

Министерство Высшего и среднего специального образования

**КАРАКАЛПАКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени БЕРДАХА**

Зарегистрировано:

№ _____
2020 г. «__» _____

«Утверждаю»

Проректор по учебной работе
_____ **О.Дуйсенбаев**
_____ 2020г

**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС
по предмету «Экономическая теория»**



Область знания:	300 000	Социальная сфера, экономика и право
Область образования:	230 000	Экономика
	5230600	Финанс
Направление	5230100	Бухгалтерский учёт и аудит
образования:	5230100	Туризм

Нукус-2020

Учебно-методический комплекс разработана на основе приказом
№ от 2020 года Министерством Высшего и среднего специального образования

Составила:

Утемуратова Г.Х. –КГУ, заведующий кафедрой «Общеэкономические дисциплины»
Сагиева М.О. - КГУ, ассистент кафедры “Общеэкономические дисциплины”.

Рецензенты:

Таспанова А. - КГУ, доцент кафедры «Общеэкономические дисциплины» (Phd).
Даулетмуратов А. – ст. преподаватель кафедры «Общеэкономические дисциплины» КГУ.

ВВЕДЕНИЕ

При изучении теоретических и практических аспектов структурных изменений в экономике, процесса модернизации страны и углубления экономических реформ важное значение имеет курс экономической теории.

Как отметил Президент Республики Узбекистан Ш.Мирзиёев, "Наша главная задача – увеличить доходы граждан, создав достойные рабочие места. На местах много экономически активных людей. Они хотят зарабатывать, работать во имя улучшения условий жизни. Для этого мы должны увеличить объемы производства и обеспечить экономический рост, повышая платежеспособность населения и формируя устойчивый спрос на рынке".

«Надо всем нам твердо усвоить, что строительство на селе жилья по улучшенным современным проектам и комплексная застройка сельских населенных пунктов - это долгосрочная Государственная программа по качественному обустройству и улучшению жизни сельского населения, преследующая далеко идущие цели по кардинальному преобразованию уклада жизни и менталитета наших людей».

Настоящая учебная программа включает в себя темы и вопросы, связанные с экономической основой общества и ее составными частями, экономическими законами и категориями, явлениями и процессами, социально-экономическими системами и закономерностями их функционирования, особенностями становления рыночной экономики, социально-экономическими реформами и их результатами, экономическим ростом и проблемами занятости.

Дисциплина “Экономическая теория”, наряду с изучением теоретических и практических сторон экономических отношений, приобретает, важное значение в проведении анализа проблем, возникающих в практической деятельности государства, фирм и домохозяйства в рыночных условиях, в поиске их решений и формировании причинно-взаимосвязанных выводов. Данная дисциплина является фундаментальной и служит основой и методологической базой при изучении других экономических дисциплин.

Содержание

Введение

Учебный материалы

1. Тексты лекции
2. Семинарные занятия
3. Самостоятельные работы
4. Глоссарий

Дополнительно

5. Учебная программа
6. Рабочая программа
7. Тестовые задания
8. Критерий оценки знаний
9. Список литературы

**КАРАКАЛПАКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени БЕРДАХА**

Г.Х.Утемуратова – КГУ, заведующий кафедрой “Общэкономические дисциплины”.

М.О.Сагиева-КГУ, ассистент кафедры “Общэкономические дисциплины”.

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ТЕОРИЯ**

ТЕКСТЫ ЛЕКЦИЙ

**для студентов бакалавриата всех направлений
для первого семестра**

ВВЕДЕНИЕ

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

Как отмечает Президент Республики Узбекистан Ш.М.Мирзиёев, **«Наша главная задача – увеличить доходы граждан, создав достойные рабочие места. На местах много экономически активных людей. Они хотят зарабатывать, работать во имя улучшения условий жизни. Для этого мы должны увеличить объемы производства и обеспечить экономический рост, повышая платежеспособность населения и формируя устойчивый спрос на рынке»¹.**

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

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

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

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

Среди признаков и достоинств высоко духовной личности отдельное место занимают качества, определяющие его **экономические знания и культуру**. Социально-экономическое

¹ <http://www.ziynet.uz>

развитие страны, благосостояние и уровень жизни членов общества, сопряженность различных экономических интересов непосредственно зависят, прежде всего, от познания экономических отношений и законов, а также сознательного отношения к их функционированию. В связи с этим «Экономическая теория» формирует в личности экономическую эрудированность, наблюдательность и сознательность путем изучения понятий, правил и законов, присущих экономической системе. Умение предчувствовать и предвидеть действия и процессы экономической деятельности, которые необходимо осуществить, наблюдая за постоянно меняющейся внутренней и внешней экономической средой и усиливающимся его воздействием на людей, предприятия, страны и весь мир, коротко говоря, экономическая бдительность является одним из качеств высоко духовной личности, которое невозможно представить без глубоких экономических знаний и навыков. Кроме того, экономическая теория ведущее место занимает в осознании людьми **экономической ответственности** перед обществом и государством в ходе активного участия в процессах формирования и дальнейшего развития экономической жизни общества. Достичь построения демократического, гражданского общества, основанного на свободной, социально ориентированной рыночной экономике, можно путем формирования и развития **экономической культуры** у всех членов общества. А это требует обладания знаниями и навыками о действующих законах и правилах, и на их основе, умения организовать труд и производственную деятельность, которые можно обеспечить только заслугами данной науки.

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

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

Как сказал наш Президент прежде всего, необходимо создать специальные учебники, пособия, популярную литературу о каждом направлении нашего развития, о развитии политических, социально-экономических, духовных отношений в обществе¹. С учетом недостаточной обеспеченности высших учебных заведений и колледжей учебниками, учебными пособиями и материалами, а также исходя из важных задач, поставленных нашим Президентом И.Каримовым в ответах на вопросы корреспондента газеты «Фидокор», нами были подготовлены данные тексты лекций по экономической теории.

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

Мы старались критически подходить к изучению основных идей классических и современных экономических теорий, брать из них наиболее полезное и рациональное зерно. Вместе с тем, в текстах лекций воспроизведено основное содержание экономических идей и суждений, правил, выдвинутых нашими соотечественниками, завоевавших известность в мире в качестве великих мыслителей, государственных деятелей. При этом за основу взяты

не интересы той или иной группы или класса, а, прежде всего, общечеловеческие, общегосударственные интересы и ценности, интересы экономического развития нашей Родины, которым придаётся некоторая приоритетность. Ведь, чем больше мы обеспечим свой народ, особенно молодежь этим бесценным наследием, тем сильнее будет наше просветительское оружие в повышении национальной духовности, развитии добрых человеческих качеств в обществе¹.

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

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

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

В данных текстах мы старались объективно анализировать и освещать экономические процессы и явления на научно-методической основе. Поэтому надеемся, что эта книга, вооружив студентов и учеников теоретическими и методическими знаниями, научит познавать, размышлять и самостоятельно анализировать экономические процессы.

Данные тексты лекций по экономической теории предназначены, в основном, для студентов и магистрантов высших учебных заведений, но ими могут пользоваться и учащиеся академических лицеев и профессиональных колледжей, аспиранты и все читатели, интересующиеся знаниями в сфере экономической теории.

Авторы с благодарностью примут любые предложения и мнения по поводу структуры и содержания текстов лекций, а также порядка и методики изложения проблем и учтут их в подготовке последующих учебных пособий и текстов лекций.

ГЛАВА I. ОБЩИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.

ТЕМА 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОДЫ ПОЗНАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ.

План:

- 1. Экономика и ее главная проблема.**
- 2. Формирование экономической теории как науки.**
- 3. Предмет и задачи экономической теории.**
- 4. Экономические законы и категории.**
- 5. Методы научного познания экономических процессов.**

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

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

1. Экономика и ее главная проблема.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

каждого вида товара продаёт свой товар и покупает необходимый ему другой товар или услугу.

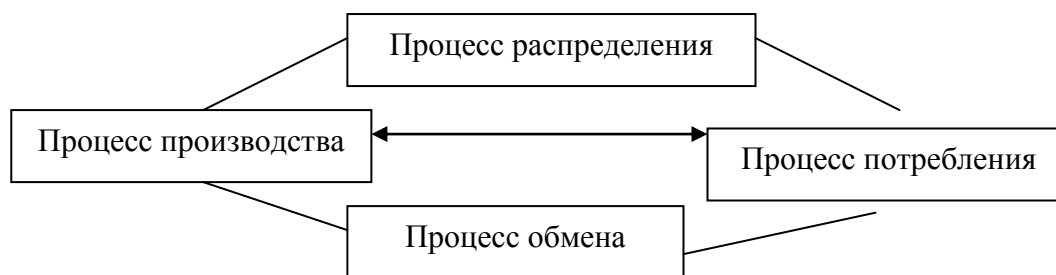
Потребление – процесс употребления, использования продуктов и услуг в целях удовлетворения потребностей. Последняя фаза воспроизводства в экономике есть процесс потребления. В данном процессе товары и услуги потребляются различными людьми или группами людей с целью удовлетворения своих потребностей.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

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

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

Рисунок 1.1

Движение товаров, услуг и ресурсов в фазах воспроизводства



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

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

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

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

Духовные потребности – необходимость в нематериальных благах и услугах, требующихся для развития человека как личности, формирования его мировоззрения и духовности. К ним относятся такие потребности людей, как получение знаний, отдых, повышение культурного уровня, овладение квалификацией, пользование различными услугами, которые не имеют материальной формы.

Первичная потребность – это потребность, уровень необходимости которой в жизнедеятельности человека сравнительно выше и по этой причине подлежит

удовлетворению в первую очередь. Человек, прежде чем получить знания, заниматься искусством, отдыхать должен удовлетворить потребности в еде, одежде, жилье.

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

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

Он направляется на удовлетворение потребностей производства и его развитие порождает новые потребности. С интернационализацией производства зависимость между производством и потребностями отражается в международных масштабах. Потребность, возникшая в определенной стране, распространяется в другие и приобретает международный характер. К примеру, компьютер появился в одной стране и очень скоро потребность в нем распространилась по всему миру. С развитием международных связей, наряду с национальными особенностями потребностей, развиваются ее межнациональные, интернациональные признаки.

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

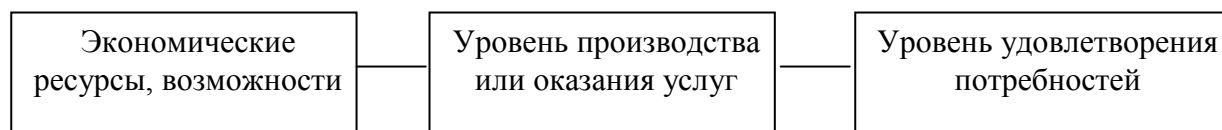
Экономические ресурсы можно разделить на следующие группы:

- 1) природные ресурсы (земля, вода, леса, подземные богатства, биологические ресурсы);
- 2) ресурсы рабочей силы (умственные и физические способности человека);
- 3) капитал (используемые в целях получения прибыли здания, сооружения, станки, машины, оборудование, устройства, готовые к реализации товары, их запасы, денежные средства и др.);
- 4) предпринимательские способности (способность людей к организации и управлению процессов производства и оказания услуг).

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

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

Взаимосвязь между экономическими ресурсами и уровнем удовлетворения потребностей



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

- 1) выбор оптимальных вариантов производства и оказания услуг (наиболее потребных и экономичных), и вовлечение ресурсов преимущественно в производство;
- 2) эффективное, экономное использование каждой единицы имеющихся ресурсов;
- 3) нахождение новых видов энергии, материалов, сырья и их источников, вовлечение их в производство, повышение производительности ресурсов на основе внедрения новых достижений науки, техники и технологий.

Необходимость решения данных проблем требует овладения людьми глубоких экономических знаний.

2. Формирование экономической теории как науки.

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

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

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

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

Идеи Алишера Навои по поводу экономических вопросов изложены в книгах «Вахфийя», написанной в 1482 году и «Махбуб-ул-кулуб», написанной в 1500 году. Он разделяет продукцию людей на три части, первая часть из которых окупает затраты, вторая

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

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

часть тратится на собственные и семейные потребности, а третью часть он призывает расходовать на общественные интересы населения. Кроме того, уделяет особое внимание роли труда в производстве продукции и участию в нем средств производства. Вместе с тем он подчеркивает необходимость добывания, накопления и использования богатства честным трудом.¹

Хотя многие ученые всего мира, начиная с Аристотеля, в том числе и ученые Средней Азии на основе последовательного изучения экономики раскрыли множество ее понятий, законов и правил, экономическая теория еще не была сформирована как наука.

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

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

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

Следующее течение называется экономическая школа **физиократов**. В отличие от меркантилистов они выдвинули идею о том, что богатство создается и увеличивается в сельском хозяйстве. Их представитель Ф.Кенэ написал известное произведение «Экономическая таблица» (1758), в которой содержатся теоретические основы школы физиократов. Он описал теоретическую и политическую программы данного направления. В своем произведении Ф.Кенэ выдвинул учение об эквивалентности обмена. По его мнению, обмен или торговля не создают богатства, в процессе обмена происходит обмен равноценных стоимостей, стоимость товаров существует до вхождения их на рынок. Центральное место в учении Ф.Кенэ занимает теория чистого продукта. Как он утверждал, разность между валовым общественным продуктом и производственными затратами считалась чистой продукцией. В его учении чистый продукт спутан с добавленной стоимостью, т.е. он их понимает как одно и то же. Он объясняет, что добавленная стоимость возникает в качестве результата дополнительного труда крестьян, а в некоторых местах добавленную стоимость рассматривает как чистый дар природы, «в создании которого принимает участие и природа»². Этим он сам не подозревая, показал, что не смог различить

¹ А.Раззоков, Ш.Тошматов, Н.Урмонов. Иктисодий таълимотлар тарихи. Т.: «Молия». 2002, стр.89-90.

² А.Раззоков, Ш.Тошматов, Н.Урмонов. Иктисодий таълимотлар тарихи. Т.: «Молия». 2002, стр. 147-149.

стоимость и полезность (потребительскую стоимость). Учение Ф.Кенэ продолжили А.Тюрго, Дюпон де Немур и другие. По учению физиократов одним единственным производительным трудом является труд, занятый в сельском хозяйстве, а труд в других отраслях считался непроизводительным.

В дальнейшем, такие именитые ученые экономисты как А.Смит, У.Петти, Д.Рикардо будучи представителями **классической школы** экономической науки, доказали, что богатство создается не только в сельском хозяйстве, но и в промышленности, транспорте, строительстве и других сферах оказания услуг. И пришли к твердому научному заключению, что мать богатства – земля, а отец – труд. Надо также отметить, что на сегодняшний день очень часто упоминается принцип «невидимой руки» А.Смита. В своем произведении «Исследования о природе и причинах богатства народов» (1776) он указывает, что основным стимулом экономической активности человека, является частный интерес. Как он объясняет, человек, преследуя свои собственные интересы, т.е. стремясь получить прибыль в условиях разделения труда, создает какой-либо товар или услугу, доставляет его другим, приумножает при этом свой капитал и в своем устремлении, сам того не подозревая, вносит вклад в развитие общества. Он выдвигает принцип обеспечения свободного передвижения капитала, труда, товара, рабочей силы и других ресурсов. Эта школа получила название «классической», исходя из следующих их достижений:

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

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

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

Новое направление экономической теории получило название **неоклассическое**, т.е. новое классическое. Крупнейшим представителем этого направления был А.Маршалл, который стремился разработать функциональную зависимость и функциональное соотношение экономического процесса, рассматривая спрос и предложение как факторы, определяющие равновесие рынка и цену. Еще одним представителем данного направления является швейцарский экономист Леон Вальрас, который разработал образец модели общего экономического равновесия.

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

Важнейшим направлением современной экономической теории считается **монетаризм**. Если в разработке теории Кейнса центральной проблемой была безработица, то основной проблемой монетаризма является возникновение инфляции в условиях понижения объема

производства. Данное состояние получило название «стагфляции». Основателем школы монетаризма является Милтон Фридман. Вклад, внесенный им в экономическую теорию, заключается в том, что он обогатил теорию денег новым содержанием.

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

Каждая школа выделяется односторонним подходом в определенной степени к проблемам, или же допущением недоразумений в освещении некоторых вопросов, причина которого в том, что все теоретические течения исходили из точки зрения интересов определенной социальной группы и реальных обстоятельств рассматриваемого периода. Несмотря на это, они дополняют друг друга, в известной степени обобщая внутренние противоречия и законы экономических процессов и явлений. Значит, общество не должно становиться пленником отдельной теории, его развитие должно быть выражено общенациональными интересами.

3. Предмет и задачи экономической теории.

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

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

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

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

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

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

с другом и действуют в зависимости от этих отношений, определяют свое поведение, поступки.

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

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

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

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

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

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

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

4. Экономические законы и категории.

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

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

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

Экономическая теория систематизирует экономические законы в следующие группы:

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

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

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

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

Рисунок 1.3



Общие экономические законы

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

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

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

Экономические категории (научные понятия) будучи научными понятиями, отражающими реальные экономические явления являются результатом научного мышления людей. Например, такие логические понятия как рынок, капитал, рабочая сила, экономическое равновесие, финансы, кредит и другие из их числа. Разница между экономическими законами и экономическими категориями состоит в том, что законы показывают зависимость между различными звеньями, сферами, частями экономики, что, стоит измениться одному из них, как обязательно изменится и второе. А экономические категории (научные понятия) выражают одну сторону экономических явлений, их содержание. Например, через понятия цена, спрос, мы, прежде всего, поймем экономическое содержание этих понятий. А через закон спроса постигаем взаимосвязь между спросом и ценой.

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

5. Методы научного познания экономических процессов.

Экономическая действительность, в целом вся система хозяйственной практики связана не только с формированием предмета исследования, но и установлением и совершенствованием ее методов познания. Здесь уместно привести следующие слова из выступления Президента И.А.Каримова на заседании, посвященном 16-й годовщине

независимости Узбекистана: «... приходится говорить с сожалением о том, что до сих пор отсутствует серьезный анализ, исследование, которое смогло бы всецело единым и объективным взглядом оценить то, как шел период достижения независимости страны, как все более обострялась политическая, социальная и экономическая ситуация в стране во время распада и хаоса бывшего Союза, как усиливалось стремление к самосознанию и восстановлению затоптанной национальной гордости»¹.

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

Методология – это система принципов, приёмов, правил и определенных навыков научного познания. Это целостное учение, включающее в себя диалектику, логику и теорию познания объективной реальности. Методология имеет общенаучную характеристику, но каждая наука, исходя из своего предмета, имеет свои методы научного познания. Поэтому методология может быть как общенаучной, так иногда и частной.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

оцениваем ее воздействие в различных отраслях, на отдельных предприятиях, и такой метод умозаключения означает дедукцию.

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

При количественном анализе экономических процессов широко применяются **методы сравнения, статистические, математические и графические методы**. В настоящее время особенно необходимо широкое освоение и применение графического метода. Посредством графиков отображаются модели теорий. Говоря точнее, графический метод наглядно изображает зависимость между переменными величинами.

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

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

ТЕМА 2. РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УЧЕНИЙ В ФОРМИРОВАНИИ И РАЗВИТИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

План:

1. Формирование и развитие знаний, связанных с экономикой
2. Основные направления становления экономической теории как науки.
3. Основные течения современной экономической теории

1. Формирование и развитие знаний, связанных с экономикой

Сто лет тому назад, в 1901–1902 гг., при раскопках столицы древнего Элама города Сузы археологи обнаружили оригинальный текст законов, начертанный клинописью на диоритовой стеле, которая ныне хранится в Лувре. Это был свод законов Вавилона, созданный в конце царствования царя Хаммурапи (около 1760 г. до н. э.). По этим законам можно судить о весьма значительном развитии товарно-денежных отношений уже в те далекие времена. Есть основания полагать, что на эти законы повлияли еще более древние заповеди, относящиеся к XX–XIX вв. до н. э. Интересны также древнеиндийские «Законы Ману» (IV–III вв. до н. э.) и труды древнекитайских мыслителей, среди которых выделяются Конфуций (551–479 гг. до н. э.) и Сюнь Цзы (III в. до н. э.). Они обосновывали мысль о том, что все люди равны и «простой народ» должен иметь возможность в равной степени с остальными пользоваться «накопленным богатством» и иметь право частной собственности на землю. Через все эти и последующие законы красной нитью проходит мысль о необходимости накопления богатства. Уместно сделать вывод, что экономическая наука возникла и длительное время развивалась как наука о богатстве. Гениальные попытки теоретически осмыслить экономическое устройство общества и определить источники его богатства были сделаны великими греками. Считается, что первым стал употреблять термин «экономия» ученик Сократа греческий мыслитель Ксенофонт (430–355 гг. до н. э.). Он составил руководство по управлению домашним хозяйством рабовладельца под названием «Экономикос» (от греч. *ойкос* — дом, *номос* — закон), что можно перевести как «домострой», т. е. искусство (законы) управления домашним хозяйством. Ксенофонт писал, что *экономия — это наука, с помощью которой можно обогащать свое хозяйство.*

Источник

богатства он видел в домоводстве и сельском хозяйстве, а ремесло, торговлю и ростовщичество отвергал как недостойные виды деятельности. «Экономикос» многие столетия служил целям изучения натурального хозяйства рабовладельца. Обратимся теперь к другому греческому таланту — Аристотелю. Аристотель (384–322 гг. до н. э.) был самым выдающимся ученым среди античных мыслителей. Он имел обыкновение рассуждать с учениками о мироздании, прогуливаясь с ними в саду, поэтому учение Аристотеля называют школой перипатетиков («прогуливающих»). Среди его учеников был и знаменитый Александр Маке-

донский. Заслуга Аристотеля-экономиста состоит в том, что он первым установил некоторые категории и закономерности политической экономии. К ним можно отнести следующие положения:

- воспользовавшись терминологией, предложенной Ксенофонтом, он наполнил понятие «экономия» научным содержанием. По Аристотелю, экономия — это естественная хозяйственная деятельность, связанная с производством продуктов. Наряду с «экономией» он разглядел явление, названное им «хрематистикой» (греч. *хрема* — имущество, владение), т. е. *искусство наживать денежное богатство.* Экономия и хрематистика вместе составляют учение о богатстве. Если экономия связана с производством продуктов, то хрематистика — с движением денег, с вложением и накоплением капитала. Это была первая в истории науки попытка анализа капитала;

- Аристотель стремился выяснить, что лежит в основе равенства обмениваемых товаров. Забегая вперед, скажем, что борьба мнений по этому вопросу (соотношение роли трудовых затрат — стоимости и полезности в ценообразовании) продолжается и по сей день;
- Аристотель сделал попытку разобраться в свойствах товара, в сущности и функциях денег.

Для Аристотеля, как и Ксенофонта, идеалом оставалось натуральное хозяйство. Но в отличие от Ксенофонта Аристотель не только допускал товарно-денежные отношения, но и пытался их исследовать.

Оценивая заслуги античных мыслителей, можно сделать следующие выводы.

1. Объектом их интереса было полунатуральное рабовладельческое хозяйство. Исследование зарождающихся в обществе товарно-денежных отношений не было специальным; оно имело случайный характер.
2. Принципы организации и управления рабовладельческим хозяйством впервые в мире оформлены греческими учеными в учение под названием «экономия».
3. Воззрения античных мыслителей еще нельзя назвать наукой. Они образуют лишь ее теоретические исходные пункты, в которых, однако, прозорливо названы два важных положения:

- ♦♦ необходимость исследовать *законы* ведения хозяйства;
- ♦♦ пути увеличения его *богатства*.

Анализ категорий «закон» и «богатство» с тех пор и надолго становится объектом изучения экономической науки.

2. Основные направления становления экономической теории как науки.

Меркантилизм — первая школа политической экономии

Экономическая теория как наука, т. е. система знаний о категориях и законах, начала оформляться в период становления капитализма (конец XVI — начало XVII в.). Буржуазия первоначально действует не в производстве, а в сфере обращения, где она занимается торговлей и операциями с деньгами, которые стали олицетворением богатства.

Поэтому первым экономическим учением стал меркантилизм (от итал.*merkante* — торговец). Сущность меркантилизма:

Богатство — это прежде всего золото, на которое можно все купить. Его приносит торговля, главным образом — внешняя, значит, золото следует ввозить, не допуская вывоза, а потому исследовать надо только сферу обращения.

Меркантилизм возник как попытка теоретического обоснования политики, отстаиваемой купцами. Еще в конце XIV в. английский король Ричард II обратился к лондонским купцам с вопросом о том, что нужно сделать для спасения Англии от финансовой гибели. Купцы ему ответили: «Мы должны стараться покупать у иностранцев меньше, чем продавать». Этот принцип сделался основным как для политиков, так и для теоретиков меркантилизма.

Меркантилистическая политика государства прошла два исторических этапа. Ранний период (XV — начало XVI в.) был связан с первоначальным накоплением капитала, когда выяснилось, что исходным пунктом всякого предпринимательства являются деньги, на которые нанимаются рабочие и покупаются необходимые для бизнеса товары. Поэтому экономическая политика правителей на этом этапе состояла в привлечении в страну денег, драгоценных металлов и их носителей — заморских купцов, «гостей», для которых строились специальные складские помещения, так называемые гостиные дворы, до сих пор украшающие многие города мира. На втором этапе (XVII–XVIII вв.) правители и их советники поняли, что самый надежный способ привлечь деньги в страну — развивать производство экспортных товаров. Поэтому государственная власть стала насаждать промышленное производство, покровительствовать мануфактурам. Этим двум стадиям в политике меркантилизма соответствуют и две

стадии в развитии теории меркантилизма. На раннем этапе он выступал в форме монетаризма (от англ. *money* — деньги), для которого характерна идеализация серебра и золота как единственной формы богатства. Монетаристы выдвинули теорию «денежного баланса», в соответствии с которой они рекомендовали запретить вывоз денег из страны. По образной характеристике Ф. Энгельса, «нации стояли друг против друга, как скряги, обхватив обеими руками дорогой им денежный мешок, с завистью и подозрительностью озираясь на своих соседей» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 1. С. 544). Политика монетаризма тормозила развитие международной торговли.

На втором этапе меркантилисты обратились к исследованию сферы не денежного, а товарного обмена. Была разработана теория «торгового баланса». В отличие от ранних поздние меркантилисты не запрещали вывоз денег из страны, рекомендуя увеличить экспорт промышленных товаров, обложить иностранные товары высокими пошлинами, покровительствовать национальной экономике, т. е. осуществлять политику протекционизма (от лат. *protectio* — покровительство, защита).

Представителями меркантилизма являются Т. Мен, А. Монкретьен, У. Стаффорд, Кольбер; в России — Ордин-Нащокин (1605–1680), Петр I (1672–1725), И. Т. Посошков (1652–1726) и др.

Особого внимания среди меркантилистов заслуживает человек, который ввел в научную литературу термин «политическая экономия». Это был французский подданный Антуан Монкретьен де Ваттевиль (1575–1622), живший во времена Людовика XIII. Познакомившись в Англии с учением меркантилистов и став свидетелем бурного развития английского хозяйства, торговли, ремесел, Монкретьен сделался активным сторонником развития во Франции *национальной промышленности* и создания *государственного хозяйства*, в чем пытался убедить и короля. С этой целью в 1615 г. он опубликовал свое единственное экономическое произведение «Трактат политической экономии для короля и королевы», посвятив его молодому Людовику XIII и королеве-матери. Как все меркантилисты, Монкретьен ратует за стимулирование вывоза товаров и за ограничение их ввоза. Иностранных купцов он сравнивает с насосом, который выкачивает из страны ее богатство. В то же время у него встречается более глубокий взгляд на природу богатства, чем простое отождествление его с золотом, что нашло отражение в самом названии его книги.

Вряд ли Монкретьен предполагал, что дает название новой науке. Однако термином «политическая экономия» он явно хотел подчеркнуть важность для Франции создания *национального хозяйства*. Заслуга А. Монкретьена не только в том, что он дал своей книге такое удачное имя. Главное — в другом:

это было одно из первых в Европе сочинений, *специально посвященных экономическим проблемам*. В нем выделялся особый предмет исследования, отличный от предмета других общественных наук.

Политическая экономия объявлялась наукой о законах развития общественного хозяйства.

С выходом в свет книги Монкретьена экономическая наука более 300 лет развивалась как политическая экономия. И лишь в последнее столетие появилась альтернативная терминология: «экономикс», мейнстрим, экономическая теория и др. Но об этом речь пойдет ниже.

В России капитализм начал развиваться позже, чем в странах Западной Европы. Поэтому русский меркантилизм возник лишь во второй половине XVII в. и не существовал в «чистом» виде. Так же как западноевропейские меркантилисты, первые русские политэкономы заботились об увеличении товарооборота внутри страны, стремились устранить конкуренцию иностранных купцов, вводя высокие таможенные пошлины. Но в отличие от западных русские меркантилисты не ограничивали свои наблюдения сферой обращения, не отождествляли богатство только с деньгами. Внешнюю торговлю они рассматривали как средство развития промышленности и сельского хозяйства. Первым защитником этих идей выступил государственный деятель А. Л. Ордин-Нащокин (1605–

1680). Экономическая программа Ордин-Нащокина предшествовала реформам Петра I, которые строились на теории меркантилизма, но имели значительные отличия от нее, обусловленные особенностями России.

Оценивая меркантилизм в целом, можно сделать следующие выводы:

1. Источник богатства меркантилисты видели в деньгах. Их теоретические попытки объяснить погоню за деньгами сыграли важную роль в возникновении классической политической экономии. Сам же меркантилизм еще не стал действительной наукой. Его можно назвать предысторией буржуазной политической экономии.

2. Действительная наука началась с тех исследований, которые перешли от анализа обращения (торговли) к анализу производства.

Меркантилизм исторически изжил себя в новой эпохе, когда в экономике стал господствовать не торговый, а промышленный капитал.

Классическая политическая экономия и физиократия

Завоевав позиции в сфере обращения, буржуазия проникает в сферу производства. Это сразу же отражается в теории: доказывается, что источником богатства является производство, а не торговля, в которой лишь обмениваются созданные блага. Истинным богатством являются

не деньги, а товары. Так возникает школа классической политической экономии. Наибольшее развитие она получила в Англии, где капиталистические порядки возникли раньше, чем в других странах. Начало ей положили англичанин Уильям Петти и французский судья Буагильбер. Наиболее интересен У. Петти. Как многие мыслители XVII–XVIII вв., Петти (1623–1687) не был «чистым» экономистом. Моряк по призванию и врач по образованию, он имел степень доктора физики, был преподавателем музыки и занимал должность профессора анатомии. Его называют отцом или Колумбом политической экономии, так как он первым заявил, что источником богатства является труд. Петти принадлежит крылатое выражение: «Труд есть отец богатства, а земля — мать его». С именем Петти связано создание экономической статистики, которую он называл политической арифметикой.

Европа того времени оставалась в основном аграрной, поэтому многие экономисты отождествляли производство с сельским хозяйством. Они являются представителями школы физиократов (от греч. *physis* — природа, *kratos* — власть). Она сформировалась во Франции в середине XVIII в. и является французским вариантом классической политической экономии. Ее основателем был Франсуа Кенэ (1694–1774). Доктор медицины и врач при дворе Людовика XV, он считал общество организмом и различал в нем здоровье (норму) и болезнь (патологию).

Здоровое общество, по его мнению, должно находиться в равновесии, для достижения которого надо «не деньги копить, а развивать сельское хозяйство». Только в земледельческом труде и земледельческом продукте физиократы видели источник богатства. Они полностью игнорировали промышленный труд и промышленный продукт — в этом их ошибка. Заслуга же в том, что они перенесли исследование источника богатства из сферы обращения в сферу производства, а носителями богатства стали считать не деньги, а товары. Самыми яркими представителями классической политической экономии являются Адам Смит (1723–1790) и Давид Рикардо (1772–1823).

А. Смит родился в Шотландии, имел звание профессора философии и логики, был ректором университета в Глазго. Наряду с К. Марксом и Дж. Кейнсом он считается одним из трех величайших экономистов мира. В 1776 г. А. Смит выпустил книгу «Исследование о природе и причине богатства народов». Предметом анализа в книге выступает экономическое развитие общества и повышение его благосостояния. Ее главная идея состояла в обосновании теории трудовой стоимости, в доказательстве того, что источником богатства является труд во

всех сферах производства, а не только в земледелии, благодаря затратам которого образуется стоимость, а затем — цена товара. Уместно заметить, что Смит, размышляя о субстанции (основе) стоимости (труд или полезность), не сразу сделал выбор в пользу труда. К этому выбору его склонило рассуждение о пользе воды и бриллиантов. Он задал себе вопрос, почему вода, имеющая большую полезность для человека, нежели бриллианты, ценится так низко? Не сумев объяснить стоимость воды и бриллиантов полезностью, он сконцентрировал внимание на зависимости стоимости товара от трудовых затрат. Дело в том, что Смит еще не знал разницы между предельной и общей полезностью. А цена как раз связана не с общей, а с предельной полезностью блага. Ведь потребляется не вода или алмазы вообще, а какое-то их количество: литры или караты. А при увеличении количества потребляемых единиц блага снижается полезность дополнительной единицы. Так как воды много, то потребление большого числа единиц воды делает предельную полезность воды для каждого потребителя низкой. Это и объясняет ее низкую цену. Но при недостатке воды, например в пустыне, ценность дополнительной единицы воды может быть много выше ценности единицы любых драгоценных камней. Именно желание разрешить парадокс «вода—алмаз» подтолкнуло экономическую науку к открытию предельного анализа. Поэтому лишь спустя столетие авторы теории предельной полезности нашли контраргументы против этого «парадокса Смита».

Увлечение идеями А. Смита было так велико, что наряду с Наполеоном его считали самым могущественным властителем дум в Европе. Под влиянием его идей был введен курс политической экономии, который впервые прочел в Эдинбургском университете ученик и друг

А. Смита Джон Стюарт. Считается, что три постулата Смита до сих пор определяют вектор экономической науки. Они образуют парадигму А. Смита.

Научные достижения (парадигма) Смита.

Во-первых, это анализ *«экономического человека»*. «Экономический человек» представляет собой образное выражение, обозначающее модель или концепцию человека в экономической теории. Место обитания «экономического человека» — труды ученых-экономистов. Отношение между «экономическим человеком» и человеком, участвующим в реальной хозяйственной жизни, — это отношение между теорией и практикой. Заслуга А. Смита в том, что он проанализировал модель «экономического человека» применительно к индустриально-рыночной экономике.

Во-вторых, это *«невидимая рука»* рынка, предполагающая минимальное вмешательство государства и рыночное саморегулирование на основе свободных цен, складывающихся в зависимости от спроса и предложения под влиянием конкуренции. «Невидимая рука» — это, по сути, стихийное действие объективных экономических законов. Эти законы действуют помимо, а часто против воли людей. Введя в такой форме в науку понятие об экономическом законе, А. Смит поставил политическую экономию на научную основу.

В-третьих, это *богатство* как целевая функция и объект экономических отношений. Давид Рикардо — виднейший представитель классической политической экономии эпохи промышленной революции и утверждения машинной индустрии. Рикардо родился в Лондоне в семье биржевого маклера, окончил только два класса торговой школы. Разойдясь с отцом из-за семейных неурядиц, он стал самостоятельным и очень успешным биржевым маклером. Благодаря исключительным способностям он уже в 25-летнем возрасте считался весьма опытным банкиром и был одним из наиболее известных миллионеров Лондона. В 27 лет Рикардо случайно, будучи в гостях, увидел книгу «Богатство народов» А. Смита. Знакомство с этой книгой изменило всю последующую жизнь Рикардо. Занятие политической экономией становится главным делом его жизни. В 1817 г. Рикардо написал свою основную работу «Начала политической экономии и налогового обложения».

Если физиократы изучали экономику полуфеодальной Франции, Адам Смит был современником мануфактурного периода, то Давид Рикардо был свидетелем быстрого роста

крупного машинного капиталистического производства и имел возможность оценить его технические и социально-экономические особенности.

Заслуги классической школы.

1. Сделала главным объектом изучения сферу производства, а не обращения.
2. Раскрыла значение труда как основы и меры ценности всех товаров, как источника богатства общества.
3. Доказала, что экономика должна регулироваться рынком и имеет свои законы, которые объективны, т. е. не могут быть отменены ни королями, ни правительствами.
4. Выявила источники доходов всех слоев общества: предпринимателей, рабочих, земельных собственников, банкиров, торговцев.

1.4. Марксизм

Как логическое продолжение учения А. Смита и Д. Рикардо в середине XIX в. появился марксизм. Основатель марксизма Карл Маркс (1818–1883) родился в Трире в семье адвоката, закончил юридический факультет Берлинского университета, имел ученую степень доктора философских наук, умер и похоронен в Лондоне на Хайгетском кладбище. Главный труд его жизни «Капитал», сделавший его одним из трех величайших экономистов мира, Ф. Энгельс назвал «библией рабочего класса». «Капитал» состоит из четырех томов.

