10 - 13 тысяч сумов»

Социальные платежи – это система платежей, направленных на оказание денежной или натуральной помощи малоимущим, не связанной с их участием в экономической деятельности. В связи с тем, что инфляция оказывает заметное влияние на уровень реальных доходов населения, важной функцией государства является учёт роста цен потребительских товаров и индексация доходов.

Важным направлением в социальной политике государства является поддержка беднейших слоёв населения.

В Узбекистане для эффективной поддержки социально уязвимых и малоимущих семей, широкого вовлечения населения в предпринимательство Указом Президента Ш.М.Мирзиёева от 18 февраля 2020 года было создано Министерство по поддержке

махалли и семьи[138]. Согласно Указа установлена вертикальная система и введены должности, ответственные за развитие предпринимательства и сокращение бедности на уровне махалли, района, города, области и страны. В структуру правительства введена должность заместителя премьер-министра по финансово-экономическим вопросам и сокращению бедности. «Сокращение бедности не означает повышения размеров заработной платы или пособий, массовой выдачи кредитов. Прежде всего, необходимо обучать население профессиям, повышать финансовую грамотность, побуждать людей заниматься предпринимательством, улучшать инфраструктуру, качество обучения и лечения, внедрить систему адресной выдачи пособий», - подчеркнул глава государства.

Или же, к примеру, у семьи могут быть и машина, и скот, но если заболеет один человек, то не менее 70% доходов семьи уходит на лечение. Можно ли назвать такую семью зажиточной? Меня как президента каждый день волнует вопрос: хватает ли нашим людям средств на такие жизненные потребности, как питание, лечение, обучение и одежда детей?» - заявил Шавкат Мирзиёев[139].

В этих целях Узбекистан совместно с ООН, Всемирным банком и другими международными организациями приступил к разработке средне- и долгосрочной стратегии борьбы с бедностью.

Бедность в реальной жизни измеряется с помощью прожиточного минимума, выражаемая в социальном и физиологическом минимуме. Социальный минимум наряду с минимальной нормой удовлетворения физических потребностей включает и затраты на минимальные духовные и социальные запросы. Физиологический же минимум предусматривает удовлетворение только главных физических потребностей.

Рыночная экономика предполагает значительную роль государства в решении социальных проблем на основе реализации эффективной и чётко продуманной социальной политики.

Социальная политика государства в условиях рыночной экономики направлена на повышение уровня и качества жизни населения, на сокращение дифференциации доходов и недопущение чрезмерного расслоения в обществе, поддержание социально уязвимых слоёв населения, смягчение социальных противоречий между трудом и капиталом.

На начальных этапах реформирования экономики и перехода к

[138]«О мерах по оздоровлению социально-духовной атмосферы в обществе, дальнейшей поддержке института махалли, а также поднятию на новый уровень системы работы с семьями и женщинами». УП №5938 от 18.02.2020./www.lex.uz.
[139]Проблема бедности в Узбекистане. Выступление Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева на видеоселекторном совещании по мерам сокращения бедности от 27 февраля 2020 года.

рынку существовало объективное противоречие между целями социальной политики и средствами её реализации. С одной стороны, обострение социальных проблем (рост безработицы, усиление инфляции, снижение реальных доходов и др.) требовало существенного увеличения расходов государственного бюджета на социальные нужды общества, с другой – решение этой жизненно важной проблемы наталкивалось на весьма скромные материальные возможности государства (сокращение ВВП в нашей стране продолжалось вплоть до 1997 года, со всеми вытекающими из этого негативными последствиями).

В переходной экономике, особенно в самом начале переходного периода, усиливались противоречия в социальной сфере из-за сильно ограниченных государственных возможностей. Во-первых, приватизация и разгосударствление собственности объективно вели к сокращению государственных доходов; во-вторых, резкий рост трансфертных расходов и существенная социальная защита широких слоёв населения; в-третьих, значительное повышение налоговых ставок ослабляло заинтересованность хозяйствующих субъектов к получению высоких доходов.

В этой связи социальная политика государства на начальных этапах перехода к рыночным отношениям была направлена на уменьшение дифференциации в доходах различных категорий населения, не подорвав при этом материальной заинтересованности в производительном труде, включая, естественно, предпринимательскую деятельность.

На последующих, более поздних этапах перехода к рыночным отношениям, создавались благоприятные условия для гармонизации отношений между участниками рыночного хозяйства, более эффективного решения социальных проблем. В этих условиях социальная политика государства была направлена на решение важнейших задач повышения уровня и качества жизни широких слоёв населения (рис. 24.3).

Для рыночной экономики характерен рост дифференциации доходов и имущественное расслоение общества. Не взирая на активные меры государства по социальной поддержке социально уязвимых и малообеспеченных слоёв населения, всё же имущественное расслоение имеет устойчивую тенденцию к росту. Объясняется это тем, что рыночная система с преобладанием частной собственности и высокой роли эгоцентрических стремлений, неизбежно порождает усиление социальной дифференциации населения. В рыночной экономике преобладающая часть национального продукта распределяется по

факторам производства и социальная справедливость реализуется при определённой регулирующей роли государства на основе перераспределения доходов между различными группами населения с целью сглаживания чрезмерной дифференциации.



Рис. 24.3. Основные направления социальной политики государства.

Мировая практика свидетельствует, что социальная справедливость в распределении благ происходит также на основе увеличения доли наёмного труда во вновь созданной стоимости в целях недопущения чрезмерного имущественного расслоения между различными группами населения.

В странах с развитой рыночной экономикой при определении группы лиц, нуждающихся в социальной помощи, за основу берутся различные критерии: уровень дохода, размеры личного имущества, семейное положение и т.д.

В республике в период перехода к рыночной экономике и по сегодняшний день осуществляется адресная социальная политика, которая направлена на социальную поддержку и защиту малоимущего и

незащищённого слоя населения. Следовательно, **социальная политика** – это политика государства, направленная на смягчение неравенства в распределении доходов и устранение противоречий между участниками рыночной экономики.

Одним из приоритетных направлений в системе мер по социальной защите населения является регулярное повышение минимального и среднего уровня дохода в связи с либерализацией цен и ростом уровня инфляции. При этом в нашей стране выработан собственный подход, согласно которому единовременно пересматриваются минимальные размеры заработной платы, пенсий, стипендий, ставок по вкладам населения в народных банках в целях изменения соотношения структуры доходов. Большое значение в изменении соотношения доходов имело введение в 1993 году новой единой тарифной сетки. Она позволила напрямую, через тарифные коэффициенты увязать размеры заработной платы всех категорий работников, приняв за основу минимальный размер заработной платы.

Вторым направлением социальной защиты населения было принятие мер по защите внутреннего потребительского рынка и поддержание на определённом уровне потребления основных видов продуктов питания и непродовольственных товаров.

Третьим направлением осуществления социальной политики на начальном этапе экономических реформ явилось проведение действенных мер по социальной защите и поддержке малоимущих слоёв населения. Для этого были введены различные формы защиты социально уязвимых слоёв населения – пенсионеров, инвалидов, многодетных и малообеспеченных семей, безработных, учащейся молодёжи и лиц с фиксированными доходами.

Последовательный переход от системы всеобщей социальной защиты к системе надёжных социальных гарантий и социальной поддержки населения было началом качественно нового этапа в осуществлении социальной политики, углубления механизма социальной защиты.

Обновлённая социальная политика основывалась на неуклонном соблюдении принципов справедливости. Эта политика носила целевой и адресный характер. Система помощи применялась в отношении малообеспеченных и нетрудоспособных граждан и для этих целей наряду с государственными источниками использовались средства трудовых коллективов, различных организаций и фондов.

При новой системе социальньой помщи основными её пользователями были дети и малообеспеченные семьи, причём все пособии и материальная помощь оказывались только через махаллю, где

были образованы специальные фонды за счёт бюджетных средств, добровольных перечислений предприятий и организаций, предпринимательских структур и отдельных граждан.

Новая система социальной помощи требовала также создания новой системы мотивов и стимулов к труду. Государство, помимо поддержки малоимущих слоёв населения, стремилось создать равные условия и благоприятные возможности для всех людей, способных обеспечить своё благополучие и благополучие своей семьи. Наглядным примером этому служат реализованные в Узбекистане меры по социальной защите населения.

В последние годы в республике ещё более активизированы работы по осуществлению эффективных адресных мер по социальной поддержке и оказанию материальной помощи малообеспеченным и наиболее нуждающимся слоям населения. Так, в Послании Президента Республики Узбекистан Ш.Мирзиёева Олий Мажлису от 24 января 2020 года, было подчёркнуто, что «Людям нужно создать условия для реализации своих бизнес-инициатив и параллельно обеспечивать новые рабочие места (в 2020 году – 500 тыс.). Зарплаты, пенсии, стипендии и пособия будут повышаться с опережением инфляции. Бюрократии при получении социальных выплат станет меньше – ведомства будут работать по принципу «одного окна» и требовать от граждан минимум документов. Например, пенсию можно будет оформить, предъявив паспорт. Примут законы о социальном страховании и об основах социального предпринимательства».[140]

Наряду с этим, согласно Стратегии действий, предусмотренной на 2017-2021 годы, реализуются общенациональные программы в сфере образования, подготовки кадров, здравоохранения и социальной защиты населения.

Таблица 24.2.

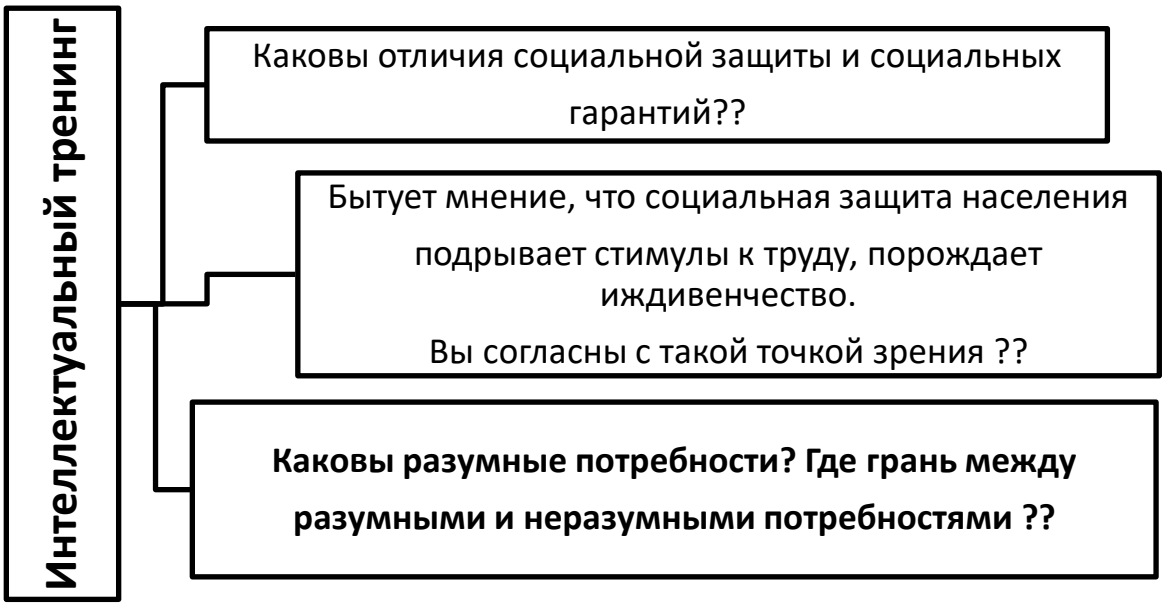
Дифференциация доходов населения в региональном разрезе Республики Узбекистан (при среднем уровне дохода, равном 100%) за последние годы

Каракалпакстан	58,3
Андижан	81,5
Бухара	101,8
Фергана	78,9
Навоий	162,1
Наманган	70,2
Самарканд	65,9

[140]Из Послания Президента Республики Узбекистан Ш.Мирзиёева Олий Мажлису от 24 января 2020 года .

Ташкент	97,0
Джизах	59,9
Кашкадарья	69,1
Сурхандарья	74,6
Сирдарья	76,7
Хорезм	70,9
Город Ташкент	340,8

Так, в рамках реализации Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017-2021 годах предусмотрено «развитие социальной сферы, направленное на последовательное повышение занятости и реальных доходов населения, совершенствование системы социальной защиты и охраны здоровья граждан, повышение социально-политической активности женщин, реализацию целевых программ по строительству доступного жилья, развитию и модернизации дорожно-транспортной, инженерно-коммуникационной и социальной инфраструктур, развитие сферы образования, культуры, науки, литературы, искусства и спорта, совершенствование государственной молодежной политики»[141]. «Для устранения дисбаланса между регионами, где сконцентрировано трудоспособное население и где создается больше рабочих мест, необходима либерализация внутренней миграции».[142]



[141]Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годах (от 7 февраля 2017 года).
[142]Из Послания Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева Олий Мажлису от 24 января 2020 года.

Вопросы и задания для повторения:

1. Что вы понимаете под государственной политикой формирования доходов населения?

2. Дайте определение понятию доходы населения и перечислите факторы, влияющие на его уровень.

3. Охарактеризуйте уровень жизни и его показатели.

4. Перечислите основные причины дифференциации доходов.

5. Что означает кривая Лоренца? Раскройте её содержание на примерах.

6. Как определяется коэффициент Джини? Чем объясняются тенденции к изменению значения данного коэффициента в развитых странах?

7. Изложите основные направления реформирования системы программ государственной помощи на сегодняшний день.

8. Какие результаты достигаются за последние годы в сфере повышения доходов населения в Узбекистане?

9. Какие тенденции прослеживаются в изменении структуры доходов населения в нашей стране?

ГЛАВА 25. МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И ЕГО ЭВОЛЮЦИЯ

25.1. Предпосылки и этапы формирования и развития мирового хозяйства.
25.2. Сущность и основные направления глобализации мирового хозяйства.
25.3. Содержание и формы международных экономических отношений.

25.1. Предпосылки и этапы формирования и развития мирового хозяйства

Современный мир, несмотря на глубокие противоречия и коренные различия между государствами, взаимосвязан и взаимозависим, в чём он и представляет определённую целостность. Целостность мирового сообщества обусловлена сотрудничеством национальных экономик, основанной на базе международного разделения труда.

Международное разделение труда представляет собой взаимосвязанный и взаимообусловленный процесс специализации национальных экономик на производстве отдельных видов товаров и услуг. Оно является объективной основой международного обмена товарами, услугами и знаниями, развития производственного, торгового, научно-технического, финансового и иного сотрудничества между странами с целью достижения экономической выгоды.

Мировое хозяйство → это совокупность мирового производства и мирового рынка

Мировое хозяйство – это система экономических отношений, которая возникла на основе международного разделения труда и экономического сотрудничества между отдельными странами. В простейшем проявлении, мировое хозяйство можно представить, как совокупность национальных хозяйств, связанных международным разделением труда и кооперированием производства, созданием международной транспортной и валютной системы.

Формирование мирового хозяйства началось ещё в период великих географических открытий и продолжается по настоящее время, когда вся территория земного шара вовлечена в хозяйственный оборот и используется на различные цели.

Мировое хозяйство формировалось и развивалось в течение длительного времени. Выделяют четыре этапа формирования мирового хозяйства.

Первый этап возник на доиндустриальной стадии производства и

первоначально привел к возникновению и развитию натурального обмена между людьми, жившими в родовых общинах и племенах, а в дальнейшем, с развитием товарного производства начал развиваться постоянный товарообмен между различными странами образовав - **международную торговлю.**

Второй этап соответствует индустриальной стадии производства, когда появление крупного машинного производства и стремление предпринимателей к обогащению превратили внешнюю торговлю в составную часть практически всякого национального хозяйства, в результате чего в XIX-XX веках возник развитый **мировой рынок.**

Третий период приходится на XIX-XX века, в этот индустриальный период сформировалась **мировая система хозяйства.**

Четвертый этап начинается с 60-х годов XX века, в западной литературе именуемый постиндустриальным периодом, связан с появлением новых технологий, прогрессивных изменений в современной мировой экономике, освобождением большинства колониальных стран от политической зависимости. Он характеризуется:

- международным сотрудничеством на основе экономической заинтересованности;
- интернационализацией производства;
- расширением мирового рыночного пространства;
- развитием совокупных мирохозяйственных связей.[143]

Субъектами мирового хозяйства являются:

- различные страны с их национальными экономическими комплексами;
- транснациональные корпорации;
- международные организации и институты;
- фирмы всех секторов хозяйства, вышедшие за пределы национальной экономики.