Во всех работах предметом своего исследования Маркс считал капиталистический способ производства и соответствующие ему отношения производства и обмена, а конечной целью — открытие экономических законов капитализма. Главным в учении Маркса явилась теория прибавочной стоимости, в которой утверждалось, что ее производство достигается путем эксплуатации пролетариата (ибо прибавочная стоимость — это неоплаченный труд рабочего), а ее присвоение капиталистами является постоянным источником увеличения их богатства. Как и А. Смит, К. Маркс считал рынок могучим средством накопления капитала. Но в отличие от Смита он полагал, что закончится этот процесс обострением классовой борьбы и гибелью капитализма, так как его противоречия столь серьезны, что рыночный механизм не сможет с ними справиться. Эта идея до сих пор вызывает споры, так как простых ответов на эти вопросы не существует.

Критики Маркса доказывают, что капитализм не рухнул, что рабочий класс не обнищал и что предсказания Маркса не подтвердились. Сторонники Маркса полагают, что Маркс прав, так как тот капитализм, который он исследовал и гибель которого предрекал, рухнул еще в период Великой депрессии 30-х гг., а ныне существующая рыночная экономика — это уже иная модель, которая является новым, предсказанным Марксом этапом на пути к обществу, которое он назвал «положительным гуманизмом».

3. Основные течения современной экономической теории

После К. Маркса политическая экономия стала развиваться в рамках трех основных направлений: неоклассического, кейнсианского и институционально-социологического.

1.5. Неоклассическое направление

Оно возникло в 70–80-х гг. XIX в., когда произошел существенный скачок в движении экономической теории, который можно охарактеризовать как разрыв постепенности и нарушение преемственности развития. Начало этого скачка принято связывать с именем У. С. Джевонса, которого впоследствии поддержали те, кого сегодня называют основателями неоклассического направления, — Л. Вальрас, В. Парето, И. Фишер и др. Отличительной характеристикой этой плеяды исследователей является активное внедрение *формально-математических методов в экономическую теорию*. Стремление внести в экономическую теорию формальные методы объяснялось желанием, во-первых, превратить ее в точную науку, свободную от неопределенных суждений, которыми характеризовалась политическая

экономия со времен А. Смита, во-вторых, сделать ее в отличие от марксизма социально нейтральной.

Неоклассическое направление включает в себя целый ряд школ: австрийскую, кембриджскую, чикагскую и др.

Особый интерес представляет австрийская школа.

Австрийская школа — это субъективно-психологическое направление в политэкономии, разработавшее в борьбе с теорией трудовой стоимости потребительскую версию ценообразования в форме теории предельной полезности.

Австрийская школа пыталась преодолеть односторонность теории трудовой стоимости, не давшей анализа роли потребителя (покупателя) в процессе формирования рыночной стоимости и цены товара. Поворот от господствовавшей в классической и марксистской школах до 80-х гг. XIX в. «производственной версии» ценообразования был столь значительным, что он получил в экономической литературе наименование маржиналистской революции (фр. *marginal* — предельный).

Авторы данной концепции для исследования экономических процессов стали использовать особый инструментарий — изучение так называемых предельных величин: предельной полезности, предельной производительности, предельного продукта и т. д. Дальнейшее развитие теория предельной полезности получила в трудах А. Маршалла, Е. Бем-Баверка, Ф. Визера. Маржиналисты задачу политической экономии видели в поиске наиболее эффективных способов распределения ограниченных ресурсов и рационального хозяйствования. Чтобы подчеркнуть социальную нейтральность своих исследований, они даже отказались от самого термина «политическая экономия» в пользу «экономикс». Первым это сделал У. Джевонс, а затем независимо от него А. Маршалл (1842–1924), издавший книгу «Принципы экономики».

Особое внимание австрийская школа обращает на исследование роли потребителя в процессе ценообразования. Все экономические явления эта школа исследует с точки зрения примата сферы потребления по отношению к сфере производства. Теория субъективной ценности и предельной полезности ставит ценность хозяйственных благ, а в конечном счете и их цены в зависимость от степени удовлетворения потребностей человека в этих благах. Именно потребители на рынке своим выбором определяют, какой труд товаропроизводителей является общественно необходимым, а какой нет. Если товаров произведено больше, чем это необходимо для потребителя, труд, пошедший на их изготовление, не становится общественно необходимым и не образует стоимости. Вместе с тем, абсолютизируя роль потребителей и фактически игнорируя значение труда товаропроизводителей в процессе ценообразования, австрийская школа дает односторонние знания стоимости и цены.

С маржиналистской революции начался пересмотр предмета экономической теории. Если в центре классической теории стояла задача изучения роста общественного богатства, то в центре неоклассической теории оказалось изучение поведения отдельной фирмы, максимизирующей свою прибыль, и отдельного потребителя, «экономического человека» (*homo economicus*), который в своей деятельности руководствуется только личным интересом: максимизировать доход и минимизировать затраты. Такой подход получил название микроэкономического.

В рамках неоклассического направления появилось и развивается множество различного рода теорий: либерализм, монетаризм, теории «экономики предложения», «рациональных ожиданий», «экономического роста», «общего экономического равновесия», «экономики благосостояния» и др.

Обратимся к двум из них.

Либерализм — это экономическая доктрина, утверждающая, что лучшей экономической системой является та, которая основана на частной собственности на средства производства и гарантирует свободу личной инициативы экономических субъектов.

Либерализм возник как теория, отвергающая необходимость широкого вмешательства государства в экономическую жизнь. Он родился еще в XVIII в. в условиях промышленной революции и стал официальной доктриной государств, вставших на путь промышленного развития. Главными теоретиками концепции современного либерализма (неолиберализма) являются Л. Мизес (1881–1973) и Ф. Хайек (1899–1992). В отличие от своих предшественников неолибералы оценивают процессы хозяйственной жизни не с микроэкономических позиций, а с точки зрения национальной экономики в целом (макроэкономика). Неолиберализм оставляет государству только те функции, которые рынок не может осуществлять (например, производство общественных благ), а также функции, необходимые для создания структуры, в рамках которой частные предприятия и рынки могли бы эффективно функционировать (например, законодательство, определяющее права собственности и юридически закрепляющее антимонопольную политику).

Монетаризм — это экономическая теория, в соответствии с которой денежная масса, находящаяся в обращении, играет определяющую роль в стабилизации и развитии рыночной экономики.

Основоположник монетаризма — создатель Чикагской школы, лауреат Нобелевской премии по экономике за 1976 г. американский ученый Милтон Фридмен. Его рекомендации использовались в 1960–1970-е гг. в США, Великобритании, ФРГ, Чили и других странах.

Монетаристы допускают вмешательство государства в экономику, но роль его сводят только к контролю над денежной массой.

Теоретические постулаты неоклассической школы можно подытожить несколькими выводами.

1. Отвергнув марксистский, классовый подход в изучении экономики, неоклассики стремились исследовать «чистую экономику», отвлекаясь от характера общественных отношений, в рамках которых она организована.
2. Отошли от изучения объективно действующих законов, сконцентрировав внимание на изучении внешних форм проявления этих законов, их поверхностного среза. К примеру, неоклассики изучают количественные пропорции между спросом и предложением, которые есть не что иное, как внешнее проявление закона стоимости, открытого представителями классической школы.
3. Используя принцип А. Смита *«laissez faire»* — «ласэ фэр» («предоставьте свободу действовать»), т. е. невмешательства государства в экономику, неоклассики ратовали за рыночный, а не государственный механизм установления равновесия между производством и потреблением, выступали за свободу частного предпринимательства.
4. Используя *микроэкономический подход* к описанию экономики, они перешли от трудовой оценки стоимости товара к субъективной теории предельной полезности, поставив в центр своих исследований субъективно-психологические мотивы поведения отдельных хозяйствующих субъектов.
5. Неоклассики заложили базу для более поздних теорий, которые ныне составляют «новый классический экономикс», лежащий в основе курса, преподаваемого во всех университетах мира под названием «мейнстрим» (*mainstream* — основное течение).
6. Маржиналистский подход неоклассиков имеет существенное негативное качество: он излишне математизирован, переполнен абстрактными рассуждениями, перегружен графиками, формулами. А главное — несоциален.

Интерес к неоклассической теории, отстаивающей свободу предпринимательства и ограничивающей вмешательство государства в экономику, волнообразен: усиливается в периоды поступательного развития экономики и затухает в периоды экономических неурядиц. «Первые звонки» о своей несостоятельности неоклассические идеи получили в период мирового экономического кризиса 1929–1933 гг. Как реакция на неспособность неоклассической теории ответить на вопрос о причинах кризиса и путях стабилизации экономики появляется кейнсианство.

1.6. Кейнсианство

В основу формирования этого направления легли идеи английского ученого Джона Мейнарда Кейнса.

Д. М. Кейнс (1883–1946) наряду со А. Смитом и К. Марксом является одним из трех величайших экономистов мира. Он окончил Итонский и Кембриджский университеты, получил экономическое и математическое образование, слушал лекции А. Маршалла. Кейнс был не только ученым, но и функционером: заместителем канцлера казначейства, членом Совета директоров Английского банка, разрабатывал основы послевоенных международных финансовых отношений, которые были приняты Бреттон-Вудской конференцией (1944 г.) и привели к созданию Международного валютного фонда и Международного банка реконструкции и развития. В отличие от неоклассиков Кейнс предметом своего анализа сделал

народное хозяйство в целом. Такой подход получил название макроэкономического, а созданное им направление, изложенное в книге «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.), — кейнсианством.

Кейнсианство — это макроэкономическая теория, признающая и обосновывающая необходимость и значимость государственного регулирования рыночной экономики.

По мнению Кейнса, государственному регулированию подлежат такие макроэкономические показатели, как национальный доход, совокупное предложение, совокупный спрос, занятость, сбережения и инвестиции. Основным фактором, способным вывести экономику из кризиса, является, по мнению Кейнса, совокупный спрос. Он определяется тремя составляющими: потреблением населения, инвестициями предприятий, государственными расходами. Поэтому кейнсианскую экономическую политику часто называют концепцией управления спросом. В противоположность неоклассическому направлению интерес к кейнсианству обостряется в кризисные периоды, которыми после Великой депрессии 1929–1933 гг. были отмечены 50-е гг. XX в. (восстановление разрушенной в результате Второй мировой войны экономики) и 70-е гг. (мировой экономической кризис). На каждом из этих этапов кейнсианство обогащалось новыми идеями, модифицировало и уточняло свое название. Так, в восстановительный период (50-е гг. XX в.) развернувшаяся в Европе НТР потребовала найти новые государственные рычаги долгосрочного роста экономики. Теория Кейнса такие рекомендации не содержала, так как давала советы не на перспективу, а на кратковременный период вывода экономики из кризиса.

Направление, содержащее новые идеи, стало называться неокейнсианством. На следующем этапе, в результате мирового экономического кризиса 1974–1975 гг. сложилось посткейнсианство. Оно достаточно эклектично, так как содержит в себе концепцию Кейнса, положения классической школы Смита и Рикардо, некоторые идеи экономической теории К. Маркса. Вместе с тем посткейнсианство выступает против фундаментальных положений неоклассической школы: теорий предельной полезности и предельной производительности.

Новая вспышка интереса к теории Кейнса и его последователей наблюдалась в 2008 г., когда мировая экономика погрузилась в новый глобальный кризис, начавшийся с финансовых потрясений в США. Беглый обзор кейнсианства позволяет сделать ряд выводов.

1. В отличие от своих предшественников кейнсианская теория разработала макроэкономический метод исследования экономики.
2. Кейнсианская теория обосновала необходимость и назвала конкретные рычаги государственного регулирования рыночной экономики как во время кризиса, так и на длительную перспективу.
3. Циклическое развитие экономики (спад, оживление, подъем) кейнсианская теория объясняла не объективными законами, а психологией людей: их стремлением по мере роста дохода больше сберегать, чем потреблять, результатом чего становится уменьшение «эффективного спроса», которое приводит к замедлению темпов роста производства и занятости.

Борьба неоклассической и неокейнсианской школ за претворение в жизнь своих идей идет постоянно, наряду с этим предпринимаются попытки соединить отдельные положения классической теории, неоклассицизма и кейнсианства. Это течение получило название «неоклассического синтеза».

1.7. Институционально-социологическое направление

На рубеже XIX–XX вв. возникло и сформировалось институционально-социологическое направление (от лат. *institutio* — обычай, наставление, указание). Его основоположник — американский экономист Т. Веблен. Оно явилось реакцией реформистски настроенных экономистов на негативные социально-экономические стороны капитализма.

Институционализм — это совокупность теорий, в которых акцентируется внимание на роли социальных институтов в экономическом развитии.

Термин «институционализм» впервые применен американским экономистом У. Гамильтоном в 1916 г. для обозначения системы взглядов на общество и экономику, в основе которой лежит категория института.

Принципиальное отличие этой концепции от других состояло в том, что в ней экономические процессы объяснялись не только экономическими, но и социально-политическими, правовыми, социально-психическими, этическими условиями жизни, а также обычаями, традициями и привычками, существующими как в жизни отдельного человека, так и общества в целом. По мнению первых авторов этой теории, один из трех постулатов А. Смита, модель *homo economicus* («экономического человека», непрерывно сопоставляющего полезность благ и тяготы их приобретения), безнадежно устарела. На самом деле экономическое поведение человека в значительной мере определяется социально-правовым устройством общества и его «неписаными» законами, которые должна исследовать экономическая теория. Поэтому в экономическом анализе предлагалось учитывать различного рода «*институции*», закрепленные обычаем, и «*институты*» (порядки, закрепленные в законах и в деятельности различного рода учреждений).

В настоящее время понятие «институция» ушло из экономического лексикона. *Термин «институты»* вобрал в себя как институции (обычаи), так и собственно институты (учреждения, законы), так как объединил в себе как формальные, так и неформальные «правила игры».

Существует две основные ветви институционализма: а) традиционный, или старый; б) новый, или неоинституционализм.

Традиционный институционализм — это совокупность достаточно разнородных концепций: технократическая концепция Т. Веблена, теория постиндустриального общества (Гэлбрейт, Белл), теория экономической отсталости Г. Мюрдаля, которая по сей день является наиболее фундаментальной теорией развития стран третьего мира. Первой версией институционализма считается работа Веблена «Теория праздного класса» (1899 г.), в которой основа экономики увязана с действием психологического фактора.

К новому институционализму относят теорию прав собственности (Р. Коуз, А. Алчиан), теорию общественного выбора (К. Эрроу, Дж. Бьюкенен), новую экономическую историю (Д. Норт), теорию агентов (Д. Стиглиц), трансакционную теорию организаций (О. Уильямсон).

Термин «новая институциональная экономика» был введен О. Уильямсоном в 1975 г. в работе «Рынки и иерархия».

Между старым и новым институционализмом имеется ряд существенных различий.

1. Традиционный институционализм рассматривает не частные случаи, а обобщения (теории постиндустриального, постэкономического общества, теория конвергенции и экономика глобальных проблем). Неоинституционалисты идут от общих принципов к выяснению конкретных явлений общественной жизни: выясняют сущность взаимовыгодного обмена (контрактная парадигма), институциональной среды (правила игры), предварительных и реа-

лизованных соглашений и т. д.

2. Традиционный институционализм пытается изучать экономические проблемы методом других наук: социологии, психологии, юриспруденции. «Новые» идут другим путем: изучают правовые и другие проблемы с применением современной микроэкономики и теории игр. Такое явление получило название «экономического империализма».

3. В фокусе внимания «старых» институционалистов находились действия коллективов (профсоюзы, государство), не затрагивающих интересов индивидов. Напротив, «новые» институционалисты изучают поведение индивида, который по своей воле решает, чем и где ему следует заниматься.

Считается, что институционализм является магистральным течением современной науки.

Тема 3. Древние экономические мысли до классического периода.

План:

1. Исторический процесс возникновения и экономического развития стран Древнего Востока.
2. Экономические идеи Древней Индии, Древнего Китая и Древнего Ирана.
3. Экономические взгляды Древней Греции.

1. Исторический процесс возникновения и экономического развития стран Древнего Востока.

Первые представления людей об их экономической жизни, дошедшие до нас в виде литературных памятников, возникли много тысячелетий назад. С их появлением начинается история экономической мысли. Постепенно стали формироваться научные представления людей об экономической жизни общества, возникать экономические учения, различные направления и школы в экономической науке. Периодизация экономических учений, выделение этапов, школ и направлений экономической мысли, их анализ и оценка — сложная задача, и в настоящее время отсутствует единая точка зрения по этим проблемам.

В качестве первоначального этапа экономической мысли обычно выделяют экономические учения Древнего мира и Средневековья.

Однако для более обстоятельной и полной характеристики эволюции экономической мысли древнего мира необходимо обособленное рассмотрение особенностей хозяйственной жизни восточного и классического (античного) рабства и основных идей и воззрений в дошедших до нас памятниках экономического мышления цивилизаций Древнего Востока и античных государств.

Главная особенность восточного рабства заключается, как известно, в масштабных хозяйственных функциях государства, обусловленных отчасти и объективными предпосылками. Так, создание ирригационной системы и контроль над ней требовали безусловного участия государственных органов в этой деятельности, в том числе в части правовых мер. Однако чрезмерная государственная опека (регулирование) натурального по сути хозяйства посредством регламентации сферы ссудных операций, торговли и долговой

кабалы и ведущая роль в национальной экономике собственности государства стали теми критериями, в соответствии с которыми хозяйство восточных цивилизаций нередко называют *азиатским способом производства*.

Остановимся на наиболее популярных источниках — памятниках экономической мысли цивилизаций Древнего Востока. О зарождении и развитии экономической мысли в Древней Вавилонии, а также о действовавших в ней экономических порядках дают представление дошедшие до нас законы царя Эшнунны (XX в. до н.э.), законы Ли-пит-Иштара (XX -XIX вв. до н.э.) и законы Хаммурапи (XVIII в. до н.э.).

Законы Эшнунны предусматривали установление государством цен (на ячмень, масло, шерсть, соль, медь и др.). Установленные твердые цены позволяли определять уровень арендной платы, размеры штрафов, норму процента, хранение и т.д. Законы регламентировали норму процента (20% годовых в серебре; 33% — в зерне). В связи с тем, что в Вавилонии были достаточно высоко развиты товарно-денежные отношения, ставка процента оказалась более низкой, чем в Древнем Египте. Этими же законами предусматривалось регламентирование продажи недвижимости.

Законы Эшнунны свидетельствуют о первом в истории человечества опыте государственного регулирования ценообразования.

Другим памятником истории экономической мысли являются законы Липит-Иштара. Они дошли до нас только в виде фрагментов. Однако известно, что на втором году правления «он установил справедливость в Шумере и Аккаде» (предположительно объявил недействительными сделки купли-продажи земли и долговые обязательства).

Эти законы, по-видимому, оказали влияние на законы Хаммурапи. Наиболее ценным источником знаний об экономических порядках и экономических идеях Древнего Вавилона являются законы царя Хаммурапи. Они дошли до нас в виде текстов, высеченных на базальтовой стеле. Законы царя Хаммурапи являются памятником древневосточного рабовладельческого права и дают представление об экономических основах организации общества, состоянии экономической мысли того времени. Этот исторический документ отражает реальные случаи хозяйственной практики.

Законы сгруппированы тематически; собственность, царская служба, брак и семья, свободный общинник, неполноправный общинник, находящийся на царской службе.

Деление общества на рабовладельцев и рабов признавалось естественным; рабы приравнивались к материальным ценностям. В законах Хаммурапи нашла отражение забота об укреплении и охране частной собственности вавилонских граждан, об аренде, о ростовщичестве и найме.

Покушение на частную собственность каралось смертной казнью, сдачей в рабство. Законы Хаммурапи запрещали продажу наделов вавилонских граждан, государственных служащих, воинов. Большая группа законов была направлена на регулирование ростовщичества; законы запрещали ростовщикам самим (без разрешения должника) забирать его урожай в счет уплаты долга. Предусматривалось наказание за плохое обращение с заложниками. Долговое

рабство было ограничено тремя годами. Законы предусматривали деление населения на три категории: 1) полноправные свободные граждане — общинники; 2) неполноправные свободные граждане, находящиеся на царской службе; 3) рабы.

Некоторыми правами (правом на развод и возвращение приданого) пользовались свободные женщины. Для граждан каждой из указанных категорий за одни и те же проступки предусматривались различные меры наказания.

Древний Египет. На примере этой страны человечество располагает двумя самыми ранними памятниками экономической мысли за всю историю самоорганизации в рамках государственных образований.

Одним из первых дошедших до нас памятников экономической мысли является «Поучение гераклеопольского царя своему сыну» (Древний Египет, XXII в. до н.э.). Автор «Поучения» обращает внимание на необходимость эффективного функционирования аппарата управления, который стоит между фараоном и населением. В сплоченности этого слоя, верности его центральной власти автор видит залог успешного царствования. Аппарат должен работать «как один отряд». Для этого царю необходимо заботиться о материальном поощрении чиновников: возвышать своих вельмож, чтобы они поступали по твоим законам, награждать вельмож податными списками, а жрецов — участками земли. Для подбора людей в аппарат управления необходимо приближать к себе человека за дела его, не делая различия между сыновьями знати и простолюдинов.

Интересным памятником древнеегипетской мысли является «Речение Ипусера» (начало XVIII в. до н.э.). Усиление государственной эксплуатации, рост долгового рабства и ростовщичества привели к гражданской войне. В этой связи «Речение Ипусера» выражает точку зрения господствующих сословий на события в стране. Для Ипусера «несчастье для сердца», что вскрыты архивы, расхищены податные декларации. Ипусер недоволен, что «простолюдины страны стали богатыми», «руководимые стали собственниками рабов», а «собственники богатств стали неимущими». Простолюдинов, ставших богачами, Ипусер именовал разбойниками, грабителями.

2. Экономические идеи Древней Индии, Древнего Китая и Древнего Ирана.

Древний Китай. Своеобразие древнекитайской экономической мысли ассоциируется, как правило, с именем Конфуция (Кун Фу-цзы (551—479 гг. до н.э.) и его сборником «Лунь-юй» («Беседы и суждения»), а также с идеями популярного в IV—III вв. до н.э. коллективного трактата «Гуань-цзы». Сторонник регламентированных патриархальных отношений и защиты государством экономического благополучия родовой знати и всех «вышестоящих», Конфуций настаивал на мысли, что только образованный правитель, являясь «отцом народа» и гарантом «правильного действия»,

способен реально повлиять на равномерное распределение создаваемого обществом богатства. Этот философ, хотя и признавал божественное и природное начало деления людей по сословиям, тем не менее считал долгом каждого человека стремиться к моральному совершенству, постижению естественных правил уважения старших, сыновней почтительности и дружбе с братьями. По его мнению, тогда «у народа будет достаток», когда хозяйствование будет умелым, а труд, приумножающий богатство народа и государя, станет одинаково выгодным как в условиях «великой общности» (коллективной собственности крестьянской общины), так и частного владения потомственной аристократии и непотомственных рабовладельцев.

Авторы «Гуань-цзы», подобно Конфуцию, в качестве главной выдвигали задачу «сделать государство богатым и народ довольным» (посредством равномерного распределения богатства без «обогащения» торговцев и ростовщиков) и также, как он, ратовали за незыблемость сословного деления общества (полагая, что без Богом избранных «знатных» и высших сословий страна не имела бы доходов и что не может быть, чтобы «все были знатны», так как «некому было бы трудиться»).

В числе мер по стабилизации натурально-хозяйственных отношений наиболее важными они считали регулирование государством цен на хлеб (дабы «в селениях царил покойствие»), создание государственных запасов хлеба, введение льготных кредитов земледельцам, замену прямых налогов на железо и соль косвенными (перекладывая эти налоги на производимые с их использованием товары) и др. Небезынтересно отметить и то обстоятельство, что основными составляющими понятия богатства в трактате названы наряду с золотом и жемчугом и иные материальные блага, товарная сущность которых на рынке не подлежит сомнению. При этом роль золота как товара и меры исчисления ресурсов государства «объяснялась» прежде всего его природным предназначением выступать в качестве денег и способствовать такому обмену, в результате которого «выгоды у одних» бывают «больше, чем у других».

В Древнем Китае возникали социальные утопии, отражавшие в той или иной мере чаяния народных масс. Особое место в истории древнекитайской идеологии занимает даосизм, который получил широкое распространение и оказал большое влияние на формирование китайской культуры. Основоположителем даосизма был Лао-цзы (VI-V вв. до н. э.) - современник Конфуция. Считается, что Лао-цзы является автором "Дао дэ цзина" - канонической книги даосов. Основная категория этого сочинения - дао. Это понятие означало у Лао-цзы естественный (соответствующий их природе) путь вещей, который не допускал какого-либо внешнего вмешательства. С этих позиций Лао-цзы выступал против достижений цивилизации, которые нарушают дао. Излишние богатства знати Лао-цзы объявлял разбоем и бахвальством, считал нарушением дао. "Нет большего несчастья, - отмечал мыслитель, - чем незнание границы своей страсти, и нет большей опасности, чем стремление к приобретению [богатств].

Что же означало следовать дао, или естественности? Прежде всего Лао-цзы советовал соблюдать принцип недеяния, уменьшить личные желания и

освободиться от страстей. Он предлагал в управлении страной не опираться на знания, отменить запретительные законы, поскольку, когда их много, народ становится бедным. "Трудно управлять народом оттого, что власти слишком деятельны", - замечал Лао-цзы. По его мнению, возврат к естественному состоянию приводит к уравниванию имущества: "Небесное дао отнимает у богатых и отдает бедным то, что у них отнято. Человеческое же дао - наоборот"* . Более того, Лао-цзы призывал вернуться к первобытным временам: снова начать плести узелки и применять их вместо письма, не использовать имеющиеся орудия труда.

Древний Иран. Первое государственное объединение древних иранцев - Мидийское царство существовало в VIII-VI вв. до н. э. Как государство Мидия представляла собой достаточно непрочный союз племен. Большую роль в истории древнего Востока сыграла "мировая" Персидская держава Ахеменидов (VI-IV вв. до н. э.), объединившая в своих границах все ближневосточные государства, включая Египет. В I тыс. до н. э. в Древнем Иране происходил сложный процесс формирования классового общества. Социальное и имущественное расслоение свободного населения порождало первые формы неравенства и угнетения. Происходила консолидация государства, постепенное складывание деспотического типа правления. Важные социально-экономические сдвиги нашли отражение в идеологии.

Крупнейшим письменным памятником Древнего Ирана является "Авеста". Это свод священных текстов приверженцев зороастризма - религиозного учения, названного по имени его основателя (пророка) Заратуштры. "Ясна" - наиболее архаическая часть "Авесты", куда входят гимны Заратуштры.

Важной характерной чертой зороастризма было представление о дуализме мира. Этот дуализм выражался в противоборстве сил Добра и Света во главе с Ахура-Маздой с силами Зла и Тьмы, возглавляемыми духом-разрушителем Анхра-Майнью. К "лагерю Тьмы" относились дайвы (дэвы) - бывшие боги, персонифицировавшие такие отрицательные черты, как лень, зависть, ложь, а также злые духи, колдуны и пэри, которые вредили огню, земле, воде, скоту. Бог Добра, Ахура-Мазда, сотворил жизнь, свет, тепло, предупреждал людей о бедствиях, а дух-разрушитель, Анхра-Майнью, сеял смерть, сотворил зиму, холод, зной, вредных животных. Подобные наивные представления древних иранцев свидетельствовали о большой зависимости их хозяйственной деятельности от естественной среды обитания. Однако на протяжении всей истории зороастризма важное место в нем отводилось человеку.

Зороастризм предоставлял человеку выбор встать на любую сторону в борьбе Добра и Зла. Деятельность человека Добра должна была основываться на трех заповедях: добрая мысль, доброе слово, доброе деяние. К добрым деяниям в мирской жизни относилось прежде всего преумножение материальных благ. Не случайно в текстах "Авесты" не только нашли

отражение черты натурально-хозяйственного строя древних иранцев, их общественные идеалы, но и содержатся практические советы.

Заратуштра (что означает "имеющий золотистых верблюдов") выступал против бессмысленности массовых жертвоприношений скота, главного богатства кочевников. Ранний зороастризм выражал представления той части иранских племен, которые прекратили военные набеги на соседей и вели мирную, полuosедлую жизнь скотоводов.

В зороастризме определенным образом отразились социальные идеалы кочевых иранских племен, их стремление найти такое место на земле, "где много варят пищи, получают большие куски, где фыркают кони, звенят колеса, где взмахивают плетью, где много жуют, где припрятаны яства, где прекрасные ароматы, [где] в кладовых по желанию хранят в обилии все, что надо для хорошей жизни". "Авеста" поощряла создание страховых фондов пищи на случай стихийных бедствий, что являлось одной из важных черт общинного производства.

Древняя Индия. Наиболее ярким свидетельством древнеиндийской экономической мысли на протяжении IV—III вв. до н.э. является трактат под названием «Артхашастра», означающий в переводе учение («артха») о доходах («шастра»). Его автором явился некий Каутилья (советник царя Чандрагупты 1 в конце IV в. до н.э.), возвещавший своему народу положения о трудовом происхождении богатства и необходимости регулирования процессов распределения торговой прибыли между купцами и государством. Именно государство, на его взгляд, обеспечивает охрану ирригационных сооружений, льготное землепользование, освоение источников руды, строительство дорог, развитие промыслов, борьбу со спекулирующими торговцами и т.д. Согласно трактату, «накопление богатства» естественным образом предполагает деление общества на рабов и свободных граждан-ариев, для которых «не должно быть рабства», и каждый, кто не возвращает причитающиеся за пользование землей долги, обязан за это разделить участь низшего сословия на время либо навсегда. Выступая за регулируемый государством хозяйственный механизм, Каутилья выдвинул сугубо эмпирический вариант дифференциации в цене товара издержек производителей и купцов; им предлагались заранее устанавливаемые нормативы в размере 5 и 10% соответственно от цены товара местного и иностранного происхождения.

В Древней Индии понятие права как совокупности самостоятельных норм, регулирующих общественные отношения, было неизвестно.

Повседневная жизнь индийцев подчинялась правилам, утверждаемым в нормах, по своему характеру являвшимися скорее этическими, чем правовыми. При этом данные нормы носили яркий отпечаток религии. Нормы, определяющие поведение людей в их повседневной жизни, содержались в сборниках - дхармашастрах.

Наиболее известной в нашей литературе дхармашастрой являются Законы Ману (они носят имя мифического бога Ману). Заменитые "Законы Ману" составлялись на протяжении ряда столетий. Они содержат богатый материал о социально-экономических условиях Индии III тысячелетия до н.э., выражают устами жрецов экономические взгляды рабовладельцев. "Законы Ману" - это свод предписаний, посланных людям "божественным законодателем". В них устанавливались формы превращения свободного человека в раба, закреплялось его бесправное положение вообще. "Законы Ману" отразили существование наследственных каст. Концепция экономической политики отводила существенную роль государству, на которое возлагалось обеспечение доходов, регламентация хозяйственной деятельности, эксплуатация свободного населения и др.

Содержание "Законов Ману" значительно шире того, что мы понимаем под правом. По замыслу это всеобъемлющий кодекс социальной жизни Древней Индии. Он регламентирует все стороны жизни правоверного индуса, содержит все необходимые ему сведения. Там есть рассуждения об этапе жизни, о браке, о правилах очищения и приема пищи, искуплении вины и покаяния, о дхарме царей (предмет артхашастр), о суде и о том, что мы отнесли бы к гражданскому и уголовному праву. Понятия права по-прежнему нет. Дхарма объемлет все.

"Законы Ману" свидетельствуют о том, что в Индии брахманизм одержал победу над еретическими учениями. Ману превозносит могущество брахманов, их превосходство над всеми другими варнами, включая кшатриев, их причастность к сверхъестественным силам. В консерватизме "Закона Ману" отразились застойные явления, которые стали характерными для древнеиндийского общества на рубеже старой и новой эры.

Законы указывают семь возможных способов возникновения права собственности: наследование, получение в виде дара или находки, покупка, завоевание, ростовщичество, исполнение работы, а также получение милостыни.

Среди основных видов собственности Законы называют землю. Земельный фонд страны составляли земли царские, общинные, частных лиц. За незаконное присвоение чужой собственности (чужого участка земли) накладывался большой штраф, присвоившего чужую землю объявляли вором.

Закон твердо устанавливает нерушимость и преемственность долговых обязательств. Если должник не мог уплатить долга в срок, он должен был его отработать. При этом, кредитор, принадлежавший к низшей касте, не мог заставить отрабатывать долг должника, принадлежащего к высшей касте.

Известен был в Древней Индии и договор аренды земли. Этот договор приобретает значение и получает распространение в связи с проникновением в общину процесса имущественной дифференциации. Разоряющиеся общинники, лишившиеся земли, вынуждены были арендовать ее.

Купля-продажа является одним из договоров, о котором упоминается в Законах Ману. Договор считался действительным, если совершался в присутствии свидетелей и в качестве продавца должен был выступать собственник вещи. Закон устанавливает определенные требования к предмету договора и запрещает продавать товар плохого качества, недостаточного по весу. Особенность этого договора для Индии заключалась в том, что здесь существовало ограничение торговли людьми и торговля рассматривалась не как занятие для высших каст.

3. Экономическая мысль Древней Греции.

Аристотель крупный вклад в становление экономической науки внесли древнегреческие философы; Ксенофонт, Платон и Аристотель. Все они были сторонниками натурального хозяйства и рабовладельческого общества, которое называли классическим, или античным. Ксенофонт одним из первых начал изучать проблемы разделения труда, он — сторонник коллективного рабовладения и потребления. Его основной труд назывался «Ойкономия», что было переведено как «Домострой» («наука о доме» или «искусство управления домом»). Однако это греческое слово переводится и как «экономика» или «экономия». В работе Ксенофонта содержались советы о том, как вести хозяйство, о наилучших методах эксплуатации рабов (включая элементы социальной демагогии и применения материальных стимулов). Большой заслугой Ксенофонта явилось то, что он обратил внимание на наличие у любого товара двух сторон (полезных свойств); удовлетворять определенную потребность человека, (т.е. быть потребительной стоимостью) и способности к обмену (делающей товар меновой стоимостью). Ксенофонт, как отмечалось выше, был сторонником натурального хозяйства, а также противником ростовщичества. Но при этом он признавал полезность денег, указывал на наличие у них функций средств обращения и средств платежа.

Другой античный мыслитель — Платон, ученик Сократа, разработал проект идеального государства. Проект предусматривал сословную дифференциацию общества. Общество должно было иметь следующую структуру:

- 1) философы, которые управляют государством;

2) воины, функцией которых является защита государства от внешних и внутренних врагов, и

3) работники (крестьяне и ремесленники), которые поддерживают государство материально.

Рабов он не относил к какому-либо сословию, так как они являются собственностью свободных граждан.

Платон проповедовал *уничтожение частной собственности*. Все граждане, согласно Платону, в идеальном государстве могут получить дом и земельный надел без права распоряжения им, т.е. его нельзя было продавать или покупать. Представляет интерес и такое правило, характеризующее идеальное общество Платона, — не должно быть слишком большой имущественной дифференциации граждан: имущество граждан не должно отличаться по объему более чем в четыре раза. Граждане не должны иметь золота и серебра, не должны заниматься ростовщичеством.

Наиболее крупной фигурой среди представителей экономической мысли античного мира является ученик Платона — Аристотель. Он, как и названные выше два античных философа, был сторонником рабовладельческого общества и, как и они, разрабатывал проект идеального государства. Граждан Греции он делил на пять фупп (классов):

- 1) земледельческий класс,
- 2) класс ремесленников,
- 3) торговый класс,
- 4) наемные работники
- 5) военные.

Рабы не включались им ни в один из перечисленных классов; он не считал их гражданами. Деление общества на рабов и свободных людей Аристотель рассматривал в качестве закона природы. Хозяйственную деятельность Аристотель относил либо *экономике*, либо *хрематистике*. *Экономика* (экономия), по Аристотелю, это — создание «истинного богатства*», накопление потребительских стоимостей. Эта деятельность является важнейшей и почетной; заслуживает одобрения и уважения, поскольку она удовлетворяет насущные жизненные потребности человека. Экономика как наука представляет собой изучение путей развития натурального хозяйства, создающего потребительские стоимости.

Хрематистика — искусство «делать деньги*», искусство использовать и распоряжаться имеющимся, запасаться необходимым, создавать состояния, накапливать денежные богатства посредством крупных торговых сделок, перепродажи, спекуляции, ростовщических операций. Такую деятельность Аристотель называл противоестественной; делание денег он рассматривал как противоречащую интересам натурального хозяйства. Он осуждал ростовщичество, считая его противным человеческой природе, справедливо вызывающим у людей ненависть. Правда, Аристотель признавал хрематистику как накопление запасов в количестве, необходимом для ведения хозяйства.

Аристотель (вслед за Ксенофонтом) отмечал наличие у *товара двойного назначения*: он используется для удовлетворения какой-то потребности и может

применяться для обмена. Иными словами, товар рассматривался как единство потребительной и меновой стоимости. Анализируя обмен товаров, Аристотель обратил внимание на то, что для обмена необходимо, чтобы товары были равными. «Гений Аристотеля, — писал К. Маркс, — обнаруживается именно в том, что в выражении стоимости товаров он открывает отношение равенства».

Таким образом, по рассматриваемой концепции Аристотеля, все, что могло бы подорвать основы натурально-хозяйственных отношений (а это прежде всего обусловленное разделением труда движение торгового и денежного капитала), относится к «издержкам» хрематистики. А последние, на его взгляд, обусловлены непониманием того, что «в действительности вещи столь различные не могут стать соизмеримыми», ибо возникшие в результате соглашения между людьми деньги, по мысли философа, представляют собой не более чем «удобный в обиходе» товар и «в нашей власти», чтобы они (деньги) стали «неупотребительными». Поэтому он решительно осуждает использование денег не по истинному назначению, т.е. с целью обеспечения удобств в обиходе «ради меновой торговли», и откровенно признается в том, что ростовщичество у него «с полным основанием вызывает ненависть».

Тема 4. Средневековые экономические мировоззрения. Экономические учения меркантилизма.

План:

1. Экономические учения средневековья.
2. Предмет и метод изучения меркантилистов
3. Концепция богатства раннего и позднего меркантилизма

1. Экономические учения средневековья

Современные представления об особенностях экономической мысли средневековья (феодального общества) так же, как и времен древнего мира, базируются в основном на материалах дошедших до нас литературных источников. Но существенной особенностью идеологии рассматриваемого периода, в том числе в области хозяйственной жизни, является ее сугубо богословский характер. По данной причине средневековым экономическим доктринам присущи многообразные хитросплетения схоластических и софистических суждений, причудливые нормы религиозно-этического и авторитарного свойства, с помощью которых предполагалось не допустить грядущего утверждения рыночных экономических отношений и демократических принципов общественного устройства.

Средневековый тип натурально-хозяйственных отношений, или феодализм, зародился, как известно, в III—VIII вв. в ряде государств Востока и V—XI вв. — в странах Европы. И с самого начала вся полнота политической власти и экономического могущества была в них достоянием светских и

церковных феодалов, которые как явно, так и неявно осуждали тенденции расширения масштабов товарности экономики и ростовщичества.

В экономической литературе в числе наиболее значимых представителей средневековой экономической мысли на Востоке, как правило, упоминается видный идеолог арабских государств Ибн-Хальдун, а в Европе — лидер так называемой поздней школы канонизма Фома Аквинский. Об их творческом наследии и последует далее речь.

Ибн-Хальдун (1332-1406). Его жизнь и творчество связаны с арабскими странами на севере Африки, где в духе, как принято говорить, азиатского способа производства государство традиционно сохраняло за собой право владения и распоряжения значительными земельными угодьями, сбора для нужд казны обременительных налогов с доходов населения. Причем с тех пор, как в начале VII в. на землю снизошли «откровения Бога» и услышавший их мекканский купец Мухаммед — первый проповедник Корана — возвестил мусульманский мир о новой (исламской) религиозной

идеологии, ослабить «всесилие» антирыночных постулатов, казалось, ничто более не смогло бы.

Веру в незыблемость сословной дифференциации общества, т.е. в то, что «Аллах дал преимущество одним людям перед другими», а также в богоугодность бартерной по существу торговли, на всех этапах эволюции общества от «примитивности» к «цивилизации» попытался укрепить в душах всех правоверных и Ибн-Хальдун, выдвинув с этой целью *концепцию некой «социальной физики»*. Вместе с тем последняя не лишена отдельных поучительных идей и историко-экономических обобщений, таких, например, как необходимость возвышенного отношения к труду, порицание скупости, жадности и расточительства, понимание объективного характера прогрессивных структурных изменений в сферах экономики, благодаря которым к давним хозяйственным заботам людей в земледелии и скотоводстве прибавились сравнительно новые занятия в ремесленном производстве и торговле.

Переход к цивилизации и соответственно избыточному производству материальных благ позволит, по мнению Ибн-Хальдуна, многократно приумножить национальное богатство, и со временем каждый человек сможет обрести большой достаток вплоть до предметов роскоши, но при этом никогда не наступит всеобщее социальное и имущественное равенство и не исчезнет деление общества на «слои» (сословия) по имущественному признаку и принципу «предводительства».

Развивая тезис о проблеме достатка и недостатка в обществе материальных благ, мыслитель указывает на ее обусловленность прежде всего размерами городов, точнее, степенью их заселенности и делает следующие выводы;

- с ростом города растет достаток в «необходимом» и «лишенном необходимости», приводя к снижению цен на первое и росту цен на второе и свидетельствуя одновременно о процветании города;

- малочисленность населения города является причиной дефицита и дороговизны всех необходимых его населению материальных благ;
- расцвет города (как и общества в целом) реален в условиях снижающихся размеров налогов, включая пошлины и поборы правителей на городских рынках.

Наконец, деньги Ибн-Хальдун считает важнейшим элементом хозяйственной жизни, настаивая на том, чтобы их роль выполняли полноценные монеты из созданных богом двух металлов — золота и серебра. По его мысли, деньги отображают количественное содержание человеческого труда «во всем приобретаемом», ценность «всякого движимого имущества», и в них «основа приобретения, накопления и сокровища». Он совершенно нетенденциозен при характеристике «стоимости труда», т.е. заработной платы, утверждая, что ее размер зависит, во-первых, «от количества труда человека», во-вторых, «его места среди других трудов» и, в-третьих, от «потребности людей в нем» (в труде. — Я.Я.).

Фома Аквинский (Аквинат) (1225—1274). Этот итальянский монах доминиканского происхождения считается наиболее авторитетной фигурой упоминавшейся выше школы канонистов на позднем этапе ее развития. Его воззрения в области социально-экономического устройства общества существенно разнятся с положениями основателя канонизма, или, как еще говорят, ранней школы канонистов, Августина Блаженного (353—430). При этом на первый взгляд Аквинат, подобно Августину, опирается на те же принципы религиозно-этического свойства, на основе которых школа на протяжении ряда столетий трактовала «правила» хозяйственной жизни, установления «справедливых цен» и достижения эквивалентного и пропорционального обмена.

На самом же деле Ф. Аквинский, учитывая реалии своего времени, изыскивает сравнительно новые «объяснения» социального неравенства в условиях более дифференцированного, чем прежде, сословного деления общества. В частности, в работе «Сумма теологии» он оперирует уже не единичными, а массовыми проявлениями признаков утверждающих себя изо дня в день масштабных товарно-денежных отношений в возросших числом и своим могуществом городах. Иными словами, в отличие от ранних канонистов прогрессирующий рост городского ремесленного производства, крупных торговых и ростовщических операций Ф. Аквинский не характеризует отныне как исключительно греховные явления и не требует их запрещения.

С точки зрения методологических позиций внешне у автора «Суммы теологии» почти нет расхождений с ранними канонистами. Однако если последние придерживались принципа неоспоримой авторитарности текстов священного писания и трудов церковных теоретиков, а также метода морально-этического обоснования сути экономических категорий и явлений, то Ф. Аквинский наряду с названными «инструментами» исследования активно использует и так называемый принцип двойственности оценок, позволяющий

средствами софистики диаметрально изменить суть первоначальной трактовки хозяйственного явления или экономической категории.

Например, если ранние канонисты, *подразделяя труд на умственный и физический виды*, исходили из божественного (естественного) предназначения, но не отделяли эти виды друг от друга с учетом их влияния на достоинство человека в связи с занимаемым положением в обществе, то Ф. Аквинский «уточняет» это «доказательство» в пользу сословного деления общества. При этом он пишет: «Деление людей по различным профессиям обусловлено, во-первых, *божественным провидением, которое разделило людей по сословиям...* Во-вторых, естественными причинами, которые определили, то, что *различные люди склонны к различным профессиям...*» (курсив мой. — Я.Я.у).

Двойственную и компромиссную позицию в сравнении с ранними канонистами автор «Суммы теологии» занимает также по поводу трактовки таких экономических категорий, как богатство, обмен, стоимость (ценность), деньги, торговая прибыль, ростовщический процент. Рассмотрим вкратце и эту позицию ученого применительно к каждой названной категории. Богатство со времен Августина рассматривалось канонистами как совокупность материальных благ, т.е. в натуральной форме, и признавалось грехом, если оно создано иными средствами, чем прилагаемым для этого трудом. В соответствии с этим постулатом бесчестное приумножение (накопление) золота и серебра, считавшихся по своей природе «искусственным богатством», не могло соответствовать нравственным и прочим нормам общества. Но, по Аквинскому, *«справедливые цены»* (о них речь пойдет ниже) *могут быть неоспоримым источником роста частной собственности и создания «умеренного» богатства*, что грехом не является.

Обмен в древнем мире и в средние века воспринимался исследователями как акт волеизъявления людей, результат которого пропорционален и эквивалентен. Не отвергая данный принцип, Ф. Аквинский обращает внимание на многочисленные примеры, превращающие обмен в субъективный процесс, обеспечивающий равенство извлекаемой пользы при неэквивалентном, казалось бы, обмену вещей. Иными словами, *условия обмена лишь тогда нарушаются, когда вещь «поступает на пользу одному и в ущерб другому».*

«Справедливая цена» — это категория, которая в экономическом «рыночная цена». Она устанавливалась и закреплялась на определенной территории феодальной знатю. Ее уровень ранние канонисты «объясняли», как правило, ссылками на трудовые и материальные затраты в процессе товарного производства. Однако Ф. Аквинский *затратный подход назначения «справедливой цены»* считает недостаточно исчерпывающей характеристикой. По его мысли, наряду с этим следует признать, что *продавец может «по праву продавать вещь дороже, чем она стоит сама по себе», и при этом она «не будет продана дороже, чем стоит владельцу», в противном случае ущерб будет нанесен и продавцу, который недополучит соответствующее его положению в обществе количество денег, и всей «общественной жизни».*

Деньги (монеты) Ф. Аквинским трактуются подобно авторам древнего мира и раннего канонизма. Он указывает, что причиной их возникновения стало волеизъявление людей для обладания «вернейшей мерой» в «торговле и обороте». Выражая свою приверженность номиналистической концепции денег, автор «Суммы теологии» признает, что, хотя монеты имеют «внутреннюю ценность», государство, тем не менее, вправе допускать некоторое отклонение ценности монеты от ее «внутренней ценности». Здесь ученый вновь верен своему пристрастию к двойственности, с одной стороны, признавая, что порча монеты может сделать бессмысленным измерение достоинства денег на внешнем рынке, а с другой — вверяя государству право устанавливать «номинальную ценность» подлежащих чеканке денег по своему усмотрению.

Торговая прибыль и ростовщический процент осуждались канонистами как небогоугодные, т.е. грешные, явления. С определенными оговорками и уточнениями «осуждал» их и Ф. Аквинский. Поэтому в результате, по его мысли, торговая прибыль и процент за ссуду все же должны присваиваться соответственно торговцем (купцом) и ростовщиком, если при этом очевидно, что они совершают вполне благопристойные деяния. Иначе говоря, необходимо, чтобы такого рода доходы являлись не самоцелью, а заслуженной платой и вознаграждением за имеющие место в торговых и ссудных операциях труд, транспортные и прочие материальные издержки и даже за риск.

Как видим, «Сумма теологии» изобилует двойственными характеристиками и схоластическими суждениям, к которым прибегает ее автор в поисках путей примирения и компромисса по многим, казалось бы, взаимоисключающим теоретическим положениям. Сказанное в современной экономической литературе относят к экономическим воззрениям раннего либо позднего канонизма.

2. Предмет и метод изучения меркантилистов

Вытеснение натурального хозяйства рыночными экономическими отношениями произошло на протяжении значительного промежутка времени, именуемого историками-экономистами не иначе как периодом (эпохой) меркантилизма. Широко распространена в экономической литературе и характеристика этого времени К. Марксом, назвавшим его периодом «первоначального накопления капитала».

Латинские («*negotium*» — торговать), англофранцузские («*mercantile*» — торговый) и итальянские («*mercante*» — торговец, купец) корни в слове «меркантилизм», конечно же, не дают полного представления о сути меркантилистской системы, «принципы» научного мировоззрения которой господствовали на протяжении XV–XVIII столетий.

В частности, идеологи меркантилизма были убеждены, что *только деньги* (золотые и серебряные) и *сокровища, а олицетворяют богатство нации, государства*. Приумножение богатства, полагали они, требует *протекционистских мер* по регулированию внешней торговли и того, чтобы поощрялся экспорт, сдерживался импорт и всемерно поддерживалась

национальная промышленность. Наряду с этим из-за отсутствия должных теоретических познаний в области народонаселения меркантилисты считали возможным поддержание низкого уровня заработной платы благодаря росту населения (предложения рабочей силы).

По меркантилистской концепции достижение активного торгового баланса увязывается непременно с мерами государственного вмешательства, а источником богатства считается неэквивалентный обмен в результате торговых взаимоотношений с другими государствами. Причем не только меркантилисты, но и подавляющая часть представителей вытеснившей их впоследствии классической политической экономии, безусловно, верили в абсолютную власть просвещенной деспотии, т.е. в монархию, и были весьма далеки от истинных принципов демократии.

Другими словами, меркантилисты, ратуя за всеобщую коммерциализацию национального хозяйства, все же сдерживали этот процесс в отношении таких основных факторов производства, как труд и земля, без чего едва ли вообще возможна независимая рыночная экономическая система. Характеризуя систему меркантилистов как систему практической политики, И. Кондратьев[^] и другие современные экономисты прежде всего имеют в виду то обстоятельство, что промышленное производство в тот период контролировалось главным образом торговым капиталом, т.е. купцами. Благодаря последним эта сфера стала развиваться на коммерческой основе, и ее масштабы вышли далеко за пределы городов. Объяснялось это тем, что вплоть до конца XVIII в. преимущественно домашнее производство не имело дорогого оборудования и поэтому, подключаясь к сфере промышленной деятельности, хорошо знавшие конъюнктуру рынка купцы мало чем рисковали, превратив ее в конечном счете в некий придаток торговли.

Как очевидно, меркантилисты хотя и не согласовывали между собой ни принципы, ни общий аналитический инструментарий, но тем не менее на протяжении трех столетий придерживались общих «принципов» научного мировоззрения. Вот как лаконично в шести тезисах сформулировал их (принципы) М. Блауг[^]:

- 1) золото и сокровища любого рода как выражение сути богатства;
- 2) регулирование внешней торговли с целью обеспечения притока в страну золота и серебра;
- 3) поддержка промышленности путем импорта дешевого сырья;
- 4) протекционистские тарифы на импортируемые промышленные товары;
- 5) поощрение экспорта, особенно готовой продукции;
- 6) рост населения для поддержания низкого уровня заработной платы.

Итак, в ситуации доиндустриальной экономики меркантилистам не приходилось сталкиваться с проблемами регулярной занятости рабочей силы, организации неизвестного тогда еще фабрично-заводского производства. Основными их требованиями неизменно оставались превышение экспорта над импортом, стимулирование вывоза из страны капитала и ввоза в нее золота и роскоши из-за рубежа, недопущение в национальную экономику заграничных инвестиций.

Однако подобного рода теоретические установки, основанные на протекционистских настроениях в области государственного регулирования внешней торговли, наивное отождествление денег и богатства, всемерное одобрение общественных работ и другие постулаты меркантилистов в самом деле располагают к нелепым с позиций сегодняшней экономической науки выводам об «обязанности» государства обеспечивать население рабочими местами, придерживаться политики «разори соседа» ради обогащения собственного народа и т.п.

Таким образом, меркантилизм как первая школа экономической мысли периода зарождающихся рыночных экономических отношений имеет целый ряд *теоретико-методологических особенностей*.

Их суть сводится к тому, что меркантилисты:

- в качестве *предмета изучения* (экономического анализа) предпочитают рассмотрение проблем сферы обращения, причем в отрыве от проблематики сферы производства;
- в качестве *метода изучения* используют в основном эмпиризм, приводящий к описанию на каузальной основе внешних проявлений экономических явлений и исключающий возможность системного анализа всех сфер экономики;
- *возникновение денег* считают следствием искусственного изобретения людей, а сами деньги отождествляют с богатством;
- *происхождение стоимости* (ценности) денег трактуют в связи с «естественной природой» золотых и серебряных денег и их количеством в стране;
- *повышение предложения труда* увязывают с необходимостью более низкой, а не высокой заработной платы;
- *экономический рост* рассматривают как следствие приумножения денежного богатства страны благодаря государственному регулированию внешней торговли и достижению положительного сальдо торгового баланса и т.д.

3. Концепция богатства раннего и позднего меркантилизма

В экономической литературе в развитии меркантилизма различают обычно два этапа — ранний и поздний. Основным критерием такого деления является «обоснование» путей (средств) достижения активного торгового баланса, т.е. положительного сальдо во внешней торговле.

Ранний меркантилизм возник еще до великих географических открытий и был *актуален до середины XVI в.* На этом этапе торговые связи между странами были развиты слабо, имели эпизодический характер. Для достижения положительного сальдо во внешней торговле ранние меркантилисты считали целесообразным:

- устанавливать *максимально высокие цены* на экспортируемые товары;
- всемерно *ограничивать импорт* товаров;
- *не допускать вывоза из страны золота и серебра* (с ними отождествлялось денежное богатство).

Следовательно, теория монетаризма ранних меркантилистов может расцениваться как *теория «денежного баланса»*.

Раннему меркантилизму было присуще понимание ошибочности концепции номиналистической теории денег, восходящей к древним временам и в том числе к трудам древнегреческого философа Аристотеля (IV в. до н.э.). Рассуждая так, номиналисты отрицали не только товарную природу денег, но и их связь с благородными металлами.

Однако во времена раннего меркантилизма, как и в средние века, правительство занималось порчей национальной монеты, снижая ее ценность и вес в надежде заинтересовать иностранных купцов обменивать их деньги на туземные и покупать больше товаров.

Превращение денег в условный знак, фиксированное соотношение находящихся в обращении золотых и серебряных денег (система биметаллизма) оправдывались как фактами обращения неполноценных денег, так и ошибочной констатацией того, что *золото и серебро являются деньгами в силу своих природных свойств*, выполняя функции меры стоимости, сокровища и мировых денег.

Поздний меркантилизм охватывает период *со второй половины XVI в. по вторую половину XVII в.*, хотя отдельные его элементы продолжали проявлять себя и в XVIII в. На этом этапе торговые связи между странами становятся развитыми и регулярными, что во многом было обусловлено поощрением развития национальной промышленности и торговли государством. Чтобы достичь активного торгового баланса, выдвигались рекомендации;

- *завоевывать внешние рынки благодаря относительно дешевым товарам (т.е. невысоким ценам)*, а также перепродаже товаров одних стран в других странах;
- *допускать импорт товаров* (кроме предметов роскоши) при сохранении в стране активного торгового баланса;
- *вывозить золото и серебро* для осуществления выгодных торговых сделок, посредничества, т.е. для увеличения их массы в стране и сохранения активного торгового баланса.

Поздние меркантилисты сместили акцент в теории монетаризма, противопоставив идее «денежного баланса» ранних меркантилистов идею «торгового баланса».

Признавая товарную *сущность денег*, их *ценность* поздние меркантилисты *по-прежнему усматривали в естественных свойствах золота и серебра*. Однако именно они обусловили переход от металлической к количественной теории денег и системе монометаллизма. И если ранние меркантилисты *определяющей функцией денег считали* функцию накопления, то поздние — *функцию средства обращения*.

Возникновение количественной теории денег стало как бы естественной реакцией на *«революцию цен» XVI в.*, вызванную огромным приливом в Европу из Нового Света золота и серебра и показавшую причинную взаимосвязь изменений количества денег и цен товаров. По убеждению поздних меркантилистов, ценность денег находится в обратной зависимости от их количества, а уровень цен на товары прямо пропорционален количеству денег. Они *тенденциозно полагали, что увеличение предложения денег, повышая спрос на них, стимулирует торговлю*.

Итак, апогей раннего меркантилизма соответствует примерно середине XVI в., а позднего — охватывает почти целиком XVII столетие. Особенности же этих этапов кратко можно охарактеризовать следующим образом.

Ранний меркантилизм	Поздний меркантилизм
<i>Уровень внешней торговли</i>	
Торговые связи между странами развиты слабо, носят эпизодический характер.	Торговля между странами достаточно развита и носит регулярный характер.
<i>Рекомендуемые пути достижения активного торгового баланса</i>	
Установление максимально высоких цен на экспорт товаров;	Допускаются относительно низкие цены на экспорт, в том числе при перепродаже товаров других стран за границей;
всемерное ограничение импорта товаров;	допускается импорт товаров (кроме предметов роскоши) при условии положительного сальдо во внешней торговле;
запрет вывоза из страны золота и серебра как денежного богатства.	вывоз денег допускается в целях выгодных торговых сделок и посредничества и сохранения активного торгового баланса.
<i>Позиции в области теории денег</i>	
Преобладает номиналистическое восприятие денег; правительство, как правило, занимается порчей национальной монеты, снижая ее ценность и вес;	«Революция цен» XVI в. обусловила переход к количественной теории денег (ценность денег обратно пропорциональна их количеству; уровень цен прямо пропорционален количеству денег; рост предложения денег, увеличивая спрос на них, стимулирует торговлю);
устанавливается фиксированное соотношение в обращении золотых и серебряных денег (система биметаллизма);	устанавливается система монометаллизма;
констатация денежной сущности золота и серебра в силу их природных свойств;	констатация товарной сущности денег, но по-прежнему в силу якобы естественных свойств золота и серебра;

Судя по принципиальным установкам меркантилистов, как ранних, так и поздних, легко обнаружить их поверхностную и несостоятельную сущность. К примеру, не менее известные, чем упомянутый выше Т. Мен, меркантилисты Дж. Локк и Р. Кантильон были совершенно убеждены в целесообразности

возможно большего количества золота и серебра в данной стране в сравнении с другими и именно в этом рассматривали достигнутый ею уровень «богатства».

Доводы в этой связи приводились небезосновательные, о чем свидетельствует, в частности, следующее уверение Т. Мена; если продавать дешевле, то не потеряешь сбыта, и если страна ввозит товары за наличные деньги, то только в интересах последующего вывоза этих товаров за границу и превращения их в «ввоз гораздо большего количества денег».

Своеобразным было также влияние идей бумажно-денежного меркантилиста Джона Ло, убеждавшего в работе «Анализ денег и торговли» (1705) своих современников в том, что незначительный рост цен всегда способствует росту товарного предложения. И только состоявшееся апробирование задумок этого, как его часто называют, авантюриста позволило убедиться в ошибочности ожиданий значительного роста производства с увеличением количества денег в обращении.

3. Историческое значение меркантилизма

Практическая направленность меркантилистской системы в области торговых и ссудных операций и денежного обращения и ее влияние на последующие этапы эволюции экономической науки ни в коем случае не должны недооцениваться. В наиболее развитых странах того времени — Англии и Франции — особенности реализации идей меркантилизма на протяжении XVII—XVIII вв. предопределили, по существу, главные причины своеобразия их истории экономики и истории экономической мысли вплоть до XX столетия. Это видно из следующих сравнительных положений, обозначившихся в этих странах в период меркантилизма.

Особенности меркантилизма	
в Англии	во Франции
<p>Рыночные экономические отношения формируются гармонично во всех сферах хозяйственной жизни, включая промышленность, сельское хозяйство и торговлю;</p> <p>складываются предпосылки для практической реализации политики фритредерства;</p> <p>английская экономическая мысль занимает ведущие позиции в мировой экономической науке.</p>	<p>Со времен министра финансов Ж.Б. Кольбера (XVII в.) мануфактурное производство развивается в условиях сдерживания становления фермерства, т.е. «узости» внутреннего рынка («кольбертизм»); торговля несвободна, регламентируется государством;</p> <p>зарождается специфическое течение экономической мысли — «физиократия», провозглашающая землю основным производительным фактором и источником «чистого продукта».</p>

Следует пояснить, что во Франции, где наиболее активным проводником политики протекционизма в XVII в. считают суперинтенданта (министра) финансов Жана Батиста Кольбера, создавалась мощная сеть мануфактур в промышленности. Но одновременно здесь, в том числе посредством запрета вывоза хлеба и свободы его ввоза, сдерживалось становление фермерства, что в конечном счете стало фактором «узости» внутреннего рынка Франции по сравнению с ее давней соперницей — Англией. Впоследствии французский меркантилизм по данной причине стали именовать кольбертизмом.

В Англии же меркантилизм, как очевидно из истории экономики, оказался значительно более «плодотворным», чем во Франции. Основные успехи протекционистской политики этой страны в области торговли и промышленности в XVII в. связывают обычно с именем Томаса Мена — одного из лидеров Ост-Индской компании.

Известно также, что в результате идеологической борьбы с меркантилизмом именно в Англии были достигнуты лучшие теоретические обобщения ценностей классической политической экономии, нашедшие отражение в трудах А. Смита, Д. Рикардо, Т. Мальтуса, Дж.С. Милля и др. Кроме того, Англия, будучи на значительном протяжении XIX столетия наиболее экономически развитой державой мира, положила начало практической реализации важнейшей антимеркантилистской позиции, заявив в середине XIX в. о своей безоговорочной приверженности политике фритредерства, т.е. полной свободе и внутренней и внешней торговли.

Наконец, необходимо заметить, что меркантилизм обогатил историю экономических учений не только концепцией всеобщей коммерциализации хозяйственной жизни и масштабного участия в ней государственных структур, но и тем, что он действительно обозначил, говоря словами Й. Шумпетера, «зачатки науки». Речь идет, конечно, об экономической науке, которая после издания в 1615 г. французским меркантилистом Антуаном Монкретьеном «Трактата политической экономии» почти четыре столетия достойно называлась не иначе как ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ.

Тема 5. Возникновение, развитие и завершение классической экономической школы.

План:

1. Сущность и особенности классической политической экономии.
2. Основные этапы развития классической школы
3. Зарождение классической политической экономии

1. Сущность и особенности классической политической экономии.

Идеи представителей классической школы актуальны и по сей день, а в свое время они оказали огромное влияние на становление экономической науки. Это направление развивалось с XVII до начала XIX в. Представители классической школы выступали за либерализм, т. е. отстаивали позицию, что государство не должно вмешиваться в дела своих подданных. Считается, что период становления экономической теории как науки приходится как раз на время существования классической школы. Поэтому выделение экономики в отдельную науку считают заслугой представителей классической школы. Они начали развивать теорию стоимости, высказали мнение, откуда появляется прибавочная стоимость или берется прибыль. Ими было создано много работ о налогообложении и земельной ренте.

Классическая школа политической экономии пришла на смену меркантилизму. Основателем классической политической экономии является У. Петти, которого К. Маркс называл «гениальнейшим и оригинальнейшим исследователем-экономистом».

Основателями классической школы принято считать Уильяма Петти, Пьера Буагильбера, Адама Смита, Давида Риккардо, Томаса Мальтуса, Джона Стюарта Милля. Они полагали, что экономика – это наука о богатстве и о том, как его достичь.

Перечислим основные идеи представителей классической школы.

1. Главная и практически единственная цель капиталиста – получение максимальной прибыли за минимальный промежуток времени.
2. Увеличение богатства может происходить лишь за счет накопления капитала.

3. Человек по своей природе эгоистичен, а посему самое главное для него – это получение выгоды.
4. Самое лучшее развитие государства будет достигнуто лишь при либерализме.
5. Величина зарплаты зависит и всегда будет зависеть от востребованности профессии на данный момент времени.
6. Должна существовать свободная конкуренция, для того чтобы работал «принцип невидимой руки Провидения», т. е. то, что сегодня принято называть законом спроса и предложения.
7. В сделках каждый должен быть экономически подкован и иметь представление обо всем, что происходит на любом из рынков (земельном, трудовом, товарном и т. п.).

По мере дальнейшего формирования в развитых странах мира основ рыночных экономических отношений становилось все более очевидным то обстоятельство, что государственное вмешательство в экономическую деятельность не является панацеей в деле преодоления преград в приумножении национального богатства и достижения согласованности во взаимоотношениях хозяйствующих субъектов как на внутреннем, так и на внешних рынках. Поэтому, как отметил П. Самуэльсон, вытеснение «доиндустриальных условий» системой «свободного частного предпринимательства», способствуя разложению меркантилизма, стало одновременно исходным пунктом наступления условий «полного *laissez faire*».

Последнее словосочетание означает требование полного невмешательства государства в экономику, деловую жизнь или, говоря по-другому, — экономический либерализм. Причем с конца XVII — начала XVIII в. эта идея превратилась в своеобразный девиз рыночной либеральной экономической политики. И именно с этого времени зарождается новая теоретическая школа экономической мысли, которую позднее назовут классической политической экономией.

«Классическая школа» повела решительную борьбу с протекционистской идеологией меркантилистов, обратившись к самым новым методологическим достижениям науки той эпохи и развернув поистине фундаментальные теоретические исследования. Ее представители противопоставили эмпиризму меркантилистской системы профессионализм, который, по словам того же П. Самуэльсона, не позволял впредь «советникам при короле» убеждать своих монархов в том, что увеличение богатства страны сопряжено с установлением государственного контроля над экономикой, в том числе со сдерживанием импорта и поощрением экспорта и тысячей других «детальных распоряжений».

«Классики» в отличие от меркантилистов, по существу, заново сформулировали и предмет, и метод изучения экономической теории. Так, возросшая степень мануфактуризации экономики (затем и ее индустриализации) обусловила выдвигание на первый план предпринимателей, занятых в промышленном производстве, оттеснив на второй план капитал, занятый в торговле, денежном обращении и ссудных операциях. По этой причине в качестве предмета изучения «классики» предпочитали главным образом сферу производства.

Что же касается метода изучения и экономического анализа, то его новизна в «классической школе» связана, как уже упоминалось, с внедрением новейших методологических приемов, которые обеспечивали достаточно глубокие аналитические результаты, меньшую степень эмпиричности и описательного, т.е. поверхностного, осмысления хозяйственной (деловой) жизни.

Таким образом, можно утверждать, что смена меркантилизма классической политической экономией стала свершением еще одной исторической метаморфозы в отношении наименования и назначения экономической науки. Как известно, в бытность древнегреческих философов термин «экономия» или «экономика» воспринимался почти в буквальном переводе слов «ойкос» (домохозяйство) и «номос» (правило, закон) и имел смысловую нагрузку процессов домоводства, управления семьей или личным хозяйством. В период меркантилистской системы экономическая наука, получившая благодаря А. Монкретьену наименование «политическая экономия», воспринималась уже как наука о государственном хозяйстве или экономике национальных государств, управляемых монархами.

Наконец, в период «классической школы» политическая экономия обрела черты подлинно научной дисциплины, изучающей проблемы экономики свободной конкуренции.

2. Основные этапы развития классической школы

В развитии классической политической экономии с определенной условностью можно выделить четыре этапа.

Первый этап. Его начальная стадия приходится на конец XVII — начало XVIII в., когда в Англии благодаря творчеству У. Петти и во Франции с появлением трудов П. Буагильбера стали формироваться признаки зарождающегося альтернативного меркантилизму нового учения, которое впоследствии назовут классической политической экономией. Эти авторы резко осуждали сдерживающую свободу предпринимательства протекционистскую систему. В их трудах были сделаны первые попытки затратных трактовок стоимости товаров и услуг (посредством учета количества затраченного в процессе производства рабочего времени и труда). Ими подчеркивалось приоритетное значение либеральных принципов хозяйствования в создании национального (неденежного) богатства в сфере материального производства.

Следующая стадия этого этапа связана с периодом середины и начала второй половины XVIII в., когда с появлением так называемого физиократизма — специфического течения в рамках классической школы — меркантилистская система подверглась более глубокой и аргументированной критике. Физиократы (особенно Ф. Кенэ и А. Тюрго) значительно продвинули экономическую науку, обозначив новое толкование ряда микро- и макроэкономических категорий, хотя их внимание почти целиком было сосредоточено на проблемах сельскохозяйственного производства в ущерб другим сферам экономики и особенно сфере обращения.

Итак, на первом этапе ни один представитель классической политической экономии, не будучи профессиональным экономистом, не смог достичь углубленной проработки теоретических проблем эффективного развития как промышленного производства, так и фермерского хозяйства.

Второй этап. Временной отрезок этого периода развития «классической школы» целиком и полностью связан с именем и творчеством великого ученого-экономиста Адама Смита, чье гениальное творение «Богатство народов» (1776) стало особым и наиболее значительным достижением экономической науки всей последней трети XVIII в. Его «экономический человек» и «невидимая рука» провидения смогли убедить не одно поколение экономистов в естественном порядке и неотвратимости независимо от воли и сознания людей стихийного действия объективных законов. Во многом благодаря ему вплоть до 30-х гг. XX столетия как «классики», так затем и «неоклассики» верили в неопровержимость положения о *«laissez faire»* — полном невмешательстве правительственных предписаний в свободную конкуренцию.

Классическими по праву считаются и открытые А. Смитом (по материалам анализа булавочной мануфактуры) законы разделения труда и роста его производительности. На его теоретических изысканиях в значительной мере основываются также современные концепции о товаре и его свойствах, деньгах, заработной плате, прибыли, капитале, производительном труде и др.

Третий этап. Хронологические рамки этого этапа охватывают практически всю первую половину XIX в., в течение которой в развитых странах мира (прежде всего в Англии и Франции) состоялся переход от мануфактурного производства к заводам и фабрикам, т.е. к машинному, или, как говорят, индустриальному, производству, знаменующему свершение промышленного переворота.

В этот период наибольший вклад в сокровищницу «классической школы» внесли называвшие себя учениками и последователями А. Смита англичане Д. Рикардо, Т. Мальтус и Н. Сениор, французы Ж.Б. Сэй, Ф. Бастиа и др. И хотя все эти авторы, следуя своему кумиру, главной в экономической науке считали теорию стоимости и так же, как он, придерживались затратной концепции (в соответствии с которой происхождение стоимости товаров и услуг видели либо в количестве затраченного труда, либо в издержках производства), тем не менее

каждый из них оставил в истории экономической мысли и становления либеральных рыночных отношений довольно заметный след.

Четвертый этап. На этом завершающем этапе во второй половине XIX в. доминировали труды Дж.С. Милля и К. Маркса, всесторонне обобщивших лучшие достижения «классической школы». Как известно, в данный период уже началось формирование нового, более прогрессивного направления экономической мысли, получившего впоследствии название «неоклассической экономической теории». Однако популярность теоретических воззрений «классиков» оставалась весьма внушительной. Причиной тому в значительной мере было то, что последние лидеры классической политической экономии, будучи строго привержены положению об эффективности ценообразования в условиях конкуренции и, осуждая классовую тенденциозность и вульгарную апологетику в экономической мысли, все же, говоря словами П. Самуэльсона, симпатизировали рабочему классу и были обращены «к социализму и реформам»

3. Зарождение классической политической экономии

1. Экономическое учение У. Петти

Уильям Петти (1623—1687) — основоположник классической политической экономии в Англии, изложивший свои экономические взгляды в произведениях, опубликованных в 60—80-е гг. XVII в.

По словам К. Маркса, У. Петти — «отец политической экономии гениальнейший и оригинальнейший исследователь — экономист»¹. Он родился в г. Ромеи, что на юге Англии, в семье суконщика. В детстве в годы учебы в городской школе изучаемые дисциплины и особенно латынь постигал с заметной легкостью. В 14 лет, не восприняв отцовского ремесла, ушел из дома, нанявшись юнгой на корабль. Уже через год волею случая из-за перелома ноги был высажен с корабля на ближайшем берегу, которым оказался север Франции. На чужбине, благодаря знанию латыни, юный У. Петти был принят в Канский коллеж, обеспечивавший слушателям полное материальное содержание. В коллеже он овладел греческим и французским языками, математикой, астрономией. Возвратившись в 1640 г. по окончании коллежа в Лондон, У. Петти не терял надежды продолжить свое образование. Зарабатывая на жизнь черчением морских карт, а затем службой в военном флоте, спустя три года 20-летний У. Петти покинул Англию для изучения медицины за границей. В Амстердаме и Париже прошли первые четыре года учебы, которую необходимо было сочетать с различными побочными заработками. Завершил медицинское образование У. Петти все же на родине, проучившись еще три года в Оксфордском университете.

В 1650 г. в 27 лет У. Петти получил степень доктора физики, стал профессором анатомии одного из английских колледжей. Но через год неожиданно для многих принял предложение занять должность врача при главнокомандующем английской армией в Ирландии, и с этого времени жизнь скромного медика кардинально изменилась. Проявив завидную предприимчивость, по подсчетам самого У. Петти, ему удалось «заработать» 9

тыс. ф.ст. за обычный, казалось бы, правительственный подряд по подготовке им лично планов земельных участков для последующих замеров и составления карты покоренной Ирландии. Как выяснилось, У. Петти оформил на свое имя скупку земли на разных концах острова за всех тех офицеров и солдат, кто не мог или не хотел дожидаться получения своего земельного надела.

Всего через 10 лет, в 1661 г., 38-летний интеллигент-разночинец был возведен в рыцарское звание, заслужил право именоваться сэром У. Петти. В дальнейшем положение состоятельного и практичного землевладельца в сочетании с пытливым умом и острой интуицией отразилось на новых занятиях У. Петти, связанных с описанием собственного видения экономической жизни общества и государства. В результате появились такие его произведения, как «Трактат о налогах и сборах» (1662), «Политическая анатомия Ирландии » (1672), «Разное о деньгах» (1682) и др., в которых красной нитью прослеживается мысль о неприятии протекционистских идей меркантилистов.

Теория богатства и денег

В отличие от меркантилистов богатство, по мнению У. Петти, образуют не только драгоценные металлы и камни, включая деньги, но и земли страны, дома, корабли, товары и даже домашняя обстановка. Именно в рассуждениях по данному поводу он высказал весьма популярное и в наши дни убеждение: «Труд есть отец и активный принцип богатства, а земля его мать».