Мировое хозяйство отличается от национального хозяйства наличием единого мирового рынка. На его функционирование значительное влияние оказывает экономическая политика развитых стран, которые и определяют систему мировых цен и условия международной конкуренции.

Именно международная конкуренция сводит различные национальные стоимости к единой интернациональной стоимости. Мировые цены определяются условиями тех стран, которые поставляют на мировой рынок основной объём произведённых благ.

Любое изменение в мировом хозяйстве (движение цен на мировом

[143]Борисов Е.Ф. Экономическая теория: учеб. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005, с. 497-499.

рынке, экспортные возможности отдельной страны, структурные сдвиги в мировой экономике, деятельность международных монополий и т.д.) затрагивает экономические интересы всех стран мира. Зависимость торговли, производства, валютно-финансовой сферы от мировых тенденций считается объективной реальностью. В настоящее время невозможно обеспечить полноценное экономическое развитие отдельной страны, не вовлекая ее во взаимосвязи с мировым хозяйством.

Мир поделен на различные социально-экономические системы и международные группировки. Разнообразие **показателей экономического развития** различных стран не позволяет оценивать их уровень развития с какой-либо одной точки зрения. В связи с этим используются несколько основных показателей и критериев:

- абсолютный и относительный ВВП;
- национальный доход и его величина на душу населения;
- отраслевая структура национальной экономики;
- структура экспорта и импорта страны;
- уровень и качество жизни населения и др.

Существуют несколько подходов к определению места страны в мировом хозяйстве. Простейшим из них является группировка стран по **уровню дохода на душу населения.** Такой подход используется ООН, Международным валютным фондом (МВФ), Мировым банком реконструкции и развития (МБРР). Например, согласно данным 1995 года, МБРР различает три группы стран в зависимости от уровня национального дохода на душу населения:

- низкий уровень доходов - не более 765 долларов (49 стран);
- средний уровень доходов - от 766 долларов до 9385 долларов (58 стран);
- высокий уровень доходов - 9386 долларов и выше (26 стран).

При самом общем подходе к классификации стран мирового сообщества можно выделить три группы государств в соответствии со **спецификой хозяйственных систем:** страны с развитой, развивающейся рыночной экономикой и страны с нерыночной экономикой. **По уровню развития,** в свою очередь, также различаются три группы: низко-, средне-, высокоразвитые страны. Выделяются новые индустриальные страны (НИС) Юго-Восточной Азии и Латинской Америки, с отличающейся высокой динамикой развития; высокодоходные страны - экспортеры нефти (Саудовская Аравия, Кувейт и др.); наименее развитые страны (НРС) и наиболее бедные страны (Чад, Бангладеш, Эфиопия, Зомбия), различные региональные союзы и интеграционные группировки.

Ускоренный рост мировых хозяйственных связей приходится в те

периоды, когда ускоряется движение факторов производства, капитал перерастает национальные границы, усиливается миграция рабочей силы, ускоряется процесс формирования международного разделения труда. Это свидетельствует о том, что интернационализация хозяйственных связей во многом обусловлена логикой развития производительных сил, которые перерастая национальные рамки, объективно подводят к необходимости интернационализации производства, который ныне является основным законом развития мирового хозяйства, проявляющийся:

- в обмене средствами производства и технологическими знаниями;
- в международной специализации и кооперации;
- в формировании всеобщей материальной, информационной и организационно-экономической инфраструктуры;
- в международном перемещении финансовых и производственных ресурсов.

Интернационализация производства или экономической жизни - это усиление экономических связей стран в мировом масштабе, охват все более широкого пространства экономических отношений.

В результате интернационализации всех экономических процессов возникла следующая структура мирового хозяйства:

1) мировой рынок товаров и услуг;
2) мировой рынок капиталов;
3) мировой рынок рабочей силы;
4) международная валютная система;
5) международная кредитно-финансовая система.

Интернационализация развивается также в сфере информации, в научно-исследовательских и опытно-конструкторских работах, культуре.

На протяжении XX в. произошло усиление интернационализации экономических процессов в мировой экономике. Современный этап интернационализации производства связан с развитием НТР

25.2. Направления и противоречия глобализации мирового хозяйства

Интернационализация является начальной стадией формирования и развития взаимосвязей между несколькими субъектами мирового хозяйства, отражающая неодинаковые масштабы хозяйственных объединений. Следующая, более сложная стадия – глобализация. Дело в том, что вторая половина XX в. характеризовалась дальнейшим увеличением и расширением масштабов хозяйственной деятельности,

усложнением связей между различными странами на почве углубления международного разделения труда. Сейчас нет ни одной страны в мире, которая не взаимодействовала бы с другими странами экономически, не была бы вовлечена в систему производственных отношений и взаимовыгодного экономического сотрудничества.

В настоящее время весь мир - арена взаимосвязанной хозяйственной деятельности различных стран. В экономической литературе и в повседневной практике она получила название "мировая экономика", "мировое хозяйство". Очевидно, что мир при всей его сложности и противоречивости в экономическом отношении, ныне представляет собой определенную целостность, единство – глобальное хозяйство.

Глобализация означает единый подход к освоению мирового рынка

Глобализация (с латинского «globus» - земной шар) экономики - это процесс превращения мирового хозяйства в единый рынок товаров, услуг, капитала, рабочей силы и знаний. Она означает образование и развитие единой сети экономических отношений, охватывающих все пространство мирового хозяйства.

Глобализация представляет собой всеобъемлющую экономическую систему в масштабах всего человечества, формирующуюся в течение длительного времени. В настоящее время она включает в себя определенные элементы мирового хозяйства, носящие общемировой характер и в целом касающиеся всего человечества. Сегодня осуществляются первые шаги развития мирового хозяйства на пути к глобализации.

Глобализация приводит к образованию качественно нового вида макроэкономических отношений. Выделяют следующие направления процесса глобализации.

Первое направление **- глобализация отношений собственности.** В настоящее время функционируют виды присвоения собственности, которые выходят за пределы страны с участием множества государств. В качестве примера можно привести транснациональную корпорацию (ТНК). Как показывает практика Европейского Союза, региональная интеграция осуществляется органами, стоящими выше национальных структур. Эти органы в определенной степени регулируют и отношения собственности государств - членов ЕС.

Второе направление **- переход на более высокий уровень кооперации и разделения труда.** Высокоразвитые страны вступили в огромную сеть хозяйственных взаимосвязей, свойственных для

современной сложной кооперации труда. При создании совершеннейших технических средств используется множество комплектующих частей, доставленных из различных стран. К примеру, для производства самолетов «Боинг» США приобретает комплектующие изделия у тысячи иностранных фирм.

Третье направление **- появление и развитие совершенно новых форм организации мировых хозяйственных связей.** Кардинальное изменение форм организации хозяйственных связей в мире во многом связано с глобализацией распространения информации. В частности, для начала нового века характерны следующие процессы:

а) все большее развитие глобальных информационных систем (подобные Интернету), предусматривающие полную компьютеризацию всего мира;

б) новые возможности системы искусственных спутников по переходу от сотовой телефонной связи к спутниковой глобальной связи;

в) стремление человечества к открытому информационному обществу; г) широкое развитие онлайн торговли через Интернет.

Четвертое направление **- развитие регулирующей роли международных экономических и финансовых организаций.** Расширение и усиление взаимосвязи и взаимозависимости субъектов мирового хозяйства обусловливают участие все большего числа государств в решении глобальных проблем. Масштабность этих проблем вызывает необходимость своевременного и оперативного их решения с участием множества стран мирового хозяйства, авторитетных международных экономических организаций.

Глобализация хозяйственной деятельности в теории при совершенной конкуренции, равенстве условий положительно влияет на развитие экономики отдельных стран и всего мира. Считается, что благодаря этому процессу достигается экономия на масштабе производства, более эффективно размещаются факторы производства в мире, становятся более доступными достижения науки и техники.

У глобализации есть два главных последствия. Во-первых, это ускорение экономического роста активно участвующих в ней стран. Во-вторых, это усиление зависимости всех участников мирового хозяйства от этого хозяйства.

Ускорение экономического роста у стран - активных участников глобализации происходит потому, что они активно используют свои преимущества на мировых рынках товаров, услуг, капитала, рабочей силы и знания. Это соответствует теории сравнительных преимуществ (рекомендует странам специализироваться на выпуске тех товаров и услуг, которые они производят наиболее эффективно) и теории

соотношения факторов производства (указывает на целесообразность странам экспортировать обильные для них экономические ресурсы и импортировать недостающие). В соответствии с выводами обеих теорий от глобализации больше всего выигрывают страны с наиболее открытой экономикой.

Однако, последний вывод нередко подвергается критике, особенно со стороны экономистов, занимающихся проблемами развивающихся стран. Они указывают на то, что, хотя этим странам использование своих сравнительных преимуществ (обильные природные ресурсы, дешевая рабочая сила) дает выгоду от участия в глобализации, еще большую выгоду оно приносит развитым странам с их сравнительными преимуществами (обильные знания, дешевый капитал, обширные предпринимательские ресурсы), особенно по мере того, как в мире возрастает значение факторов, имеющихся прежде всего у них. В результате растет доход всех стран, но в первую очередь развитых, и поэтому их отрыв по душевому доходу от большинства развивающихся стран нарастает, а в результате в мировой экономике сохраняется деление на "центр" и "периферию".

Другим важным последствием глобализации является то, что она усиливает зависимость всех участников мирового хозяйства от этого хозяйства. Это ведет к разным последствиям, которые с точки зрения национальных экономик можно условно разделить на позитивные, негативные и неоднозначные.

К позитивным эффектам глобализации нужно отнести рост доступности внешних рынков и внешних ресурсов. Так, большая, чем раньше доступность внешних рынков помогает высококонкурентоспособным отраслям страны выйти на рынки многих других стран, что видно на примере российских углеводородов, металлов и вооружений. А нехватка природных ресурсов, капитала, знаний в одних странах может быть смягчена их активным импортом из других стран, как демонстрирует Китай в последние десятилетия.

К негативным последствиям нужно прежде всего отнести рост зависимости национальных экономик от конъюнктуры мирового хозяйства. Кризисы, возникшие в одних странах, поражают другие, ранее слабо связанные с ними страны, как продемонстрировал мировой финансовый кризис 1997-1999 гг., возникший в Юго-Восточной Азии в 1997г., но в 1998г. поразивший Россию и другие страны СНГ, а через год - Аргентину, Бразилию и другие страны Латинской Америки.

К последствиям, которые трудно отнести только к позитивным или негативным, нужно отнести усиление конкуренции на внутреннем рынке, уменьшение возможностей государственного регулирования

национальных экономик. Так, неконкурентоспособные отрасли во многих странах сворачивают свою деятельность под наплывом товаров из-за рубежа, (примером чего может быть легкая промышленность России) и хотя это теоретически подталкивает страну специализироваться на том, что у нее получается лучше всего (в соответствии с теориями международного разделения труда на базе внешней торговли), однако этот процесс сопровождается большими потерями производственных мощностей и рабочих мест в старых отраслях и уменьшением возможностей способствовать становлению молодых отраслей через протекционизм. Если страна все больше зависит от внешних факторов, то у государства остается меньше рычагов воздействия на ход экономического развития страны, как это, например, происходит в России, где с 70-х гг. XX в. усиливается воздействие на экономическую динамику поступлений от экспорта углеводородов.

Существуют также и негативные стороны процессов глобализации мирового хозяйства, основными из которых являются:

1) неравномерное экономическое развитие различных стран;
2) усиление разрыва между богатыми и бедными странами;
3) усиление угрозы экологической катастрофы;
4) изменения численности населения в разных странах.

Одна из негативных сторон глобализации – это демографический «взрыв», то есть стремительный рост численности населения земного шара во второй половине XX века. Высокие темпы роста численности населения, особенно в развивающихся странах, вызывает ряд серьезных социально-экономических осложнений, создаёт трудности в экономическом развитии. Как правило, в этих странах, несмотря на увеличение производства, из-за абсолютного перенаселения, величина потребления в расчете на душу населения остается низкой по сравнению с реальными потребностями людей, особенно - по сравнению с развитыми странами.

Некоторые ученые-демографы делают категоричные выводы, заявляя о необходимости установления государственного контроля над процессами народонаселения. Разрабатывая программы «планирования семьи», целесообразно было бы, если бы они предложили своему правительству программу ускоренного развития производства в этих странах на основе новой техники и технологии.

Вызывает серьезную обеспокоенность растущая угроза международного терроризма. Современные террористические структуры располагают значительными финансовыми ресурсами, новейшими

информационными и техническими средствами, обладают высокой мобильностью и оперативностью.

«В последние годы произошли глубокая геополитическая трансформация мира и разрушение прежних систем безопасности и стабильности… Мы видим, как вследствие вооруженных конфликтов и террористических актов гибнут невинные дети, старики и женщины. Мы видим трагедию разрушения целых государств, войны, которым, кажется, нет конца. В этих условиях возрастает роль и ответственность Организации исламского сотрудничества, которая призвана объединять усилия государств-членов во имя укрепления мира, безопасности, стабильности и устойчивого развития в мусульманском мире, способствовать созданию надежных механизмов взаимодействия, создавать уникальную платформу для диалога по самым актуальным вопросам».[144]

Как видно из вышесказанного, процессы глобализации, происходящие в настоящее время в мировом масштабе, имеют как положительные, так и негативные направления, для регулирования которых требуется объединение стран мира в единое целое.

25.3. Сущность и формы проявления международных экономических отношений

Мировое хозяйство представляет собой сложную систему. Весь комплекс различных национальных экономик (или их внешних экономических частей) укреплен движением товаров, услуг и факторов производства. На этой основе между странами возникают международные экономические отношения. **Международные экономические отношения** (иногда их называют также внешнеэкономическими связями, мировыми хозяйственными связями) - это совокупность хозяйственных связей между различными странами мира.

Международные экономические связи проявляются в следующих формах:

- международная торговля;
- вывоз капитала;
- международный обмен в области науки и техники;
- межгосударственная кооперация производства;
- миграция рабочей силы;
- валютно-финансовые отношения.

Международная торговля позволяет странам получить такие

[144]Из доклада Президента Республики Узбекистан Ш.М.Мирзиёева на Совете государств-участников СНГ от 29 сентября 2018 года. // Узбекистан, Ташкент - АН Podrobno.uz.

продукты и услуги, которые в силу сложившихся природно-географических условий или по другим обстоятельствам не могут производить у себя те или иные товары или производство которых стране обходиться дороже, нежели их импорт.

Таким образом, мировая торговля способствует более эффективному использованию производительных сил и экономических ресурсов. Более того, международная торговля имеет важный социальный и культурно-нравственный смысл. Производительные силы одних стран посредством торговли вступают в контакт с производительными силами других стран, которые различны менталитетом, традициями, уровнем развития и т.п.

Производители и поставщики благ, живущие, как правило, в более развитых странах, всегда были и остаются проповедниками цивилизации, культуры и прогресса для остальных стран и народов. Мировая торговля товарами и услугами во все времена сближала и взаимно обогащала народы разных стран, побуждая их к взаимовыгодному экономическому сотрудничеству. Именно необходимость и возможность удовлетворения жизненно важных человеческих потребностей в материальных и духовных благах посредством купли-продажи способствовала установлению добрососедских отношений между народами и государствами.

Вывоз капитала – одна из наиболее динамично развивающихся форм международных экономических отношений. Главным условием и основным фактором вывоза капитала и размещения его за рубежом является разница в норме прибыли в различных странах. Согласно законам рынка, поток капитала направляется в те страны, где норма прибыли и ссудного процента относительно выше.

Капитал вывозится за рубеж в следующих формах:

- в форме частного или государственного капитала;
- в денежной или товарной форме;
- в форме краткосрочных и долгосрочных кредитов;
- в форме ссудного или предпринимательского капитала.

Вывоз предпринимательского капитала осуществляется в виде прямых инвестиций – различные варианты создания производства и портфельных инвестиций – покупка акций и других ценных бумаг местных предприятий. Ссудный капитал вывозится в виде денег (ссуды, займы, кредиты). Среди этих форм вывоза капитала в последнее время интенсивно возрастает доля прямых инвестиций, которые имеют более высокую эффективность.

Экономисты считают, что вывоз капитала в любой форме решает следующие важные задачи:

- концентрация и централизация капитала;
- экономия издержек производства;
- перераспределение производства и доходов;
- прогрессивное усиление процессов глобализации мировой экономики.