Для увеличения богатства страны У. Петти полагал, что вместо наказания тюремным заключением необходимо ввести денежные штрафы, а «несостоятельных воров» отдавать «в рабство», заставляя трудиться. Это в противовес меркантилистам означало, что богатство создается прежде всего трудом и его результатами, т.е. отрицалась «особая» роль денег в хозяйственной жизни. Поэтому, уточнял У. Петти, если какое-либо государство прибегает к порче монет, то это характеризует его упадок, бесчестное положение государя, измену общественному доверию к деньгам.

В развитие данной мысли У. Петти обращает внимание на бессмысленность и невозможность запрета вывоза денег. Подобное деяние государства равносильно, по его словам, запрету ввоза в страну импортных товаров. В этих и других суждениях У. Петти проявляет себя как сторонник количественной теории денег, демонстрируя понимание закономерности о количестве денег, необходимом для обращения. Однако в то же время очевидна и его упрощенческая позиция по поводу роли денег в экономике. С одной стороны, количественная теория денег действительно показала, что «деньги сами по себе не конституируют богатства», с другой же — У. Петти, а затем другие авторы классической политической экономии не поняли, что эта теория, говоря словами М. Блауга, «вела к игнорированию взаимосвязи между товарным и денежными рынками, проистекающей от функции денег как средства сохранения ценности».

Вот почему справедливая во многом критика меркантилизма сопровождается в трудах У. Петти и некоторыми тенденциозными соображениями. Он, например, совершенно предвзято отрицает участие торговли и торгового капитала в

создании национального богатства, настаивая даже на сокращении значительной части купцов. Последних У. Петти сравнивает с «игроками», занятыми распределением «крови» и «питательных соков» государства, под которыми имел в виду продукцию сельского хозяйства и промышленности.

Теория стоимости

Неприятие меркантилистских идей отразилось в творчестве У. Петти не только в связи с характеристикой сущности богатства и путей его приумножения, но и в попытках выявить природу происхождения стоимости товаров, а также причин, влияющих на уровень их ценности на рынке. Трактовки, предложенные им в данной связи, впоследствии позволили признать его первым автором трудовой теории стоимости, ставшей одним из главных признаков классической политической экономии в целом.

В одной из них говорится, что стоимость товара создается трудом по добыче серебра и является его «естественной ценой»; стоимость же товаров, выясненная приравнением к стоимости серебра, является их «истинной рыночной ценой». Другая гласит: стоимость товара обусловлена участием в ее создании труда и земли. Как видим, у У. Петти в основе цены товара в каждой из трактовок ее сущности лежит затратный, т.е. тупиковый, подход.

Теория доходов

Теперь рассмотрим положения, высказанные У. Петти по поводу доходов рабочих и собственников денежного капитала и землевладельцев. Многие из них послужили основой для теоретических изысканий последующими представителями «классической школы». Например, следуя У. Петти, заработная плата характеризовалась и Д. Рикардо и Т. Мальтусом как цена труда рабочего, представляющая минимум средств для существования его и его семьи. У. Петти, в частности, утверждал: «Закон должен был бы обеспечивать рабочему только средства к жизни, потому что если ему позволяют получать вдвое больше, то он работает вдвое меньше, чем мог бы работать и стал бы работать, а это для общества означает потерю такого же количества труда».

Доходы предпринимателей и землевладельцев охарактеризованы У. Петти посредством унифицированного им по существу понятия «рента». В частности, называя рентой с земли разницу между стоимостью хлеба и издержками на его производство, он подменял такое понятие, как прибыль фермера. В другом примере, рассматривая суть происхождения ссудного процента, У. Петти вновь прибегает к упрощению, заявив, что этот показатель должен быть равен «ренте с такого-то количества земли, которое может быть куплено на те же данные в ссуду деньги при условии полной общественной безопасности».

Еще в одном примере У. Петти ведет речь об одной из форм проявления земельной ренты, обусловленной местоположением земельных участков и рынка. При этом он заключает, что поблизости населенных мест, для пропитания населения которых нужны большие районы, земли не только

приносят более высокую ренту, но и стоят большей суммы годовых рент, чем земли совершенно такого же качества, но находящиеся в более отдаленных местностях.

В то же время подход У. Петти к определению цены земли имеет отдельные достоинства, заложенные в его идее о взаимосвязи ссудного процента и ренты с земли за год. На это указывал еще К. Маркс. В известном смысле похожие суждения мы встречаем и у Й. Шумпетера, который писал: «Ни один капиталист, если он руководствуется сугубо деловыми соображениями, не может оценивать земельный участок ни выше и ни ниже той суммы денег, которую может принести ему процент, равный ренте с данного участка. Если бы земля была дороже, ее нельзя было бы продать.

Если бы земля стоила дешевле, то между привлеченными избыточным доходом капиталистами возникла бы конкуренция, которая и подняла бы цену до прежнего уровня. Вместе с тем ни один земельный собственник, если только он не находится в стесненных обстоятельствах, не уступит свой участок дешевле той суммы денег, процент которой равняется чистой ренте с него. Но он не сможет получить и больше этой суммы, так как капиталисту, выразившему согласие уплатить такую сумму, сразу же будет предложено множество земельных участков»*.

2. Экономическое учение П. Буагильбера

Пьер Буагильбер (1646—1714) — родоначальник классической политической экономии во Франции. Как и основатель подобной школы экономической мысли в Англии У. Петти, он не был профессиональным ученым-экономистом.

Сын нормандского дворянина, юриста, П. Буагильбер, следуя отцу, получил юридическое образование. В 31 год был удостоен административной должности судьи в Нормандии. Через 12 лет профессиональные успехи позволили ему занять доходную и влиятельную должность генерального начальника судебного округа Руана. На посту главного судьи города, в функции которого в то время входило общемуниципальное управление, включая полицейское управление, П. Буагильбер оставался в течение 25 лет, т.е. почти до конца жизни, и только за два месяца до смерти передал эту должность старшему сыну.

Пытливый ум, высокое общественное положение вызвали интерес П. Буагильбера к экономическим проблемам страны, побудили разобраться в причинах низкого уровня жизни в провинциях Франции на рубеже XVII-XVIII вв. Свои первые реформаторские (антимеркантилистские) соображения он опубликовал в возрасте 50 лет, анонимно издав в 1695—1696 гг. книгу с весьма замысловатым заглавием «Подробное описание положения Франции, причины падения ее благосостояния и простые способы восстановления, или как за один месяц доставить королю все деньги, в которых он нуждается, и обогатить все население».

Поиск путей преодоления негативных обстоятельств в экономике остался главной задачей и в последующих произведениях П. Буагильбера,

опубликованных в начале XVIII в. В них, как и прежде, он продолжал критику меркантилизма, обосновывал необходимость реформ, более всего уделяя внимание проблемам развития сельскохозяйственного производства, в котором видел основу экономического роста и богатства государства. Заметим, что аналогичный тенденциозный подход сохранялся в экономической мысли Франции вплоть до начала второй половины XVIII столетия, когда здесь процветал физиократизм, пропагандировавший решающую роль в социально-экономическом развитии общества фермерского уклада сельскохозяйственного производства.

П. Буагильбер, подобно У. Петти, противопоставив меркантилистам собственное видение сущности богатства, пришел к так называемой концепции общественного богатства. Последнее, на его взгляд, проявляет себя не в физической массе денег, а во всем многообразии полезных благ и вещей или, как он выражается, в пользовании «хлебом, вином, мясом, одеждой, всем великолепием сверх необходимого». При этом он подчеркивает, что ни владение землей, ни денежным богатством не обеспечит такого достатка, чтобы не «позволить погибнуть в нищете их владельцу, когда первые вовсе не обрабатываются, а вторые не обмениваются на жизненно необходимые предметы, как пища и одежда, без чего никто не может обойтись. Только их надо почитать богатством».

Таким образом, по Буагильберу, не приумножение денег, а, напротив, рост производства «пищи и одежды» представляет собой главную задачу экономической науки. Иными словами, он, как и У. Петти, предметом изучения политической экономии считает анализ проблем сферы производства, признавая эту сферу наиболее значимой и приоритетной в сравнении со сферой обращения.

1. Экономическое учение Ф. Кенэ

Франсуа Кенэ (1694—1774), признанный лидер и основоположник учения физиократов — специфического течения в рамках классической политической экономии. Слово «физиократия» имеет греческое происхождение и в переводе означает «власть природы».

В этом смысле представители физиократизма исходили из определяющей роли в экономике земли, сельскохозяйственного производства.

По словам Ф. Кенэ, именно постоянно воспроизводимые богатства сельского хозяйства служат основой для всех профессий, способствуют расцвету торговли, благополучию населения, приводят в движение промышленность и поддерживают процветание нации.

Иначе говоря, земледелие он считал основой для всей экономики государства. Ф. Кенэ, как и другие авторы первого этапа развития классической политической экономии, не является профессиональным экономистом.

Уроженец одного из пригородов Версаля (под Парижем), восьмой из тринадцати детей крестьянина — мелкого торговца, Ф. Кенэ исключительно

благодаря своим природным дарованиям достиг профессии врача, которая всегда оставалась для него основной.

Чтобы стать медиком, в 17 лет уехал в Париж, где одновременно практиковал в госпитале и подрабатывал на жизнь в одной из граверных мастерских. Через 6 лет получил диплом хирурга и приступил к врачебной практике вблизи от Парижа в городке Мант.

В 1734 г. популярнейшему к этому времени врачу Ф. Кенэ предложил постоянную работу в качестве медика в своем доме в Париже герцог Виллеруа. В 1749 г. после аналогичной «просьбы» небезызвестной маркизы Помпадур Ф. Кенэ обретает еще более почетную «службу», и, наконец, с 1752 г. он удостоивается положения лейб-медика самого короля Людовика XV. Последний благоволил ему, произвел в дворянство; обращаясь к нему не иначе как «мой мыслитель», слушал советы своего доктора. Следуя одному из них, Людовик XV в качестве полезных для здоровья физических упражнений собственноручно сделал на печатном станке Ф. Кенэ первые оттиски «Экономической таблицы», явившейся, как выяснилось впоследствии, первой попыткой научного анализа общественного воспроизводства.

Принципы методологии

В сочинениях Ф. Кенэ решительно осуждаются взгляды меркантилистов на экономические проблемы, что по сути явилось отражением нараставшей в стране на протяжении ряда десятилетий неудовлетворенности состоянием сельского хозяйства, к которому привел

его так называемый кольбертизм времен короля Людовика XIV (это отмечал и А. Смит, характеризуя физиократию как реакцию на меркантилистскую политику Ж.Б. Кольбера). В них отражена его убежденность в необходимости перехода к фермерскому хозяйству как основе свободного (рыночного) механизма хозяйствования на принципах полной свободы ценообразования в стране и вывоза за границу сельскохозяйственной продукции.

Методологической платформой экономического исследования Ф. Кенэ стала разработанная им концепция о естественном порядке, юридической основой которой, на его взгляд, являются физические и моральные законы государства, охраняющие частную собственность, частные интересы и обеспечивающие воспроизводство и правильное распределение благ. Как утверждает ученый, частный интерес одного никогда не может быть отделен от общего интереса всех, а это бывает при господстве свободы. Мир идет тогда сам собой. Поэтому, по его мысли, желание наслаждаться сообщает обществу движение, которое становится постоянной тенденцией к возможно лучшему состоянию.

Одновременно Ф. Кенэ предупреждает, что верховная власть не должна быть аристократической или предоставленной крупным земельным собственникам; последние, соединившись вместе, могли бы образовать власть более могущественную, чем сами законы, поработить нацию, причинить своими честолюбивыми и жестокими распрями разорение, неурядица, несправедливости, наиболее зверские насилия и создать самую разнузданную анархию. Он считал целесообразным сосредоточить высшую государственную власть в одном просвещенном лице, обладающем знанием законов —

естественного порядка, — необходимых для осуществления государственного руководства.

В теоретическом наследии Ф. Кенэ важное место занимает учение о чистом продукте, который сейчас называют национальным доходом. По его мнению, источниками чистого продукта являются земля и приложенный к ней труд людей, занятых в сельскохозяйственном производстве. А в промышленности и других отраслях экономики чистой прибавки к доходу не производится и происходит только смена первоначальной формы этого продукта. Рассуждая так, Ф. Кенэ не считал промышленность бесполезной. Он исходил из выдвинутого им же положения о производительной сущности различных социальных групп общества — классов. При этом Ф. Кенэ утверждал, что нация состоит из трех классов граждан: класса производительного, класса собственников и класса бесплодного; к производительному классу относил всех людей, занятых в сельском хозяйстве, включая крестьян и фермеров; к классу собственников — землевладельцев, включая короля и духовенство; к бесплодному классу — всех граждан вне земледелия, т.е. в промышленности, торговле и других отраслях сферы услуг.

Теория капитала

Ф. Кенэ принадлежит первое в истории экономической мысли достаточно глубокое теоретическое обоснование положений о капитале. Если меркантилисты отождествляли капитал, как правило, с деньгами, то Ф. Кенэ считал, «что деньги сами по себе представляют собой бесплодное богатство, которое ничего не производит». По его терминологии, сельскохозяйственные орудия, постройки, скот и все то, что используется в земледелии в течение нескольких производственных циклов, представляют «первоначальные авансы» (по современной терминологии — основной капитал). Затраты на семена, корма, оплату труда работников и другие, осуществляемые на период одного производственного цикла (обычно до года), он относил к «ежегодным авансам» (по современной терминологии — оборотный капитал). Но заслуга Ф. Кенэ состоит не только в подразделении капитала на основной и оборотный по его производительному признаку. Кроме того, он смог убедительно доказать, что в движении находится наряду с оборотным и основной капитал.

Двойственное отношение к торговле

О торговле Ф. Кенэ высказал ряд интересных и неординарных суждений. Так, признавая торговлю «бесплодным занятием», он в то же время предостерегал от ложного впечатления, что благодаря всемирной конкуренции она становится вредной и что иностранные купцы увозят и расходуют на своей родине то вознаграждение, которое им уплачивают за оказанные в данной стране услуги, и, таким образом, этим вознаграждением обогащаются прочие нации. Не соглашаясь с таким заблуждением, Ф. Кенэ утверждал, что необходима только «абсолютная свобода торговли» как условие расширения торговли, изгнания монополии и сокращения торговых издержек.

Тема 6. Экономическое учение маржинализма.

План:

1. «Маржинальная революция» и ее особенности.
2. Предшественники маржинализма. Законы Госсена.
3. Сущность и этапы «маржиналистской революции».
4. Возникновение субъективного направления экономической мысли как первый этап «маржинальной революции»

1. «Маржинальная революция» и ее особенности

В течение последних 30 лет XIX в. классическую политическую экономию сменила маржинальная экономическая теория. В значительной степени эта смена стала следствием огромного прогресса в науке, особенно в ее естественных и гуманитарных отраслях, и экономике, которая все более обретала признаки монополистического типа хозяйствования.

Основная идея маржинализма – исследование предельных экономических величин как взаимосвязанных явлений экономической системы в масштабе фирмы, отрасли, народного хозяйства. В центре нового учения стоял субъект с его потребностями.

У маржиналистов были предшественники: Иоганн фон Тюнен (1783-1850) разработал теорию предельной производительности; Антуан Огюстен Курно (1801-1877) написал книгу «Математические основы теории богатства», Жюль Дюпюи занимался проблемой измерения полезности общественных услуг; Герман Госсен (1810-1858) сформулировал законы предельной полезности.

Маржиналистская революция проходила в 2 этапа. Первый этап охватывает 70-80 гг. XIX в., второй этап (1890-е гг.) получил название неоклассической школы.

Карл Менгер (1840-1921) — основоположник австрийской школы маржинализма. Представителями маржинализма были Фридрих фон Визер (1851-1926), Эйген фон Бем-Баверк (1851-1914), Уильям Стенли Джевонс (1835-1882), Френсис Эджуорт (1845-1926), Леон Вальрас (1834-1910), Вильфредо Парето (1848-1923), Джон Бейтс Кларк (1847-1910).

2. Предшественники маржинализма. Законы Госсена

Герман Генрих Госсен — немецкий юрист и экономист — предшественник теории маржинализма. Госсен не имел экономического образования. Будучи юристом по образованию и роду занятий, он в 1847 г. оставил службу и занялся разработкой собственной экономической теории.

Эту теорию он изложил в вышедшей в 1854 г. книге «Развитие законов общественного обмена и вытекающих из них правил человеческой деятельности» («Развитие законов человеческого взаимодействия»).

Теория Г. Госсена базируется на том, что главным мотивом, определяющим поведение человека, является стремление к получению максимума удовольствия (максимума полезности). В связи с этим главной задачей экономической науки является формулирование правил максимизации

(увеличения общей суммы) полезности. Эти правила нашли свое отражение в сформулированных Госсеном законах. Согласно *первому закону Госсена* — закону насыщения потребностей — в одном непрерывном акте потребления происходит убывание полезности последующих единиц продукта; при повторных актах потребления происходит убывание полезности первых единиц продукта. Г. Госсен формулирует это следующим образом: «Величина одного и того же удовольствия постоянно уменьшается вплоть до насыщения, по мере того как мы без помех испытываем это удовольствие». Закон отражает связь между *снижением предельной полезности и падением спроса*: желаемость данного блага убывает по мере увеличения его наличия.

Второй закон Госсена дается автором в двух вариантах (или редакциях). Первый вариант выводится из анализа натурального хозяйства одинокого человека, оказавшегося изолированным от общества — хозяйства Робинзона.

Имея определенное количество разных продуктов, одинокий человек (Робинзон) в течение данного периода времени может их потреблять в различных комбинациях. Необходимо найти такую комбинацию, которая обеспечивает получение максимума удовольствия (наслаждения). Это достигается при установлении равенства *предельных полезностей* всех продуктов. Предельная полезность любого товара (любого блага) определяется приростом совокупной полезности, получаемым в результате потребления дополнительной (следующей) единицы данного товара (данного блага). Второй вариант формулируется для условий товарного хозяйства. Цены на товары, которые может приобрести какой-либо потребитель, и денежная сумма, имеющаяся в его распоряжении, — главные факторы, ограничивающие его потребление. Выбор наиболее рационального (оптимального) варианта потребления, т.е. варианта, обеспечивающего максимум удовлетворения потребностей, достигается при равенстве предельных полезностей, которые могут быть получены с последних денежных единиц, израсходованных на покупку отдельных товаров.

Книга Г. Госсена (и его теория), которая, по мнению автора, должна была произвести переворот в науке, не получила в тот период никакого признания среди научной общественности. Госсен, разочаровавшись, изъясил из продажи нераспроданные экземпляры своей книги и сжег их. Однако после того, как один экземпляр книги был найден у букиниста, она в 1889 г. была переиздана, оценена специалистами и стала широко пропагандироваться. Поскольку работы соответствующей направленности были опубликованы в течение 1871-1874 гг. Л. Вальрасом, У. Джевонсом и К. Менгером, то между ними возник спор о научном приоритете. Когда же была обнаружена книга Г. Госсена, написанная почти за двадцать лет до указанного периода, вопрос о приоритете отпал — истинным предшественником «маржиналистской революции» был признан Г. Госсен.

3. Сущность и этапы «маржиналистской революции»

В течение последней трети XIX в. появилось новое направление экономической науки — маржинализм (от *marginal* — предельный). В основу этого направления был положен анализ предельных величин на основе привлечения соответствующего математического аппарата (прежде всего дифференциального исчисления). Некоторые экономисты оценивают введение предельных величин в экономический анализ и в объяснение экономических явлений, а также в экономические модели как «маржиналистскую революцию». Начало «маржиналистской революции» обычно связывают с именами трех экономистов: французского экономиста Л. Вальраса, английского — У. Джевонса и австрийского экономиста К. Менгера, опубликовавших свои работы в 1871—1874 гг. Между ними даже возник спор о научном приоритете. Однако позднее выяснилось, что принципы маржинального анализа содержались в работе немецкого экономиста Г. Госсена, опубликованной за 20 лет до публикаций этих авторов.

В «маржиналистской революции» обычно выделяют два этапа. *Первый этап* охватывает 1870-1880 гг. и связывается с именами трех названных выше экономистов. Центральное место в маржинализме этого периода занимает *теория «предельной полезности»*. Ценность каждой единицы любого блага, согласно этой теории, уменьшается по мере увеличения количества этих благ, т.е. по мере насыщения спроса. Цена этого блага определяется предельной величиной — ценностью последней единицы. При этом объяснении закономерности динамики спроса связывались с *психологическим поведением* потребителя.

Таким образом, отрицание трудовой теории стоимости, свойственной классической школе политэкономии, — важнейшая черта «маржиналистской революции»* на первом ее этапе.

Второй этап «маржиналистской революции», хронологические рамки которого начинаются с 1890-х гг., связан с именами английского экономиста А. Маршалла, американского экономиста Дж. Б. Кларка и итальянского экономиста В. Парето. Если первый этап «маржиналистской революции»* был связан прежде всего с потреблением, изучением динамики закономерностей спроса, то второй ее этап характеризуется другим — признанием *необходимости обеих сфер экономической жизни* — производства и потребления. Этот новый этап характеризуется также отказом от психологического подхода, что сблизило новое направление с классической политэкономией и позволило называть его «неоклассическим» направлением в экономической науке.

4. Возникновение субъективного направления экономической мысли как первый этап «маржинальной революции».

*К. Менгер о «хозяйстве Робинзона», «комплементарности благ»
и их стоимости. «Теория вменения»*

Карл Менгер — австрийский экономист, родился в Галиции (входящей в то время в Австрию) в семье, представители которой издавна находились на государственной службе или служили офицерами в армии. К. Менгер изучал юриспруденцию в Пражском и Венском университетах, а с 1867 г. занялся экономическими проблемами. С 1876 по 1878 г. был воспитателем кронпринца Рудольфа, а затем вернулся к преподавательской работе. Его лекции, по словам Б. Селигмена, были «чрезвычайно четкими» и на протяжении последующих 20 лет считались лучшими пособиями для подготовки к экзаменам.

К. Менгер вошел в историю экономической мысли как основатель «австрийской школы» маржинализма, один из авторов теории предельной полезности. Свои взгляды К. Менгер изложил в книге «Основания учения о народном хозяйстве», изданной в 1871 г. и известной в русском переводе как «Основания политической экономии», благодаря чему стал основоположником австрийской школы маржинализма.

Для изложения своей теории К. Менгер неоднократно прибегает к иллюстрациям, в которых фигурирует изолированный хозяйствующий субъект (Робинзон Крузо).

Так, рассматривая ценность благ, необходимых человеку для удовлетворения его потребностей, Менгер в книге «Основания политической экономии» прибегает к такому примеру: «Представим себе изолированно хозяйствующего субъекта, обитающего на скалистом морском острове, на котором находится единственный источник, служащий ему для удовлетворения его потребности в пресной воде». Далее К. Менгер вводит в свои рассуждения такое условие: этот человек ежедневно нуждается для сохранения своей жизни в одной мере воды для себя и девятнадцати мерах — для тех животных, молока и мяса которых ему достаточно, чтобы обеспечить свое пропитание. Далее этому человеку необходимо еще 40 мер воды для цветника и некоторых животных, которых он держит не для сохранения своей жизни и своего здоровья, а для удовольствия. Пока воды достаточно, она не представляет какой-либо ценности для хозяйствующего субъекта (Робинзона Крузо). Если же произойдет убыль воды, то каждое конкретное количество воды приобретет для него «экономическое значение», т.е. станет обладать *ценностью*, и по мере того как источник будет давать все меньше и меньше воды, ценность ее для Робинзона Крузо будет возрастать. При этом он будет вынужден последовательно отказываться от удовлетворения менее важных потребностей. И если раньше, когда вода была в избытке, одна ее мера имела нулевую ценность, то по мере отказа от удовлетворения каких-то потребностей в воде ценность одной меры воды составит: 1,2,3 и т.д.

Блага, удовлетворяющие потребности человека, Менгер делит на *блага высшего порядка* — блага, которые могут непосредственно удовлетворять потребность человека, и *блага второго порядка*, которые необходимы для производства благ первого порядка, *блага третьего порядка*, необходимые для производства благ второго порядка, и тд.

При этом Менгер отмечает, что для производства, например, благ первого порядка, необходимо располагать комплементарными благами второго порядка,

т.е. всеми дополнительными благами или всем комплексом благ второго порядка, позволяющим осуществлять производство благ первого порядка. Отсутствие одного какого-то комплементарного блага второго порядка (необходимого для производства благ первого порядка) обесценивает все другие блага второго порядка, так как делает их бесполезными.

К. Менгер не употреблял термин «вменение» (этот термин был впервые использован Ф. Визером), но он ставил перед собой задачу определить, *какую часть созданной ценности вменить каждому фактору*, иными словами, выявить раздельно вклад в создание ценности материального блага каждого отдельного фактора производства: труда, капитала и земли. Поскольку К. Менгер отвергал теорию трудовой стоимости и определял ценность благ по важности удовлетворяемых ими потребностей, то для определения каждого фактора он использовал тот же под ход — на основе соотношения между наличными предложениями данных благ и количеством, достаточным для удовлетворения в них потребностей (на основе определения их субъективной стоимости). В результате задача вменения оказалась им нерешенной, как указывал его ученик Фридрих фон Визер. На основе идей Менгера Ф. Визер выдвинул «теорию вменения», в дальнейшем получившую математическое обоснование в работах Дж. Б. Кларка.

Концепция К. Менгера об обмене благ и его роли в экономической жизни

К. Менгер пытался найти ответ на вопрос, почему самые необходимые человеку блага вовсе не являются самыми ценными. Согласно его концепции, ценность определяется соотношением потребности в благах и их количеством. Ценность зависит от субъективной оценки людьми благ, удовлетворяющих те или иные их потребности. Наиболее высоко ценятся относительно редкие блага. Теория К. Менгера может быть проиллюстрирована следующей таблицей, содержащей условный пример:

Количество потребляемых благ (степени удовлетворения потребности)	А (хлеб)	В (сыр)	С (бананы)
1 (один)	10	9	8
2 (два)	9	8	7
3 (три)	8	7	6
4 (четыре)	7	6	5
5 (пять)	6	5	4

Таблица показывает постепенное снижение потребности в каждом благе по мере ее насыщения (по мере увеличения запаса этого блага) и сравнительную остроту потребностей человека в различных благах. В качестве примера в таблицу включены три продукта (хлеб, сыр и бананы), обладающие, по субъективным оценкам потребителей, различной сравнительной ценностью. Оценка сравнительной ценности выражена в баллах по горизонтали (по строкам таблицы). Наибольшей ценностью для потребителя обладает хлеб (10 баллов), далее следуют сыр и бананы (соответственно 9 и 8 баллов).

Ценность каждого блага снижается по мере увеличения их количества (по мере насыщения спроса), что показано цифрами. Так, при наименьшем уровне насыщения потребности в хлебе это благо получает оценку в 10 баллов, а при достижении пятой ступени насыщения — 6 баллов. То же относится и к любому другому благу. Таким образом, согласно К. Менгеру, *ценность блага определяется не количеством труда, затраченным на его производство (как это предусматривает теория трудовой стоимости), а субъективными оценками потребителей.*

Ценность, по мнению К. Менгера, субъективна «не только по своему существу, но и по своей мере». Вместе с тем Менгер признавал, что затраты труда находятся в непосредственной связи с величиной ценности. К. Менгер рассматривал субъективные оценки потребителями ценности тех или иных благ в качестве основы формирования рыночных цен на соответствующие товары, основы процесса ценообразования.

Особенности способов определения суммарной полезности в трудах Ф.

Визера и О. Бём-Баверка

Барон Фридрих фон Визер (1851-1926) — яркий представитель австрийской школы политэкономии, один из ближайших сподвижников К. Менгера, с 1903 г. профессор экономики Пражского и Венского университетов.

В 1917-1918 гг. занимал пост министра торговли; был удостоен звания пожизненного члена верхней палаты парламента. Ф. Визер — один из авторов теории альтернативных издержек и вменения (наряду с К. Менгером, О. Бём-Баверком и др.).

Ф. Визер в работе «О происхождении и основных законах экономической ценности» (1884) предложил иной способ определения суммарной полезности. Для нахождения ее величины он производит умножение предельной полезности каждого блага на их количество.

Предложенный способ он формулирует следующим образом; - «...основной закон исчисления пользы гласит, что все единицы запаса (части, штуки) оцениваются соразмерно предельной полезности. Этот закон мы будем называть законом предельной полезности или, еще короче, предельным законом. Из предельного закона вытекает следствие, что каждый запас экономически оценивается путем умножения предельной полезности на количество единиц запаса (частей, штук)... Это не новый закон, а только другая формулировка предельного закона...»*

Как известно, О. Бём-Баверк, рассматривая пример с пятью мешками зерна, собранными «одиноким поселенцем», определял суммарную предельную ценность (полезность) исходя из того, что каждый из пяти мешков имеет различную предельную полезность. Поэтому для определения *суммарной полезности* следует учитывать не только количество данного блага, но и индивидуальную полезность каждого его составляющего фактора.

«Теория ожидания» О. Бём-Баверка

Евгений (Ойген) фон Бём-Баверк (1851-1914)— представитель австрийской школы маржинализма. Родился в семье политического деятеля. Его отец был вице-губернатором Моравии, и в соответствии с семейной традицией Евгений должен был посвятить себя изучению юриспруденции.

Несмотря на интерес к естественным наукам, он окончил Венский университет и поступил на государственную службу. Длительное время Бём-Баверк занимал пост министра финансов австрийской монархии, был профессором в Инсбруке и Вене, был даже президентом Австрийской академии наук, удостоен пожизненного членства в верхней палате парламента. Будучи министром финансов, выступал за соблюдение принципов «здоровых финансов». Й. Шумпетер отмечал, что Бём-Баверк обнаружил «безраздельную преданность своему делу, совершенное бескорыстие, широкие интеллектуальные интересы, широкий кругозор и подлинную простоту — и при всем этом он был полностью свободен от ханжества или какой-либо склонности к проповедям*.

Будучи учеником Менгера, он стремился ни в чем не изменять его теорию. Ему принадлежит *обоснование теории предельной полезности*. Он также разработал «*теорию ожидания*», объясняющую происхождение, уровень и динамику процента на капитал. Центральная идея этой теории заключается в следующем: в связи с продолжительностью времени, в течение которого средства производства превращаются в продукт (т.е. переносят свою стоимость на продукт), возникает разница в ценности этих средств и продукта. Эта разница представляет собой основу возникновения процента на капитал. *Происхождение процента* на капитал связано со *стремлением людей приобретать блага сегодня*, а не откладывать на завтра. По версии Бём-Баверка, рабочие, в отличие от капиталистов, недооценивают свое будущее и стремятся не откладывать получение плодов своего труда. Капиталисты же, напротив, готовы откладывать получение своего дохода. При этом Бём-Баверк считал, что *процент* на капитал является общеэкономической категорией, свойственной *любой экономике*, где имеет место обмен товаров текущего и будущего потребления. Бём-Баверк опирается на *три причины*, по которым люди выражают готовность приобретать блага *именно сегодня*, а не завтра. Первой причиной является наличие в обществе малообеспеченных людей, которые в целом предпочитают получить благо сегодня, а не завтра. Вторая причина заключается в том, что в некоторой части общества наблюдается недостаток воли, воображения и веры, чтобы предпочитать будущие блага сегодняшним. И, наконец, третья причина заключается в том, что людям

больше свойственно стремление к «окольному*» производству сегодня в надежде получить больше продукта (выгоды) теперь же, чем к «непосредственному» производству в будущем. Это утверждение подкрепляется тем, что, по мысли Бём-Баверка, *отдача* производства в дальнейшие периоды *будет снижаться*.

Принцип убывающей полезности на примере хозяйства «одинокого поселенца» Бём-Баверка

Как известно, в основе «теории предельной полезности» лежит положение о снижении ценности материального блага в соответствии с «законом насыщения потребностей». Этот закон ярко проиллюстрирован в работе Бём-Баверка.

Одинокий поселенец живет один в лесу и должен удовлетворять свою потребность в продуктах питания. Он собрал пять мешков зерна, которых ему должно хватить до следующей жатвы. Как с их помощью он может удовлетворить свои потребности? Один мешок ему необходим для того, чтобы не умереть с голода, другой — чтобы сохранить здоровье и силы. Третий мешок он должен использовать для откорма домашней птицы. Четвертый он может использовать для изготовления водки. Пятый мешок

— на откорм попугая, которого одинокий поселенец держит для развлечения. Если все мешки расположить по убывающей ценности, то самую высокую ценность будет иметь первый мешок, так как с его помощью удовлетворяется самая насущная потребность — сохраняется жизнь поселенца. Пусть наивысшая ценность первого мешка будет приравнена к 10 баллам. Полезность второго мешка следует оценить несколько ниже, например в 8 баллов, третьего, четвертого и пятого — пусть будет соответственно в 6,4 и 1 балл. Таким образом, по мере насыщения потребности ценность каждого мешка (каждой единицы потребляемого блага) уменьшается. Полезность (ценность) каждой новой единицы, поступающей в распоряжение потребителя, зависит от того, сколько у него имеется таких единиц блага.

Предельной полезностью называется *прирост общей полезности* при *увеличении общего количества блага на единицу*.

В соответствии с теоретической установкой австрийской школы маржинализма, одним из основоположников которой был Бём-Баверк, потребность в конкретном товаре определяется *предельной полезностью*, т.е. *наименее важной* из всех возможных и удовлетворяемых с помощью имеющегося количества благ.

Тема 7. Экономические мировоззрения неоклассической школы. Учение Кейнса и кейнсианство.

План:

1. Формирование неоклассического направления экономической мысли как второй этап «маржинальной революции».
2. Предмет и метод политической экономии по Дж. М. Кейнсу.
3. Меры государственного регулирования экономики в учении Дж. М. Кейнса
4. Неокейнсианские доктрины государственного регулирования экономики

1. Формирование неоклассического направления экономической мысли как второй этап «маржинальной революции»

Экономическое учение А. Маршалла

Альфред Маршалл (1842—1924) — один из ведущих представителей неоклассической экономической теории, лидер кембриджской школы маржинализма. В детстве под влиянием отца его готовили к духовной карьере, учитывая, что дед был священником. Из изучаемых предметов более других любил математику, а из увлечений в свободное от учебы время — шахматы.

Не разделяя взгляды отца и заняв у дяди денег, самостоятельно отправился учиться математике в Кембриджский университет, который закончил с отличием и был там оставлен для преподавательской работы. Последняя стала основным занятием его жизни. Политическую экономию А. Маршалл преподавал с 1868 по 1908 г., в том числе с 1877 по 1885 г. был вынужден (по семейным обстоятельствам) покинуть Кембридж и преподавал в Бристольском и Оксфордском университетах. С 1902 г. по его инициативе было введено новое положение этой специальности под названием «экономике», и тем самым окончательно вытеснено построение курса по учебникам политической экономии классической школы Дж.С. Милля.

Главный труд А. Маршалла — шестикнижие «Принципы экономики»¹ — издан в 1890 г. и впоследствии постоянно им дополнялся и перерабатывался в восьми вышедших при его жизни изданиях.

С точки зрения преемственности идей «классиков» А. Маршалл исследовал экономическую деятельность людей с позиций «чистой» экономической теории и идеальной модели хозяйствования, возможной благодаря «совершенной конкуренции». Но придя через новые маржинальные принципы к идее равновесия экономики, характеризовал ее лишь как «частную» ситуацию, т.е. на уровне фирмы, отрасли (микроэкономики).

Подобный подход стал определяющим как для созданной им кембриджской школы, так и для большинства неоклассиков конца XIX — первой трети XX в.

Термин «ЭКОНОМИКС» А. Маршалл ввел в первой же главе книги I «Принципов ЭКОНОМИКС», которая начинается со следующего определения: «Политическая экономия, или экономическая наука (economics), занимается исследованием нормальной жизнедеятельности человеческого общества; она

изучает ту сферу индивидуальных и общественных действий, которая теснейшим образом связана с созданием материальных основ благосостояния. Заметим, что автор всемирно известного учебника «Экономикс» П. Самуэльсон, говоря о том, что «само название предмета моей науки — «экономике» — подразумевает экономию или максимизацию», ссылается именно на «Принципы...» А. Маршалла, полагая, что в них «большое внимание было уделено проблеме оптимального объема производства, при котором чистая прибыль достигает максимума»[^] В отличие от своих ортодоксальных предшественников, «классиков», А. Маршалл считает нецелесообразным прибегать к определениям экономических категорий на каузальной основе, требующей «доказывать» те или иные сущностные разграничения. На его взгляд, судя по предисловию к первому изданию «Принципов...», «в реальной жизни нет четкого разграничения между вещами, которые являются капиталом и не являются им, которые относятся к насущным жизненным средствам и не относятся к ним, так же как между трудом производительным и непроизводительным»". Причем к этой проблеме ученый возвращается и в соответствующих разделах своей работы. В частности, затем в III томе в приложении E, названном

«Определение капитала», А. Маршалл еще раз возвращается к характеристике капитала. Здесь он пишет, что «Карл Маркс и его последователи... откровенно строили свое определение капитала... утверждая, что только то является капиталом, что в качестве средств производства принадлежит одному лицу (или группе лиц) и используется для производства вещей на благо других в целом посредством наемного труда третьих таким образом, чтобы первые имели возможность грабить или эксплуатировать других».

А. Маршалл признает, что в современной ему экономике «распределение национального дивиденда плохое». Но если допустить «равное распределение национального дохода... — пишет он, — доходы народных масс — хотя они, конечно, значительно возрастут разово вследствие устранения всех неравенств — и близко не поднимутся даже временно к уровню, предсказываемому социалистическими ожиданиями золотого века. Однако это осторожное мнение, — заключает ученый, — не означает молчаливого одобрения существующего неравенства богатства... Неравномерность богатства... серьезный дефект в нашем экономическом устройстве. Любое уменьшение его, достигнутое средствами, которые не подрывают мотивов свободной инициативы... было бы, по-видимому, явным общественным достижением».

Теория стоимости

Центральное место в исследованиях А. Маршалла занимает проблема свободного ценообразования на рынке, характеризуемом им как единый организм равновесной экономики, состоящий из мобильных и информированных друг о друге хозяйствующих субъектов. Рыночную цену он рассматривает как результат пересечения цены спроса, определяемой предельной полезностью, и цены предложения, определяемой предельными издержками. В этой связи упоминаются его знаменитые «лезвия ножниц» как образная характеристика двухкритериальной сущности стоимости товара,

выраженная автором «Принципов...» так; «Мы могли бы с равным основанием спорить о том, регулируется ли стоимость полезностью или издержками производства, как и о том, разрезает ли кусок бумаги верхнее или нижнее лезвие ножниц»⁷.

Здесь представляется весьма важным привести два терминологических замечания, принадлежащие соответственно М. Блаугу и А. Маршаллу; 1) «Современные учебники все еще иногда рассказывают о предельной полезности как о полезности последней единицы.

Это способно породить неправильное понимание; предельная полезность последней единицы является полезностью любой единицы, так как любая единица может быть последней; утверждать, что предельная полезность есть полезность предельной единицы, означает, что мы можем получить совокупную полезность путем умножения предельной полезности на число потребленных единиц, что неправильно. Предельная полезность есть полезность последней единицы минус изменение полезности предыдущей и т.д. для каждой из единиц, когда добавляется последняя единица.

Концепция потребительского «избытка»

А. Маршалл фактически сохранил заимствованную у классиков исходную позицию о совершенной конкуренции, предопределяющую положение о том, что цена задается рынком, а не предприятием. Отсюда, полагая, что каждый человек, приобретая вещь, исходит «из представляющихся ему возможностей, или из складывающейся обстановки, или... из конъюнктуры», он вводит понятие «потребительский избыток». Последнее, на его взгляд, — это «разница между ценой, которую покупатель готов был бы уплатить, лишь бы не обойтись без данной вещи, и той ценой, которую он фактически за нее платит», т.е. «экономическое мерило его добавочного удовлетворения»⁸.

Концепция равновесной цены

Одной из важных заслуг А. Маршалла является обобщение положений ранних маржиналистов о функциональной зависимости таких факторов, как цена, спрос и предложение. Он показал, в частности, что с понижением цены спрос растет, а с ростом цены — снижается и что в свою очередь с понижением цены предложение падает, а с ростом цены — растет. Устойчивой или равновесной

Л. Маршалл считал такую цену, которая установлена в точке равновесия спроса и предложения (на графике точку пересечения кривых спроса и предложения принято называть «крестом Маршалла »), Отсюда, как полагает А. Маршалл, если на рынке цена выше цены равновесия, то предложение превысит спрос и цена станет снижаться и, наоборот, если на рынке цена ниже цены равновесия, то спрос превысит предложение и цена станет повышаться.

Нечто похожее высказывал позднее и Й. Шумпетер, утверждая, «Б народном хозяйстве, где господствует свободная конкуренция, цена блага не может длительное время превышать его издержки, поскольку получаемая от этого прибыль заставит хозяйственных субъектов перенести свою деятельность

именно в эту область, в результате чего предложение возрастет и цена вновь понизится до уровня издержек»".

Концепция эластичности спроса

В развитие теории «цены спроса» А. Маршалл выдвинул концепцию об «эластичности спроса». Последняя характеризуется им как показатель зависимости объема спроса от изменения цены. Он выявил разную степень эластичности спроса товаров в зависимости от структуры потребления, уровня доходов и других факторов, показал, что наименьшая эластичность спроса присуща товарам первой необходимости, но почему-то не признал подобное относительно предметов роскоши. Но, по Маршаллу, существует особая зависимость влияния спроса и предложения на уровень рыночной цены от анализируемого периода. Рассматривая эту взаимосвязь «как общее правило», суть его он поясняет так: «Чем короче рассматриваемый период, тем больше надлежит учитывать в нашем анализе влияние спроса на стоимость (цену. — Я.Я.), а чем этот период продолжительнее, тем большее значение приобретает влияние издержек производства (предложения. — Я.Я.) на стоимость»^{1^}

Концепция предельных издержек производства

Исследования в рамках теории «предельных издержек производства» позволили А. Маршаллу выявить закономерности изменения удельных издержек производства при увеличении объемов производства на предприятии. Это очевидно из главы 13 тома I «Принципов...», в которой лидер кембриджской школы обращается к проблематике возрастания и убывания отдачи от производства при расширении его масштабов. Он, в частности, отмечает, что, как правило, крупный масштаб производства в конкурентной экономике обеспечивает предприятию (фирме) снижение цены товарной продукции и соответственно преимущество перед конкурентами (благодаря постоянно возрастающей экономии от умения работать и от применения специализированных машин и всякого рода оборудования) и что главную выгоду от такой экономии извлекает все же общество. Затем, чтобы выявить причины подобного рода феномена, в исследование вводится понятие «репрезентативная фирма» как разновидность средней фирмы. Размер последней, на его взгляд, обычно увеличивается с возрастанием совокупного объема производства какого-либо товара, приводя к получению ею и внутренней и внешней выгоды, обусловленной меньшими, чем прежде, затратами труда и других издержек в процессе производства.

Отсюда ученый приходит к выводу о действии двух экономических законов: возрастающей и постоянной отдачи. В соответствии с первым «увеличение объема затрат труда и капитала обычно ведет усовершенствованию организации производства, что повышает эффективность использования труда и капитала... дает пропорционально более высокую отдачу...». По второму закону «увеличение объема затрат труда и других издержек ведет к пропорциональному увеличению объема продукции». Причем, по убеждению исследователя, «в реальной действительности эти две

тенденции возрастания и сокращения отдачи постоянно противодействуют друг другу».

Как видим, по мнению А. Маршалла, в условиях конкуренции удельные издержки с укрупнением производства либо снижаются, либо развиваются параллельно, но только не опережают темп роста объема продукции. Впоследствии на основе этих суждений микроэкономическая теория выдвинула более достоверные методические решения проблемы оптимизации производства и размеров предприятий.

С другой стороны, подразделяя издержки производства на постоянные и переменные, А. Маршалл убедительно показал, что в длительном периоде постоянные издержки становятся переменными. На его взгляд, основной мотив, вынуждающий фирму покинуть рынок, — это превышение ее издержек уровня рыночной цены. Концепция процента на капитал и процентной ставки Процент на капитал, по Маршаллу, проявляет себя как «вознаграждение» тому, кто, обладая материальными ресурсами, ожидает

«будущего удовлетворения» от них, равно как заработную плату, на его взгляд, следует считать «вознаграждением за труд». Он решительно не согласен с тем, «что стоимость вещи зависит просто от количества затраченного на ее изготовление труда. Всякая попытка отстаивать указанную посылку, — продолжает ученый, — по необходимости молча подразумевала, что оказываемые капиталом услуги являются «даровым» благом, предоставляемым без всяких жертв и поэтому не нуждающимся в вознаграждении в качестве стимула для дальнейшего его функционирования; это именно тот вывод, который названная посылка стремится доказать»^{1^}

Наконец, весьма важна мысль автора «Принципов...» об уровне процентной ставки. На его взгляд, «хотя с возрастанием масштабов распоряжения человека природными ресурсами он может продолжить делать большие накопления даже при низкой процентной ставке, все же, пока натура человеческая сохраняет свои извечные свойства, каждое сокращение процентной ставки способно побуждать многих людей сберегать меньше, а не больше, чем в противном случае»^{2^}. А ведь это положение одно из немногих, которое впоследствии его ученик Дж.М. Кейнс взял «на вооружение» в своей концепции макроисследования и государственного регулирования экономики.

2. Предмет и метод политической экономии по Дж. М. Кейнсу

Джон Мейнард Кейнс — английский экономист, родился в семье профессора экономики. Во времена Дж. Кейнса круг лиц, стоящих у кормила власти, круг политических и высших государственных служащих формировался, как пишет английский экономист Питер Браунинг, «в соответствии с лучшими принципами отбора наиболее способных». С этой целью были разработаны конкурсные приемные экзамены по тем предметам, которые преподавались лишь в Оксфорде и Кембридже. Дж. Кейнс в возрасте 14 лет успешно сдал конкурсные экзамены и «доказал тем самым, что соответствует интеллектуальным критериям узкого слоя высшей бюрократии, костяк которой состоял из связанных между собой родственными узами

представителей элиты». После окончания Кембриджского университета Кейнс сочетал педагогическую и научную деятельность с практической работой в различных государственных и общественных экономических организациях. С 1913 г. он — секретарь Королевского экономического общества, член Королевской экономической комиссии по финансам и денежному обращению, затем — советник британского казначейства, член палаты лордов, обладатель титула баронета.

Им были разработаны основы послевоенных отношений в Европе, принятые Бреттон-Вудской конференцией. Наконец, Дж. Кейнс был одним из создателей Международного банка развития и реконструкции, Международного валютного фонда организаций, с которыми сотрудничает сегодняшняя Россия. Предметом, изучению которого Дж. Кейнс посвятил свою жизнь, стали рыночная экономика, капиталистическое хозяйство и свойственные им экономические законы и закономерности. При этом Кейнс концентрировал внимание на проблемах макроэкономики. По мнению некоторых исследователей, именно Дж. Кейнс стал *основоположником макроэкономики* как самостоятельного раздела экономической науки.

Учение Дж. Кейнса вошло в историю экономической мысли как **кейнсаевская революция**. стало возможным не только благодаря его конкретным практическим результатам, которые были достигнуты на основе его теории, но и благодаря применяемым им методам исследования. Следует отметить, что Дж. Кейнс обладал хорошей математической подготовкой (у него, например, была работа, посвященная теории вероятности), но в экономических исследованиях он не злоупотреблял применением математического аппарата и использовал его только по необходимости.

Он осуждал экономические работы, авторы которых, применяя математику, «получают возможность забывать о сложных отношениях и взаимосвязях действительного мира, замыкаясь в лабиринте претенциозных и бесполезных символов». На основе анализа особенностей свободной рыночной экономики Дж. Кейнс обнаружил, что у нее отсутствует способность корректироваться, что ей свойственны определенные пороки (неспособность избавиться от безработицы, неравномерное распределение доходов и др.). К ее недостаткам он относил также и то обстоятельство, что чем богаче общество, тем сильнее тенденция к увеличению разрыва между потенциальным и фактическим объемами производства. Дж. Кейнс оценивал это как «возмутительный недостаток экономической системы». К исследованию причин таких явлений и поиску путей их устранения было приковано его внимание. В ходе исследования им были введены такие понятия, как *«эффективный спрос»*, *«мультипликатор инвестиций»** и др., отражающие количественные зависимости между некоторыми свойственными рыночной экономике явлениями. Опираясь на эти понятия (категории) и построенную экономико-математическую модель, он разработал меры государственного воздействия на экономику, устраняющие вскрытые им недостатки функционирования рыночной экономики.

3. Меры государственного регулирования экономики в учении Дж. М. Кейнса

Дж. Кейнс, анализируя капиталистическое хозяйство, механизм его функционирования, пришел к выводу о том, что *капиталистической системе не свойственна саморегуляция*, она не способна избавиться от периодических спадов производства, инфляции, безработицы а также несправедливого распределения доходов. Дж. Кейнс считал это пороком, органически присущим капиталистическому хозяйству. Но Кейнс, видя эти и другие недостатки и даже пороки капиталистического хозяйства, не считал, что от них невозможно избавиться. Во время посещения России в 1925 г., выступая на заседании делового клуба ВСНХ, Дж. Кейнс говорил, что он не является сторонником капитализма в том виде, в котором эта система действует сейчас, что она может быть значительно улучшена и функционировать более эффективно, чем любая другая мыслимая система. Дж. Кейнс не только указал на недостатки действовавшей системы хозяйства и возможности ее реформирования, но и разработал те методы или способы, используя которые, можно устранить свойственные ей пороки или смягчить их последствия. Главный вывод Дж. Кейнса заключался в том, что *необходимо вмешательство государства в экономическую жизнь общества*, необходимо значительное расширение «традиционных функций правительства, но при сохранении широких возможностей для проявления частной инициативы». Государственное вмешательство (государственное регулирование хозяйственной жизни) должно осуществляться по следующим направлениям:

1. Проведение денежной политики регулирования процентной ставки: чем ниже норма ссудного процента, тем выше стимулы к инвестированию. Это ведет к повышению уровня инвестиционного спроса и уровня занятости.
2. Проведение бюджетной политики, предусматривающей увеличение государственных расходов, расширение государственных инвестиций (развитие общественных работ, строительство дорог, освоение новых районов и др.). По мнению Дж. Кейнса, государство должно брать на себя возрастающую ответственность за прямую организацию инвестиций.
3. Централизованное перераспределение доходов в интересах социальных групп, получающих низкие доходы; увеличение спроса со стороны таких групп населения, повышения их «склонности к потреблению».
4. Проведение политики воздействия на уровень занятости; недопущение расширения безработицы. Отказ от политики снижения заработной платы в качестве рычага, с помощью которого якобы можно повысить занятость.

Применение такой меры на практике, считал Кейнс, приведет только к противоположному результату — снижению потребительского спроса, а вслед за ним и сокращению объема производства и повышению уровня безработицы.

4. Некейнсианские доктрины государственного регулирования экономики

«Кейнсианская революция» означала, как известно, отказ от экономического либерализма и признание того факта, что рыночная экономика не обладает механизмом саморегуляции и *нуждается в государственном*

регулирующем воздействии. Дж. Кейнс отвергал концепцию автоматического восстановления равновесия капиталистического хозяйства на основе стихийного, рыночного механизма и устранения таким путем пороков рыночной экономики («наиболее значительными пороками экономического общества, в котором мы живем, — писал Кейнс, — является его неспособность обеспечить полную занятость, а также его произвольное несправедливое распределение богатства и доходов»). Он не только обосновал это положение, но и *предложил определенные методы*, рычаги воздействия государства на рыночную экономику («мультипликатор Кейнса» и др.), использование которых могло бы если не устранить эти пороки, то смягчить их негативные последствия.

Однако в последующие десятилетия появилась необходимость в модернизации модели государственного регулирования, предложенной Дж. Кейнсом, потребовалось изменить и цели, и методы государственного регулирования.

Кейнс рассматривал государственное регулирование в качестве метода воздействия на уровень занятости (ликвидации массовой безработицы), повышения уровня использования производственных мощностей и др.

После Второй мировой войны на первый план выдвинулась проблема *экономической динамики* — проблема *устойчивого экономического роста*. Актуальность этой проблемы усилилась в послевоенные десятилетия, поскольку в этот период перед капиталистическим миром встала задача успешного противостояния быстро развивающейся экономике социалистических стран. Социализм в то время был «грозным соперником» капиталистической системы, и для повышения ее конкурентоспособности потребовалось регулировать не отдельные фазы капиталистического воспроизводства, а сосредоточиться на цикле воспроизводства в целом. Оказалось, что бурные подъемы (бумы) так же нежелательны, как и затяжные спады. Потребовалось создать специальную *теорию циклических колебаний*. На решение этой задачи, на уточнение и конкретизацию кейнсианских положений направили свои усилия многие ученые-экономисты. В результате родилось новое направление в экономической науке, получившее название *некейнсианство*. Ведущую роль в создании нового направления сыграли английский экономист Рой Харрод, американские — Элвин Хансен (1887—1976), Евсей Домар (род. 1914), Стэнли Харрис (1897—1974).

Важнейшей чертой этого направления следует считать *теорию экономического роста и циклического развития*. Модель Кейнса имела статичный характер: она рассматривала все экономические процессы в рамках краткосрочного периода. Р. Харрод и Е. Домар разработали модели, устраняющие этот недостаток. Предложенные ими модели были сходными, и их принято рассматривать как одну модель — Харрода-Домара. В обеих моделях в качестве фактора роста учитывается только капитал. Согласно уравнению Харрода-Домара темп экономического роста равен отношению доли сбережений в национальном доходе к коэффициенту капиталоемкости (т.е.

отношению капитала к выпуску продукции). Концепция мультипликатора была дополнена сторонниками Дж. Кейнса принципом акселератора:

мультипликатор — коэффициент, выражающий отношение прироста дохода к приросту инвестиций; акселератор, или коэффициент ускорения, — отношение прироста инвестиций к приросту дохода).

В концепции американских *неокейнсианцев* главная роль отводится *государственному бюджету* — основному механизму регулирования (государственный бюджет — *«встроенный стабилизатор»*), К «встроенным стабилизаторам» американские экономисты относили также подоходный налог, выплаты по социальному страхованию, пособие по безработице и др.

Неокейнсианцы предложили методы *прямого и косвенного регулирования экономики* (методы косвенного регулирования — налоговая политика, бюджетное финансирование, кредитная политика, ускоренная амортизация).

Общая схема воздействия государства на экономику сводится к следующему: в периоды подъема экономики государственные расходы должны ограничиваться, а в периоды кризиса — увеличиваться, даже если это приводит к бюджетному дефициту.

Именно так в рамках неокейнсианства реализуется главная идея Дж. Кейнса — идея государственного воздействия на макроэкономические процессы с целью стабилизации воспроизводственного цикла, достижения динамического равновесия и исправления таким путем недостатков, свойственных стихийному развитию рыночной экономики.

Тема 8. Монетаризм. Институционализм. Неолиберализм.

План:

1. Эволюция количественной теории денег. Основные постулаты монетаризма.
2. Истоки и основные течения институционализма.
3. Возникновение и развитие неолиберализма.

1. Эволюция количественной теории денег. Основные постулаты монетаризма

С 30-х по 70-е годы двадцатого века в экономической теории и экономической политике господствовали экономические взгляды кейнсианства. Однако в семидесятые годы произошел поворот к неоклассической теории, связанный с определенной дискредитацией кейнсианства вследствие развития таких процессов как «стагфляция», то есть одновременного роста безработицы и уровня цен, что не могло быть объяснено в рамках экономической теории Кейнса. Современный вариант неоклассической теории представлен в виде теории монетаризма. Теория получила название «монетаризм», поскольку в своих основных идеях опиралась на количественную теорию денег. Надо сказать, что количественная теория денег — одна из старейших экономических доктрин, время зарождения которой относится к шестнадцатому веку, ко времени становления первой экономической школы — школы меркантилистов. Количественная теория денег выступила как своеобразная реакция на основные постулаты меркантилизма, в частности, на столь характерную для меркантилистов доктрину о том, что деньги ускоряют торговлю, увеличивая скорость обращения и тем самым оказывают благотворное влияние на производство.

Монетаризм — макροэкономическая теория, согласно которой количество денег в обращении является определяющим фактором развития экономики. Одно из главных направлений неоклассической экономической мысли.

Монетаризм возник в 1960-е гг. как ряд эмпирических исследований в области денежного обращения. Термин «монетаризм» был введен американским экономистом Карлом Бруннером. Основными представителями монетаризма являются Анна Шварц, Карл Бруннер, Милтон Фридмен.

На вопрос, кто такой монетарист, М. Блауг в своей книге «Экономическая мысль в ретроспективе» отвечает, что это человек, верующий в количественную теорию денег.

Блауг выделяет пять взаимосвязанных положений количественной теории денег. Это:

- 1) активная и причинная роль денег в определении уровня цен, а следовательно, деньги являются главной сферой, определяющей движение и развитие производства;
- 2) нейтральность денег в условиях долгосрочного равновесия, т.е. долгосрочная пропорциональность между деньгами и ценами, основанная на стабильности денежного спроса или обратной ему величины — скорости обращения денег;
- 3) ненейтральность денег в краткосрочном и среднесрочном периодах;
- 4) экзогенность предложения денег;
- 5) подозрительное отношение к дискреционному управлению предложением денег и предпочтение определенных правил, таких как жесткая привязка денежной эмиссии к золоту, принуждение банков к тому, чтобы они обеспечивали 100% своих депозитов или резервов, фиксация ежегодного темпа роста денежного предложения на уровне, соответствующем долгосрочному темпу роста производства.

Еще задолго до монетаристов, одними из первых в XVI в. Указывали на зависимость цен от изменения денежной массы Николай Коперник, испанец Наваррус, французский юрист Жан Бодэн, позже, в XVIII в., Ричард Кантильон уже с использованием научных методов исследования изложил количественную теорию денег.

Современные монетаристы согласны также с прежними сторонниками количественной теории по вопросу об автономном источнике изменений денежного предложения, т.е. что предложение денег может эффективно контролироваться центральным банком, который следит за денежной базой — показателем, включающим наличные деньги в обращении плюс обязательные резервы коммерческих банков в центральном банке. Вместе с тем, подчеркивает Блауг, соотношение текущего денежного обращения и депозитов, соответствующее желаниям индивидов, не находится под прямым контролем денежных органов, однако монетаристы разделяют точку зрения старых буллионистов и сторонников «денежной школы», что резервно-депозитное и денежно-депозитное соотношения достаточно устойчивы и предсказуемы, чтобы через контроль за денежной базой отслеживать все предложение денег.

Современные монетаристы не менее критично относятся к политике центрального банка, чем в свое время буллионисты и сторонники «денежной школы», не верившие в то, что достаточно фиксировать процент или привязать денежное обращение к золоту и затем полностью положиться на свободный размен бумажек на золото, чтобы предотвратить избыточное печатание денег. Подобно сторонникам «денежной школы», они утверждают, что непредсказуемые лаги в отношении между деньгами, доходом и ценами подрывают политику «точной настройки» и, следовательно, дискреционная денежная политика в лучшем случае трудноосуществима, в худшем — дестабилизационна. Поэтому дискреционная денежная политика должна быть заменена правилом устойчивого роста денежной массы.

В частности он писал: «...в каждом королевстве, куда деньги начинают притекать в большем обилии, чем прежде, все приобретает новый вид: труд и

промышленность оживают, торговец становится более предприимчивым, и даже фермер идет за своим плугом с большей живостью и вниманием». Однако этот благоприятный для промышленности приток драгоценных металлов в страну носит краткосрочный характер, и, в конечном счете, цены всех товаров возрастут в той же пропорции, что и количество металлических денег, имеющих в стране. А «ценовая революция» в Европе, произошедшая в шестнадцатом веке, в результате которой вследствие огромного притока золота и серебра из Америки цены выросли в четыре раза, воспринималась как неопровержимое свидетельство причинной связи между изменением денежной массы и уровнем цен.

Идеи Юма были восприняты представителями классического направления в политической экономии, в частности А.Смитом, который рассматривал деньги исключительно как средство обращения, техническое орудие, облегчающее обмен и отказывал им в обладании внутренней стоимостью.

Наиболее жесткая версия количественной теории денег была выдвинута американским экономистом И.Фишером (1867–1947), который в работе «Покупательная сила денег» (1911), вывел свое знаменитое уравнение, которое основано на двояком выражении суммы товарных сделок:

— как произведение массы платежных средств на скорость их обращения;
— как произведение уровня цен на количество реализованных товаров.
Уравнение И.Фишера имеет следующий вид:

$$MV=PQ,$$

где **M** — объем платежных средств;

V — скорость их обращения;

P — средневзвешенный уровень цен;

Q — сумма всех товаров.

Уравнение обмена состоит из двух частей. Правая часть (**PQ**) — «товарная» — показывает объем реализованных на рынке товаров, ценовая оценка которого задает спрос на деньги. Левая часть (**MV**) — «денежная» — показывает количество денег, уплаченных при покупке товаров в разнообразных сделках, что отражает предложение денег. Следовательно, уравнение Фишера характеризует равновесие не только товарного, но и денежного рынка. Поскольку деньги являются посредником в актах купли-продажи, то количество уплаченных денег всегда будет тождественно сумме цен реализованных товаров и услуг, то есть данное уравнение представляет собой тождество, где уровень цен прямо пропорционален количеству денег и скорости их обращения и обратно пропорционален объему торговли. Стремясь доказать нейтральность таких факторов, как **V** и **Q**, Фишер принимает посылку

неоклассической теории, что производство находится в точке максимально возможного объема, и скорость обращения денег является постоянной величиной. Эти допущения позволили Фишеру утверждать, что в долговременном плане развитие экономики определяется реальными факторами (факторами предложения), а деньги воздействуют только на уровень цен.

Фишеровская версия количественной теории денег наиболее распространена в американской литературе. Среди европейских экономистов наиболее популярный вариант количественной теории денег — кембриджская версия, или теория кассовых остатков, основы которой разработаны А. Маршаллом и А.Пигу. И если Фишер основной акцент делал на движении денег в качестве средства, обслуживающего товарные сделки, то кембриджская школа стремилась выявить закономерности использования денег как дохода. Ее аргументация основана на идее кассовых остатков, под которыми понимается часть дохода, которое лицо желает хранить в денежной, то есть в абсолютно ликвидной форме.

Кембриджское уравнение выглядит следующим образом:

$$M = k R P,$$

где **M** — объем денежной массы,

R — общая величина произведенной продукции в физическом выражении,

P — общий уровень цен на товары и услуги,

K — коэффициент Маршалла, показывающий, какую долю номинального дохода хозяйствующие субъекты предпочитают держать в форме наличных денег (кассовых остатков)

Левая часть формулы выражает предложение денег, задаваемое извне существующей кредитно-денежной системой. Правая отражает спрос на деньги, который определяется общим номинальным доходом членов общества с учетом того, какая часть этого дохода хранится в виде кассовых остатков и временно изымается из обращения. В отличие от уравнения Фишера, кембриджский вариант в центр внимания ставит не движение денежной массы, а накопления в кассах предприятий и частных лиц. Исследуются факторы, от которых зависит спрос на кассовые остатки и выделяется два мотива накопления: образование фонда средств обращения и образования резервов на покрытие непредвиденных нужд. Особое внимание при анализе движения денежной массы уделяется принципам распределения дохода, где в качестве критерия выступают: с одной стороны, удобство накапливаемых денежных остатков, а с другой стороны, оценка жертв упущенной выгоды. Этот «выбор на пределе» получил в дальнейшем развитие в теории Кейнса. Тем не менее, выводы, вытекающие из кембриджского уравнения, не противоречат основному

выводу из количественной теории денег: при постоянстве K и R изменение денежной массы скажется исключительно на изменении цен.

Следует подчеркнуть, что теория монетаризма, как и все варианты количественной теории денег, будет строиться на следующих посылах:

- количество денег в обращении определяется автономно;
- скорость обращения денег жестко фиксирована;
- изменение количества денег оказывает одинаковый и механический эффект на цены всех товаров;
- исключается возможность воздействия денежной сферы на реальный процесс воспроизводства.

Количественная теория денег легла в основу политики, проводимой центральными банками стран Западной Европы в двадцатых годах двадцатого столетия. Данная политика не принесла желаемых результатов, этим в определенной степени и объясняется поворот от неоклассической теории денег к кейнсианской, в которой деньги влияют в первую очередь не на цены, а на занятость и объем производства. Однако в семидесятые годы вновь наметился возврат к неоклассическим теориям, одним из вариантов которых явился «монетаризм», самым непосредственным образом связанный с именем американского экономиста М.Фридмена.

2. Истоки и основные течения институционализма

Классический институционализм зародился в начале XX в. в США. Его основоположником считается Торстейн Веблен (1857—1929). Ему принадлежат работы: «Теория праздного класса» (1899), «Теория делового предпринимательства» (1904), «Инстинкт мастерства и уровень развития технологии производства» (1914), «Крупные предприниматели и простой человек» (1919), «Инженеры и система ценностей» (1921), «Абсентеистская собственность и предпринимательство в Новое время» (1923). Веблен родился в семье фермера в сельской местности (Като)штата Висконсин. В 1880 г. он закончил Карлтон-колледж (Миннесота), через четыре года стал доктором философии в Йеле. После неудачных попыток получить место преподавателя он вернулся к своей семье в Миннесоту и в течение семи лет занимался чтением и вел деревенский образ жизни. В 1891 г. он начал изучать экономическую теорию в Корнельском университете под руководством Джеймса Лафлина (1850—1933). Когда Лафлин перешел на работу в Чикагский университет, Веблен отправился вместе с ним, чтобы претендовать на свое первое преподавательское место. В течение 14 лет он входил в профессорско-преподавательский состав университета Чикаго, после чего три года работал в Стэндфордском университете (1906—1909). Хотя в это время он уже приобрел известность благодаря своим книгам «Теория праздного класса» и «Теория делового предприятия», эксцентричный стиль преподавания Веблена и отличия

его экономических взглядов затрудняли ему поиски преподавания после ухода из Стэнфордского университета. В 1911 г. он нашел себе место в университете Миссури. В 1918 г., после ухода на пенсию, он провел остаток жизни, занимаясь писательской и иногда преподавательской деятельностью в Новой

школе социальных исследований в Нью-Йорке. Веблен скончался в 1929 г., незадолго до начала биржевого краха 24 октября 1929 г. — «черного четверга», от которого ведет отсчет Великая экономическая депрессия, подтвердившая во многом конфликт между «денежными» и «промышленными занятиями», между «способностью продаваться» и «способностью оказать услугу», т.е. между деланием денег и созданием благ.

Последователи институционализма стремились расширить рамки экономического анализа, привлекая подходы и методы смежных наук. Представители институционализма считали, что поведение экономического человека формируется главным образом в рамках и под воздействием социальных групп и коллективов. Понятие «институционализм» включает в себя два аспекта: «институции» — нормы, обычаи поведения в обществе, и «институты» — закрепление норм и обычаев в виде законов, организаций, учреждений. Институты есть формы и границы деятельности людей. Они представляют собой политические организации, формы предпринимательства, системы кредитных учреждений. Это налоговое и финансовое законодательство, организация хозяйственного обеспечения и многое другое, связанное с хозяйственной практикой. Смысл институционального подхода состоит в том, чтобы не ограничиваться анализом экономических категорий и процессов в чистом виде, а включить в анализ институты, учитывать внеэкономические факторы. Т. Веблен применил свой социологический анализ к исследованию жизненной философии бизнесмена; Уэсли Митчелл (1874-1948) посвятил всю свою жизнь сбору статистического материала, был основателем Национального бюро экономических исследований; Джон Роджер Коммонс (1862—1945) в работах «Юридические основы капитализма» (1924) и «Институциональная

экономика» (1934) проанализировал юридические основы капитализма. Джон Морис Кларк¹ (1884—1963), сын более известного Джона Бейтса Кларка, считал себя институционалистом, но при этом не претендовал на создание новой экономической теории, которая заняла бы место ортодоксальной теории цен. Напротив, он был убежден, что ортодоксальная теория цен не привела к большим ошибкам с тех пор, как она появилась на свет. Ее проблема в том, что озабоченность статическим равновесием лишала ее всякой ценности при решении практических проблем. Таким образом, Дж.М. Кларк видел задачу своей жизни в том, чтобы разработать динамические следствия экономической теории. В этом смысле он опирался на фундаментальное различие между статикой и динамикой, которое отстаивал его отец, соглашаясь с ним в том, что анализ статичного равновесия не является завершением, а лишь началом тщательного исследования экономических феноменов’.

Эта точка зрения отлично суммирована в его наиболее известной статье «К концепции эффективной конкуренции» (1940). Чтобы оценить деятельность отраслей и разработать эффективные антимонопольные законы для поддержания конкуренции, необходимо некоторое определение «действующей», а не «совершенной» конкуренции.

Задача Кларка в этой статье состояла в том, чтобы предложить не набор механических правил, а некоторые эмпирические правила, касающиеся свободы входа и альтернативных возможностей, доступных потребителям, с целью помочь судам оценить, находится ли отрасль в состоянии эффективной конкуренции или нет. Статья Кларка вызвала бурное развитие исследований в 1940-е и 1950-е гг. в области, которая получила название «структурно-поведенчески-функциональная модель промышленной организации». Если взять более близкие к нам времена, то еще одним отголоском статьи Кларка является развитие теории «состязательных рынков».

Только статья Кларка «Акселерация бизнеса и закон спроса» (1917) и его книга «Исследования по экономике накладных расходов» (1926) получили известность, сравнимую с его эссе по действующей конкуренции. Статья вернула к жизни принцип акселератора Афтальона (любое изменение в потребительском спросе приводит к еще большему изменению в инвестиционном спросе) и связала его с возникновением деловых циклов. В книге о накладных расходах исследовалась роль внутренней экономии на масштабах производства в объяснении роста монополий, различии между внутренней и внешней экономией и между экономией в производстве и в маркетинге.

За время своей жизни Кларк опубликовал много работ по проблемам антимонопольного законодательства, деловым циклам, экономическим издержкам войны, проблемам послевоенной демобилизации, макроэкономике управления спросом, теории инфляции, функционированию рынка труда и перспективам развития капитализма.

Последняя книга Кларка «Конкуренция как динамический процесс» (1961) содержит многое из того, что позднее провозглашалось как одна из великих идей современной австрийской экономической теории, а именно то, что ортодоксальная экономика представляет собой теорию равновесных состояний. При этом она не содержит теории процесса, при помощи которого достигается конкуренция.

Основные отличия институционализма от других экономических школ заключаются в следующем:

- 1) с точки зрения классической политической экономии экономика рассматривается как основа для науки, культуры, политики, институционализм же считает эти понятия равноправными и взаимосвязанными;
- 2) институционализм рассматривает привычные для неоклассической школы категории (цена, прибыль, спрос) с учетом более полного спектра интересов и отношений;

- 3) в отличие от маржиналистов, которые исследуют экономику «в чистом виде», отбрасывая социальную сторону, институционалисты, напротив, исследуют экономику лишь как часть социальной системы;
- 4) институционализм отрицает принцип оптимизации. Хозяйствующие субъекты трактуются не как максимизаторы (или минимизаторы) целевой функции (как считали представители маржинализма), а как следующие различным «привычкам» — приобретенным правилам поведения — и социальным нормам;
- 5) интересы общества первичны. Действия отдельно взятых субъектов в значительной мере предопределяются ситуацией в экономике в целом, а не наоборот. В частности, их цели и предпочтения формируются обществом. В маржинализме и классической политической экономии считается, что сначала возникают интересы индивида, которые являются порождающими по отношению к интересам социума;
- 6) отрицание подхода к экономике как к (механически) равновесной системе и трактовка экономики как эволюционирующей системы, управляемой процессами, носящими кумулятивный характер.

Старые институционалисты исходили здесь из предложенного Вебленом принципа «кумулятивной причинности». В соответствии с этим принципом экономическое развитие характеризуется причинным взаимодействием различных экономических феноменов, усиливающих друг друга, в то время как маржинализм рассматривает экономику в состоянии статики и динамики, а классики характеризуют какой-либо экономический подход как естественный;

- 7) положительное отношение к государственному вмешательству в рыночную экономику;
- 8) отрицание «рационального человека», руководствующегося исключительно полезностью. По мнению институционалистов, действия индивида спрогнозировать нельзя из-за невозможности учесть все факторы (экономические и неэкономические), влияющие на поведение человека. Следует определить, какие именно факторы лежат в основе спроса. Помимо цен это может быть ожидание цены, стремление уберечь фирму от риска и т.п. На экономическую ситуацию влияют не только цены; наряду с ними действуют и должны учитываться такие факторы, как инфляция, безработица, кризисы, политическая нестабильность и т.п.;
- 9) цены не столь изменчивы, как это утверждают классики. Издержки, спрос, конъюнктура чрезвычайно подвижны, цены же консервативны. Несмотря на происходящие на рынке изменения, цены зачастую не меняются;
- 10) с точки зрения институционалистов, задача экономической науки не только в том, чтобы составить прогноз, понять систему взаимосвязей, но и дать рекомендации, обосновать рецепты соответствующих изменений в политике, поведении, общественном сознании.

М. Блауг, характеризуя институциональную американскую теорию, писал, что это сделать непросто: «Несмотря на некоторые общие черты, школа „институциональной теории“ представляла собой не более чем легкую

склонность к отступлению от ортодоксальной экономической науки. Это помогает нам понять, почему сам данный термин стал синонимом „описательной экономической науки". В этом смысле можно говорить, что все мы ныне „институционалисты". Разумеется, если мы пересмотрим наши термины и включим в рассмотрение всех тех, кто внес вклад в „экономическую социологию", которую Шумпетер наряду с теорией, историей и статистикой считал одной из четырех основных областей экономической науки, мы должны будем записать в „институционалисты" Маркса, Шмоллера, Зомбарта, Вебера, Парето и многих других... Если экономический анализ изучает, как люди ведут себя в любое время, то „экономическая социология" исследует, как они пришли именно к своему образу поведения. Таким образом, экономическая социология занимается теми общественными институтами, которые влияют на экономическое поведение, как-то: государство, банки, земельная собственность, право наследования, контракты и т.д. В такой формулировке спорить здесь не с чем. Но вряд ли Веблен, Митчелл и Коммонс согласились бы с такой интерпретацией их деятельности. Институционализм должен был не дополнить, а заменить традиционный экономический анализ... Позже возникший интерес к кибернетике, исследованию операций, теории управления, теории организации и общей теории систем, может быть, восходит к стремлению Веблена и Коммонса расширить поле исследования экономической науки. Но в области анализа „институционалистами" не удалось выполнить свое обещание и создать жизнеспособную альтернативу неоклассической теории».