Развивающиеся страны больше нуждаются в иностранных инвестициях. Однако, в настоящее время основным вектором вывоза капитала становятся развитые страны исходя, прежде всего, из устойчивых темпов роста данных государств (рис.25.1). Объяснением этого являются следующие обстоятельства:

во-первых, экономическое развитие приведённых на рисунке стран относительно устойчивое, угроза потери вложенных инвестиций практически отсутствует;

во-вторых, процесс общественного воспроизводства в развитых странах более конкурентоспособен под воздействием НТП, высок удельный вес наукоёмкого и высокотехнологичного производства и т.п.

В последнее время ощутимые изменения произошли относительно субъектов вывоза капитала. Раннее ими выступали отдельные государства (например, США, Англия, Япония и др.). В настоящее время субъектами вывоза капитала всё чаще выступают такие организации, как Международный валютный фонд (МВФ), Международный банк реконструкции и развития (МБРР), страны-экспортёры нефти (ОПЕК). Вместе с тем субъектами вывоза капитала также являются транснациональные корпорации (ТНК), которые представляют собой международные корпорации по роду деятельности, по объёму задействованного капитала, характера производства и т.п.

Современная экономическая теория особо выделяет роль и значение ТНК, бурный рот которых приходится на вторую половину XX столетия. Первоначально вопросы ТНК изучались в рамках теории фирмы, затем стали разрабатываться самостоятельные научные концепции их развития.

Одним из первых исследователей теории ТНК является экономист Ч.П.Киндлебергер. Он соединил теорию роста фирмы с теорией монополистической конкуренции и на этой базе обосновал выход компании за национальные границы. Ибо успешно развивающаяся фирма должна постоянно совершенствоваться, используя свои монополистические преимущества. Р.Вернон феномен ТНК объясняет, прежде всего, стремлением национальных монополий нанести экономический урон своим зарубежным конкурентам. Известный учёный Дж.Гелбрейт считает, что бурное развитие ТНК обусловлено технологическими предпосылками. Современная промышленная

продукция более сложна и многогранна по своим техническим и технологическим характеристикам, чем когда-либо. Сбыт и обслуживание этого рода продукции за рубежом требует от производителей соответствующей товарной и услугопроводящей инфраструктуры.

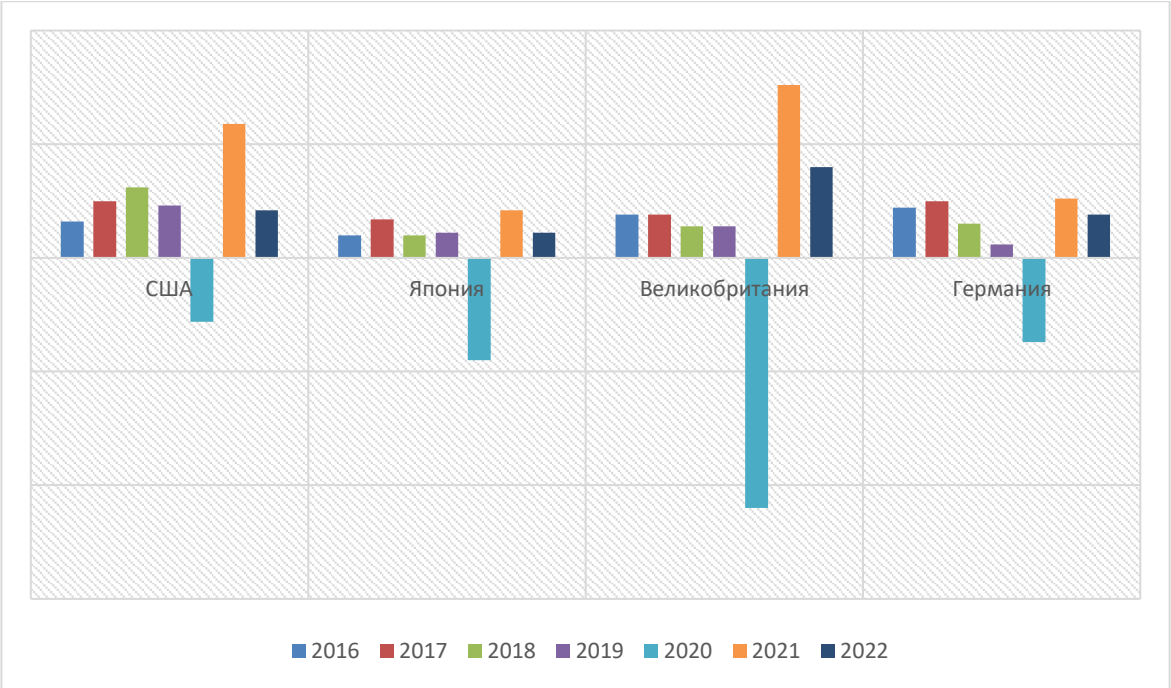


Рис. 25.1. Рост показателя ВВП в развитых государствах мира (%)[145]

Концепция интернационализации производства является наиболее поздней и опирается на идеи английских экономистов Р.Коуса и Н.Колрада о том, что в системе большой корпорации в целом и её подразделениях в отдельности действует особый внутренний рынок – Интерпол, регулируемый руководителями корпораций и её филиалами на местах.

Главной чертой ТНК является наличие производства за границей. Поэтому, в рамках теории ТНК разработаны ряд моделей привлечения прямых инвестиций. Наибольшей популярностью пользуется модель жизненного цикла продукта и эклектическая модель.

Модель жизненного цикла была разработана американским учёным Р.Верноном на базе теории роста фирмы. В соответствии с данной моделью новый продукт проходит через пять последовательных циклов: первый цикл – внедрение продукта на рынок; второй цикл – рост продаж; третий – их зрелость; четвёртый – насыщение рынка; пятый – спад продаж.

[145]Индикаторы мира. Показатели ВВП в странах мира. www. Worldbank.org.

С выходом на международный рынок цикл жизни продукта приобретает несколько иное содержание: во-первых, монопольное производство и экспорт нового продукта; во-вторых, появление у иностранных конкурентов аналогичного продукта и его внедрение на рынок, в том числе и в своих странах; в-третьих, выход конкурентов на рынки третьих стран и, соответственно, сокращение экспорта продукции из страны-пионера; в-четвёртых, выход конкурентов на рынок страны-пионера, как возможная стадия дальнейшего развития.

Эклектическая модель (разработал Дж. Даннинг) исходит из тех соображений, что фирма приступает к производству товаров и услуг за рубежом потому, что здесь одновременно осуществимы три возможные предпосылки:

Предпосылка первая. Специфические преимущества собственника – фирма обладает определёнными преимуществами по сравнению с другими фирмами в определённой зарубежной стране.

Вторая предпосылка. Преимущества интернационализации - фирме выгоднее использовать свои конкурентные преимущества на месте действия, нежели реализовывать их посредством экспорта товаров или знаний другим государствам.

Предпосылка третья. Преимущества места размещения – фирма использует за рубежом некоторые производственные ресурсы более эффективно, чем у себя дома.

Важное значение в международных экономических отношениях занимает **международная миграция рабочей силы.** Она означает перемещение ресурсов рабочей силы из одной страны в другую в целях обеспечения работой с более благоприятными условиями. Наряду с экономическими составляющими, процесс международной миграции имеет также политические и социальные причины.

Одной из основных причин международной миграции рабочей силы являются различия в уровне оплаты труда и других социальных условий жизни. Этим объясняется современная миграция населения в развитые страны (США, Франция, Англия и др.). Рабочая сила эмигрирует в те страны, где оплата труда выше. Миграции подвержены, главным образом, квалифицированная рабочая сила, научно-технический персонал, учёные, научно-педагогические кадры, медицинские работники. Не случайно, данная форма международной миграции рабочей силы получила название «утечка мозгов». В связи с этим, страны-доноры борются с такой формой миграции рабочей силы.

Не менее важной причиной международной миграции рабочей силы выступают демографические особенности развития стран и регионов. Дело в том, что в перенаселённых странах, общественное производство

не в состоянии «поглотить» весь имеющийся потенциал рабочей силы. В тоже время, в соответствии с законами демографии, наиболее развитые страны сталкиваются с проблемой низкой рождаемости. В эту категорию в основном входят работники низкой квалификации, выполняющие в принимающей стране тяжёлую и непрестижную работу.

Международный обмен научно-техническими достижениями осуществляется в различных формах. Он включает обмен научно-технической информацией, учеными, специалистами, передачу на лицензионной основе изобретений и открытий, проведение научно-исследовательских работ, осуществление общих научно-технических проектов, совместное предпринимательство по производству новой техники и технологии**.**

Одной из важных форм научно-технического сотрудничества является **международный инжиниринг.** Международный инжиниринг заключается в предоставлении одним государством другому инженерно-расчетных, консультационных и инженерно-строительных услуг в процессе проектирования и сооружения за рубежом промышленных и других объектов.

Мировая инфраструктура. Непрерывно растущее передвижение товаров, рабочей силы, финансовых средств через национальные границы ускоряет развитие и совершенствование всемирной инфраструктуры. Наряду с транспортной системой (морской, речной, воздушный, железнодорожный транспорт) в развитии мировой экономики все большее значение приобретает система информационных коммуникаций. Без достойной общемировой инфраструктуры невозможно развитие интернационализации современных производительных сил. Некоторые составные части данной инфраструктуры появились во времена возникновения мировой торговли, образования мирового рынка.

В настоящее время биржи, финансовые центры, крупные промышленные и торговые объединения оснащены новыми техническими средствами, позволяющими очень быстро получать и обрабатывать оперативную информацию. В развитых странах создается широкопрофильный информационный комплекс, влияние которого распространяется практически на все отрасли и сферы экономики.

В современных условиях особенно ценны научная и коммерческая информации. В связи с этим на различных международных уровнях создаются специальные «банки данных», которые существенно облегчают поиск и нахождение информации, необходимой для научных и производственных целей. Международный обмен материальными товарами все больше уступает место нематериальным отношениям, то

есть возрастает обмен научно-техническими достижениями, производственным и управленческим опытом, другими видами услуг. Статистика показывает, что сегодня услуги составляют 46 процентов от мирового валового внутреннего продукта.

Интернационализация хозяйственной жизни всего мира привела к необходимости создания механизма регулирования межгосударственных хозяйственных связей. В настоящее время трудно найти сферу международных экономических отношений, где не действовала бы какая-нибудь регулирующая структура. В частности, в финансовой, валютной и кредитной сферах можно указать на Международный валютный фонд (МВФ), Международный банк реконструкции и развития (МБРР), **в сфере мировой торговли** - Генеральное соглашение по торговле и тарифам - Всемирную торговую организацию (ГАТТ-ВТО).

Регулирование международных экономических отношений начинается с национально-организационных форм. Процесс интернационализации хозяйственной жизни первоначально привел к международной координации деятельности национальных государств, а затем к созданию межгосударственных и международных организаций.

Интернационализация → это результат развития международного разделения труда, т.е. развития общественного характера производства в международном масштабе

Усиление международной координации валютно-финансовой сферы во многом связано с деятельностью МВФ. Он в соответствии со своим уставом регулирует валютные курсы и платежные балансы стран-членов, контролирует многосторонние платежные системы и внешние долги развивающихся стран, предоставляет кредиты странам-участникам для решения их валютно-финансовых проблем.

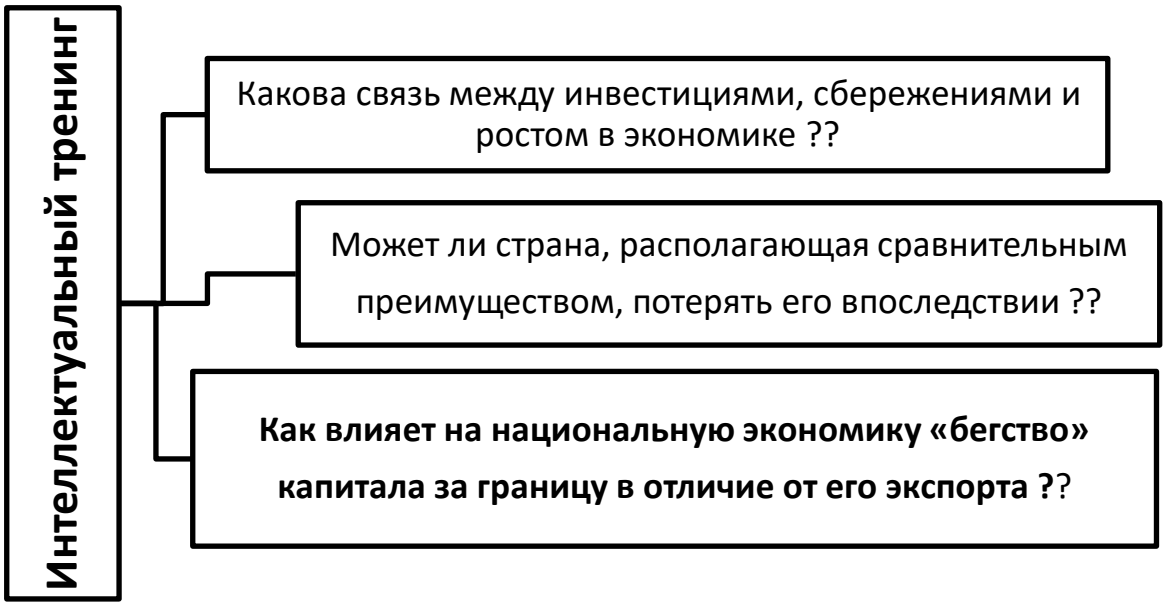
Финансированием структурных преобразований в развивающихся странах активно занимается МБРР. Среднесрочным и долгосрочным кредитованием различных инвестиционных объектов, подготовкой финансово-экономических оснований для проектов, оказанием помощи в структурной перестройке развивающихся стран наряду с МБРР занимаются Международная ассоциация развития (МАР), Международная финансовая корпорация (МФК), входящие в состав Всемирного банка. В целях финансового воздействия и организации помощи на структурную перестройку в Восточно-Европейском регионе в 1991 году создан **Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР).**

На регулирование мировых хозяйственных связей повлияли также изменения в составе международных организаций. Активное вхождение в МВФ, МБРР, ГАТТ (ВТО) освобожденных стран Азии, Африки, Латинский Америки, а в дальнейшем и ряда бывших социалистических стран привело к определенным изменениям в регулировании мировых хозяйственных связей.

Вследствие стремлений к созданию общего рынка в рамках Европейского Союза (ЕС) учреждаются единое общеевропейское гражданство, экономический, валютный и политический союз. Для выполнения намеченных в Договоре Союза задач созданы ряд Европейских учреждений**.** Исполнительным органом Европейского союза является Комиссия Европейского сообщества (КЕС). Его членов назначают национальные правительства, но они абсолютно независимы при исполнении своих полномочий. Органом Союза, принимающим решения, является Совет Министров. В его состав входят министры внутренних дел, финансов, снабжения, сельского хозяйства и т.д. Право контролирования деятельности Комиссии Европейского сообщества, одобрения бюджета и законов сообщества, а также внесения в них поправок возлагается на Европарламент.

В Европейском Союзе, начиная с 1999 года, стала проводиться единая денежно-кредитная политика. В связи с этим была введена единая валюта - ЭКЮ, а с 2004 года - Евро и создано новое учреждение - **Европейский Центральный банк**, который вместе с национальными банками составляет основу Европейской системы банков.

Серьёзную тревогу в правительствах развитых стран вызвал нынешний мировой финансово-экономический кризис, который оказал негативное влияние на экономику множества стран и нанес им большой социально-экономический ущерб. В целях совместной борьбы против данного кризиса и предотвращения его в ноябре 2008 года в Вашингтоне, а затем в апреле 2009 года в Лондоне состоялся **Саммит с участием 20 крупнейших государств,** объединяющих около 85 процентов мирового совокупного продукта. По этому поводу наш Президент отметил, что в связи с тем, что участники саммита не имеют единого подхода к анализу причин возникновения кризиса, пока еще рано говорить о разработке общей и эффективной программы по преодолению серьёзных и далеко идущих последствий этого глобального финансового кризиса. «Вместе с тем сам факт, что такой Саммит состоялся и на нем были обсуждены проблемы и сложившаяся ситуация в связи с мировым финансовым кризисом - само по себе является обнадеживающим сигналом».



Вопросы и задания для повторения:

1. В чем состоит важнейшая особенность мирового экономического развития в настоящее время?
2. Каково влияние мирового хозяйства на национальную экономику?
3. На каких критериях основана классификация стран мирового сообщества? Выделите основные группы государств на основе современных подходов к классификации.
4. В чем заключается сущность процесса интернационализации экономической жизни?
5. Что такое процесс глобализации, и какие существуют его направления?
6. Расскажите о противоречивых аспектах процесса глобализации.