3. Возникновение и развитие неолиберализма.

Неолиберализм возник почти одновременно с кейнсианством в 30-е гг. XX в. как самостоятельная система взглядов на проблему государственного регулирования экономики. Неолиберальная концепция и в теоретических разработках, и в практическом применении основывается на идее приоритета условий для неограниченной свободной конкуренции не вопреки, а благодаря определенному вмешательству государства в экономические процессы.

Если кейнсианство изначально считает осуществление мер активного государственного вмешательства в экономику, то неолиберализм — относительно пассивного государственного регулирования. По кейнсианским моделям предпочтение отдается совокупности государственных мер по инвестированию различных сфер экономики, расширению объемов правительственных заказов, закупок, ужесточению налоговой политики. Их крайнее проявление приводит, как очевидно из экономической истории, к дефициту государственного бюджета и инфляции.

Неолибералы выступают за либерализацию экономики, использование принципов свободного ценообразования, ведущую роль в экономике частной собственности и негосударственных хозяйственных структур, видя роль регулирования экономики государством в его функциях «ночного сторожа» либо «спортивного судьи». Представители неолиберальной концепции

государственного регулирования экономики, памятуя напутствие Л. Эрхарда — «конкуренция везде, где возможно, регулирование — там, где необходимо», — доказали правомерность ограниченного государственного участия в экономических процессах и большего его содействия свободному и стабильному функционированию предпринимателей как условие устранения неравновесия в экономике.

Уже в 30-е гг. для противодействия кейнсианским идеям государственного регулирования экономики, ограничивающим систему свободной конкуренции, в ряде стран были созданы неолиберальные центры по выработке альтернативных мер государственного вмешательства в экономику, которые (меры) способствовали бы возрождению и практическому воплощению идей экономического либерализма. Наиболее крупные центры неолиберализма в Германии, США и Англии получили название соответственно Фрайбургской школы (ее лидеры — В. Ойкен, В. Репке, А. Рюстов, Л. Эрхард и др.).

Чикагской школы, которую также называют монетарной школой (ее лидеры — Л. Мизес, М. Фридмен, А. Шварц и др.). Лондонской школы (ее лидеры — Ф. Хайек, Л. Роббинс и др.). Видными представителями неолиберальных идей во Франции явились экономисты Ж. Рюэфф, М. Алле и др.

Предваряя краткую характеристику особенностей школ неолиберальных идей различных стран, следует отметить, что представители неолиберального движения еще в начале 30-х гг. пытались выработать единую научно-практическую платформу. Общие в данной связи принципы неолиберализма были продекларированы в международном масштабе в 1938 г. на конференции в Париже. Этот форум неолибералов ныне называют также «коллоквиумом Липпмана» из-за созвучности одобренных на конференции принципов неолиберализма с положениями изданной в том же году американским экономистом А. Уолтером Липпманом книги под названием «Свободный город». Суть одобренных в Париже общих принципов неолиберального движения сводилась к провозглашению необходимости государственного содействия в возвращении правил свободной конкуренции и обеспечении их выполнения всеми хозяйствующими субъектами. Условие приоритета частной собственности, свободы сделки и свободных рынков могло быть пересмотрено действиями государства лишь в экстремальных случаях (война, стихийное бедствие, катастрофа и т.п.).

Что такое «ордолиберализм»?

После второй мировой войны идеология неолиберализма нашла успешное практическое применение первоначально в Западной Германии (ФРГ). Здесь начиная с 1948 г. эти идеи приобрели статус государственной доктрины правительства Аденауэра—Эрхарда. Видные немецкие теоретики неолиберализма В. Репке, А. Рюстов и другие возглавили критику любого проявления монополизма ради свободы и гуманизма. В. Ойкен и его последователи во Фрайбургском университете с того же 1948 г. начали выпуск

ежегодника «Ордо», который сыграл роль теоретической трибуны неолиберализма всех стран. Само слово «ордо», избранное В. Ойкеном, превратилось в собирательное понятие, символизирующее «естественный строй...свободного рыночного хозяйства». Западногерманская доктрина неолиберализма под влиянием «школы Ойкена» стала даже именоваться «ордолиберализмом».

Сущность «социального рыночного хозяйства» Теоретикам неолиберализма ФРГ принадлежит идея сочетания принципа «свободы рынка» и справедливого распределения по принципу «социального выравнивания». Впервые ее концептуально изложил А. Мюллер-Армак в своей книге «Хозяйственное управление и рыночное хозяйство» (1947), в которой также впервые использовал термин «социальное рыночное хозяйство». Разработки в этом направлении были продолжены В. Репке, Л. Эрхардом, В. Ойкеном и др.

Причем о создании модели «социального рыночного хозяйства» в качестве главной задачи экономической политики страны было заявлено самим канцлером ФРГ К. Аденауэром в предисловии к книге В. Репке «Правильна ли немецкая экономическая политика?» (1950). По характеристике В. Репке «социальное рыночное хозяйство» — это путь к «экономическому гуманизму». В своей книге «Гуманное общество» он писал, что этот тип хозяйства противопоставляет коллективизму персонализм, концентрации власти — свободу, централизму — децентрализм, организации — самопроизвольность и т.д. Солидаризируясь с мнением В. Репке, Л. Эрхард на съезде христианско-демократического союза (ХДС) в 1957 г. утверждал о начале второго этапа формирования в ФРГ «социального рыночного хозяйства». Немногим позднее в одной из своих публикаций начала 60-х гг. Л. Эрхард подчеркивал, что именно «свободное соревнование является прежде всего основным элементом социального рыночного хозяйства». А на очередном партийном съезде ХДС в 1965 г. Л. Эрхард заявил о завершении в ФРГ программы создания «социального рыночного хозяйства», превратившей эту страну в «оформленное общество».

Доктрина «сформированного общества», по мнению Л. Эрхарда и его единомышленников, — это поиск лучшего «естественного экономического порядка», который возможно достичь через создание «социального рыночного хозяйства». В ней категорически отрицаются марксистские идеи о пяти формах (типах) общественного строя и производственных отношений и об антагонизме классов.

Она основана на положении В. Ойкена о том, что человеческому обществу присущи только два типа экономики: «централизованно управляемая» (тоталитаризм) и «меновая экономика» (по другой терминологии — «свободное, открытое хозяйство»), а также на идее о сочетании этих типов экономики с преобладанием признаков одного из них в конкретных исторических условиях.

В. Ойкен о типах «экономических систем»

Вальтер Ойкен (1891—1950) в своей выдержавшей девять изданий книге «Основания национальной экономики» (1947) осуществил фундаментальную

проработку проблематики типологии основных форм рыночной организации экономики. В главе этой книги «Экономические системы» им доказывается естественное сосуществование в одних и тех же обществах двух идеальных, как он полагает, типов экономики: меновой и централизованно управляемой.

Он пишет: «Система «централизованно управляемой экономики» характеризуется тем, что вся повседневная экономическая жизнь общества регулируется планами, исходящими из одного центра. Если же экономика общества состоит из двух и более отдельных хозяйств, каждое из которых составляет и проводит в жизнь свои планы, то это — система “меновой экономики”».

Далее В. Ойкен уточняет, что «в исторической реальности» элементы обеих этих систем «в большинстве случаев переплетаются» и что система «неменовой экономики... существовала и существует в двух формах; как «простая централизованно управляемая экономика» (обособленное хозяйство) или как “ц ен т р а л и з о в а н н о -а д м и н и с т р а т и в н а я экономика”»". Причем элементы обеих форм неменовой (централизованно управляемой) экономики, пишет он, «имели место не только в некоторых странах и в отдельные времена, например, в иезуитской общине Парагвая, или в государстве инков, или в России 40-х годов нашего столетия. Они встречались повсюду и во все времена. Иногда они доминировали, иногда лишь дополняли общую картину, но всегда выступали в соединении с элементами меновой экономики».

Вместе с тем, по Ойкену, «две упомянутые формы реализуются в трех формах», каждую из которых он характеризует так: а) «тотальная централизованно управляемая экономика» (обмен вообще не допускается; производство, распределение и потребление продуктов «до последней мелочи» осуществляется по указаниям и приказам центрального руководства); б) «централизованно управляемая экономика со свободным обменом предметами потребления» (обмен осуществляется также при наличии центральной инстанции, определяющей «способ использования производительных сил, временную структуру производственного процесса, способ распределения продуктов... Но в отличие от первого варианта потребители могут здесь вносить коррективы в распределение выделяемых предметов потребления путем обмена»); в) «централизованно управляемая экономика со свободным потребительским выбором» (потребительский выбор благ свободен, но, как правило, из тех, которые намечает для производства «центральная инстанция»).

Роль государства в «социальном рыночном хозяйстве»

Осознавая невозможность автоматического функционирования «свободного рыночного хозяйства», В. Репке и Л. Эрхард признавали необходимым противопоставить любому проявлению анархии производства соответствующие меры государственного вмешательства, которые обеспечивали бы «синтез между свободным и социально обязательным общественным строем». Роль государства, согласно образной иллюстрации Репке—Эрхарда, сравнивается с положением судьи (арбитра) на футбольном поле, который строго наблюдает за действиями футбольных команд в

соответствии с определенными правилами, но не имеет права непосредственно участвовать в игре.

Другими словами, государство для поддержания условий существования «социального рыночного хозяйства» как «идеального типа» свободного рыночного хозяйства должно следить за соблюдением «правил» свободной конкуренции («честной игры»), контролировать условия ценообразования и пресекать попытки установления монопольных цен, гарантировать охрану и приоритетное значение частной собственности в товарно-денежном хозяйстве без монополий.

В 60—70-е гг. концепция неолибералов о создании и функционировании модели «социального рыночного хозяйства» во многом была созвучна возникшей в тот период модели и институционалистов об «обществе всеобщего благоденствия», поскольку и в той и другой отвергаются положения об эксплуатации человека человеком и классовом антагонизме. Обе модели, кроме того, основываются на идее активной социальной функции государства по обеспечению всем гражданам равных прав и равных возможностей в получении социальных услуг и повышении их благосостояния. При этом под внешним проявлением «всеобщего благоденствия» имелись, конечно, в виду не только рост числа акционеров в различных слоях общества, но и возросшая стабильность всех общественных институтов, уверенность значительной части трудящихся в завтрашнем дне и т.д.

ТЕМА 9. ПРОЦЕСС ПРОИЗВОДСТВА, ЕГО РЕЗУЛЬТАТЫ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ

План:

1. Факторы производства и их классификация.
2. Содержание процесса производства.
3. Производственная возможность и ее границы.
4. Эффективность производства и ее показатели.

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

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

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

1. Факторы производства и их классификация.

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

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

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

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

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

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

Орудия труда и предметы труда в совокупности называются средствами производства. Это исходит из самой природы процесса труда, поэтому средства

производства присущи всем социально-экономическим системам, всем этапам развития человечества.

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

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

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

Рисунок 2.1



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

Проф. В.Д. Камаев в учебнике, выпущенным под его руководством, приводит суждения ряда западных экономистов, в том числе Д. Хаймана, П. Хейне, Э. Доллона, Дж. Робинсона, Р. Дорнбуша и других и, обобщая их точки зрения, пишет, что «капитал действительно есть самоувеличивающаяся стоимость»¹. Такое же мнение высказывается в ряде книг по экономической теории, изданных под руководством Д.Д. Москвина, В.Я. Лохина, А.Г. Грязновой, Е.Ф. Борисова и др. Однако, в учебниках «Экономикс» и других некоторых книгах, пришедших к нам из Америки и Европейских стран, указывается, что капиталом являются применяемые во всех сферах производства и оказания услуг материальные средства, т.е. все виды машин, инструменты, сооружения, заводы и фабрики, склады, транспортные средства и т. п., не включая деньги и товары. Из этого видно, что некоторые экономисты для раскрытия социальной сущности капиталистического экономического строя рассматривали вопрос в одностороннем порядке, усиливая внимание при этом на вопросах стоимости факторов производства. Некоторые наши западные коллеги тоже рассматривали капитал однобоко, т.е. ограничивались только ее стоимостной стороной, а некоторые другие ученые оставляли без внимания историчность экономических понятий, указывая

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

материальный объект, вещественную сторону предметов и явлений. В связи с этим, они считают капитал постоянным, неизменным понятием, а средства производства называют капиталом. Мы принимаем во внимание эти два разных понятия как две стороны одной монеты, т.е. две стороны понятия капитал: одна сторона его имеет материальный, вещественный вид, а вторая сторона – стоимостной вид, и в условиях рыночной экономики используем термин капитал. Под капиталом мы понимаем средства производства, приносящие своим владельцам доход и используемые во всех сферах производства и оказания услуг, а также готовые к реализации товары, денежные средства, предназначенные для приобретения новых средств и рабочей силы, единство их вещественной стороны и стоимости. Иначе говоря, **«капитал» - это используемые в процессе производства и оказания услуг средства, которые обладают как стоимостью, так и полезностью, и приводятся в действие с помощью наемного труда (рабочей силы).**

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

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

2. Содержание процесса производства.

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

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

Как известно, всякое производство, в первую очередь, есть процесс труда, или другими словами, это трудовая деятельность, направленная на преобразование существующих в природе вещей в виды, пригодные для своего потребления. Например, используя данную природой землю, люди выращивают различные продукты земледелия и животноводства. Используя деревья в лесу, преобразуя их форму, изготавливают разнообразные деревянные изделия, строят дома. При помощи различных видов руды (железо, медь, олово, свинец и т.д.), находящихся под землей (в рудниках), создаются необходимые предметы потребления и средства производства. В этом процессе труда люди вступают в определенные отношения, прежде всего, с природой, ее силами и объектами, а также друг с другом.

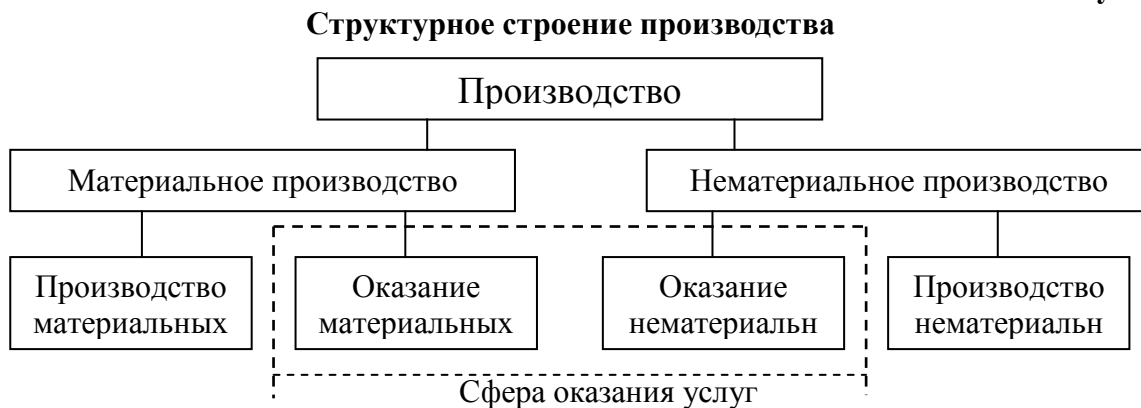
Люди своим сознательным целенаправленным производительным трудом изменяют формы природных веществ и создают необходимый для своего потребления продукт. В процессе труда между людьми и природой происходит обмен веществ, в процессе которого всесторонне развивается и сам человек, т.е. увеличиваются его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

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

Существенное значение имеет и **структурное строение** производства, которое отражает различные сферы, подразделения, виды создаваемых продуктов и оказываемых

услуг. Различают две сферы производства: **материальное производство и нематериальное производство** (рис. 2.2).

Рисунок 2.2



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

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

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

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

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

Всякий продукт, в том числе и продукт труда в условиях рынка или переходного периода имеет два свойства: обладая потребительной стоимостью, т.е. определенной полезностью и стоимостью, воплощает в себе определенное количество затрат живого и овеществленного труда. Это две стороны товара, которые всегда взаимосвязаны и обуславливают друг друга (об этом подробнее будет изложено в следующей главе). В связи с этим процесс производства всегда рассматривается наряду с его конечной целью. Поскольку цель производства заключается в удовлетворении потребностей людей при эффективном использовании ограниченных ресурсов, то его результат будет представлен в виде роста товаров и услуг в натуральном и стоимостном выражении. С этой точки зрения процесс производства считается всегда процессом создания, увеличения полезности, т.е. роста потребительной стоимости и стоимости, а основная цель его состоит в создании потребительной стоимости, т.е. полезного товара.

В условиях рыночной экономики каждый собственник или предприниматель ставит цель получить в определенном количестве прибыль, обладать высокой стоимостью относительно затраченных средств, денег. Поэтому процесс производства и оказания услуг считается, с одной стороны процессом создания потребительных стоимостей, с другой

стороны, процессом роста стоимости. К примеру, предположим предприниматель, чтобы организовать производство, закупил хлопковое волокно на сумму 10 млн. сум. Если при производстве ниток с использованием данного сырья (хлопка-волокна) амортизация использованных основных средств, энергии и другие затраты составят 2 млн. сум, зарплата 3 млн. сум, а полученная прибыль 3 млн. сум, то стоимость всей созданной продукции составит 18 млн. сум, добавленная стоимость - 8 млн. сум.

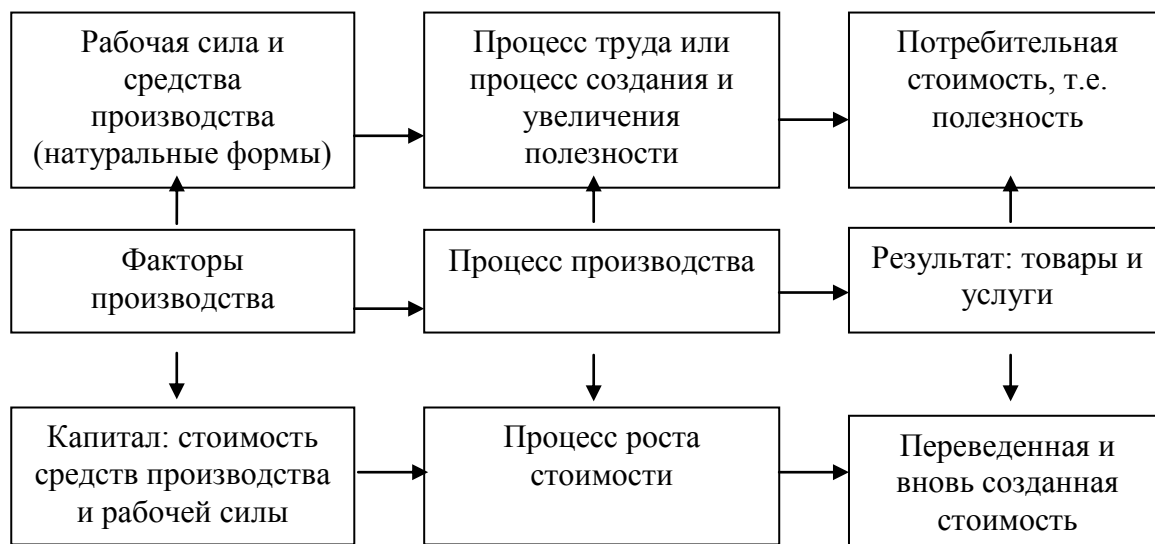
Если материальные затраты, состоящие из амортизации, энергии и других в сумме 2 млн. сум, входящие в добавленную стоимость 8 млн. сум, мы будем рассматривать как созданную в прошлом стоимость, то стоимость в 6 млн. сум, т.е. зарплата в 3 млн. сум и прибыль в 3 млн. сум будет считаться вновь созданной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

Две стороны процесса производства в условиях рыночной экономики можно выразить следующим образом (рис. 2.3).

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

Рисунок 2.3.

Две стороны процесса производства

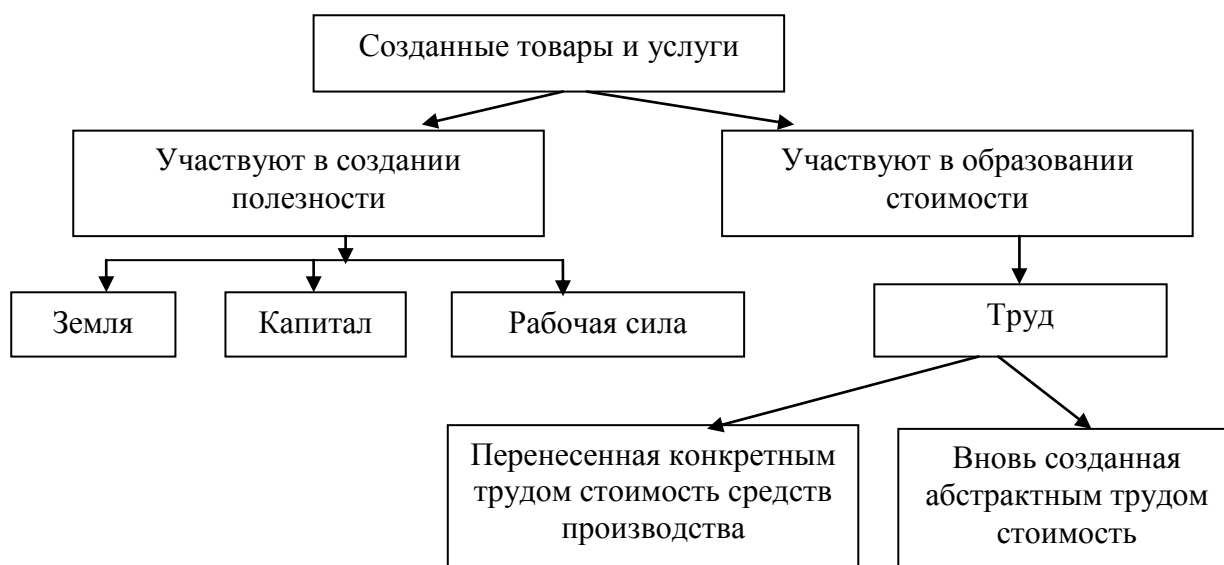


В создании полезности средства производства участвуют полностью, а в формировании стоимости частично, т.е. участвует его изношенная часть. Некоторые природные силы, принимающие участие в процессе производства (например, солнечная энергия при выращивании сельскохозяйственных культур), не обладают стоимостью,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

Таким образом, в создании полезности производимых товаров участвуют все три фактора: земля, капитал, рабочая сила, а в образовании стоимости, участвует только сам труд. Это более наглядно отображено на рисунке 2.4.

Рисунок 2.4

Роль факторов производства в создании полезности и стоимости товаров и услуг



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

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

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

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

Как нам известно, на 2008 год были намечены приоритетные направления углубления экономических реформ в нашей стране. В реализации задач, вытекающих из этих приоритетных направлений, достигнуты значительные результаты и заметные изменения: обеспечены высокие устойчивые темпы роста и макроэкономическая стабильность экономики, продолжена работа по дальнейшей структуризации, модернизации, техническому и технологическому обновлению производства.

Мировой финансово-экономический кризис, разразившийся в 2008 году в США, оказал свое влияние на экономику многих стран, в том числе и на экономику Узбекистана. Негативное воздействие кризиса создало много проблем и отрицательно сказывается на сбалансированности и эффективности экономики в целом. «Однако, несмотря на все возникшие проблемы и трудности, республике удалось добиться в 2008 году не только стабильного функционирования экономики, но и обеспечить высокие устойчивые темпы ее роста»¹.

¹ Каримов И.А. Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана. - Т.: Узбекистан, 2009, с.12.

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

Анализировать состав созданного продукта можно в натуральном или стоимостном аспектах.

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

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

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

- 1) **перенесенная на продукцию часть стоимости средств производства,** потребленных в процессе производства (s);
- 2) часть вновь созданной продукции, т.е. часть, принадлежащая рабочим - **стоимость необходимого продукта (v);**
- 3) произведенная для собственников, предпринимателей и общества, часть вновь созданного продукта - **стоимость прибавочного продукта (m)** (таблица 2.2).

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

Таблица 2.2.

Состав национального продукта (в условных цифрах)

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

Чтобы избежать многократного учета и наиболее точно оценить стоимость национального продукта, необходимо рассмотреть такие понятия, как промежуточный и конечный продукт. **Промежуточный продукт** – товары и услуги незавершенного производства, предназначенные для дальнейшей обработки или переработки либо для перепродажи. В нашем примере промежуточными продуктами считаются 140 единиц хлопка-сырца, 285 единиц хлопкового волокна и пряжи, 465 единиц ткани. Так как они нуждаются в дальнейшей обработке на следующей стадии последовательного процесса производства швейной продукции (рубашки или костюма). А швейная продукция стоимостью 625 единиц является конечным продуктом. Таким образом, **конечный продукт** – готовый продукт, прошедший все технологические процессы производства и предназначенный для непосредственного конечного потребления.

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

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

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

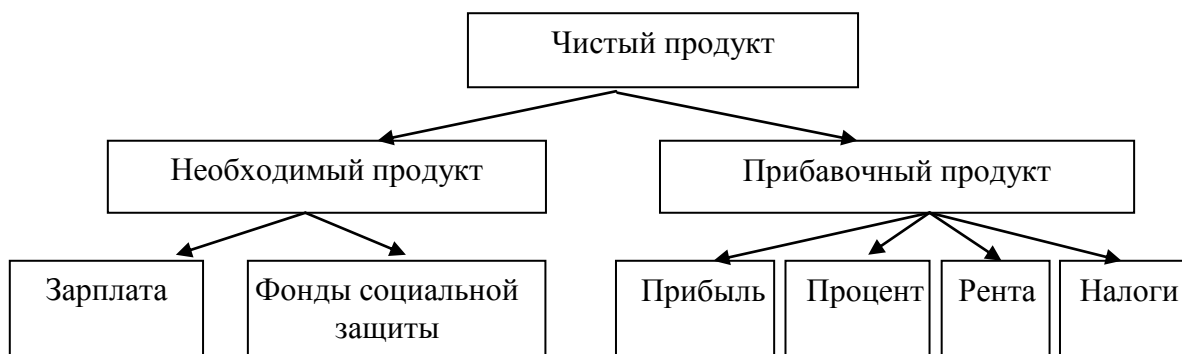
Необходимым продуктом называется продукт, созданный необходимым трудом в течение необходимого рабочего времени, являющегося частью рабочего времени рабочих и служащих, и необходимый для поддержания и нормального воспроизводства

рабочей силы. В него так же входит продукт, необходимый для подготовки будущего поколения рабочих, т.е. необходимый для семьи и детей рабочих.

Часть чистого продукта сверх необходимого продукта, т.е. часть, созданная в прибавочное время прибавочным трудом сотрудников, называется прибавочным продуктом. Состав вновь созданного чистого продукта точнее можно представить с помощью рисунок 2.5.

Рисунок 2.5

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

$$СП = П / (P_c, K).$$

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

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

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

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

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

3. Производственная возможность и ее границы.

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

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

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

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

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

Границы производственных возможностей можно более наглядно показать, используя данные таблицы (таблица 2.3).

Таблица 2.3

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

Вид продукции	Альтернативные варианты				
	A	B	C	D	E
Хлеб (млн. штук)	0	1	2	3	4
Мельницы (тыс. штук)	10	9	7	4	0

Для лучшего представления границ производственных возможностей сделаны следующие допущения:

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

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

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

Каждая точка на кривой производственных возможностей показывает какой-то максимальный объем производства двух продуктов. Возможности выбора обществом различных комбинаций продуктов расположены внутри кривой.

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

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

Рисунок 2.6

Кривая производственных возможностей

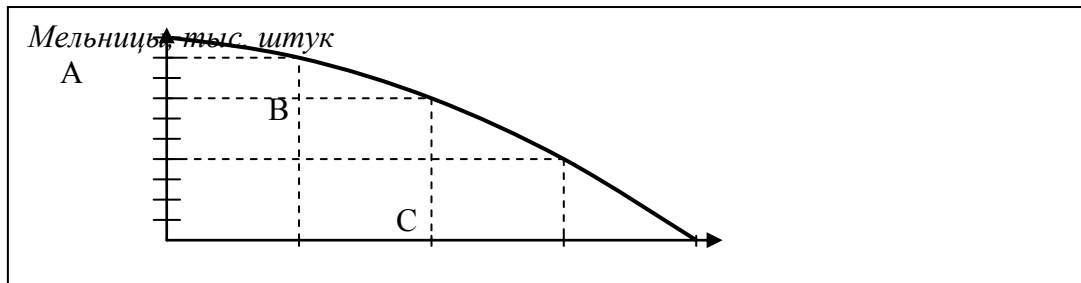


Рисунок 6. Кривая производственных возможностей

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

4. Эффективность производства и ее показатели

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

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

$$P' = P / U_x * 100\%, \text{ где}$$

P' - норма прибыли;

U_x – затраты экономических ресурсов.

В экономической литературе существует несколько мнений о главном критерии эффективности. Некоторые ученые считают, что главным критерием эффективности производства является прибыль, другие - валовой национальный продукт, чистый продукт, третьи - национальный доход, а четвертые – прибавочный продукт. Останавливаться на том, какое из суждений считается верным, мы не будем, но стоит отметить, что многими учеными главным показателем эффективности в условиях рыночной экономики признан уровень рентабельности или прибыльности, который определяется отношением полученной прибыли к затратам. Эффективность производства является многогранным критерием, и выразить ее всецело и всесторонне с помощью одного вышеуказанного показателя невозможно. В связи с этим, для наиболее полного формулирования эффективности производства используется система показателей, отражающих производительность участвующих в производстве факторов, степень их эффективного использования.

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

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

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

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

$$ПТ = П / В.$$

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

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

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

ТЕМА 10. МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ И ОТНОШЕНИЯ СОБСТВЕННОСТИ

План:

- 1. Этапы социально-экономического развития и различные подходы к их познанию.**
- 2. Экономические системы и их модели.**
- 3. Сущность и экономическое содержание отношений собственности. Объекты и субъекты собственности.**
- 4. Многообразие форм собственности и их экономическое содержание.**
- 5. Цели, пути и способы разгосударствления и приватизации собственности в Узбекистане.**

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

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

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

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

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

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

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

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

Люди в процессе производства вступают в отношения не только с природными вещами и другими материальными предметами, но и друг с другом, т.е. вступают в производственные взаимоотношения. При этом различают организационно-экономические и социально-экономические взаимосвязи, возникающие в производстве. Организационно-экономические отношения возникают в процессе организации производства. Данные отношения

проявляются как отношения между людьми и непосредственно характеризуют состояние производства, кроме того они отражают особенности определенных этапов развития производительных сил и их общественное сочетание.

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

Производственные отношения взаимосвязаны не только с производительными силами. Они в то же время считаются базисом, над которым воздвигаются свойственные данной системе производственных отношений отдельные виды политических, правовых, идеологических, национальных, семейных и других социальных отношений и порядков. Их совокупность составляет надстройку общества. Политика, право, мораль и другие элементы надстройки тоже играют активную роль, оказывают обратное воздействие на производственные отношения, а через них и на производительные силы общества.

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

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

Рисунок 3.1

Структурное строение общественно–экономической формации



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

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

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

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

1. неолитический период, продолжительность которого составляла 30-35 веков;
2. период восточного рабовладения (бронзовый век) с продолжительностью 20-23 столетия;
3. античный период (железный век) с продолжительностью 12-13 веков;
4. период раннего феодализма с продолжительностью 7 столетий;
5. доиндустриальный период с продолжительностью 4,5 столетия;
6. индустриальный период с продолжительностью 2,5 столетия;
7. постиндустриальный период с продолжительностью 1,3 столетия.¹

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

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

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

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

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

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

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

Многие ученые, например Р.Арон, Д.Гелбрейт, У.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.

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

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

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

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

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

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

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

2. Экономические системы и их модели.

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

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

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

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

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

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

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

Рыночная экономика, основанная на свободной конкуренции, характеризуется частной собственностью на ресурсы, свободой в экономической деятельности и предпринимательстве, использованием рыночного механизма в регулировании и координации экономической деятельности. При такой системе действия каждого экономического субъекта основываются на его личных интересах, на стремлении к максимизации доходов посредством принятия самостоятельных независимых решений. Для координации самостоятельно принятых решений используется система рынков. Производство товаров (услуг), предложение ресурсов в условиях конкуренции означает существование множества самостоятельно действующих покупателей и продавцов. Вмешательство государства в экономические процессы носит ограниченный характер. В связи с этим роль государства заключается в защите частной собственности и установлении надежных правовых порядков, создающих благоприятные условия для функционирования свободного рынка.

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

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

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

Следует особо подчеркнуть, что частная собственность и свободная рыночная система или же общественная собственность и централизованное планирование не всегда могут существовать одновременно. Например, экономика бывшей нацистской Германии называлась авторитарным капитализмом, поскольку в стране доминировала частная собственность и в то же время экономика находилась под строгим контролем и управлялась централизованно. И обратный пример, экономика бывшей социалистической Югославии, называемая рыночным социализмом, характеризовалась общественной собственностью на ресурсы и в то же время организация и управление экономической деятельностью велась на основе свободного рынка. В экономике Швеции так же государство принимает активное участие в обеспечении экономической стабильности и перераспределении доходов, несмотря на то, что свыше 90% экономической деятельности сконцентрировано на частных фирмах. В настоящее время в Китайской Народной Республике при сохранении вмешательства государства в экономику в централизованном порядке и системы планирования, при

успешном использовании рыночных механизмов, стабильными и быстрыми темпами достигается экономический рост.

3. Сущность и экономическое содержание отношений собственности.

Объекты и субъекты собственности.

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

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

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

Владение собственностью означает сохранение права собственности в руках владельца и выражает общественную форму присвоения созданных материальных богатств. В отдельных случаях владелец может и не осуществлять свое право, а передавать его в другие руки, сохраняя за собой право получения дохода от собственности. Примером этому может служить арендованная собственность. **Пользование собственностью** - это применение собственности в экономической деятельности или использование в общественной жизни. **Присвоение** собственности означает ее использование для получения дохода или удовлетворения личной потребности. **Распоряжение собственностью** - это самостоятельное принятие решений относительно судьбы собственности. Оно проявляется через возможность свободного выбора таких прав, как продажа, дарение, передача в наследство, сдача в аренду собственности и т.п.

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

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

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

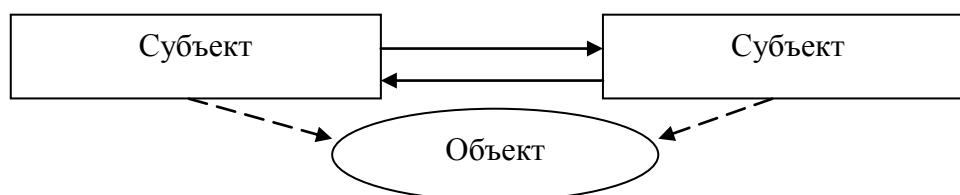
Таким образом, юридические нормы собственности определяют: во-первых, принадлежность средств производства и созданных материальных благ определенным лицам (юридическими или физическим); во-вторых, охраняемые законом полномочия владельцев собственности; в-третьих, способы защиты собственности.

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

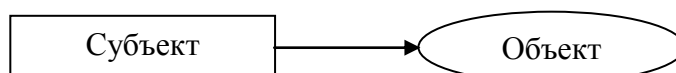
владения средствами производства. Произведенная продукция принадлежит тому, кому принадлежат средства производства.

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

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



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



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

4. Многообразие форм собственности и их экономическое содержание.

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

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

Классификация форм собственности



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

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

- 1) национализация частной собственности и передача ее в распоряжение государства;
- 2) строительство предприятий за счет государственных средств, осуществление инвестиций на государственных предприятиях и организациях.

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

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

В состав собственности административно-территориальных (муниципальных) структур входят имущество местных органов государственной власти, средства местных бюджетов,

муниципальный жилой фонд и коммунальное хозяйство и другие имущественные комплексы, учреждения народного образования, культуры и здравоохранения.

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

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

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

Личная собственность граждан в основном образуется и увеличивается в результате их участия в общественном производстве, получения трудовых доходов от ведения своего хозяйства. В условиях рыночной экономики личная собственность основывается на таких новых источниках, как дивиденды от акций, банковские проценты, доходы от частного владения.

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

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

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

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

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

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

Основополагающим условием перехода к рыночным отношениям является создание предпосылок формирования многоукладной экономики и конкурентной среды. Основным при этом является решение вопроса о собственности. В связи с этим, Президент нашей страны особо подчеркнул, что «краеугольным камнем всей системы мер по созданию рынка служит решение вопроса собственности»¹. В течение долгих лет в экономике нашей республики всецело господствовала так называемая общенародная собственность, а на самом деле государственная собственность. Выступление государства в качестве субъекта собственности, которая считалась в теории и на практике общенародной, привело к формированию среди членов общества таких взглядов на эту собственность, как “ничья”, “государственная”, “чужая собственность”.

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

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

Приватизация – выкуп у государства объектов государственной собственности или акций государственных акционерных обществ гражданами и юридическими лицами, не относящимися государству.²

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

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

В Узбекистане уже на первых порах экономических реформ в конституционном порядке отмечено равноправие всех форм собственности и поставлена задача ликвидации монополизма государственной собственности и реального формирования многоукладной экономики за счет приватизации этой собственности. Прежде всего, для становления различных форм собственности созданы равные правовые нормы и механизмы функционирования.³

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

² Закон Республики Узбекистан «О разгосударствлении и приватизации». /Республика Узбекистан: законы и указы. – Т.: Узбекистан, 1992, стр.65.

³ 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).

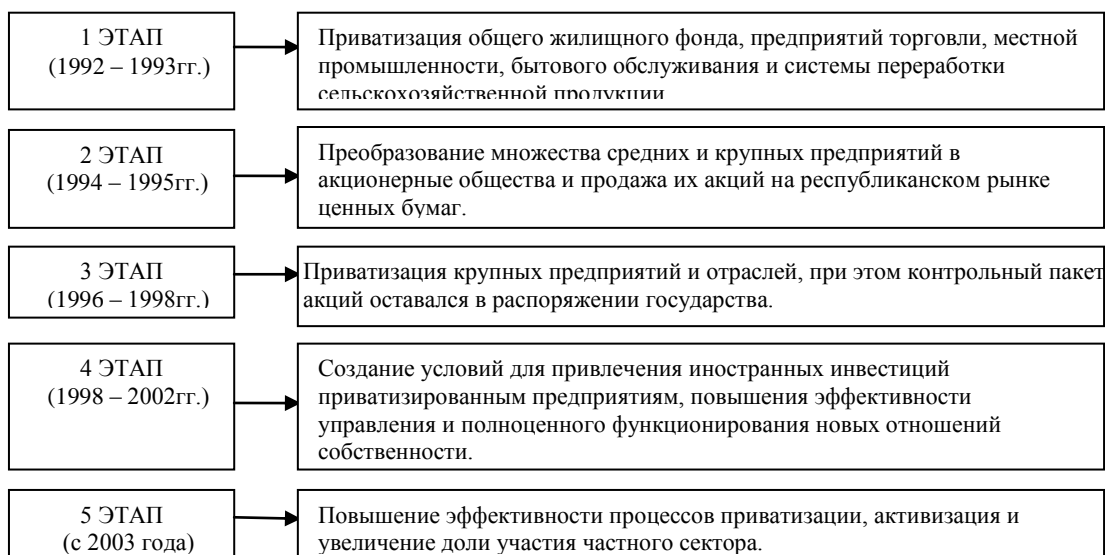
Рисунок 3.3.



Важной особенностью разгосударствления и приватизации собственности является поэтапное осуществление его на основе специальных программ. **Первый этап** приватизации включает 1992-1993 годы, на данном этапе процесс приватизации охватил общий жилищный фонд, торговлю, мелкую местную промышленность, предприятия сферы обслуживания и систему переработки сельскохозяйственной продукции (рис. 3.4).

Произошло преобразование некоторых средних и крупных предприятий легкой и местной промышленности, транспорта, строительства и других отраслей в основном в арендные, коллективные предприятия, в акционерные общества закрытого типа на условиях последующего выкупа. Контрольный пакет акций при этом оставался в распоряжении государства.

Этапы осуществления процессов разгосударствления и приватизации собственности в Узбекистане



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

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

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

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

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

Эффект от разгосударствления и приватизации носит двойственный характер. С одной стороны, данный процесс, привлекая свободные средства населения на рынок, снижает их давление на рынок. С другой стороны, создает условия для вовлечения в производство новых средств и образования конкуренции товаропроизводителей. Следует также отметить, что приватизация не единственный путь формирования негосударственного сектора. Организация малых и средних предприятий, основанных на индивидуальной частной собственности, а также в виде различных кооперативов, ширкатов, обществ с ограниченной ответственностью – считается вторым мощным процессом.

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

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

Из таблицы видно, что в течение анализируемого периода было приватизировано 17836 государственных объектов и на их основе организовано 16852 предприятия с негосударственной собственностью. В частности, 3667 (21,8%) из них составили акционерные общества, 10138 (60,2%) – частные предприятия, 3047 (18,1%) – предприятия других форм. Общий объем средств, вырученных от приватизации, за этот период составил 167,3 млрд. сум.

Настоящий – **пятый этап** процессов разгосударствления и приватизации собственности в Узбекистане связан с Указом Президента Республики Узбекистан от 24 января 2003 года «О мерах по кардинальному увеличению доли и значения частного сектора в экономике Узбекистана». В целях ускорения процесса разгосударствления и приватизации, государственных экономически несостоятельных предприятий, а также привлечения прямых инвестиций для модернизации и устойчивого развития этих

предприятий внедрен гибкий механизм ценообразования на приватизируемые объекты. В частности, утвержден порядок поэтапного снижения стартовой цены государственных активов приватизированных предприятий и порядок реализации инвесторам государственных, экономически несостоятельных предприятий и низколиквидных объектов по нулевой выкупной стоимости на конкурсной основе с условием принятия инвестором инвестиционных обязательств.¹

Вторая отличительная особенность приватизации в республике – это целевая адресная направленность. Это дает всем слоям населения возможность участия в данном процессе более конкретно и результативно. Адресная направленность приватизации проявляется в льготной или бесплатной передаче жилья своим хозяевам, в покрытии за счет бюджетных средств различных программ, в поддержке более нуждающихся и малообеспеченных слоев населения, предоставление земельных участков сельскому населению для ведения подсобного хозяйства.

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

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

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

1. Разгосударствлению и приватизации подлежат (полностью или частично) объекты публичной собственности Республики Узбекистан.

2. Не подлежат разгосударствлению и приватизации следующие объекты государственной собственности:

1) земля (за исключением случаев, предусмотренных законодательством), ее недра, внутренние воды, воздушный бассейн, растительный и животный мир в пределах территории Республики Узбекистан;

2) объекты культурного наследия, включая государственные фонды, в том числе книжные, кино-, фото- и фонодокументы, архивы и фонды научно-исследовательских учреждений, музеи и музейные ценности, а также охраняемые природные территории;

3) средства Государственного бюджета Республики Узбекистан, валютного резерва, государственных целевых фондов, Центрального банка Республики Узбекистан, а также золотой запас Республики Узбекистан;

4) государственные организации по обслуживанию денежного обращения, предприятия и организации, обеспечивающие производство ценных бумаг, орденов, медалей и знаков почтовой оплаты;

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

- 5) предприятия, учреждения и военно-техническое имущество (до промышленной утилизации, а также не подлежащее промышленной утилизации) Вооруженных Сил, Службы национальной безопасности и Министерства внутренних дел Республики Узбекистан;
- 6) предприятия и объекты, осуществляющие научно-исследовательские, опытно-конструкторские работы, разработку, производство и реализацию рентгеновского оборудования, приборов и оборудования с использованием источников ионизирующего излучения;
- 7) предприятия и объекты, осуществляющие добычу, производство, транспортировку, переработку радиоактивных элементов, захоронение радиоактивных отходов, реализацию урана и других делящихся материалов, а также изделий из них;
- 8) предприятия, осуществляющие разработку, производство, ремонт и реализацию вооружения и боеприпасов, защитных средств, военной техники, запасных частей, комплектующих элементов и приборов к ним, взрывчатых веществ, пиротехнических изделий, а также специальных материалов и оборудования для их производства;
- 9) предприятия и организации, осуществляющие производство, ремонт и реализацию охотничьего и спортивного огнестрельного оружия и боеприпасов, а также холодного оружия (кроме ножей сувенирных национальных видов);
- 10) предприятия по производству сильнодействующих ядов, наркотических и ядовитых веществ, а также осуществляющие посев, возделывание и переработку культур, содержащих наркотические и ядовитые вещества;
- 11) государственные резервы Республики Узбекистан. Объекты и имущество гражданской защиты и мобилизационного назначения;
- 12) специализированные предприятия и организации, осуществляющие строительно-монтажные работы, эксплуатацию и ремонт объектов (установка оборудования, систем и аппаратуры) атомной энергетики и объектов стратегического назначения;
- 13) специализированные предприятия, осуществляющие транспортировку взрывоопасных и ядовитых веществ;
- 14) автомобильные дороги общего пользования;
- 15) санитарно-эпидемиологические станции. Бюро судебно-медицинских экспертиз. Службы контроля за состоянием окружающей среды и охраны природы;
- 16) лечебно-производственные мастерские, предприятия учреждений по исполнению наказаний;
- 17) предприятия специального назначения (Республиканский узел специальной связи, Войсковая часть № 15361, Центр электромагнитной совместимости);
- 18) кладбища.

ТЕМА 11. ТОВАРНО-ДЕНЕЖНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

План:

1. Переход от натурального производства к товарному производству.
2. Товар и его свойства.
3. Трудовая теория стоимости и теория предельной полезности.
4. Возникновение, сущность и функции денег
5. Введение в обращение национальной валюты – сума в Узбекистане и пути ее укрепления.

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

1. Переход от натурального производства к товарному производству.

История развития общества выделяет две общие экономические формы организации общественного хозяйства. Исторически первой из общих экономических форм считается натуральное производство. При данной форме общественного хозяйства созданный продукт предназначен для удовлетворения собственных потребностей производителя, для внутрихозяйственных нужд. Следовательно, **производство для удовлетворения собственных потребностей называется натуральным производством, а хозяйство, основанное на таком производстве – натуральным хозяйством.** При данном типе организации экономической деятельности объем и состав потребления почти всегда соответствуют объему и составу производства, их взаимосвязь происходит очень легко, поскольку она осуществляется в рамках одного хозяйства. Такие отношения господствовали, прежде всего, в первобытной общине, а позже в патриархальном крестьянском хозяйстве, в феодальных поместьях. Форма натурального производства строго ограничивает все экономические процессы в рамках одного хозяйства, не открывает путей для внешних связей. Рабочая сила строго прикреплена к определенному хозяйству и лишена возможности перемещения. Именно этим объясняется сохранение на протяжении тысячелетий сельскохозяйственных общин. Натуральная форма хозяйства отражает такой уровень развития производства, который обуславливает крайне ограниченную его цель – удовлетворение незначительных по объему и однообразных по качественному составу потребностей. Вследствие этого общество на пути своего развития постепенно переходит от натурального производства к товарному производству.

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

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

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

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

Таблица 4.1

Основные различия натурального и товарного хозяйства

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

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

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

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

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

1. Возникновение общественного разделения труда. При этом производители специализируются на производстве какой-либо определенной продукции. Специализация, в

свою очередь, определяется по принципу относительного преимущества, т.е. способностью производить продукцию с относительно меньшей альтернативной стоимостью.

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

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

2. Товар и его свойства

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

В учебнике, изданном под редакцией В.И.Видяпина и др., широко освещаются понятия «благо» и «товар». В нем указывается, что «товар – это специфическое экономическое благо, произведенное для обмена».² На основе мнений этого и ряда других ученых можно подчеркнуть, что **товар – это продукт труда, созданный для обмена, обладающий какой-либо полезностью и стоимостью.**

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

Таблица 4.2

Некоторые виды товаров, произведенных в 2019-2020 гг. в Узбекистане

Наименование товарной продукции	Январь-май 2019 года	Январь-май 2020 года	Разница
Легковые автомобили, штук	98 780	117 925,0	19 145
Автомобильные двигатели, тыс. шт.	78,3	94,2	15,9
Уголь, тыс.т	1 239,7	1366,7	127,0
Нефть, тыс.т	290,4	296,3	5,9
Газ природный, млн.куб.м	25 515,6	21 137,6	-4378,0
Хлопковое волокно, тыс. тонн	260,1	315,0	54,9
Масло растительное (рафинированное), тыс.т	92,9	82,7	-10,2
Мука из пшеницы мягкой и спельты, тыс.т	627	769,7	142,7

Источник: данные Государственного комитета статистики Республики Узбекистан

Здесь необходимо отметить, что в условиях глобального финансово-экономического кризиса дальнейшее развитие товарного производства требует всемерного ускорения процессов модернизации и диверсификации экономики. Реализация процессов модернизации, включающего в себя такие мероприятия, как оснащение производства

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

² Экономическая теория: Учебник. – Изд., испр. и доп. / Под общ. ред. акад. В.И.Видяпина, А.И.Добрынина, Г.П.Журавлевой, Л.С.Тарасевича. – М.: ИНФРА – М, 2005, с.143.

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

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

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

Существуют различные подходы и к определению полезности. К примеру, основатели школы маржинализма и их дальнейшие последователи при определении полезности товаров применяют психологический подход с точки зрения отдельно взятого индивида, т.е. метод определения, исходя из суждений старика-отшельника, живущего в лесу или же оставшегося один на необитаемом острове Робинзона. Между тем, обмен товара происходит между членами общества, среди многочисленных участников рынка. Они даже не задумываются над тем, что в основе полезности лежит объективный экономический процесс, полезность образуется в результате соединения продуктов природы с живым трудом, точнее в результате преобразования свойств продуктов природы живым трудом. Конечно же, не всякая вещь, существующая в природе или созданная человеческим трудом, может обладать полезностью.

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

Общественно необходимой полезностью называется полезность, соответствующая величине спроса.

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

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

По мнению сторонников трудовой теории стоимости¹, общей основой определения стоимости товаров считается труд, в связи с чем они в определенных количествах приравниваются друг к другу. Другие свойства товара, такие как вес, объем, форма и тому подобные не могут быть общей основой стоимости. Необходимым условием обмена считается различная полезность товаров. Но, полезность различных товаров качественно разнородна и поэтому количественно несоизмерима. По их мнению, обмениваемые товары имеют общую основу – трудовые затраты.

Общественная стоимость товара определяется общественно необходимым рабочим временем. **Общественно необходимое рабочее время - это время, необходимое для**

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

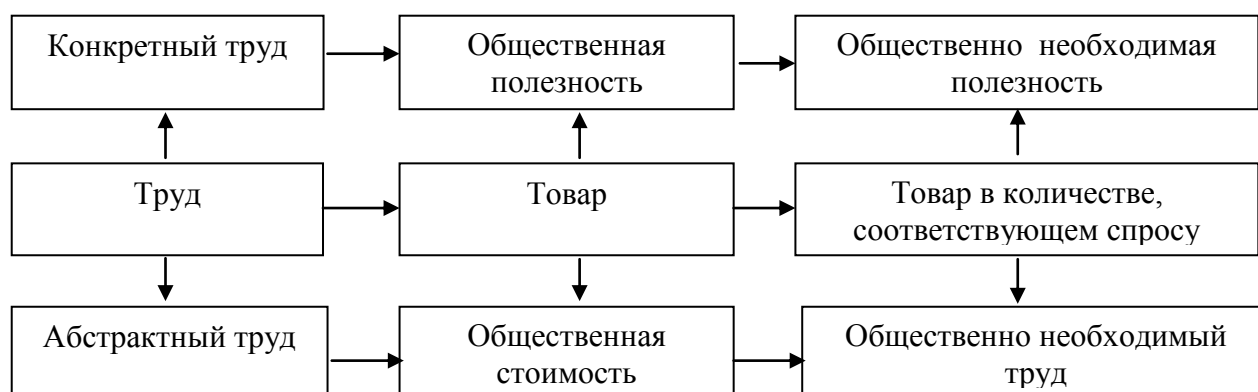
изготовления какого-либо товара в определенных общественно нормальных условиях производства и при среднем в данном обществе уровне квалификации и интенсивности труда.

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

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

Рисунок 4.1.

Два свойства товара, исходящие из двойного характера труда



С другой стороны, труд, независимо от конкретной формы, является затраченной рабочей силой человека, частью совокупного общественного труда. Данное качество труда называется **абстрактным трудом**. И именно этот труд создает стоимость товара.

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

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

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

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

3. Трудовая теория стоимости и теория предельной полезности.

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

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

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

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

А. Смит в своем произведении «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776) различил потребительную и меновую стоимость товара. Он пришел к

заклучению, что единственным источником материального производства считается труд, затраченный в любой сфере производства.

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

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

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

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

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

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

Основоположниками теории предельно добавленного количества полезности¹ являются представители австрийской школы К. Менгер (1840-1921), Ф. Визер (1851-1926), Е.Бем-Баверк (1851-1914) и другие. Согласно данной теории разнообразные материальные и духовные блага ценятся людьми не потому, что на их производство затрачен общественно необходимый труд, а потому, что эти блага обладают полезностью. Именно потребность в определенных полезностях обуславливает осуществление затрат труда на производство того или иного товара. По мнению сторонников данной теории, только полезность товара может стать основой его стоимости, а значит цены.

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

Теоретики предельно добавленной полезности, выводя ценность из полезности, считают, что необходимо выделить два вида полезности: а) абстрактная или общая полезность, т.е. способность блага удовлетворять какую-либо потребность людей; б) конкретная полезность, которая означает субъективную оценку полезности данного

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

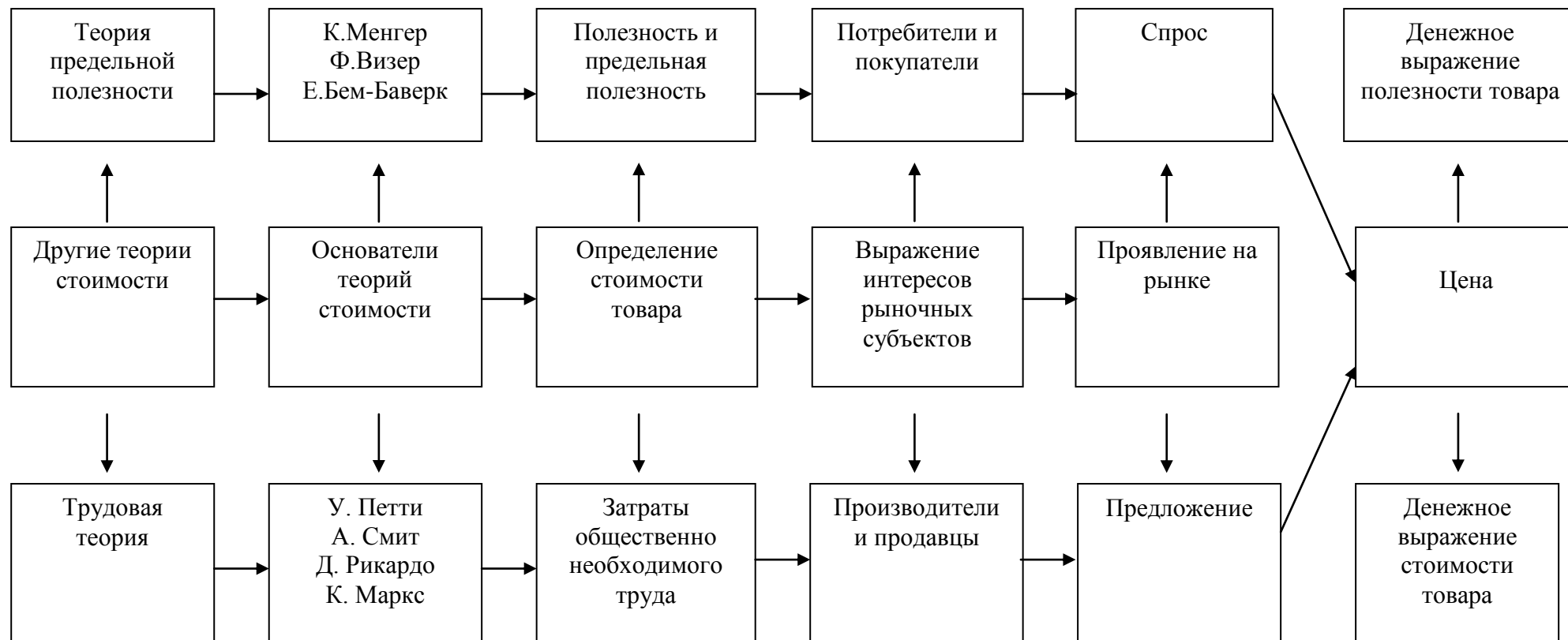
экземпляра блага. Эта субъективная оценка зависит от двух факторов: существующий запас данного блага и степень насыщения потребности в нем.

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

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

Рисунок 4.2

Взаимосвязь и взаимодополнение трудовой теории стоимости и теории предельной полезности



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

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

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

4. Возникновение, сущность и функции денег.

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

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

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

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

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

В возникновении и развитии денег важное место занимает знание этапов развития форм стоимости. Как известно, на разных этапах исторического развития наблюдались следующие формы стоимости: **простая или случайная форма стоимости**, при которой стоимость одного товара выражалась в отдельном противостоящем ему товаре-эквиваленте; **регулярная**, при которой стоимость одного товара могла быть выражена в многочисленных товарах-эквивалентах, приблизительно равных по стоимости; **полная или развернутая**, где стоимость товара-эквивалента зависела от того, насколько дорожили своими обмениваемыми излишками племени.

В разные исторические периоды у разных племен и народов роль всеобщего эквивалента в процессе обмена выполняли различные товары. К примеру, в некоторых странах в качестве такого

товара выступал скот, в Африке - соль, в других местах - меха, редкие металлы (серебро, медь, золото) и т.д. Вследствие того, что не все товары, играющие роль эквивалента, могли успешно выполнять свою посредническую функцию в процессе обмена, из их числа стали постепенно выделяться те, которые являлись общепризнанными (например, редкие металлы). В результате, появляется всеобщий товар-эквивалент, на который обменивается любой другой товар.

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

На территории Узбекистана намного раньше в обращении уже находились серебряные и медные монеты. Шайбани-хан после взятия Самарканда, в 1507 году провел кардинальную денежную реформу. До нас дошли монеты, чеканенные Шайбани-ханом (1501-1610) и Абдулла-ханом (1583-1598). После реформ Абдулла-хана был централизован монетный чекан в столице государства – Бухаре. В 1695-1709 годах чекан золотых монет приобретает регулярный характер. Монета весила 4,8 грамм и была очень высокой пробы – 958 (содержание золота в монете составляло 91-93%).²²

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

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

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

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



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

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

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

В процессе обмена товаров деньги должны быть наличными, потому что во время купли-продажи символические цены должны превратиться в реальные деньги. В этом процессе деньги выполняют функцию **средства обращения**. В начальный период развития товарообмена существование денег непосредственно в форме серебряных или золотых слитков порождало трудности во время обращения:

²² Чжен В.А. Деньги и финансовые рынки. Т.: ИПК «Шарк». 1996. Стр. 24-26.

необходимо было измерить денежный металл, разделить его на мелкие кусочки, определить качество. В дальнейшем вместо металлических слитков стали применяться монеты.

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

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

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

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

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

В нашей стране огромное значение придается решению проблем введения и стабильного обращения собственной национальной валюты. Здесь уместно вспомнить слова нашего Президента И.А.Каримова: «Национальная валюта – это национальная гордость, символ государственной независимости, атрибут суверенного государства. Это общее богатство и достояние республики».²³

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

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

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

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

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

²³ Каримов И.А. Узбекистан по пути углубления экономических реформ. – Т.: Узбекистан, 1995 г., стр. 217.

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

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

Эффективное функционирование товарно-денежных отношений во многом зависит от устойчивости национальной валюты. В связи с этим, Президент И.А.Каримов подчеркнул: «Сегодня первостепенная задача – сделать нашу валюту крепкой, уважаемой в мире. Она должна обладать высоким достоинством и большой силой. Обеспечение устойчивости и высокого авторитета сума – общенациональная задача, от решения которой зависит благополучие и достаток всех граждан нашей республики».²⁴ Для достижения этого разработаны и реализуются четыре целевые комплексные программы, направленные на решение конкретных задач (табл. 4.3).

Последовательное осуществление намеченных программ окажет значительное содействие укреплению нашей национальной валюты, стабилизации обменного курса по отношению к твердым валютам.

²⁴ И.А.Каримов. Узбекистан по пути углубления экономических реформ. – Т.: Узбекистан, 1995, стр. 200.

Таблица 4.3

**Программы, направленные на укрепление
национальной валюты – сума в Узбекистане²⁵**

Содержание программы	Основные направления программы	Меры, подлежащие осуществлению
Устойчивое товарное покрытие национальной валюты	- насыщение рынка потребительскими товарами; - максимальное расширение выпуска собственной продукции, удовлетворяющей самые насущные потребности людей.	- оказание всемерной помощи предприятиям, производящим потребительские товары; - организация ускоренными темпами новых предприятий, выпускающих современные потребительские товары; - предоставление широкого пространства для деятельности малых предприятий; - создание необходимых условий для возможности приобретения населением качественных товаров, привезенных из разных стран; - совершенствование состава импортных товаров; - повышение конкурентоспособности национальной продукции.
Обеспечение достаточным валютным резервом	- коренной пересмотр внешнеэкономической политики; - расширение экспортных возможностей страны.	- увеличение количества экспорто-ориентированных предприятий; - стимулирование деятельности экспортоориентированных предприятий; - создание факторов, стимулирующих производство конкурентоспособной на мировом рынке продукции.
Воспитание уважения к национальной валюте, гордости за нее, бережного отношения к ней	- последовательное проведение жесткой финансово-кредитной политики; - эффективное и целенаправленное использование кредитных ресурсов.	- усиление рачительного использования финансовых ресурсов населением и предприятиями; - обеспечение своевременного возврата кредитов; - направление кредитных ресурсов в наиболее эффективные сферы.
Проведение сильной взвешенной антиинфляционной политики.	- обеспечение сохранения высокой платежеспособности национальной валюты; - обеспечение оптимального соотношения между объемом производства и ростом платежеспособного спроса.	- достижение обеспечения товаром каждого сума, выпускаемого в обращение; - коренное улучшение работы торговых предприятий; - установление роста фонда потребления в прямую зависимость от увеличения физических объемов производства товаров и услуг; - недопущение роста наличной денежной и кредитной эмиссии, оседание денег на руках у населения.

²⁵ Таблица сделана на основании книги И.А.Каримова «Узбекистан по пути углубления экономических реформ». – Т.: Узбекистан, 1995, стр. 200-206.

ГЛАВА II. ТЕОРИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.

ТЕМА 12. РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА. РЫНОК И ЕГО СТРУКТУРА.

План:

1. Содержание и основные черты рыночной экономики.
2. Решение постоянных и основных проблем в рыночной экономике
3. Преимущества и противоречия рыночной экономики
4. Понятие и функции рынка
5. Виды и структура рынка
6. Инфраструктура рынка и ее элементы

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

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

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

1. Содержание и основные черты рыночной экономики.

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

Важными условиями эффективного функционирования рыночной экономики считаются самостоятельность производства, свобода предпринимательства, обеспечение свободного обмена ресурсов и товаров. Чем самостоятельнее товаропроизводитель, тем лучше развивается рынок. Свободный обмен создает условия для формирования свободных цен, показывающих наиболее эффективные направления деятельности товаропроизводителя.

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

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

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

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

Домашние хозяйства – основная экономическая единица, действующая в потребительской сфере экономики. В рамках домашних хозяйств потребляются товары и услуги, созданные в сферах производства и оказания услуг. В рыночной экономике домохозяйства являются владельцами собственности и поставщиками факторов производства. **Предпринимательский сектор – это первичное звено экономики, действующее в целях получения дохода (прибыли).** Деятельность в этой сфере предусматривает привлечение собственных средств или заемного капитала, доход от которых расходуется на расширение производственной деятельности. Предприниматели в товарном хозяйстве поставляют товары и услуги.

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

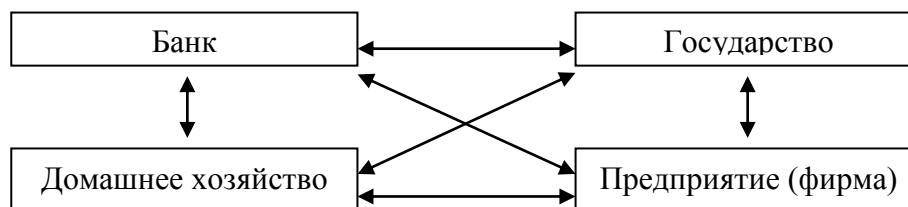
Кроме того, в некоторых учебниках и учебных пособиях в качестве еще одного отдельного и самостоятельного субъекта рыночной экономики выделяют банки²⁶.

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

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

Рисунок 5.1

Общая модель взаимосвязи субъектов рыночного хозяйства



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

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

Важными и общими признаками рыночной экономики являются следующие:

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

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

²⁶ Экономическая теория (политэкономия): Учебник. /Под общ. ред. акад. В.И.Видяпина, акад. Г.П.Журавлевой. – 4-е изд. – М.:ИНФРА-М, 2004, стр. 78-79; Тожибоева Д. Иқтисодиёт назарияси: Олий ўқув юрглари талабалари учун ўқув қўлланма./Акад. М.Шарифхўжаевнинг илмий тахрири остида. – Т.: «Ўқитувчи», 2002, стр. 74.

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

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

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

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

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

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

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

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

2. Решение постоянных и основных проблем в рыночной экономике.

Для всякой страны, выбравшей путь ведения общественного хозяйства, основанный на рыночной экономике, считается важным знать, как действует данная экономическая система. Для этого, прежде всего, нужно будет найти ответы на следующие вопросы, отражающие общие проблемы любой экономической системы:

Рисунок 5.2



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

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

Для кого производить эти продукты и услуги?

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

Если в традиционной экономике эти проблемы решаются в основном под влиянием обычаев, существующих долгие годы традиций, национальных, религиозных, климатических и других факторов, то в административно-командной экономике все вопросы решаются посредством централизованного планирования.

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

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

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

В условиях рыночной экономики действует принцип расширения отрасли, получающей экономическую (чистую) прибыль, поскольку относительно высокий уровень прибыли обеспечивает перелив капитала к этой отрасли с малоприбыльных отраслей. Однако, появление новых производителей в отрасли имеет свои границы. Потому что с приходом новых предприятий в отрасль предложение ее продукции растет быстрее, чем спрос рынка. Постепенно это приводит к понижению цен на продукцию и потере экономической прибыли. Иначе говоря, конкуренция сводит эту прибыль к нулю. Соотношение спроса и предложения на рынке при нулевой экономической прибыли определяет общее количество продукции данной отрасли. В таком состоянии отрасль достигает «равновесного» объема производства. Это равновесие не нарушается, пока не произойдут новые изменения в рыночном спросе или предложении. Само собой разумеется, что при ожидании поднесений убытков от производства товара этой отрасли, предприятие откажется от такого вида экономической деятельности. В результате этого в убыточной или малоприбыльной отрасли происходит резкое сокращение объема производства и отставание предложения от спроса. А это постепенно создает условия для повышения цены на продукцию и уровня прибыли. В результате отрасль восстанавливает свой объем производства и стабилизируется его деятельность.

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

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

Иначе говоря, предпочтение потребителя проявляется через его спрос. Товаропроизводители и поставщики ресурсов для обеспечения своих интересов в соответствии с этим спросом, т.е. **с целью получения высокой прибыли, производят товары и поставляют ресурсы необходимого вида и количества платежеспособным потребителям.**

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

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

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

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

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

3. Преимущества и противоречия рыночной экономики.

Как стало известно из предыдущей главы, среди существующих экономических систем рыночная экономика выделяется своими преимуществами. Именно эти преимущества создают почву для эффективного и стабильного функционирования, развития данной экономической системы. Прежде всего, целесообразно указать три преимущественных аспекта рыночной экономики:

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

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

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

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

- гибкость и высокая степень адаптации к изменяющимся условиям производства;
- использование достижений науки и техники, быстрые темпы внедрения их в производство;
- способность к удовлетворению разнообразных потребностей, повышению качества продукции;
- относительно быстрое восстановление нарушенного равновесия;
- возможность успешного функционирования рыночной экономики при ограниченной информации об уровне цен и затрат различных ресурсов.

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

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

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

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

Следующее противоречие рыночной экономики связано с усилением неравенства в доходах членов общества и дифференциацией уровней жизни населения. Даже высокоразвитая рыночная экономика не может устранить дифференциацию доходов, а может только смягчить в определенной степени.

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

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

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

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

В частности, начавшийся в 2008 году с провалов и несостоятельности ипотечного кредитования в США, глобальный финансово-экономический кризис, охвативший многие развитые страны и вызвавший серьезные проблемы сначала в финансовом, затем в реальном секторе экономики и социальной сфере, во многом связан с влиянием негативных аспектов рыночной экономики. Абсолютизация механизма рыночного саморегулирования экономики в большинстве развитых стран, при котором государство не выполняет своих контролирующих и регулирующих функций, в конечном итоге привело к возникновению кризисных ситуаций. В Узбекистане «...чтобы не подвергаться влиянию стихии и хаоса, мы четко определили, что 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»²⁷.

4. Понятие и функции рынка.

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

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

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

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

Таким образом, в настоящее время рынок сформировался в качестве связующего звена в многогранных связях производителей с потребителями, их взаимодействии, в качестве процесса, обеспечивающего обмен веществ в развитии общества. **Рынок – это совокупность отношений,**

²⁷ Каримов И.А. Мировой финансово-экономический кризис и пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана. Т.: Узбекистан, 2009, с.7.

возникающих между производителями и потребителями (продавцами и покупателями) в процессе обмена посредством денег.

Основными характерными чертами рынка являются:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Рисунок 5.3



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

6. Виды и структура рынка.

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

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

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

Современный развитый рынок основывается на государственном регулировании рыночных связей в целях обеспечения социально-экономической эффективности и социальной защиты населения. То есть, государство тоже является участником рынка, он регулирует и управляет рыночными связями. На современном развитом рынке прогрессируют различные биржи и другие сферы, обслуживающие процессы купли-продажи.

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

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

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

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

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

На рынке средств производства (ресурсов) в качестве товаров продаются средства труда и материалы. На этом рынке продаются оптом такие средства производства, как машины, оборудование, сырье, топливо и материалы. Товары на рынке ресурсов служат не личному потреблению, а производственному потреблению, т.е. удовлетворяют спрос производства.

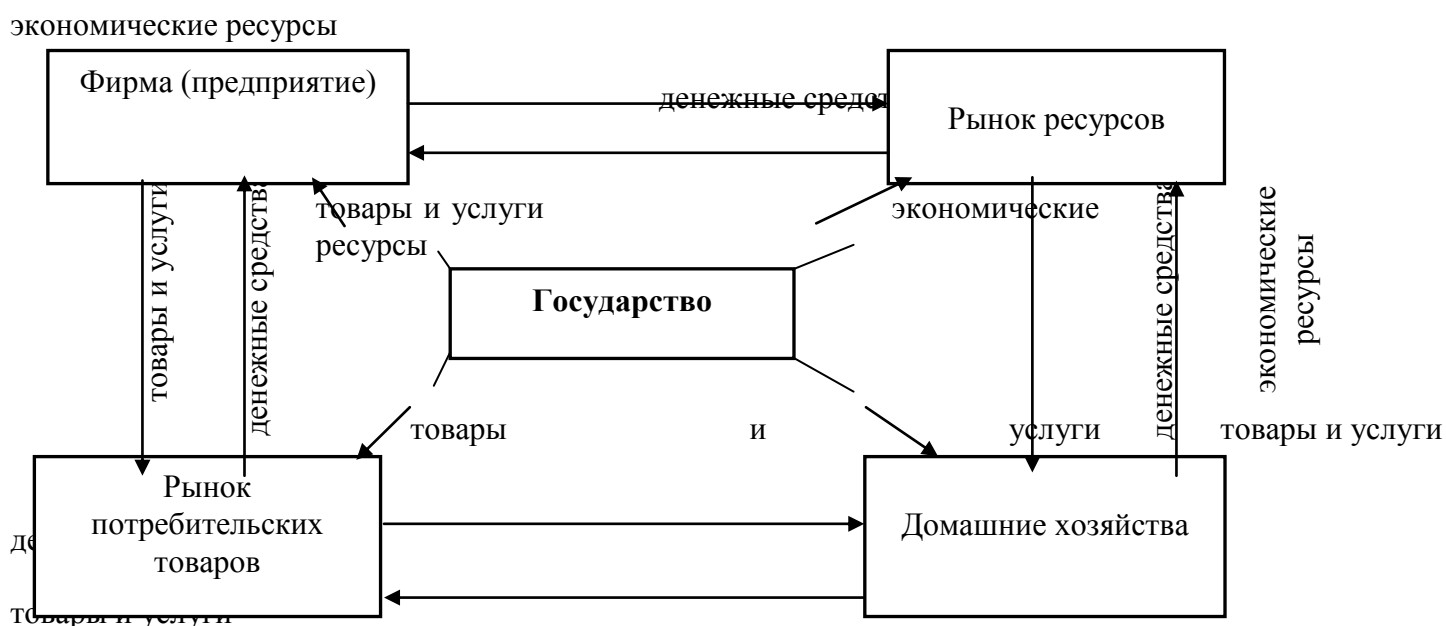
Экономические связи между всеми субъектами рынка наиболее полно и ярко проявляются на рынках потребительских товаров и ресурсов (рис. 5.4).