ГЛАВА 26. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И ВХОЖДЕНИЕ УЗБЕКИСТАНА В МИРОВОЕ СООБЩЕСТВО

26.1. Сущность и содержание международной экономической интеграции. Теории международной экономической интеграции.
26.2. Формы и объективные предпосылки международной экономической интеграции.
26.3. Интеграция Узбекистана в мировую экономику и его внешнеэкономическая деятельность.

26.1. Сущность и содержание международной экономической интеграции. Теории международной экономической интеграции

Исследование процессов международной экономической интеграции, стремление к раскрытию её проблем и наиболее эффективных форм проявления стали причиной зарождения и развития различных теорий. Выделяют такие направления как неолиберализм, корпорационализм, структурализм, неокейнсианство, дирижистские направления.

Представители раннего неолиберализма (1950-1960 гг.) В.Репке и М.Аллэ под полной интеграцией понимали создание единого рыночного пространства в масштабе нескольких стран, функционирование которого могло осуществляться на основе действия стихийных рыночных сил и свободной конкуренции без участия государства. По мнению этих учёных, вмешательство государства в сферу международных экономических отношений приводит к инфляции, разбалансированности международной торговли, расстройству взаимных платежей.

Однако, развитие международной экономической интеграции на основе формирования региональных межгосударственных союзов с участием государства показало необоснованность взглядов ранних неолибералистов.

Представитель более позднего неолиберализма американский учёный Бела Баласса рассматривал проблему экономической интеграции в несколько другом ракурсе: имеет ли значение экономическая интеграция для активизации государственного участия в международных экономических отношениях. Большое значение при этом уделялось эволюции процесса интеграции, происходящей на основе как экономических, так и политических процессов.

В середине 60-х годов возникло новое направление **корпорационализм**, представителями которого являлись Сидней Рольф и Юджин Ростоу. Они, в свою очередь, выдвинули новую идею о том,

что в противоположность рыночному механизму саморегуляции и государственному регулированию важно функционирование транснациональных корпораций (ТНК), способные обеспечить интегрирование экономики, её рациональное и сбалансированное развитие.

Представители другого направления, называемого **структурализмом** Гунар Мюрдаль (шведский экономист) и др. критически относились к идеи полной либерализации движения товарных потоков, капитала и рабочей силы в интеграционном пространстве. По их мнению, свободное функционирование рыночного механизма может привести к определённым диспропорциям в развитии и размещении производства, углублении неравенства в доходах.

В 70-х годах прошлого столетия широкое распространение получили идеи **неокейнсианства,** представители которого (американский экономист Ричард Купер и др.) считали, что центральной проблемой международного экономического сотрудничества состоит в извлечении широкого круга выгод от международного экономического взаимодействия, в том числе в условиях ограничений, не теряя при этом экономическую свободу страны.

Неокейнсианцы выдвинули два возможных варианта развития международной интеграции: первый – интеграция с утратой национальной свободы, но с согласованием экономических целей и политики; второй – интеграция с условием сохранения национальной самостоятельности. Предполагая, что ни один из этих вариантов не может существовать в чистом виде, они обосновали необходимость их сочетания путём согласования внутренней и внешней политики интегрирующихся стран.

Ещё одним видом неокейнсианского направления является дирижизм (основной представитель голландский учёный Ян Тинберген), сторонники которого также отрицают роль рыночного механизма в интеграционных процессах. Они считали, что создание и функционирование международных экономических структур возможно на основе разработки общей экономической политики интегрирующимися странами, согласования социального законодательства, координации кредитной политики.

Общая характеристика вышеупомянутых разнообразных теорий показывает, что каждая из них направлена на раскрытие определённых аспектов международных экономических отношений. Стремление к дальнейшему совершенствованию международных экономических отношений с использованием правильных и научно обоснованных сторон данных теорий является одной из важных задач международной

политики.

26.2. Формы и объективные предпосылки международной экономической интеграции

Международная экономическая интеграция – это процесс экономического взаимодействия стран, приводящий к сближению хозяйственных механизмов, принимающий форму межгосударственных соглашений и согласованно регулируемый межгосударственными органами.

Международная экономическая интеграция → это процесс тесного переплетения хозяйств различных стран на основе развития глубоких устойчивых экономических взаимосвязей между ними

На микроуровне этот процесс идёт через взаимодействие отдельных фирм близко расположенных друг к другу стран на основе формирования между ними разнообразных экономических отношений. Интеграция на межгосударственном уровне происходит на основе формирования экономических объединений государств и согласования их экономической политики.

Основными формами международной экономической интеграции являются:

зона свободной торговли. Это самая простая форма экономической интеграции, в рамках которой отменяются торговые ограничения между странами-участницами. Создание зон свободной торговли усиливает конкуренцию на внутреннем рынке между национальными и зарубежными товаропроизводителями усиливает опасность банкротств национальных производителей и создаёт стимул для совершенствования производства и внедрения новшеств. Примером здесь могут служить Европейская ассоциация свободной торговли и соглашение между странами СНГ;

таможенный союз. Такая экономическая интеграция предполагает наряду с функционированием зоны свободной торговли установление единых внешнеторговых тарифов и проведение единой внешнеторговой политики в отношении третьих стран. Наглядным примером тому является Европейский Союз (ЕС);

платёжный союз. Обеспечивает взаимный свободный обмен национальных валют и функционирование единой расчётной денежной единицы. Платёжный союз является конечной целью Европейского сообщества, стран Юго-Восточной Азии и СНГ;

общий рынок. Это форма экономической интеграции, включает

наряду со свободной взаимной торговлей и единым внешнеторговым тарифом свободное перемещение капитала и рабочей силы, а также согласование экономической политики его участников. В качестве примера можно привести Европейский экономический союз или Европейский общий рынок. В его рамках отменены все таможенные пошлины и квоты на импорт, на одинаковых условиях регулируется ввоз товаров из других стран на Европейский рынок, обеспечивается свободное передвижение денежных средств и рабочей силы, а также проводится единая политика в решении общих проблем.

В поледнее время Европейский союз расширяется за счёт вступления в него новых стран. В связи с этим разработаны ряд моделей дальнейшего развития европейской интеграции на пути её углубления. К их числу относятся: модели “”ступенчатой интеграции”, “”Европы концентрических кругов”, “”дифференцированной интеграции”. В основе первых двух моделей заложена идея создания в ЕС “”ядра для наиболее развитых стран, вокруг которого сформируются ”круги из стран с меньшей глубиной интеграции”.

Модель “”дифференцированной интеграции” исходит из того, что географическое расширение ЕС должно изменить существующую концепцию интеграции. Она предполагает дифференциацию темпов интеграционных процессов по различным странам. Как и “”ступенчатая”, “”дифференцированная” интеграция преследует цель углубления интеграционных процессов. Однако, исключает необходимость подписания договоров. Предусматривается также создание “”ядра” с разным составом участников.

экономический и валютный союз является высшей формой межгосударственной экономической интеграции, вокруг которого совмещаются все формы экономической интеграции с проведением общей экономической и валютно-финансовой политики.

Процесс международной экономической интеграции обусловлен:

- интернационализацией и глобализацией хозяйственных связей;
- углублением международного разделения труда;
- общемировой научно-технической революцией;
- усилением открытости национальной экономики.

Важным стимулирующим фактором углубления интеграции является повышение степени открытости национальной экономики. Его характерными чертами являются:

- глубокое включение экономики страны в систему мировых хозяйственных отношений;
- ослабление или полная ликвидация ограничений на перемещение товаров, капитала, рабочей силы между странами;

- конвертируемость национальной валюты.

Таким образом, интеграция взаимно переплетает процессы экономического роста на национальном уровне и формирует единый хозяйственный организм. В реальной жизни действуют две противоположные тенденции – интеграция и дезинтеграция.

жёсткая (односторонне выгодная) интеграция. Такая интеграция обусловлена обстоятельствами внешнего характера, при которой одни страны являются получателями выгод, другие – донорами;

случайная интеграция, которая образуется и прекращается быстро и стихийно;

гибкая (обоюдовыгодная) интеграция. В такой интеграции каждая страна является одновременно и получателем выгод, и донором.

Основными предпосылками международной экономической интеграции являются:

- наличие единого географического пространства;
- примерно одинаковый уровень социально-экономического развития (уровень ВВП на душу населения, уровень инфляции, безработицы и т.д.);
- взаимодополняемость экономики (структура экспорта);
- наличие политической воли (желание правительства идти на интеграцию);
- общность экономических интересов и проблем, а также эффективность совместных усилий в их решении.

Различают такие методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности как тарифные, нетарифные, внешнеэкономические методы.

Тарифные методы связаны с использованием таможенных пошлин, т.е. государственного сбора, взимаемого при перемещении товаров через государственную границу. Таможенные пошлины базируются на таможенных тарифах, которые представляют собой ставки, применяемые к товарам, перевозимым через границу. Они могут быть импортные, экспортные, транзитные, специфические, аквалярные, комбинированные.

Нетарифные методы – это ограничения внешней торговли, не связанные с применением таможенных пошлин (прямые, косвенные). К прямым относятся: квотирование, лицензирование, добровольные ограничения экспорта, антидемпинговые пошлины, компенсационные пошлины и сборы. К косвенным относятся: скрытые меры, которые непосредственно не нацелены на ограничение внешнеторговой деятельности (технические и санитарно-гигиенические стандарты), финансовые меры, регулирующие импортно-экспортные потоки

(специальные правила импортных платежей, ограничения на накопление иностранной валюты, отсрочка импортных платежей).

Внешнеэкономические методы увеличивают стоимость импортируемого товара сверх таможенной пошлины по определённым лимитам. К ним относятся: внутренние налоги и сборы на импортируемые товары (НДС), таможенные сборы за оформление груза, сопровождение, регистрацию и др.

26.3. Интеграция Узбекистана в мировую экономику и его внешнеэкономическая деятельность

С обретением Республикой Узбекистан государственной независимости появилась возможность осуществления его внешнеэкономической деятельности и предпосылки для присоединения к мировой экономике. В сложившейся ситуации возникла необходимость формирования собственной системы управления внешнеэкономическим комплексом, выработки правил и принципов налаживания внешних связей, самостоятельного определения путей интегрирования республики в мировую экономическую систему.

Основные принципы осуществления внешней политики республики строятся на принципах равноправия и взаимной выгоды, её правила основаны на установлении взаимовыгодных связей, как двусторонних, так и многосторонних договорных отношений, через углубление сотрудничества в рамках международных экономических союзов[146].

Интеграция Узбекистана в мировое хозяйство функционирует как многоуровневая система, включая глобальный, трансконтинен-тальный, межрегиональный, региональный, местный уровни

Основой для создания открытой экономики является участие Узбекистана в мирохозяйственных связях и международном разделении труда. Поэтому, начиная с первых лет независимости, наша страна установила дипломатические отношения с более чем 80 государствами мира, открыла дипломатические посольства, стала полноправным членом множества международных организаций – экономических институтов ООН, Всемирного банка, Международного банка, Международного валютного фонда, Международной финансовой корпорации, Организации содействия экономическому развитию и других международных финансово-экономических организаций.

Реализуемая на **глобальном уровне** стратегическая интеграционная

[146]Каримов И.А. Узбекистан по пути углубления экономических реформ. –Т.: Узбекистан, 1995, - с. 96-97.

задача Узбекистана охватывает использование международных валютно-финансовых и торговых механизмов на основе равноправных и отвечающих национальным интересам условий для взаимодействия всех хозяйствующих субъектов страны с внешним рынком.

Активное участие Узбекистана в деятельности таких организаций, как ООН, Организация по безопасности и сотрудничеству в Европе (ОБСЕ), Европейское сообщество, Всемирный банк, Международный валютный фонд, Организация экономического сотрудничества (ЭКО) обеспечивает ещё более широкое интегрирование его в мировое хозяйство.

Интеграционная задача Узбекистана на **трансконтинентальном уровне** направлена на дальнейшее усиление взаимосвязей в рамках международной трансазиатской Организации экономического сотрудничества (ЭКО). Эта организация была создана в 1992 году и в настоящее время включает в себя 10 стран азиатского континента (Турция, Иран, Пакистан, Афганистан, Узбекистан, Казахстан, Кигизстан, Таджикистан, Туркменистан и Азербайджан). Её основной целью является налаживание регионального и международного экономического сотрудничества в сфере транспорта, коммуникаций, промышленности, сельского хозяйства, торговли, туризма, миграции рабочей силы.

На **межрегиональном уровне** Узбекистан вступил в интеграцию с независимыми государствами – странами СНГ. Узбекистан в числе первых поддержал идею создания СНГ, вошёл в состав его учредителей и активно проводит работу по укреплению интеграционных и кооперационных связей, принимая участие в формировании таких институциональных структур, как Межгосударственный экономический комитет (МЭК), Межгосударственный банк (МГБ), Комитет СНГ по статистике.

Так, с целью обеспечения высокой динамики роста взаимного товарооборота стран СНГ, Президент Узбекистана Ш.Мирзиёев на очередном Совете государств-участников СНГ (29 сентября 2018 года) выступил за максимальное упрощение таможенных процедур, устранение всех имеющихся изъятий и ограничений в торговле, включая технические барьеры. "В условиях неоднозначных процессов в мировой экономике, ужесточения "торговых войн" и усиления протекционизма ключевыми вопросами должны стать полноценное функционирование зоны свободной торговли СНГ и формирование взаимных рынков. Полагаем важным скорейшее создание зоны свободной торговли

услугами на пространстве Содружества".[147]

Необходимо продолжить работу, направленную на эффективное использование международных и региональных транспортных коридоров, с внедрением единого механизма взаимного предоставления тарифных преференций, унификацию требований и устранение различных барьеров при грузоперевозках всеми видами транспорта, развитие логистических центров.

Интеграция Узбекистана на **региональном уровне** направлена на укрепление и развитие тесного сотрудничества между странами Центральной Азии, братские народы которых имеют общую историю, единые культурные традиции, схожий уклад жизни и менталитет. Конкретной формой такой интеграционной связи является Центральноазиатское региональное сотрудничество (ЦАРС), созданное в январе 1992 года.

Одним из перспективных региональных объединений с мощным потенциалом является **Шанхайская организация сотрудничества (ШОС).** Эта организация была создана 15 июня 2001 года с участием шести стран: Узбекистана, Казахстана, Кыргызстана, Таджикистана, России и Китая.

К настоящему времени заметно возрос международный авторитет и привлекательность Шанхайской организации сотрудничества. Увеличивается число государств, проявляющих интерес к сотрудничеству в рамках данной организации. Экономический потенциал ШОС даёт все основания для того, чтобы называть её крупной экономической интеграционной организацией.

Усиление экономической интеграции Узбекистана со странами Шанхайской организации сотрудничества во многом определяется национальными интересами данных стран. Прежде всего, для Узбекистана целесообразно расширение торговли товарами тех отраслей производства, где республика имеет относительное преимущество – хлопка-сырца, товаров машиностроения, химической промышленности, электроэнергетики, производства строительных материалов и т.п. Также необходимо углублять интеграционные связи в области телекоммуникаций, использования водных и энергетических ресурсов, международного туризма, реализации совместных экологических проектов.

[147]Из доклада Президента Республики Узбекистан Ш.М.Мирзиёева на Совете государств-участников СНГ от 29 сентября 2018 года. // Узбекистан, Ташкент - АН Podrobno.uz.

Экономическая интеграция **местного уровня** обычно осуществляется в форме объединения и охвата предприятий различных, но не взаимосвязанных отраслей, т. е. они не производят одинаковую продукцию и не участвуют в общем производственном процессе. Такой тип интеграции называется **конгломератами.**

Конгломераты→ это гигантские объединения разнородных предприятий и(или) отраслей деятельности по принципу: добыча-машиностроение-текстильная промышленность-производство винно-водочной продукции-сбыт двигателей-туризм-сельское хозяйство-обувная промышленность

Исходя из требований интеграции Узбекистана в мировое сообщество, практически заново были сформированы все учреждения, занимающиеся внешнеэкономической деятельностью (Министерство внешнеэкономических связей, Национальный банк внешнеэкономической деятельности, таможенная служба и др.).

Созданы и действуют соответствующие внешнеэкономические подразделения хозяйствующих субъектов, начиная с Кабинета Министров до местных органов управления и отдельных предприятий. В ряде стран мира открыты торговые дома и образованы торгово-промышленные палаты.

Интеграция Узбекистана в мировое сообщество проявляется и в проектах, реализуемых ООН в нашей стране в области экономики, образования, здравоохранения, культуры, науки.

Следующим направлением интеграции нашей страны в мировое хозяйство является сотрудничество в экономической и торговой сфере со странами-членами Европейского союза, участие в программе НАТО «Партнёрство во имя мира». В частности, приоритетным направлением внешнеэкономической деятельности является подписанное с Европейским союзом Соглашение о партнёрстве и сотрудничеству (июнь, 1996 года).

Сотрудничество Узбекистана с Международным валютным фондом и Всемирным банком является ещё одним направлением внешнеэкономической деятельности. В этом направлении с участием МВФ разработаны и реализуются программы по обеспечению системных преобразований по поддержке предпринимателей в сфере системной и макроэкономической политики.

Отдельную роль в осуществлении внешнеэкономической деятельности в Узбекистане играет **Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР).** Доля ЕБРР в осуществляемых в Узбекистане 9

проектах общей стоимостью 536 млн. долларов составляет 253,1 млн. долларов. Намечено рассмотрение ещё 8 проектов, предусмотренных к осуществлению в нашей стране о стороны ЕБРР на общую сумму свыше 1 млрд. долларов.

Перспективным направлением во внешнеэкономической и торговой деятельности Узбекистана является сотрудничество с **Азиатским банком развития (АБР)**, а также с **Всемирной торговой организацией (ВТО).**

Таблица 26.1.

Динамика внешнеторгового оборота Республики Узбекистан[148]

(млрд. долл.)

Показатели	Годы					
	2017	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**
Импорт	14.0	19.4	24.3	21,2	25,5	30,7
Экспорт	12.6	14.0	17.9	15,1	16,6	19,3
Внешнеторговый оборот	26.6	33.4	42.2	36,3	42,1	50,0
Внешнеторговое сальдо	-1.4	-5.4	-6.4	-6,1	-8,9	-11,4

Из данных таблицы видно, что глобализация экономических процессов и интеграция национальных экономик привнесли существенное положительное изменение экономической конъюнктуры, как импорта, так и экспорта, которые отразились на динамике роста внешнеторгового оборота Республики Узбекистан в 2017-2022 годах. В 2022 году внешнеторговый оборот страны составил 50,0 млрд. $, что суммарно выше показателя 2021 года на 7,9 млрд. $, и на 13,7 млрд. $ относительно показателя 2020 года, или прирост за данный период составляет 18,15%.

Таблица 26.2.

Топ-10 основных внешнеторговых партнёров Узбекистана

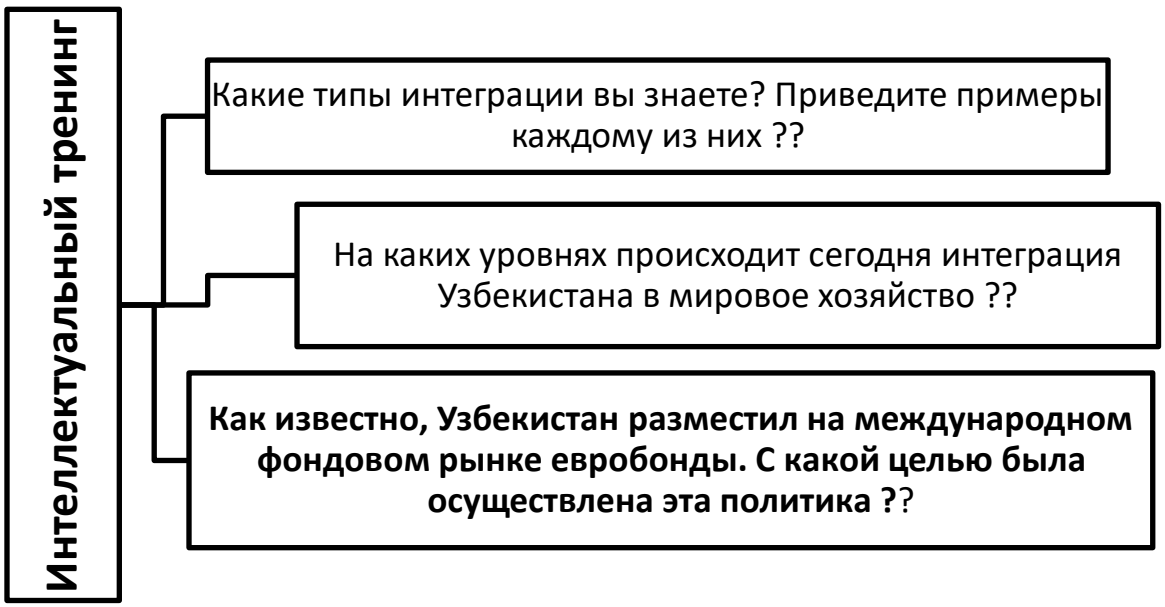
(млн. долл.)

Наименование страны	Внешнеторговый оборот	Экспорт	Импорт	Удельный вес, в %
Китайская Народная Республика	7 620,9	2 519,0	5 101,9	18,1
Российская Федерация	6 626.9	2 492.5	4 134.4	15.7
Казахстан	3 367.8	1 429.7	1 938.0	8.0
Корейская Республика	2 755.4	93.5	2 661.8	6.5
Турция	2 525.2	1 203.6	1 321.6	6.0
Германия	980.1	53.9	926.2	2.3
Киргизстан	829.1	679.0	150.0	2.0
Афганистан	618.0	615.1	2.9	1.5

[148]Внешнеторговый оборот Республики Узбекистан. Статистический сборник Республики Узбекистан за 2019 год. – с. 1.

США	596.2	29.1	567.1	1.4
Туркменистан	541.9	145.1	396.8	1.3

Следует отметить, что Узбекистан осуществляет внешнюю торговлю со 193 странами мира. Во внешнеторговом обороте высок удельный вес Китайской Народной Республики (18,1%), Российской Федерации (15,7%), Казахстана (8,0%), Корейской Республики (6,5%), Турции (6,0%), Германии (2,3%), Киргизстана (2,0%; рис.26.2)[149].



Вопросы и задания для повторения:

1. Что такое экономическая интеграция? Какие существуют её формы?
2. Объясните сущность зон свободной торговли. Каково место таких структур в процессе интегрирования?
3. В чём различие таможенного и платёжного союза?
4. Каковы принципы функционирования общего рынка? Какие предъявляются сегодня требования к функционированию общего рынка?
5. Расскажите об Европейском Союзе, Североамериканском соглашении о свободной торговле (НАФТА), Ассоциации стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН).

[149]Внешнеторговый оборот Республики Узбекистан. Статистический сборник Республики Узбекистан за 2019 год. – с. 4.

ГЛАВА 27. МИРОВОЙ РЫНОК. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНЫЕ И КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

27.1. Мировой рынок. Различные теории международной торговли.
27.2. Содержание и структура мировой торговли.
27.3. Платёжный баланс и его структура.
27.4. Международные валютно-кредитные отношения и валютные системы.
27.5. Развитие деятельности межгосударственных валютно-финансовых организаций.

27.1. Мировой рынок. Различные теории международной торговли

В условиях функционирования международного рынка большой практический интерес представляет вопрос о том, какими критериями должна руководствоваться страна, включаясь в процесс международного обмена товарами и услугами. Ибо развитие внешней торговли отражается на выгоду, получаемою страной от других стран. Теория же международной торговли отвечает на вопрос о том, что находится в основе этой выгоды от внешней торговли.

Длительные исследования учёных в этой сфере привели к появлению различных теорий международной торговли. Среди них важное значение имеют теории абсолютного и относительного преимущества, модель Хекшера-Олина-Самуэльсона, теория жизненного цикла товара, парадокс Леонтьева и др.

Современные теории международной торговли берут своё начало от классической политэкономии, от работ А.Смита и Д.Рикардо.

Абсолютное преимущество → способность производить товар с меньшей затратой ресурсов на единицу товара

Теория абсолютного преимущества А.Смита. В своём труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» А.Смит изложил идею о том, что каждая страна может специализироваться на производстве того товара, в производстве которого она обладает абсолютным преимуществом. По мнению А.Смита, если какая-либо страна может производить тот или иной товар с относительно меньшими затратами, чем другие страны, то данная страна обладает абсолютным преимуществом в производстве данного товара. А.Смит выделял две первопричины в теории абсолютного преимущества: естественное и приобретённое. Естественное преимущество обусловлено природно-климатическими

условиями, географическим расположением государства, территориальными особенностями, наличием природных ресурсов и т.д. Приобретённое преимущество обуславливается уровнем развитости производительных сил в стране, технологией производства, т.е. способностью произвести ту или иную конкурентоспособную продукцию. Специализация, в свою очередь, приводит к повышению производительности труда, квалификации рабочей силы, продолжительность периода производства однородной продукции обеспечивает интенсивную выработку продукции на основе более эффективных методов работы.

Таким образом, А.Смит создал теорию, в соответствии с которой основной причиной развития международной торговли служит различия в абсолютных издержках. Он считал, что страна может импортировать товары из страны, где издержки производства меньше, а экспортировать те товары, издержки которых выше у импортёров.

Сравнительное преимущество → способность производить товар с меньшими альтернативными издержками

Теория сравнительного преимущества Д.Рикардо. В своей работе «Начало политической экономии и налогового обложения» Д.Рикардо обосновал теорию относительного (сравнительного) преимущества международной торговли. Он способствовал дальнейшему развитию научных взглядов А.Смита и показал, что принцип абсолютного преимущества является лишь частным случаем общего правила. По мнению Д.Рикардо, при анализе направлений развития международной торговли следует учитывать два важных обстоятельства: первое – экономические ресурсы между странами распределены неравномерно; второе – эффективное производство различных товаров требует соответствующей технологии и комбинаций ресурсов. Поэтому, даже страны, имеющие абсолютно более высокий уровень издержек производства, могут иметь выгоду от участия в торговом обмене.

Д.Рикардо доказал, что необходимым условием существования международной торговли выступает производство в различных странах одних и тех же товаров с различным уровнем издержек производства. Исходя из этого, каждой стране необходимо специализироваться на производстве таких товаров, по которым она имеет сравнительно низкие затраты ресурсов. Он считал, что совокупный объём выпуска продукции будет максимизирован в том случае, когда каждый товар будет

производиться той страной, в которой ниже альтернативные (вменённые) издержки. Следовательно, относительное (сравнительное) преимущество – это экономическая выгода, основанная на более низких альтернативных издержках в стране, экспортирующей продукцию за рубеж. В результате взаимной торговли выигрывают обе страны, участвующие в международной торговле: и экспортёр, и импортёр, одновременно. В качестве примера он приводит обмен английского сукна на португальское вино, что обеспечивает равную выгоду обеим странам, даже, если абсолютные издержки производства и сукна, и вина в Португалии ниже, чем в Англии.

Теория Хекшера-Олина-Самуэльсона. Это теория, возникшая в 30-е годы прошлого столетия, принадлежит учёным из Швеции. Согласно данной теории, в основе международной торговли лежит разная обеспеченность стран факторами производства, принимающих участие в товарном обмене. Основные положения теории Хекшера-Олина сводились к следующему: во-первых, в странах наблюдается тенденция экспортировать те товары, для производства которых используются имеющиеся в стране избыточные факторы производства; во-вторых, во взаимной торговле прослеживается тенденция выравнивания «факторных цен»; в-третьих, экспорт товаров может быть заменён перемещением факторов производства за пределы границ государства.

В соответствии с теорией Хекшера–Олина страны экспортируют товары, в производстве которых более всего используется избыточный фактор. Основными факторами производства являются труд, земля и капитал. Однако, в теории Хекшера-Олина используется только два из них: труд и капитал. При этом, одни товары являются трудоёмкими, а другие – капиталоёмкими. Различные страны в разной степени располагают этими факторами, т.е. трудом и капиталом. Следовательно, стоимость каждого вида фактора в различных странах также будет различной: в стране, где трудовые ресурсы избыточны, чем капитальные ресурсы, производство трудоёмких товаров обойдётся дешевле, нежели капиталоёмких товаров. Исходя из этого, страна будет экспортировать те товары, производство которых обойдётся дешевле благодаря применению относительно дешёвых факторов производства, т.е. капитала или труда.

Известный учёный П.Самуэльсон внёс большой вклад в развитие теории Хекшера-Олина. В знак признания его вклада в развитие этой теории она стала именоваться теорией Хекшера-Олина-Самуэльсона.

Неотехнологические теории. Теория Хекшера-Олина объясняла развитие внешней торговли различной наделённостью стран факторами

производства. В последнее время существенное влияние на международную торговлю оказывает научно-техническая революция. Особенностью производства экспортных товаров промышленно-развитых стран являются сравнительно большие затраты на НИОКР[150] (табл. 27.1). Промышленно развитые страны специализируются на производстве наукоёмкой и высокотехнологичной продукции. Следует отметить, что в нижеприведённом международном рейтинге инноваций приняли участие свыше 132 страны.

Таблица 27.1.

Глобальный инновационный индекс некоторых стран мира в 2022 году[151]

Рейтинговое место	Экономика	Индекс	Рейтинговое место	Экономика	Индекс
1.	Швейцария	64,6	10.	Дания	55,9
2.	США	61,8	11.	Китай	55,3
3.	Швеция	61,6	12.	Франция	55,0
4.	Великобритания	59,7	13.	Япония	53,6
5.	Нидерланды	58,0	37.	Турция	38,1
6.	Южная Корея	57,8	40.	Индия	36,6
7.	Сингапур	57,3	47.	Россия	34,3
8.	Германия	57,2	82.	Узбекистан	25,3
9.	Финляндия	56,9	83.	Казахстан	24,7

Если основными переменными факторами современных неоклассических моделей являются, например, наделённость страны фактором производства (модель Хекшера-Олина), то существенно значимыми переменными при неотехнологическом подходе считаются затраты на НИОКР, затраты на квалифицированную рабочую силу.

В современных условиях к числу высокотехнологичных отраслей относятся производство электронно-вычислительных машин, радиоэлектронных компонентов, медицинского оборудования, авиационная и космическая промышленность и др.

Развитие международной торговли на основе углубления международного разделения труда подтверждает жизнеспособность всех теорий и необходимость их постоянной модификации, дополнения новым содержанием. В мировой же практике международных связей эти теории широко используются.

[150]В докладе «Глобальный инновационный индекс (ГИИ)» проанализированы актуальные мировые тенденции в области инноваций в условиях продолжающейся пандемии COVID-19, замедления роста производительности труда и других вызовов современности. Индекс, призванный дать как можно более полную картину в области инноваций, охватывает около 80 показателей, в том числе показатели, касающиеся политической ситуации, системы образования, инфраструктуры и создания знаний в каждой стране.

[151]http://www.globalinnovationindex.org/

27.2. Содержание и структура мировой торговли

Характерной чертой развития современного мира является ускоренный рост внешнеэкономических связей, прежде всего, внешней торговли. Она характеризуется такими показателями, как внешнеторговый оборот, экспорт и импорт, торговый баланс.

Экспорт - это реализация товаров и других ценностей зарубежным клиентам, посредством вывоза из страны произведенных товаров и услуг.

Экономическая эффективность экспорта определяется тем, что национальные издержки производства продукции относительно ниже, чем мировые издержки. Размер выигрыша, получаемого от экспорта, зависит от соотношения национальных и мировых цен данного товара, от производительности труда в странах, участвующих в международном обороте.

Структура экспорта товаров изменяется под влиянием научно-технической революции и углубления международного разделения труда. В настоящее время, в отличае от структуры экспорта конца XX века, в международной торговле ведущее место занимает продукция перерабатывающей промышленности, на долю которой приходится 3/4 мирового товарообмена. Доля продуктов питания, сырья и горючих материалов составляет лишь 1/4 часть.

Экспорт услуг в отличае от экспорта товаров иностранным потребителям осуществляется в пределах национальной границы (например, оказание почтовых, телеграфных услуг представителям иностранных компаний, оказание туристических услуг иностранным гражданам и т.д.).

Экспорт капитала осуществляется в форме кредитования или целевых вложений в акции иностранных компаний и предусматривает отток средств из экспортирующей страны. Экспорт капитала увеличивает задолженности иностранных государств перед данной страной. Он создает благоприятные условия для дальнейшего экспорта товаров на мировой рынок и является фактором получения стабильного дохода в иностранной валюте в форме процента или дивиденда.

Многие страны, обладая ограниченной ресурсной базой и узким внутренним рынком, не в состоянии производить для внутренних потребностей товары. Для таких стран основным путем приобретения необходимых товаров является импорт.

В отличие от экспорта, **импорт -** означает покупку товаров (услуг) у иностранных клиентов и их ввоз в страну для реализации на внутреннем рынке. При этом импортируется продукция, издержки производства которой внутри страны выше, чем затраты при ее покупке со стороны**.**

Существует ряд показателей, отражающих степень участия страны во внешнеэкономических связях. Например, в качестве показателя уровня международной специализации производства отрасли используются коэффициент относительной экспортной специализации (КОЭС) и экспортная квота в производстве отрасли. КОЭС определяется по следующей формуле:

$$К_{оэс} = {}^{Э}о / э_{м}$$

где, Эо - удельный вес товара (совокупности товаров отрасли) в экспорте страны*;*

Эм - удельный вес товаров (товаров-аналогов) в мировом экспорте.

Если соотношение превышает единицу, то эту отрасль или товар можно отнести к международно-специализируемым и наоборот.

Экспортная квота выражает степень открытости национальной экономики для внешнего рынка[152]:

$$КЭ = Э / ВВП$$

где, Э - стоимость экспорта.

Увеличение экспортной квоты свидетельствует как о возрастающем участии страны в международном разделении труда, так и о росте конкурентоспособности продукции.

Объём экспорта на душу населения в стране характеризует степень «открытости» экономики. **Экспортный потенциал** (экспортные возможности) - это часть произведенной в стране продукции, которая может быть реализована на мировом рынке без ущерба для собственной экономики. Сумма экспорта и импорта товаров составляет внешнеторговый оборот или внешний товарооборот.

Покупка товаров, произведенных в другой стране не для собственного потребления, а для перепродажи третьей страненазывается **реэкспортом.** Реэкспорт взаимосвязан с реимпортом. **Реимпорт** означает покупку реэкспортного товара страной-потребителем.

Важно то, что подобный рост объёмов экспорта обеспечивается не за счет традиционных для страны ресурсов, таких как хлопок-волокно, драгоценные металлы и различные виды сырья, а в основном за счет увеличения количества автомобилей, нефтехимической и металлургической продукции, минеральных удобрений, пряжи и тканей,

[152]Принято считать экономику относительно закрытой, если экспортная квота меньше 10%, и относительно открытой, если экспортная квота больше 35%.

трикотажных изделий, кабельных изделий, строительных материалов и множества других видов экспортных товаров.

Для экономики страны важны эффект экспортных и импортных возможностей национального хозяйства. Экспорт положительно влияет на рост производства, отражаться на величине доходов семьи и т.д., т.е. экспорт обладает мультипликативным (множительным) эффектом.

Как и мультипликатор инвестиций мультипликатор экспорта обусловлен внутренними процессами, происходящими в сфере потребления и, поэтому, может быть определен через показатели предельной склонности к потреблению (MPC) или предельной склонности к сбережению (MPS) посредством формулы:

$$\mathbf{Mx = 1/ MPS = 1/ 1- MPC}$$

где, Mx - коэффициент мультипликатора экспорта;

MPS - предельная склонность к сбережению;

MPC - предельная склонность к потреблению.

Влияние увеличения экспорта на валовой объём национального производства можно определить по следующей формуле:

$$\mathbf{ВВП = Mp \times \Delta X,}$$

где, Mp - мультипликатор;

ΔX - прирост экспорта.

Международная торговля связана не только с экспортом, но и с импортом. Если часть дохода, полученная от экспорта, идет на импорт, то внутренняя покупательная способность страны сократится. Импорт действует как потерянная возможность, поэтому в математических выражениях применяется с отрицательным знаком. Импорт можно анализировать аналогично функции сбережения.

Для этого внесем понятие предельной склонности к импорту. Эту склонность можно выразить через отношение изменения объёма импорта к изменению дохода. В результате чего формула **мультипликатора импорта** будет иметь вид:

$$\mathbf{Mp = 1/(MPS + MPM)}$$

где, MPM- предельная склонность к импорту.

Влияние изменения объёма экспорта с учетом импорта на изменение объёма валового внутреннего производства можно

определить по следующей формуле:

$$\Delta ВВП = 1/(MPS + MPM)\ \Delta X$$

Действие мультипликатора внешней торговли не бесконечно. Поскольку величина предельной склонности к потреблению импортных товаров меньше единицы, то величины очередных приростов неуклонно сокращаются и процесс мультиплицирования постепенно снижается.

Международная торговля имеет ряд отличительных особенностей:

- передвижение экономических ресурсов между странами намного меньше, чем внутри страны;
- каждая страна использует разную валюту. Это порождает определенные трудности в осуществлении международной торговли между странами;
- международная торговля более подвержена политическому вмешательству и контролю, которые значительно отличаются по характеру и уровню от мер, применяемых по отношению к внутренней торговле.

Структура международной торговли зависит от размещения основных факторов производства между различными странами и структуры мирового производства. Так, если в прошлом веке в международной торговле преобладали обмен сырья, материалов, продовольствия и продукции легкой промышленности, то на сегодняшний день в значительной степени возросла доля промышленных товаров, особенно машин и оборудования. Резко возрос и удельный вес интеллектуальных товаров и услуг, который достиг 10 процентов от общего товарооборота. Совершенствуются также и формы организации международной торговли. Наряду с традиционными товарными биржами, аукционами, торгово-промышленными ярмарками, торговыми выставками широко применяются и такие формы встречных сделок, как:

бартер - прямой безденежный обмен товарами или услугами. При бартере деньги не участвуют, оценка для обеспечения эквивалентного обмена осуществляется через функцию денег как меры стоимости;

закупки импортных товаров на часть стоимости товаров, поставляемых экспортерами;

выкуп устаревшей техники при сбыте новых моделей;

комплектация импортируемого оборудования частями и деталями страны - импортера;

компенсационные соглашения, по условиям которых погашение кредита страной-поставщиком технологического оборудования,

осуществляется поставками изготовленной на нем готовой продукции;

переработка сырья, добытого в стране производственными мощностями другой страны, оплачиваемая стоимостью переработки и транспортировки дополнительных поставок сырья;

клиринговые операции, то есть безналичный расчет с учетом взаимных требований и обязательств.

В общем объёме международных операций, осуществляемых на принципах встречной торговли, бартерные сделки составляют 4%, встречные закупки - 55%, компенсационные соглашения - 9%, клиринговые операции - 8%.

Благодаря свободной торговле, базирующейся на принципе сравнительных издержек, мировая экономика может достигнуть более эффективного размещения ресурсов и более высокого уровня материального благосостояния. Протекционизм сводит на нет выгоду, получаемую от международной специализации.

Внешняя торговля приводит к усилению конкуренции и повышению эффективности производства

Существует множество барьеров на пути свободной торговли, основными из которых являются:

Таможенные пошлины – это акцизный налог на импортные товары с целью получения доходов и(или) защиты национальной экономики.

Импортные квоты. С их помощью устанавливаются максимальные объёмы товаров, которые могут быть импортированы в страну за определенный промежуток времени.

Нетарифные барьеры. В их состав входят система лицензирования, установления стандартов качества продукции или административные запреты.

Добровольные экспортные ограничения является относительно новой формой торговых барьеров. При этом иностранные фирмы добровольно ограничивают свой экспорт в определенную страну.

Кредитно-финансовыми методами стимулирования экспорта являются:

- субсидирование поставок товаров на экспорт;
- предоставление для экспортеров государственных и частных кредитов;
- государственное страхование торговых сделок, осуществляемых за рубежом;
- освобождение от уплаты налога от прибыли, получаемой от

экспорта и т.д.

С помощью международной торговли страны могут развивать межгосударственную специализацию, повышать производительность своих ресурсов, увеличивать общий объём производства. Отдельные государства получают выгоду за счет специализации производства товаров с наибольшей относительной эффективностью и последующего их обмена на товары, которые они не в состоянии сами эффективно производить.

В основе международной торговли лежат два обстоятельства. Во-первых, экономические ресурсы распределяются между странами крайне неравномерно ввиду существующих различий в обеспеченности ресурсов. Во-вторых, эффективное производство различных товаров требует различных технологий или комбинации ресурсов.

Выгоды, получаемые защищаемыми отраслями от введения торговых барьеров, достигаются ценой гораздо больших потерь для экономики страны. Поэтому регулированиеимпорта сводится в основном к его ограничению с помощью тарифных и нетарифных средств. Основным тарифным средством являются таможенные пошлины.

Политика свободной торговли (фритредерство) представляет собой обратную протекционизму политику, направленную на либерализацию внешней торговли. Эта политика служит сокращению различных тарифов и квот, что приводит к росту объёмов международной торговли, к достижению большей открытости национальной экономики.



Рис. 27.1. Товарная структура экспорта в Республике Узбекистан в 2022 году[153].

Необходимо отметить, что развитие международных экономических связей Узбекистана с государствами ближнего и дальнего зарубежья способствовало устойчивому росту экспортного потенциала страны и в определённой степени заложило прочный фундамент для достижения

[153]Экспортная структура Республики Узбекистан. Статистический сборник Республики Узбекистан за 2022 год. – с.1-4.

весомых результатов во внешней торговле.



Рис. 27.2. Товарная структура импорта в Республике Узбекистан в 2022 году[154].

Так, в общей структуре экспорта наибольший удельный вес принадлежит экспорту промышленных товаров (23,0%), золота (21,3%), услугам (20,5%), продовольственной продукции (18,5%), продукции химической промышленности (6,7%). В общей структуре импорта весомое место принадлежит импорту машин и оборудования (34,6%), второе место занимает импорт промышленных товаров (18,4%), третье место занимает продукция химической промышленности (13,6%) и т.д.

27.3. Платёжный баланс и его структура

Платёжный баланс – представляет собой соотношение между суммой платежей, поступающих из-за границы, и суммой платежей, востребованных из-за границы. Платежный баланс отражает состояние международных экономических отношений данной страны с зарубежными партнерами, являясь индикатором для осуществления денежно-кредитной, валютной, бюджетно-¬налоговой, внешнеторговой политики и управления государственной задолженностью.

Поскольку все сделки в платежном балансе включают текущие операции и операции с капиталом, то соответственно он состоит из трех составных частей:

- счета текущих операций;
- счета движения капитала;
- изменения официальных резервов[155].

Счет текущих операций включает в себя экспорт товаров и услуг (со

[154]Импортная структура Республики Узбекистан. Статистический сборник Республики Узбекистан за 2022 год. – с.25-27.
[155]На 1 января 2023 года золотовалютные резервы государства составили 396 тонн, официальные резервные активы составили 35,77 млрд долларов. // www.uza.uz.

знаком «+»), импорт (со знаком «-»), чистые доходы от инвестиций и чистые трансферты. Равновесие (равенство) между экспортом товаров и импортом образует торговый баланс.

Экспорт товаров со знаком «+» в графе «кредит» создает в национальном банке резервы иностранной валюты. А импорт (со знаком «-» в графе «дебет») сокращает резервы иностранной валюты в стране.

Чистые доходы от инвестиций из-за рубежа являются чистыми доходами от кредитных услуг. Они поступают в счета национального капитала, вложенного в зарубежные страны. Если вложенный в зарубежные страны национальный капитал приносит больше дивидендов и процентов, чем иностранный капитал, вложенный в данную страну, чистый доход от инвестиций будет положительным, в обратном случае - отрицательным.

Чистые трансферты частных и государственных средств сокращают существующие в стране запасы иностранной валюты.

Сальдо счета текущих операций в макроэкономической модели выражается следующим образом:

$$\underset{\text{экспорт}}{X} - \underset{\text{импорт}}{M} = \underset{\text{чистый экспорт}}{X_n} = \underset{\text{ВВП}}{Y} - \underset{\text{абсорбция}}{(C+I+G)}$$

Абсорбция – это часть валового внутреннего продукта, реализуемая домохозяйствам, предприятиям, государству в данной стране.

Платежный баланс → это документ, где учитываются все платежи (расходы) и поступления (доходы) от внешнеэкономической деятельности за определенный период времени

Если платежи за импорт превышают доходы от экспорта, то баланс текущих операций является дефицитным. Этот дефицит покрывается с помощью внешнего займа или путем реализации некоторых активов иностранцам, что отражается в счете движения капитала.

Если доход от экспорта превышает расходы на импорт, то счет текущих операций будет иметь положительное сальдо.

В счете движения капитала отражаются все международные сделки, осуществляемые с помощью активов. Это доходы, получаемые от продажи иностранцам акций, облигаций, недвижимости и т.д., а также расходы, возникающие в результате приобретения активов за границей.

Баланс движения капитала = Поступления от продажи активов _ Расходы на покупку активов со стороны

Продажа иностранных активов увеличивает запасы иностранной валюты, а их покупка уменьшает валютные запасы. Счет движения капитала также может иметь дефицит и положительное сальдо.

Дефицит платежного баланса покрывается за счет сокращения официальных валютных резервов Центрального банка. Основными официальными валютными резервами являются: иностранная валюта; золото; кредитная доля страны в МВФ; специальные права заимствования (SDR[156]) и т.д.

Когда дефицит баланса финансируется за счет официальных резервов, предложение иностранной валюты на внутреннем рынке увеличивается, а предложение национальной валюты уменьшается и соответственно растет его обменный курс, что окажет кризисное влияние на национальную экономику. Динамика внешнего долга некоторых государств мира приведена в таблице 27.2.

Таблица 27.2.

Динамика внешнего долга некоторых стран мира относительно ВВП, в %[157]

Страна	2015	2017	2019	2020	2021	2022
Узбекистан	11,0	15,9	20,4	40,4	38,0	36,0
Россия	25,0	14,6	14,6	17,7	18,2	18,2
Казахстан	58,0	68,0	18,5	23,4	27,4	24,4
США	98,0	104,0	107,0	128,0	137,0	129,0
Украина	96,5	89,0	50,3	60,8	48,9	78,4
Киргизстан	54,1	56,0	54,1	68,1	60,3	60,3

И наоборот, когда активное сальдо платежного баланса сопровождается ростом официальных валютных резервов Центрального банка, предложение иностранной валюты на внутреннем рынке уменьшается, а предложение национальной валюты относительно возрастает, вследствие чего понижается обменный курс, что оказывает стимулирующее влияние на экономику.

Такая купля-продажа иностранной валюты Центральным банком называется **операциями по официальным резервам.** Эти операции отличаются от операций Центрального банка на открытом рынке. В результате операций по официальным резервам сумма сальдо текущего

[156]Special drawing rights – специальные права заимствования.

[157]https://take-profit.org/statistics/government-debt-to-gdp/

счета, счета движения капитала и изменения величины резервов должна равняться нулю.

В результате длительной отсрочки устранения дефицита по текущим операциям в стране и полного расходования своих официальных валютных резервов возникает кризис платежного баланса. При таком положении платёжного баланса страна не в состоянии погасить внешние долги и может лишиться возможности получения международных кредитов.

Недоверие экономических субъектов к политике государства и Центрального банка усугубляет кризис платежного баланса. Ожидание обесценивания национальной валюты стимулирует спекулятивный спрос на иностранную валюту. Это значительно затрудняет усилия Центрального банка, направленные на предотвращение обесценивания национальной валюты. Недостаточные официальные валютные резервы не позволяют одновременно финансировать дефицит платежного баланса и удовлетворить возрастающий спекулятивный спрос на иностранную валюту, образуя валютный «черный рынок».

Исходя из этого, можно утверждать, что положительное сальдо государственного бюджета, достижение положительного сальдо во внешнеторговом обороте и рост золотовалютных резервов из года в год подтверждают на практике то, что «Узбекистан зарекомендовал себя как надежный и платежеспособный партнер, где созданы практически беспрецедентные условия для привлечения иностранного капитала». “«Вместе с тем, всесторонний анализ пройденного этапа развития страны, изменяющаяся конъюнктура мировой экономики в условиях глобализации и усиливающаяся конкуренция требуют выработки и реализации кардинально новых идей и принципов дальнейшего устойчивого и опережающего развития страны»[158].

27.4. Международные валютно-кредитные отношения и валютные системы

Экономические отношения, связанные с функционированием денег в мировом хозяйстве и обслуживанием различных международных экономических связей (внешняя торговля, миграция рабочей силы и капитала, потоки доходов, долгов и субсидий, обмен научно-технической продукцией, туризм и т.д.) называются международными валютно-кредитными отношениями.

Валюта – это денежная единица страны (например, сум, доллар, фунтстерлинг и т.д.). Каждый национальный рынок имеет свою

[158]Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годы (от 7 февраля 2017 года).

национальную валютную систему. При этом следует различать национальную и международную валютную систему.

Национальная валютная система выражает форму функционирования валютных отношений в данной стране, установленную национальным законодательством. В ее состав входят следующее элементы: национальная денежная единица; режим валютного курса; условия обратимости валюты; система валютного рынка и рынка золота; порядок международных расчетов страны; состав золотовалютного резерва страны и система управления им; статус национальных органов и учреждений, регулирующих валютные отношения страны.

Международная валютная система –это форма международных валютных отношений, действующая в соответствии с межгосударственными соглашениями. Составными элементами международной валютной системы являются:

-основные международные средства платежа (национальная валюта, доллар, золото, расчетные единицы международных валют - СДР, Евро);

-механизм установления и поддержания курса валют;

-порядок балансирования международных платежей;

-условия обращения валюты;

-порядок международного валютного рынка и рынка золота;

-система межгосударственных институтов, регулирующие валютные отношения.

Мировая валютная система в своем развитии прошла три этапа. **Первый этап** включает в себя 1879-1934 годы, когда валютная система действовала на основе **золотого стандарта. Второй этап** включает 1944-1971 годы, когда действовала Бреттон-Вудская система. Эти две системы основывались на фиксированных валютных курсах. **Третий этап,** действующий с 1971 года, стал называться **управляемым плавающим валютным курсом.**

Система золотого стандарта предусматривала наличие фиксированного валютного курса. Банки обменивали на золото выпущенные ими банкноты. Средством координации международных платежей служили свободный ввоз и вывоз золота. Золотой стандарт считался принятым, если страна выполняет три условия, а именно: а) устанавливает определенное золотое содержание своей денежной единицы; б) поддерживает жесткое соотношение между своим запасом золота и внутренним предложением денег; в) не препятствует свободному экспорту и импорту золота.

Золотой стандарт был основан на соотношении золотого содержания денежной единицы. В условиях золотого стандарта соотношение денежной единицы различных стран устанавливалось по их фиксированному содержанию золота.

Ревальвация валюты означает удорожание национальной валюты, т. е падение цены единицы иностранной валюты в национальных денежных единицах

После краха системы золотого стандарта встала проблема определения взаимного оптимального пути регулирования валютной сферы. В целях разработки основ новой мировой валютной системы в 1944 году в Бреттон-Вуде (США) была созвана международная конференция. На этой конференции было достигнуто соглашение о создании системы регулируемых взаимосвязанных валютных курсов. Бреттон-Вудская система не сильно отличалась от прежней системы золотого стандарта. В ее основе лежал золотовалютный стандарт (доллар США) и здесь в качестве резервов выступали золото и доллар.

Девальвация валюты означает удешевление (обесценение) национальной валюты, т. е. рост цены единицы иностранной валюты в национальных денежных единицах

После официального прекращения обмена доллара на золото, фиксированный курс валют уступил место плавающему курсу. Это изменение в международной валютной системе было зафиксировано в 1976 году в соответствии с соглашением в Кингстоне (Ямайка) с переходом к системе бумажных денег. В условиях неустойчивых курсов, курс валюты так же, как и всякие другие цены, начал устанавливаться рыночным спросом и предложением.

Одной из важнейших составных частей валютной системы является валютный курс. **Валютный курс или курс валюты -** это цена валюты одной страны, выраженная в валюте другой страны.

Среди факторов, непосредственно влияющих на курсы валют, можно выделить следующие:

- уровень национального дохода и издержек производства;
- реальная покупательная способность национальных потребителей и уровень инфляции в стране;
- состояние платежного баланса, влияющего на спрос и предложение валюты;
- уровень процентной ставки в стране;
- доверие к национальной валюте на мировом рынке и т.д.

Теоретически колебания валютных курсов можно объяснить с

помощью **паритета покупательной способности** (соотношение стоимостей денежных единиц различных стран). Для этого требуется сопоставление цен товаров, входящих в "потребительскую корзину" двух стран. Например, если предположить, что в Узбекистане такая "корзина" стоит 120 000 сумов, а в США – 100 долларов, то разделив 120 000 на 100, получим цену одного доллара, которая будет равна 1200 сумам. Если при неизменности других условий в нашей стране повысятся цены на товары, то повысится и обменный курс доллара по отношению к суму. Эту зависимость можно выразить через следующую формулу:

$$P = r \times P_i \text{ или } r = P / P_i$$

где, P – уровень цен в нашей стране;

P_i – уровень цен в зарубежной стране;

r –валютный курс или цена иностранной валюты, выраженная в национальной валюте.

Центральный банк Узбекистана применяет режим изменчивого валютного курса с учётом уменьшения сезонных колебаний и увеличения золотовалютных резервов.

Удержание обменного курса национальной валюты в пределах целевых параметров и поэтапное снижение уровня её девальвации послужило дополнительным фактором для поддержания потребительских цен на низком уровне. Если в Узбекистане в результате увеличения денежной массы в обращении, цены на товары вырарстут в 2 раза, то, при прочих равных условиях, обменный курс доллара по отношению к национальной валюте повысится в два раза.

27.5. Развитие деятельности межгосударственных валютно-финансовых организаций

Международные валютные отношения представляют собой крайне неустойчивые, неопределённые и изменчивые процессы, регулировать которые, наряду с правительствами стран, стремятся и межгосударственныз валютно-финансовые организации. К ряду таких организаций можно отнести Международный валютный фонд (МВФ), Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Международную ассоциацию развития (МАР).

Международный валютный фонд (МВФ) регулирует курсы валют и платёжные балансы стран, являющихся его членами, выделяет кредиты в целях решения их валютно-финансовых проблем, контролирует

систему многосторонних платежей и внешние долги развивающихся стран.

Во время функционирования фиксированных валютных курсов основная деятельность МВФ сводилась к поддержанию валютных соотношений, предотвращению необоснованного воздействия на курсы валют. С переходом к плавающему, свободному курсу направление его деятельности изменилось, и в 1978 году был пересмотрен Устав МВФ.

В соответствие с положениями Устава в качестве основы межгосударственного валютного регулирования предусмотрено усиление контрольных функций МВФ, расширение мер воздействия на несбалансированные международные расчёты, а также на необоснованные соотношения курсов.

МВФ выделяет кредиты в целях регулирования платёжных балансов и внешних задолженнойтей стран. При этом заимствующая страна должна осуществиить реформы согласно рекомендации МВФ. Такие преобразования в виде краткосрочных программ по финансово-экономической стабилизации осуществляются согласованно с фондом, и это является своеобразным международным признанием платежеспособности страны.

Начиная с 1970 года МВФ стал выпускать международные платёжные и резервные средства – **специальные права заимствования (СДР).** СДР функционирует не в виде денег, а в форме кредитных записей в специальных счетах и используется в расчётах между Центральными банками стран-членов фонда.

В 1979 году в целях стабилизации валютных курсов государствами, входящими в Европейское экономическое сообщество, была образована **Европейская валютная система**, в рамках которой введена в обращение **Европейская валютная единица** – ЭКЮ, действующая в процессе платежей между этими государствами.

В результате функционирования Европейской валютной системы организован **Экономический и валютный союз** (ЭВС) со следующими положениями:

- полная интеграция финансовых рынков;
- полная либерализация движения капитала;
- обеспечение полной конвертируемости всех валют и в конечном итоге замена национальных валют на единую валюту.

Деятельность **Международного банка реконструкции и развития** (МБРР) также направлена на регулирование международных валютно-финансовых отношений. Он со своими двумя филиалами – Международной финансовой корпорацией (МФК) и Международной ассоциацией развития (МАР) входят в состав Всемирного банка.

Страны-члены МВФ могут стать членами МБРР. Основная часть займов, предоставляемых МБРР, являются долгосрочными кредитами, направленными на реализацию проектов и программ по структурной перестройке экономики стран-заёмщиков.

Деятельность **Международной финансовой корпорации (**МФК) направлена преимущественно на финансирование частного сектора развивающихся стран.

Основная деятельность **Международной ассоциации развития** (МАР) обращена большей частью на выделение льготных или беспроцентных кредитов для отсталых стран.

В состав **Организации экономического сотрудничества и развития** (ОЭСР) входят все промышленно развитые страны. Деятельность ОЭСР направлена на выявление тенденций в экономическом развитии стран, являющихся её членами. На основе разработанных ОЭСР прогнозных показателей и с учётом тенденций развития мирового хозяйства даются рекомендации по ведению макроэкономической политики, способной создать условия для взаимной адаптации национальных экономик.

Расположенный в городе Базель Швейцарии **Банк международных расчётов** (БМР) не является международной финансовой организацией, но играет ведущую роль в международном регулировании банковской деятельности. БМР объединяет группу коммерческих банков почти всех стран Европы, Канады, Австралии, Японии и США. Более 70 Центральных банков хранят свои золотовалютные резервы на счетах БМР.

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) был организован в 1990 году в целях координации содействия в валютно-финансовой сфере стран Восточной Европы и бывшего Союза. Его основная деятельность направлена на финансирование различных программ и проектов, связанных с процессами реформирования стран Центральной и Восточной Европы, СНГ, на содействие ускоренной адаптации этих стран к мировому хозяйству.

На сегодняшний день всё больше растёт значимость вышеназванных межгосударственных организаций, деятельность которых направлена на регулирование и дальнейшее совершенствование международных валютно-финансовых отношений. Заслуживает внимания совершенствование порядка оказания финансовой помощи данными структурами развивающимся странам без ущерба их национальных интересов, выдвижение экономических целей в качестве приоритетных направлений деятельности этих организаций.

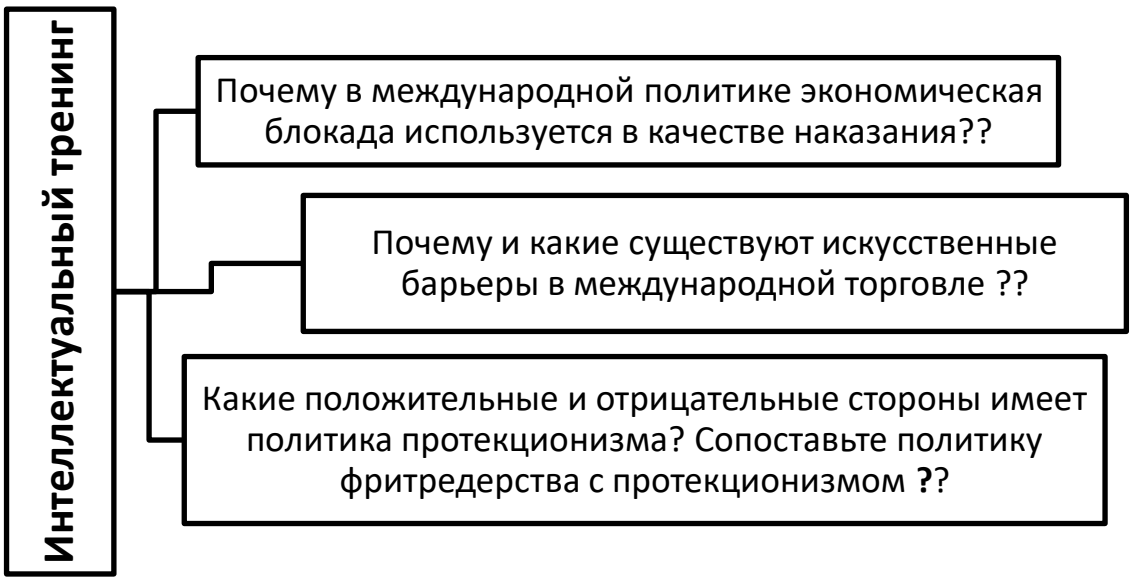
☞Комментарий

Как известно, в феврале 2019 года на мировых финансовых рынках были размещены 5- и 10-годовые суверенные международные облигации Узбекистана на сумму 1 млрд долларов США, которые иначе именуются евробондами.

Постановлением Президента (№ПП-4258 от 02.04.2019 г.) об эффективном использовании средств, поступающих от размещения первых суверенных международных облигациях Республики Узбекистан в целях дальнейшего повышения благосостояния страны и нашего народа, финансирования стратегически важных проектов средства с условием получения соответственных процентов будут направлены на следующее:

- 889,2 млн. долларов США будут размещены посредством аукциона на депозитные счета коммерческих банков;
- 20 млн. долларов США будут выданы в качестве долга АКБ «Агробанк»;
- 89,9 млн. долларов США будут выданы в качестве ссуды государственного предприятия «Навоийский горно-металлургический комбинат».

Согласно информации Министерства финансов, первые два выпуска евробондов в долларах США совокупным объемом $1 млрд Узбекистан разместил на Лондонской фондовой бирже**.** Спрос превысил предложение в четыре раза, а доходность одного из выпусков с погашением в 2024 году упала до 4,75%. Доходность второго, десятилетнего, с погашением в 2029 году составила 5,37%. Основную часть бумаг, 39% пятилетних и 32% десятилетних, выкупили английские инвесторы.



Вопросы и задания для повторения:

1. В чём сходство внутренней и внешней торговли? В чём их различие?

2. С помощью каких показателей характеризуется международная торговля?

3. Какова роль экономической интеграции в международной торговле?

4. Объясните международную валютную систему. Какие преимущества и недостатки имеет данная система?

5. Какие методы использует государство для стабилизации валютных курсов?

6. Какие факторы влияют на спрос и предложение иностранной валюты?

7. В чём сущность мировой валютной системы? Изложите этапы её развития и соответствующие им типы организации международных валютных отношений.

8. Какие организации входят в число межгосударственных организаций в валютно-финансовой сфере? Охарактеризуйте их основную деятельность.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

I. Законы Республики Узбекистан

1. Конституция Республики Узбекистан. – Ташкент: Узбекистан, 2018. – С. 74

2. Закон Республики Узбекистан «Об образовании» от 29 августа 1997 г., № 464-I.

3. Национальная программа подготовки кадров (Ведомости Олий Мажлиса Республики Узбекистан, 1997 г., № 11-12, ст. 295; Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2007 г., № 15, ст. 150; 2013 г., № 41, ст. 543).

4. Закон Республики Узбекистан «О государственных закупках» от 9 апреля 2018 г., №472.

5. Закон Республики Узбекистан «Об инвестициях и инвестиционной деятельности» от 25 декабря 2019 г., №598.

6. Закон Республики Узбекистан «О государственно-частном партнёрстве» от 10 мая 2019 г., №537.

7. «О государственном бюджете Республики Узбекистан в 2020 году» от 9 декабря 2019 г., №589.

8. Закон Республики Узбекистан «Об особых экономических зонах» от 17 февраля 2020 г., №604.

II. Указы и Постановления Президента Республики Узбекистан

9. Указ Президента Республики Узбекистан «О дополнительных мерах по дальнейшему совершенствованию инвестиционного климата и деловой среды в Республике Узбекистан» от 16 августа 2017 г.

10. Указ Президента Республики Узбекистан «О стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан в 2017-2021 годы» от 7 февраля 2017 года. УП №4947.

11. Указ Президента Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшей либерализации торговли и развитию конкуренции на товарных рынках» от 31 октября 2018 г.

12. Указ Президента Республики Узбекистан «Об утверждении стратегии инновационного развития Республики Узбекистан на 2019-2021 годы» от 21 сентября 2018 г.

13. Указ Президента Республики Узбекистан «О мерах по развитию цифровой экономики в Республике Узбекистан» от 3 июля 2018 г. УП №3832.

14. Указ Президента Республики Узбекистан «О мерах по кардинальному улучшению инвестиционного климата в Республике Узбекистан» от 3 августа 2018 г.

15. Указ Президента Республики Узбекистан «О Государственной программе по реализации Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017-2021 годах в «Год активных инвестиций и социального развития»» от 18 января 2019 г.

16. Указ Президента Республики Узбекистан «О мерах по кардинальному совершенствованию системы реализации государственной политики в сфере экономического развития» от 12 января 2019 г.

17. Указ Президента Республики Узбекистан «О внедрении системы непрерывного повышения квалификации руководящих и педагогических кадров высших образовательных учреждений» от 27 августа 2019 г. УП №5789.

18. Указ Президента Республики Узбекистан «О Концепции развития системы высшего образования Республики Узбекистан до 2030 года» от 8 октября 2019 г. УП №5847.

19. Указ Президента Республики Узбекистан «О первоочередных мерах по смягчению негативного воздействия на отрасли экономики коронавирусной пандемии и глобальных кризисных явлений» от 19 марта 2020 г. УП №5969.

20. Указ Президента Республики Узбекистан «О дополнительных мерах поддержки населения, отраслей экономики и субъектов предпринимательства в период коронавирусной пандемии» от 3 апреля 2020 г. УП №5978.

21. Указ Президента Республики Узбекистан «Об очередных мерах по поддержке населения и субъектов предпринимательства в период коронавирусной инфекции» от 18 мая 2020 г. УП №5996.

22. Постановление Президента Республики Узбекистан “О мерах по дальнейшему развитию системы высшего образования» от 21 апреля 2017 г.

23. Постановление Президента Республики Узбекистан “О мерах по дальнейшей либерализации внешнеторговой деятельности и поддержке субъектов предпринимательства” от 6 ноября 2017 года.

24. Постановление Президента Республики Узбекистан “О мерах по организации ускоренной реализации предпринимательских инициатив и проектов в регионах” от 12 сентября 2018 г.

25. Постановление Президента Республики Узбекистан “О мерах по реализации Закона Республики Узбекистан “О государственных закупках”” от 28 сентября 2018 г.

26. Постановление Президента Республики Узбекистан “О дополнительных мерах по дальнейшему совершенствованию

деятельности секторов по комплексному социально-экономическому развитию регионов” от 9 января 2019 г.

27. Постановление Президента Республики Узбекистан “О дополнительных мерах по реализации программы “Обод қишлоқ” в 2019 году” от 21 февраля 2019 г.

28. Постановление Президента Республики Узбекистан “О мерах по дальнейшему совершенствованию механизмов привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику республики» от 30 апреля 2019 г.

III. Постановления Кабинета Министров Республики Узбекистан и нормативно-правовые документы министерств Республики Узбекистан

29. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан «О мерах по организации переподготовки и повышения квалификации руководящих и педагогических кадров высших образовательных учреждений» от 20 августа 2015 г., № 242 (Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2015 г., № 33, ст. 442).

30. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан «О дополнительных мерах обеспечения перехода Республики Узбекистан к цифровой экономике и её дальнейшего развития» от 31 августа 2018 г.

31. Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов. (Утвержден Постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан №54 от 05.02.19 г.) (с последующими изменениями и дополнениями).

32. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан «О дополнительных мерах по дальнейшему совершенствованию системы повышения квалификации руководящих и педагогических кадров высших образовательных учреждений» (№797) от 23 сентября 2019 г.

IV. Труды и речь Президента Республики Узбекистан Ш.М.Мирзиёева

33. Ш.Мирзиёев. Мы все вместе построим свободное демократическое и процветающее государство Узбекистан. – Т.: Узбекистан, 2016. – 56 с.

34. Ш.Мирзиёев. Критический анализ, жёсткая дисциплина и персональная ответственность должны стать повседневной нормой в деятельности каждого руководителя. – Т.: Узбекистан, 2017. – 104 с.

35. Послание Президента Республики Узбекистан Ш.Мирзиёева Олий Мажлису от 24 января 2020 г.

V. Учебники и учебная литература

36. А.Ўлмасов, А.Ваҳобов. Иқтисодиёт назарияси. Дарслик (тўлдирилган ва қайта ишланган нашри). – Т: Иқтисод-Молия, 2014. – 424 б.

37. А.В.Ваҳобов. Макроиқтисодий сиёсат ва барқарор иқтисодий ўсиш стратегиялари. Ўқув-услубий мажмуа. – Тошкент: ТДИУ, 2016.

38. Бабабекова Д.Ш., Мусаева З. Тексты лекций по предмету Экономическая теория. – Т.: ТФИ, 2018. – 196 с.

39. Д.Файзуллаева, Н.Лутфуллаева. Иқтисодий фанларни ўқитишда замонавий таълим технологиялари. Ўқув-услубий мажмуа. – Тошкент: ТДИУ, 2020. – 134 б.

40. Ишмуҳамедов Р., Абдуқодиров А., Пардаев А. Тарбияда инновацион технологиялар. – Т.: Истеъдод, 2010. -140 б.

41. Ишмуҳамедов Р., Ш.К.Райимов. Инновацион технологиялар ёрдамида таълим самарадорлигини ошириш йўллари. Услубий тавсиялар. – Т.: Ўзбекистон Республикаси мудофаа вазирлиги Услубий маркази. – 2013.

42. Касьянова А.К. Инновационные подходы к преподованию экономической теории в современных условиях высшей школы. // Финансовая академия при правительстве РФ. – М, 2019.

43. Кунцман М.В. Экономическая теория. Курс лекций. – М.: Мади, 2015. – 208 с.

44. Mankiw N.G. Principles of Economiks. The Dryden Press: Harcourt Brace College Publishers, 2014. –784 p.

45. Мухаммедов М.М. ва б. Иқтисодиёт назарияси. Дарслик. – Т.: Фан ва технология, 2018. – 272 с.

46. Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus. Economics. 19th Edition. McGraw-Hill Companies. USA. 2009.

47. Campbell R.Mc Connell, Stanley L. Brue. Economics. 17th Edition. // Mc Graw-Hill/ Irwin, USA, Irwin, USA, 2014. – p. 974.

VI. Интернет сайты

48. www.gov.uz.- Государственный портал Республики Узбекистан.

49. www.ziyonet.uz.- информационный учебный портал.

50. www.tdiu.uz.- официальный сайт Ташкентского государственного экономического университета.

51. www.sies.uz.- официальный сайт Самаркандского института экономики и сервиса.

52. www.ereport.ru- Обзорная информация по мировой экономике.

53. www.catback.ru- научные статьи и учебные материалы по экономике.

54. www.economics.ru- Официальный сайт вопросов мировой экономики и экономического развития.

55. www.webofscience.com- Международная платформа научных статей.

56. www.scopus.com - Международная платформа научных статей.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ..... 2
ГЛАВА 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОДЫ ПОЗНАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»..... 7
1.1. Экономика и ее главная проблема 7
1.2. Потребности и их виды. Экономические ресурсы и их ограниченность..... 11
1.3. Формирование экономической теории как науки..... 16
1.4. Предмет и задачи экономической теории..... 23
1.5. Экономические законы и экономические категории..... 27
1.6. Методы научного познания экономических процессов 28
ГЛАВА 2. ПРОЦЕСС ПРОИЗВОДСТВА И ЕГО РЕЗУЛЬТАТЫ 35
2.1. Факторы производства и их классификация 35
2.2. Содержание процесса производства 37
2.3. Производственная возможность и ее границы..... 46
2.4. Эффективность производства и его показатели..... 48
ГЛАВА 3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ И ОТНОШЕНИЯ СОБСТВЕННОСТИ..... 53
3.1. Экономические системы и их модели..... 53
3.2. Рыночная экономическая система и её особенности..... 59
3. Сущность и экономическое содержание отношений собственности. Объекты и субъекты собственности 61
3.4. Виды и формы собственности, их экономическое содержание..... 67
5. Цели, пути и способы разгосударствления и приватизации собственности в Узбекистане..... 72
ГЛАВА 4. РАЗВИТИЕ ТОВАРНО-ДЕНЕЖНЫХ ОТНОШЕНИЙ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ..... 80
4.1. Переход от натурального производства к товарному производству 80
4.2. Товар и его свойства..... 84
4.3. Трудовая теория стоимости и теория предельной полезности 88
4.4. Возникновение, сущность и функции денег 91
4.5. Введение в обращение национальной валюты - сум в Узбекистане и пути ее укрепления..... 95
ГЛАВА 5. СОДЕРЖАНИЕ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ..... 99
5.1. Содержание и основные черты рыночной экономики 99
5.2. Решение постоянных и основных проблем в рыночной экономике 102
5.3. Преимущества и противоречия рыночной экономики 104

5.4. Понятие и функции рынка 106
5.5. Виды и структура рынка 109
5.6. Инфраструктура рынка и ее элементы 111
ГЛАВА 6. ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ В УЗБЕКИСТАНЕ 117
6.1. Понятие переходного периода и его основные черты 117
6.2. Принципы и особенности перехода к рыночной экономике в Узбекистане 120
6.3. Основные направления и этапы рыночных реформ в Узбекистане 122
6.4. Сущность, принципы и основные направления модернизации и ускоренного реформирования страны 126
6.5. Содержание и задачи национального развития Узбекистана в соответствии со Стратегией действий на 2017-2021 годы и Стратегией развития Нового Узбекистана в 2022-2026 годы 129
ГЛАВА 7. ТЕОРИЯ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ. РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ 134
7.1. Понятие спроса и факторы, влияющие на его величину. Закон спроса 134
7.2. Понятие предложения. Факторы, влияющие на величину предложения. Закон предложения 140
7.3. Соотношение спроса и предложения. Рыночное равновесие. Эластичность спроса и предложения 145
7.4. Теория потребительского поведения. Правило максимизации полезности 151
ГЛАВА 8. КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ 155
8.1. Сущность, виды и функции конкуренции 155
8.2. Формы и методы конкуренции 158
8.3. Экономические основы монополий и их виды 161
8.4. Виды монопольных рынков 162
8.5. Возникновение конкурентной среды и антимонопольное законодательство в Узбекистане 163
ГЛАВА 9. СУЩНОСТЬ ЦЕН И ОСОБЕННОСТИ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ 169
9.1. Содержание цены и объективные основы его формирования 169
9.2. Виды и функции цен. Соотношение спроса и предложения 171
9.3. Рыночный механизм ценообразования. Особенности ценообразования в условиях совершенной и несовершенной конкуренции 174
9.4. Ценовая политика и особенности её осуществления в Узбекистане 178

ГЛАВА 10. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ЕГО ФОРМЫ. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ КАПИТАЛ И ЕГО КРУГООБОРОТ 181
10.1. Понятие предпринимательской деятельности, его функции и условия развития 181
10.2. Формы предпринимательской деятельности, рыночные системы их организации и управления 185
10.3. Дальнейшая либерализация и стимулирование малого бизнеса и частного предпринимательства в Узбекистане 190
10.4. Предпринимательский капитал и стадии его движения 196
10.5. Оборот предпринимательского капитала. Основной и оборотный капитал 199
ГЛАВА 11. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ (ФИРМЫ) И ЕГО ПРИБЫЛЬ 205
11.1. Понятие издержек производства и их состав 205
11.2. Принципы изменения издержек производства в краткосрочном и долгосрочном периодах 212
11.3. Содержание прибыли. Масса и норма прибыли 219
ГЛАВА 12. ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА И ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ 225
12.1. Экономическое содержание заработной платы 225
12.2. Формы и системы организации заработной платы 228
12.3. Трудовые отношения и их регулирование 231
ГЛАВА 13. АГРАРНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И АГРОБИЗНЕС 236
13.1. Экономическое содержание аграрных отношений. Особенности сельскохозяйственного производства 236
13.2. Рентные отношения. Арендная плата 239
13.3. Агропромышленная интеграция и её основные виды 244
13.4. Осуществление аграрных реформ в Узбекистане и основные направления их углубления 247
ГЛАВА 14. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЁ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПАРАМЕТРЫ. ВАЛОВЫЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ И ФОРМЫ ЕГО ДВИЖЕНИЯ 252
14.1. Национальная экономика и её макроэкономические показатели . 252
14.2. Содержание валового внутреннего продукта, его составные части и формы движения 255
14.3. Методы расчёта валового внутреннего продукта 262
ГЛАВА 15. СОВОКУПНЫЙ СПРОС И СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ 268
15.1. Понятие совокупного спроса и факторы, влияющие на его объём 268

15.2. Понятие совокупного предложения и факторы, влияющие на его объём 274
15.3. Соотношение между совокупным спросом и совокупным предложением 277
ГЛАВА 16. ПОТРЕБЛЕНИЕ, СБЕРЕЖЕНИЕ И ИНВЕСТИЦИИ. 281
16.1. Экономическое содержание потребления и сбережения, их взаимозависимость 281
16.2. Определение средней и предельной склонности к потреблению и сбережению 287
16.3. Сущность, факторы и эффективность сбережения 289
16.4. Инвестиции и факторы, определяющие их уровень 290
16.5. Проблемы обеспечения соответствия между инвестициями и сбережениями 293
16.6. Инвестиционная деятельность в Узбекистане и условия её развития 296
ГЛАВА 17. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ, ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И НАЦИОНАЛЬНОЕ БОГАТСТВО 300
17.1. Экономическое развитие. Сущность, виды и показатели экономического роста 300
17.2. Факторы экономического роста 305
17.3. Модели экономического роста 308
17.4. Понятие и структура национального богатства 313
17.5. Факторы и условия обеспечения высоких темпов экономического роста в Узбекистане 318
ГЛАВА 18. РАВНОВЕСНОЕ И ПРОПОРЦИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ 321
18.1. Экономическое равновесие, условия его обеспечения 321
18.2. Экономические пропорции и их виды 324
18.3. Способы определения экономического равновесия 326
18.4. Проблемы равновесного развития экономики Узбекистана в современных условиях 328
ГЛАВА 19. ЦИКЛИЧНОСТЬ ЭКОНОМИКИ И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ 331
19.1. Теории экономических циклов 331
19.2. Содержание и виды кризисов 338
19.3. Суть современного мирового финансово-экономического кризиса, его причины и негативные последствия 341
ГЛАВА 20. РАБОЧАЯ СИЛА, ЕЁ ЗАНЯТОСТЬ И БЕЗРАБОТИЦА 347
20.1. Рабочая сила и её содержание 347

20.2. Рынок рабочей силы. Соотношение спроса и предложения на рабочую силу 351
20.3. Обзор различных концепций занятости рабочей силы 355
20.4. Безработица и ее виды. Определение уровня безработицы 358
20.5. Основные направления политики государства в области занятости рабочей силы и социальной защиты безработных в Узбекистане 364
ГЛАВА 21. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА И ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА 368
21.1. Необходимость, сущность и функции финансов 368
21.2. Государственный бюджет и его структура..... 370
21.3. Налоговая система и ее функции 372
21.4. Унификация и упрощение налоговой системы в Узбекистане..... 377
ГЛАВА 22. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА. БАНКИ И ИХ РОЛЬ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ 380
22.1. Денежное обращение и закон денежного обращения 380
22.2. Инфляция, ее сущность и виды 384
22.3. Кредитные отношения и формы кредитования..... 387
22.4. Банковская система и её функции..... 390
ГЛАВА 23. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЕГУЛИРОВАНИИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ..... 396
1. Сущность и необходимость государственного регулирования экономики 396
23.2. Цели и задачи государственного регулирования экономики..... 401
23.3. Методы и инструменты государственного воздействия на экономику 405
ГЛАВА 24. ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА..... 410
24.1. Доходы населения и их структура. Уровень жизни населения и его показатели 410
24.2. Неравенство доходов и определение его уровня 414
24.3. Социальная политика государства 417
ГЛАВА 25. МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И ЕГО ЭВОЛЮЦИЯ 425
25.1. Предпосылки и этапы формирования и развития мирового хозяйства 425
25.2. Направления и противоречия глобализации мирового хозяйства 428
25.3. Сущность и формы проявления международных экономических отношений..... 433
ГЛАВА 26. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И ВХОЖДЕНИЕ УЗБЕКИСТАНА В МИРОВОЕ СООБЩЕСТВО..... 442

26.1. Сущность и содержание международной экономической интеграции. Теории международной экономической интеграции 442
26.2. Формы и объективные предпосылки международной экономической интеграции 444
26.3. Интеграция Узбекистана в мировую экономику и его внешнеэкономическая деятельность 447
ГЛАВА 27. МИРОВОЙ РЫНОК. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНЫЕ И КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ 453
27.1. Мировой рынок. Различные теории международной торговли 453
27.2. Содержание и структура мировой торговли 457
27.3. Платёжный баланс и его структура 463
27.4. Международные валютно-кредитные отношения и валютные системы 466
27.5. Развитие деятельности межгосударственных валютно-финансовых организаций 469
РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА 474

Мухаммедов Мурод Мухаммедович
Камилова Наргиза Абдукахоровна

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УЧЕБНИК ДЛЯ ВУЗОВ

Редактор: З.Н. Бободустов
Корректировщик: Д. Хамраев

Обсуждено и утверждено Советом Самаркандского института экономики и сервиса 30.05.2023, протокол. № 10

ISBN: 978-9943-9458-7-6

Лицензия № 033337 (27.07.2022)
© Издательство ООО “STAP-SEL”,
Самарканд 2023.

Разрешено на печать 07.07. 2023 г.
Формат бумаги 60x84 1/16., Бумага офсетная.
Гарнитура “Times New Roman”.
Печать офсетная. Усл. п. л. 30.25
Заказ № 0062A/23. Тираж 100 эк.

Распечатано в полиграфии
Самаркандского института
экономики и сервиса.
LICENSE № 025316
REESTR № X-119112
Адрес: г. Самарканд, ул. Шохруха 60.