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

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

Рисунок 5.4

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



Составной частью рынка экономических ресурсов является рынок рабочей силы. На рынке рабочей силы осуществляется сделка по купле-продаже особого экономического ресурса. На этом рынке спрос со стороны бизнеса на рабочую силу сталкивается с предложением рабочей силы со стороны домашних хозяйств. Финансовый рынок можно классифицировать по движению финансовых сделок. Отсюда финансовый рынок подразделяется на два вида: рынок долговых обязательств и рынок капитала (собственности). **На рынке долговых обязательств деньги временно берутся в долг и используются для личного потребления. На рынке капитала (собственности) продается и покупается право получения дохода от вкладов.** На этом рынке средства вводятся в действие в качестве капитала и приносят прибыль. С учетом этого рынок капитала можно разделить на два звена: рынок ссудного капитала и рынок ценных бумаг. **Рынок ссудного капитала – это отношения купли-продажи по поводу предоставления в долг денежного капитала с условием выплаты процентов.** На этом рынке находятся в обращении в основном краткосрочные обязательства государства и банков.

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

6. Инфраструктура рынка и ее элементы.

Эффективное функционирование рынка во многом зависит от уровня развития инфраструктуры.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Торговая ярмарка – выставка образцов товаров, организуемая в определенном месте и в определенное время, в процессе проведения которой составляются сделки оптовой торговли. Торговые сделки составляются между товаропроизводителем и торговыми фирмами, в ней потребитель не принимает непосредственного участия.

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

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

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

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

Такие элементы инфраструктуры, как банки, страховые компании, налоговые и таможенные органы также занимают особое место в финансово-кредитных отношениях. С их экономической деятельностью и занимаемым местом в финансовых отношениях более подробно ознакомимся в следующих главах.

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

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

Переходный период к рыночной экономике и его особенности в узбекистане

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

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

К 1980-1990 годам произошедшие в мире существенные изменения вызвали необходимость пересмотра теорий о перспективах экономического развития и внесения в них серьезных изменений. К этому времени были разрушены как идеи свободного экономического регулирования или саморегулирования экономики, долгое время господствовавшие на Западе (со времен А. Смита), так и идеи централизованного регулирования и управления экономикой. Эти условия породили необходимость поиска и нахождения качественно новых путей экономического развития. В результате новым путем развития экономики была признана управляемая и регулируемая рыночная экономика и основная масса государств, исходя из практики развитых стран, выбрали данный путь. Однако пути перехода к рыночной экономике разнообразны и обобщая мировой опыт, можно выделить три:

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

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

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

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

И наконец, важным признаком пути бывших социалистических стран считается переход от административно-командной экономики к современной развитой рыночной системе. Отличие данного пути от других заключается в том, что тоталитарная экономика не имеет ничего общего с рыночной экономикой, они полностью противоречивы. Кроме того, сами страны, переходящие от административно-командной экономики к рыночным отношениям, отличаются друг от друга условиями перехода, уровнем экономического развития, формами собственности и хозяйствования.

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

Различны не только пути перехода, но и сами модели регулируемой рыночной экономики. Прежде всего, они отличаются национальными особенностями и традициями тех стран, в которых они создаются и функционируют. Поэтому не случайно известные модели рыночных экономик выделяются по принадлежности к определенной стране, их реализующей - например, немецкая, южнокорейская, турецкая, аргентинская, польская и др.²⁸

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

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

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

Основными направлениями формирования рыночной экономики в переходной период считаются следующие:

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

- отмена государственной монополии в осуществлении хозяйственной деятельности;
- устранение централизованного распределения ресурсов;

²⁸ Каримов И.А. Узбекистан – собственная модель перехода на рыночные отношения. Т: Узбекистан, 1993, стр. 23.

- переход к формированию цен на основе соотношения спроса и предложения;
- снижение государственного контроля над транзакционными сделками на внутреннем и внешних рынках.

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

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

3. Институциональные преобразования. Данные преобразования охватывают следующие сферы:

- реформирование отношений собственности, в том числе создание частного сектора;
- формирование рыночной инфраструктуры (коммерческие банки, товарные и фондовые биржи, инвестиционные фонды и т.д.);
- создание новой системы государственного регулирования экономики;
- принятие новой законодательной основы, соответствующей рыночным условиям хозяйствования и другие.

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

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

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

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

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

Узбекистан сделал для себя однозначный выбор – двигаться к рыночной экономике не большими скачками, а последовательно, поэтапно, с учетом культурных, исторических, экономических и природных особенностей, без революционных переворотов, социальных столкновений, с усилением социальной защиты. «Наша модель перехода к рыночным отношениям основывается на всестороннем учете своеобразных условий и особенностей, обычаев, традиций и образа жизни республики, ликвидации грозного наследия однобокого, неповоротливого развития»²⁹.

«Принятая в Узбекистане собственная модель реформирования и модернизации, ставя перед собой целью достижение национальных интересов в долгосрочной перспективе, изначально подразумевала отказ от настойчиво навязываемых нам методов шоковой терапии, наивных, обманчивых представлений о саморегулировании рыночной экономики»³⁰, - отмечает Президент нашей страны И.А.Каримов.

Путь перехода к рыночным отношениям в Узбекистане направлен на формирование социально ориентированной рыночной экономики. В основу осуществления данного пути, коренного реформирования экономики положены следующие пять важных принципов, разработанные нашим президентом:

- деидеологизация экономики, обеспечение ее приоритета над политикой;

²⁹ Каримов И.А. Узбекистан на пути к великому будущему. Т.: Узбекистан, 1998, стр. 101-102.

³⁰ Каримов И.А. Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана. Т.: Узбекистан, 2009, с. 6-7.

государство является главным реформатором переходного периода;
обеспечение верховенства законов;
осуществление наряду с переходом к рыночным отношениям, сильных мер в сфере социальной защиты;
поэтапный переход к рыночным отношениям.

Все эти принципы имеют большое значение при переходе к рыночным отношениям, но особого внимания удостоен принцип поэтапного перехода. Потому что для создания правовой базы, рыночной инфраструктуры, выработке у людей рыночных навыков, подготовки кадров, способных работать в новых условиях, требуется время.

«Мы выбрали эволюционный подход в процессе перехода от административно-командной к рыночной системе управления, путь постепенных и поэтапных реформ, действуя по известному принципу: «не построив нового дома, не разрушай старый».

И что было особенно важным - для того, чтобы не подвергаться влиянию стихии и хаоса, мы четко определили, что в переходный период именно государство должно взять на себя ответственность главного реформатора»,³¹ - в очередной раз подчеркнул глава нашего государства.

Кроме того, переход к рыночным отношениям не ограничивается лишь преобразованием сфер экономики. Он обуславливает коренное изменение всех тесно взаимосвязанных сфер общественной жизни, в том числе политической, духовно-нравственной, бытовой и других сфер. Это еще раз доказывает значимость и преимущество идеи о поэтапном, эволюционном пути перехода к рыночной экономике.

На первом этапе перехода к рыночной экономике одновременно приходилось решать две определяющие задачи:

преодоление тяжелых последствий тоталитарной системы, преломление кризиса, стабилизация экономики;

формирование основ рыночных отношений с учетом специфических условий и особенностей республики.³²

Решение этих задач потребовало на первом этапе в качестве основных приоритетов, определивших важнейшие направления начального реформирования экономики, выделить следующие:

формирование правовых основ переходного процесса, укрепление и развитие законодательно-правовой базы реформ;

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

преодоление дальнейшего спада производства, обеспечение стабилизации финансового положения.

Второй этап экономических реформ включил в себя в качестве основных задач следующие:

довести до конца начатое дело в сфере приватизации государственной собственности;

преодоление спада производства и обеспечение макроэкономической стабильности;

дальнейшее укрепление национальной валюты - сума;

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

³¹ Каримов И.А. Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана. Т.: Узбекистан, 2009, с. 7.

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

На втором этапе переходного периода продолжен путь, начатый на первом этапе и направленный на усиление социальной защиты малообеспеченных слоев населения, оказание им соответствующей помощи.

Как подчеркнул И.А.Каримов, на нынешнем этапе «либерализация и углубление реформ являются основными условиями решения не только экономических, но и социальных и политических задач тоже».³³ Это в свою очередь, вызывает необходимость реализации следующих конкретных задач в экономической сфере:

последовательное проведение либерализации во всех сферах и отраслях экономики и усиление экономических реформ;

дальнейшее углубление процессов разгосударствления и приватизации и на основе этого формирование класса собственников;

дальнейшее усиление благоприятных правовых предпосылок, гарантий и экономических факторов для широкого привлечения в экономику страны иностранных инвестиций, прежде всего, целенаправленных инвестиций;

достижение приоритетного места малого бизнеса и частного предпринимательства в экономическом развитии;

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

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

3. Основные направления рыночных реформ в Узбекистане.

Переход от одного типа экономических и организационно-управленческих структур к другому, совершенно новому типу обуславливает разработку стратегии экономических реформ и определения ее основных направлений. Экономические реформы – это комплекс мер, направленных на осуществление коренных преобразований в экономике.

Цель, предусмотренная экономическими реформами, заключается в создании наилучших условий для жизнедеятельности населения страны, достижения их духовного нравственного совершенства, обеспечения социально-политической стабильности.

Основными направлениями осуществления экономических реформ в республике являются:

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

Начальным звеном в цепи мер по переходу к рыночной экономике и осуществления экономических реформ является создание законодательно - правовой базы, что осуществлялось по нескольким важнейшим направлениям:

Первое направление - создание правовых основ государственной независимости, экономической самостоятельности Узбекистана, принятие законов, регламентирующих принципы государственного управления.³⁴ В результате принятых законов четко разграничены функции структур управления на республиканском и местном уровнях.

Второе направление - формирование свода законов, закладывающих основу под системные преобразования, качественно новые экономические отношения и, прежде всего, отношения собственности.³⁵ Узбекистан в числе первых признал права частной собственности, поставил в равные условия все формы собственности.

³³ Каримов И.А. Свободная и процветающая Родина, свободная и конечная цель.....

³⁴ В рамках этого направления приняты такие законы, как Закон «Об основах государственной независимости Республики Узбекистан», «О Кабинете Министров Республики Узбекистан», «О государственной власти на местах», «Об органах самоуправления граждан» и др.

³⁵ К числу таких законов следует отнести законы о собственности, о земле, о разгосударствлении и приватизации, об аренде и др.

Третье направление - создание правовых основ нового механизма хозяйствования и институциональных преобразований.³⁶ Прежде всего, приняты законы, определяющие статус, права и экономические свободы самих хозяйствующих субъектов в различных сферах экономики. В числе этих законов - законы о предприятиях, о кооперации, о фермерском хозяйстве, о хозяйственных обществах и товариществах.

Четвертое направление - создание правовых норм, определяющих Узбекистан как равноправного субъекта международных отношений.³⁷ Принятые в этом направлении законы открыли качественно новую страницу в истории развития внешних связей нашей страны.

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

Ключевым звеном всей системы мер по созданию рынка служит решение вопроса собственности, который является предпосылкой для формирования многоукладной экономики и создания конкурентной среды. Таким образом, важнейшей задачей первого этапа экономических реформ было ликвидировать монополизм государственной собственности и за счет ее приватизации реально сформировать многоукладную экономику.

Исходя из той роли, какую играет сельское хозяйство и отрасли, связанные с переработкой сельскохозяйственного сырья в экономике нашей республики, особый приоритет был отдан реформированию сельского хозяйства. Во-первых, на долю аграрного сектора приходится свыше 30% ВВП, около 37% занятых в экономике, свыше половины всего населения проживает в сельской местности и их материальное положение напрямую связано с состоянием в этой ведущей сфере жизнедеятельности республики. Во-вторых, перспективы развития, экономическое и финансовое состояние многих отраслей промышленности республики, составляющих почти половину промышленного потенциала страны (хлопкоочистительная, текстильная, легкая, пищевая, химическая промышленность, сельскохозяйственное машиностроение и другие), непосредственно зависят от сельского хозяйства. В-третьих, продукция сельского хозяйства, особенно хлопок, служит в настоящее время основным источником валютных ресурсов, поступающих в страну и необходимых для приобретения со стороны продовольственной продукции, лекарственных препаратов, технических средств и технологий.

Особое место в последовательном переходе существующей экономической системы к рыночным отношениям занимает реформирование финансово-кредитной сферы. Основными направлениями реформ в этой сфере считаются:

- проведение жесткой финансовой политики, сведение к предельно допустимому минимуму дефицита государственного бюджета, поэтапное сокращение всех видов дотаций и субсидий из бюджета;

- неуклонное проведение курса, при котором бюджетные средства выделялись лишь по мере поступления доходов, осуществление бюджетных ассигнований только на самые неотложные, первоочередные общегосударственные нужды;

- отход от практики бюджетного безвозмездного финансирования развития отраслей народного хозяйства, отдельных предприятий, широкое использование на эти цели инвестиционных кредитов;

- совершенствование налоговой системы, проведение гибкой налоговой политики, обеспечивающей устойчивое пополнение доходов бюджета, стимулирующей развитие малых и частных предприятий, совместных с иностранным капиталом производств, перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию и выпускающих товары народного потребления.

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.

³⁷ Основные положения данного направления нашли воплощение в законах о внешнеэкономической деятельности, о членстве Республики Узбекистан в ведущих международных организациях, о валютном регулировании и др.

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

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

Реализация экономических реформ требует создания соответствующей структуры управления, в связи с чем, на первом этапе перехода на рыночные отношения особое внимание уделялось реформированию системы управления. На основании этого в республике разработаны такие организационно-правовые формы управления отраслями и сферами экономики, которые в наибольшей степени соответствовали их специфике, содействовали предоставлению хозяйствующим субъектам экономической свободы, стимулировали развитие инициативы и предприимчивости.

Реорганизация началась, прежде всего, с упразднения государственных органов и министерств, которые осуществляли централизованное управление экономикой страны (Госплан, Госнаб, Госкомцен, Госагропром и др.). Взамен ликвидированных административных аппаратов организованы новые звенья управления, соответствующие рыночной экономике.

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

Система управления, сложившаяся в результате реформирования в данной сфере, в настоящее время все более совершенствуется и развивается.

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

Наряду с названными основополагающими приоритетами всей программы экономических реформ следует также выделить и реформы, касающиеся внешней политики. В этой сфере сформирован современный внешнеэкономический комплекс республики, создан по существу новый механизм регулирования внешнеэкономической деятельности. Организованы учреждения, специализированные на осуществлении внешнеполитической и внешнеэкономической деятельности (Министерство внешних экономических связей, Национальный банк внешнеэкономической деятельности, таможенная служба). Во всех министерствах и ведомствах, предприятиях республики созданы специальные отделы, организации и фирмы, занимающиеся внешнеэкономической деятельностью.

Конечная цель осуществляемых экономических реформ заключается в создании достойных условий для жизнедеятельности человека. В связи с этим принятие мер по социальной защите населения в течении всего периода экономических реформ является объективной необходимостью.

Меры по социальной защите населения осуществлены по следующим направлениям:

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

Второе направление - защита внутреннего потребительского рынка республики и поддержание на определенном уровне потребления основных видов продовольственных и промышленных товаров.

Третье направление – проведение сильных мер по социальной защите и поддержке малообеспеченных слоев населения.

При выборе системы социальной защиты населения республики учитываются сложившиеся за долгие годы духовно нравственные ценности, образ жизни и национальный менталитет.

4. Содержание, задачи и значение этапов национального развития Узбекистана.

Как известно, реформы любого уровня приводят к изменению существующих порядков, условий, состояний традиционно сложившегося равновесия. А коренное реформирование всего общества, т.е. переход от старой, построенной на неправильной основе, бесперспективной системы к совершенно новому демократическому обществу, основанному на социально направленных рыночных отношениях, считается очень сложным процессом. Для того, чтобы члены общества поняли сущность данных реформ, принимали в них активное участие, в первую очередь должна измениться их «жизненная философия». А это обуславливает постепенное, поэтапное осуществление процессов реформирования. Другими словами, для достижения самых высоких ступеней развития экономики необходимо, чтобы определенный нижний уровень реформ подготовил предпосылки, почву для очередного более сложного уровня.

30 августа 2007 года Президент И.А.Каримов в своём докладе на совместном заседании Олий Мажлиса, Кабинета Министров, Аппарата Президента Республики Узбекистана, посвященном 16-й годовщине Независимости Узбекистана, говорил о содержании и значимости пройденного пути независимого развития республики и о том, что предстоит делать. Глава государства подчеркнул также, что было бы правильным разделить этот путь на два самостоятельных периода, каждый из которых занимает собственное, свойственное ему место в истории страны.

В докладе отмечено, что первый период – 1991-2000 гг.- «этап первоочередных реформ и преобразований переходного периода и формирования основ национальной государственности»³⁸ занял действительно историческое место в жизни страны и народа.

На начальном этапе переходного периода и формирования основ национальной государственности, в результате последовательного и эффективного осуществления поставленных задач, были достигнуты ряд значительных и весомых результатов (рис.6.1).

Рисунок 6.1.

Результаты, достигнутые на начальном этапе национального развития



³⁸ Узбекистан: 16 лет независимого развития. Доклад Президента Ислама Каримова на совместном заседании Олий Мажлиса, Кабинета Министров и Аппарата Президента Республики Узбекистана, посвященном 16-й годовщине Независимости Узбекистана. / « Народное слово». 31 августа 2007 года.

Как отметил Президент республики «принципиально важное значение имел для нас отказ от полностью дискредитировавшей себя централизованно-плановой, распределительной системы со всеми ее пороками, сдерживающими производительный труд, инициативу и предприимчивость в выпуске качественной и конкурентоспособной продукции».

Второй период включает в себя с 2001 по 2007 годы и был назван Президентом периодом активного демократического обновления и модернизации страны. Важнейшими программными задачами данного этапа являлись:

- достижение последовательного и поэтапного перехода от сильного государства, которое было объективно необходимо в условиях переходного периода и становления национальной государственности, к сильному гражданскому обществу;
- преобразование высшего законодательного органа страны в двухпалатный Парламент - Олий Мажлис Республики Узбекистан;
- последовательная передача ряда полномочий, функций от центральных органов местным органам власти, органам самоуправления граждан, махаллям, прежде всего в решении экономических и социальных вопросов, финансировании бюджетных организаций, коммунального хозяйства и благоустройства, трудоустройства и защиты интересов населения;
- реализация новой концепции глубокого реформирования и либерализации судебно - правовой системы как важнейшей составляющей формирования правового государства и т.д.

В период активных демократических обновлений и модернизации страны были достигнуты важнейшие результаты в деле обеспечения устойчивого развития экономики, последовательного реформирования нашей политической, законодательной, судебно-правовой системы и социально-гуманитарной сферы.

Этот исторический период на пути национального развития подготовил достаточно прочный фундамент для вступления в жизнь новой генерации людей, которая мыслит по-новому и видит свою перспективу в укреплении демократических ценностей и интеграции страны в мировое сообщество. А это является надежной гарантией необратимости коренных политических, экономических, духовно-нравственных преобразований в стране, установленных реформ.³⁹

Самое важное то, что второй период национального развития еще не достиг своего логического завершения, а последовательно продолжается на следующем этапе национального развития – в период ускоренного реформирования и модернизации страны.

В своем докладе наш президент определил важнейшие программные задачи данного этапа (рисунок 6.2).

Как видно из этого, на нынешнем этапе национального развития еще более усиливаются процессы реформирования и модернизации страны, последовательно реализовывается наша конечная стратегическая цель – построение социально ориентированного открытого демократического государства, основанного на рыночной экономике и формирование гражданского общества.

Рисунок 6.2

Программные задачи следующего логического этапа национального развития

³⁹ Узбекистан: 16 лет независимого развития. Доклад Президента Ислама Каримова на совместном заседании Олий Мажлиса, Кабинета Министров, Аппарата Президента Республики Узбекистан, посвященном 16-й годовщине Независимости Узбекистана //Народное слово, 31 августа 2007 года.



Для более глубокого понимания содержания, задач и значения данного этапа будет целесообразным рассмотреть сущность, принципы и основные направления активного реформирования и модернизации экономики.

ТЕМА 13. ТЕОРИЯ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ.

План:

1. Понятие спроса и факторы, влияющие на его величину. Закон спроса.
2. Понятие предложения. Факторы, влияющие на величину предложения. Закон предложения.
3. Соотношение спроса и предложения. Рыночное равновесие.
4. Теория потребительского поведения.

Важное место в функционировании рынка занимают законы спроса и предложения. Спрос и предложение формируют цену, цена в то же время определяет соотношение между спросом и предложением. В данной теме первоначально анализируется влияние цены на спрос и предложение. Затем объясняется, как устанавливается равновесная цена под влиянием спроса и предложения. Отдельное внимание уделяется изложению законов спроса и предложения, факторов, влияющих на их величину, соотношения между ними.

Кроме того, в последнем параграфе данной темы ознакомимся с теорией потребительского поведения, которая стала одной из важных направлений в экономической теории при изучении формирования и функционирования спроса и влияющих на него факторов.

1. Понятие спроса и факторы, влияющие на его величину. Закон спроса.

Потребность, как научная категория, выражающая нужды людей в жизненных средствах, является всеобщей для всех этапов развития. Её исторической формой в условиях рыночной экономики считается спрос. Спрос, отличаясь от потребности, действует в качестве самостоятельной экономической категории (научного понятия).

Только обеспеченная деньгами часть потребностей превращается в спрос. Если потребность не обеспечена деньгами, она остается лишь «желанием». Например, студент пришел в магазин, чтобы купить мобильный телефон новой марки. Представим, что цена мобильного телефона 300 тысяч сум, а студент имеет только 200 тысяч сум. В этом случае потребность студента в телефоне новой марки не может быть удовлетворена и поэтому не может стать спросом. Но студент может раздобыть еще денег в сумме 100 тысяч сум или же купить телефон по приемлемой ему цене. Только в этом случае его потребность в мобильном телефоне становится спросом. Таким образом, существует ряд альтернативных вариантов спроса, так как с изменением цены меняется и количество покупаемого товара. Исходя из этой взаимосвязи можно дать следующее определение: **платежеспособная потребность потребителей в определённых товарах и услугах в определённое время при существующем уровне цен называется спросом.**

Разновидностей спроса много. Среди них можно выделить индивидуальный и рыночный спрос. **Спрос отдельного лица, семьи, предприятия, фирмы в определенном виде товара называется индивидуальным спросом. Совокупный спрос нескольких (множества) потребителей в данном виде товара или услуг называется рыночным спросом.**

Как индивидуальный, так и рыночный спрос определяются количественно. **Величина спроса** – это количество товаров и услуг, которые готовы приобрести покупатели(потребители) при данной цене в данный момент. На изменение величины спроса влияют несколько факторов. Больше всех влияет на спрос ценовой фактор.

Рассмотрим зависимость между ценой и количеством покупаемых товаров на примере данных таблицы 7.1.

Таблица 7.1.

Зависимость между ценой и количеством покупаемых товаров

Цена 1 кг картошки (сум)	Индивидуальный спрос на картошку (за месяц в кг)	Рыночный спрос на картошку (в тоннах за месяц)
700	10	10
600	20	20
500	30	30
400	50	50
300	60	60

В таблице приведены величины спроса на картошку при различных уровнях цен - от 300 до 700 сум. Данные показывают, что понижение цен приводит к росту количества покупаемого товара и наоборот, рост цен приводит к уменьшению величины спроса. Если при самом высоком уровне цены – 700 сум индивидуальный спрос (например, спрос одной средней семьи) составляет минимальное количество - 10 кг, то с понижением цены величина спроса увеличивается: при 600 сум - 20 кг, при 500 сум - 30 кг и т.д. Самому низкому уровню цены соответствует наибольшая величина спроса - 60 кг.

В следующем столбце таблицы приводится рыночный спрос на картошку. При этом предположим, что на определенной территории проживают приблизительно 1000 семей и они почти одинаково реагируют на изменение цен на картошку. Как видно из примера, изменение величины рыночного спроса в зависимости от цены происходит пропорционально изменению индивидуального спроса.

Обратная или противоположная зависимость величины спроса от цены товара называется законом спроса.

Но в реальной жизни порой встречаются ситуации, противоречащие данному закону. Такое исключение из правил впервые было описано английским экономистом Ф.Гиффеном и названо **эффектом Гиффена**. Наблюдая за тем, как в рабочих семьях потребление картошки увеличивается, несмотря на ее подорожание, Френсис Гиффен проанализировал и объяснил эту ситуацию следующим образом: так как картошка составляет основную часть продуктов питания бедной семьи, то повышение цены приведет к тому, что они совсем откажутся от других продуктов (к примеру, мяса) и весь свой небольшой доход потратят на покупку картошки.

Таким образом, в некоторых случаях повышение цен на необходимые товары приводит не к уменьшению величины спроса, а наоборот, к его увеличению.

Обратную зависимость между ценой товара и спросом можно изобразить графически: на горизонтальной оси откладывают величину рыночного спроса, а на вертикальной - цены (рис. 7.1.)

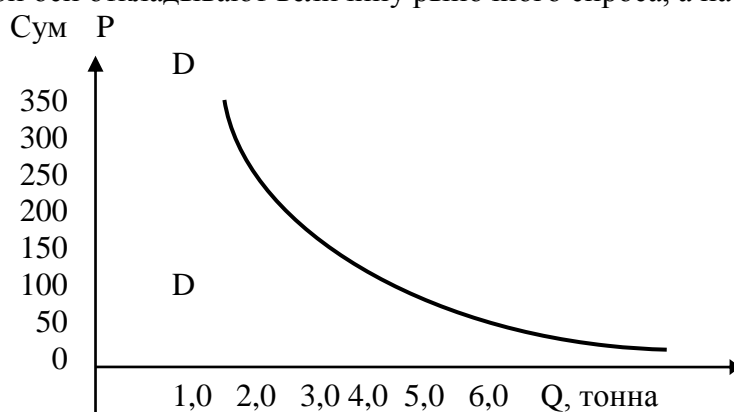


Рисунок 7.1. Кривая спроса

Линия DD на графике отражает обратную зависимость между ценой и объемом спроса. Каждая точка на линии показывает определенную цену и то количество товара, которое может купить потребитель по данной цене.

Данная линия, показывающая обратную зависимость между изменением цены и объемом спроса, называется кривой спроса.

На величину спроса влияют также и цены заменяющих и дополняющих товаров. При изучении влияния на спрос цен взаимосвязанных товаров целесообразно будет разделить их на две группы:

- взаимозаменяемые товары;
- взаимодополняющие товары.

Изменение спроса на один из взаимозаменяемых товаров с изменением цены другого подобного товара находится в прямой зависимости.

Например, повышение цены на сливочное масло приводит к увеличению спроса на маргарин, а понижение цены на сливочное масло уменьшит спрос на маргарин.

Изменение спроса на один из взаимодополняющих друг друга товаров с изменением цены на другой такой же товар находится в обратной зависимости.

Например, если повысится цена автомобиля, сократится спрос на бензин. И наоборот, если понизится цена автомобиля, увеличится спрос на бензин.

Такие факторы, как потребительские ожидания относительно будущих цен на товары, наличия товаров и будущего дохода, также способны изменить величину спроса.

Изменение объёма спроса зависит не только от цены, но и ряда других факторов. Эти факторы называются **неценовыми факторами спроса**. К ним относятся:

- вкусы потребителей;
- количество потребителей на рынке;
- доходы потребителей;
- цены на взаимосвязанные товары;
- вероятность изменения цены и доходов в будущем.

Рассмотрим влияние на изменение объёма спроса каждого из этих факторов в отдельности:

1) Если произойдет положительное изменение во вкусе потребителя на какой-либо товар, то на соответствующем уровне цен спрос на него увеличится. Здесь можно привести пример из реальной действительности, когда определенный товар входит в моду, спрос потребителей на него повышается. Обстоятельства, отрицательно влияющие на вкус потребителя, приводят к сокращению спроса.

2) Само собой разумеется, что при увеличении количества потребителей на рынке, увеличится и спрос. Если количество потребителей уменьшится, то спрос сократится. Например, совершенствование средств связи в значительной степени расширит круг международного финансового рынка, количество участников процессов купли-продажи ценных бумаг увеличится, что приведет к росту спроса на такие финансовые активы, как акции и облигации. Понижение уровня рождаемости уменьшит спрос на детские сады и школы.

3) Влияние изменения денежного дохода на объем спроса немного сложнее, чем другие факторы. Увеличение денежных доходов относительно повышает спрос на многие товары, а уменьшение дохода сокращает спрос на эти товары. С повышением доходов потребители в большинстве случаев стараются покупать больше качественных товаров, несмотря на высокие цены. При этом они будут меньше покупать такие продукты, как хлеб, картошка, капуста. То есть дополнительный доход позволяет покупать продукты питания, обладающие более высоким содержанием белков, витаминов, например, мясомолочные продукты и фрукты.

Товары, на которые спрос изменяется в прямой зависимости от изменения дохода, называются товарами высшей категории.

Товары, спрос на которые изменяется в обратной зависимости от изменения дохода, называются товарами низшей категории.

4) Ожидание относительного роста цен в будущем влечет за собой увеличение текущего спроса потребителя и наоборот, ожидание понижения цен и увеличения доходов вызовет сокращение текущего спроса на товары.

Динамика изменения расходов на различные продукты в зависимости от изменения доходов была глубоко исследована немецким экономистом и статистиком Эрнстом Энгелем (1821-1896). **Энгель вывел своеобразный закон, согласно которому с ростом денежных доходов населения происходит относительное сокращение расходов на одни товары за счет роста расходов на другие виды товаров.**

2. Понятие предложения. Факторы, влияющие на величину предложения. Закон предложения.

Если реакция потребителя или покупателя на изменение состояния рынка проявляется через спрос, то отношение производителя или продавца проявляется через предложение.

Количество товаров и услуг определенного вида, реализуемых производителем или продавцом на рынке в определенный промежуток времени при определенном уровне цен называется предложением.

Поскольку с изменением цен изменяется и количество, выпущенной на рынок продукции, объем предложения, также как спрос, может иметь альтернативные варианты. В таблице 7.2 приведен пример, отражающий предложение отдельного производителя и рыночное предложение.

Таблица 7.2.

Зависимость между ценой и количеством предложения

Цена 1 кг картошки (сум)	Объем индивидуального предложения картошки (за месяц в кг)	Объем рыночного предложения картошки (в тоннах за месяц)
700	60	60
600	50	50
500	30	30
400	20	20
300	10	10

Как видно из таблицы, на уровне цены 700 сум, индивидуальное предложение картофеля (предложение одного продавца) составило 60 кг. С понижением цены сокращается и количество предложения: при 600 сум – 50 кг, при 500 сум – 30 кг и т.д.

В следующем столбце таблицы приводится количество рыночного предложения (возможное количество продаж со стороны всех продавцов), изменение которого происходит соответственно изменению индивидуального предложения. Таким образом, с повышением цен увеличивается и предложение выпущенных на продажу товаров, с понижением цен объем предложения уменьшается.

Изменение количества предлагаемых товаров в прямой зависимости от изменения цен называется законом предложения.

Если повышенная цена для потребителя выступает в качестве препятствия (сдерживающего фактора), то для производителя она выполняет функцию стимулирования. Отразив на графике данные, показывающие прямую зависимость между уровнем цен и величиной предложения, можно изобразить кривую предложения (рис. 7.2.)

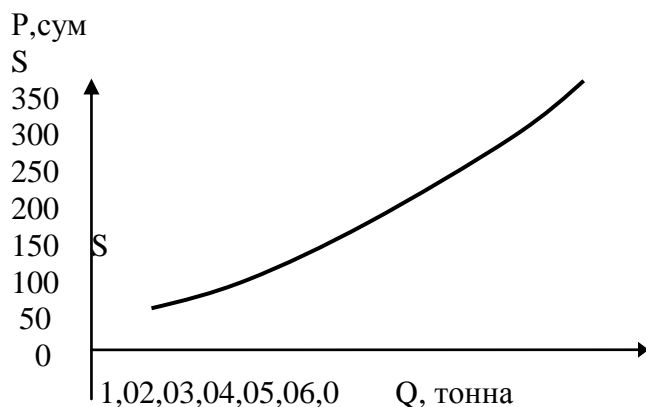


Рисунок 7.2. Кривая предложения.

На объем предлагаемого на рынке товара влияет **ряд неценовых факторов**. К основным из них относятся:

- цены на ресурсы;
- технологии производства;
- налоги и субсидии;
- цены на другие товары;
- ожидание изменения цен;
- количество производителей (продавцов) на рынке.

Изменение одного или нескольких из этих факторов обуславливают изменение объема предложения.

1. Цены на ресурсы. Существует устойчивая взаимосвязь между производственными затратами и количеством предложения. Понижение цен на ресурсы сокращает производственные затраты и стимулирует увеличение предложения. А повышение цен на ресурсы, наоборот, увеличивает производственные затраты и, естественно, производить большее количество товаров будет менее выгодно. Например, понижение цен на минеральные удобрения приводит к увеличению предложения пшеницы, повышение цен на строительные материалы сокращает предложение жилищных и производственных зданий.

2. Технология производства. Совершенствование технологий дает возможность повышения эффективности производства. При существующих ценах на ресурсы уменьшаются производственные затраты и увеличивается предложение. Например, создание и применение более эффективных биологических методов борьбы с вредителями повысит не только качество, но и урожайность хлопчатника, следовательно, предложение хлопкового волокна увеличится.

3. Уровень налогов и субсидий. Основные виды налогов включаются в производственные затраты. Поэтому повышение налогов увеличивает затраты на производство, что приведет к сокращению предложения. Например, повышение таможенных пошлин на импортные товары сокращает их поступление в страну, т.е. предложение таких товаров. И наоборот, если государство предоставляет субсидии (средства, предоставляемые государством безвозмездно населению или предприятиям для покрытия убытков или других целей) для производства какого-либо товара, это сокращает издержки производства и увеличивает предложение.

4. Цены других товаров. Динамика цен взаимозаменяемых или взаимодополняющих товаров влияет на изменение предложения данного товара. К примеру, повышение цены на баранину увеличит предложение говядины или наоборот.

5. Ожидание изменения цен в будущем. Ожидание изменения цен на товары в будущем, приведет к изменению количества выпускаемых товаров в настоящем. Например, ожидание понижения цен на нефть приведет к тому, что производители нефти сократят свое производство.

6. Количество производителей (продавцов) на рынке. Чем больше будет товаропроизводителей, тем большее количество товаров будет предложено на рынке. Другими словами, увеличение числа производителей в отрасли приведет к увеличению объемов производства продукции данной отрасли.

Кроме перечисленных факторов, на величину предложения влияют специфические свойства товаров, затраты, связанные с их хранением и возможности транспортировки. Например, предложение скоропортящихся сельскохозяйственных и пищевых продуктов, не устойчивых к долгому хранению, редко бывает изменчивым.

Особенности процесса производства, наличие природных ресурсов также воздействуют на объем предложения. Например, изменение цены приведет к изменению предложения только при условии, что имеется потенциал для расширения или перехода на выпуск новых видов продукции.

Несмотря на значительное повышение цены на земли (земельной ренты) сельскохозяйственного назначения, предложение их не увеличится, так как они ограничены.

Предложение продуктов труда людей творческих профессий (например, ученые, поэты, писатели и другие) и редких произведений искусств также абсолютно неэластично.

3. Соотношение спроса и предложения. Рыночное равновесие.

Выше мы рассмотрели изменение количества спроса и предложения под влиянием различных факторов. При всем этом величина спроса и предложения находятся в определенном соотношении друг с другом, и оно (соотношение) бывает изменчивым. Иногда количество спроса превышает предложение, на рынке образуется товарный дефицит и цены поднимаются, в другое время количество предложения превышает спрос, образуется избыток товаров и цены понижаются.

Состояние рынка, когда количество спроса и количество предложения совпадают, называется рыночным равновесием. Цена, сформировавшаяся в условиях рыночного равновесия, называется рыночной ценой или равновесной ценой. Рыночное равновесие и равновесная цена не устойчивы, множество влияющих на них факторов становятся причинами нарушения рыночного равновесия. Но любая экономика всегда стремится к достижению рыночного равновесия.

Рассмотрение понятий спрос и предложение дает нам возможность перейти к анализу соответствия интересов продавцов и покупателей. Такое соответствие находит свое отражение в равновесной цене.

Совместив на одном графике кривые рыночного спроса и предложения, получим точку их пересечения. В этой точке достигается рыночное равновесие (рис. 7.3).

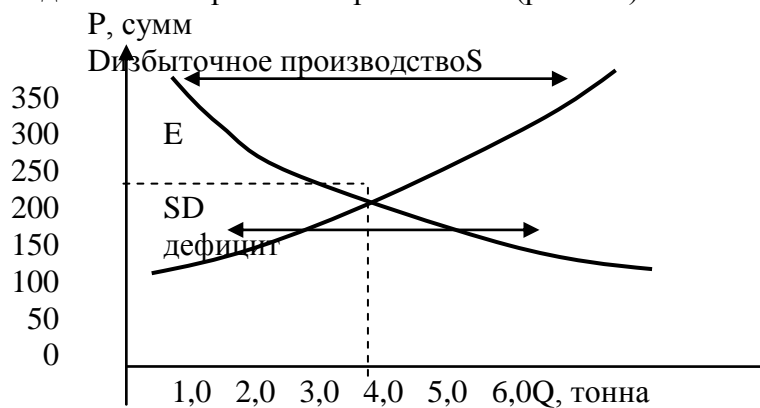


Рис. 7.3. Рыночное равновесие.

Координатами точки E являются равновесная цена и равновесный объем товара. На нашем графике равновесная цена картофеля достигается на уровне 500 сум, за эту цену покупатели готовы купить 30 тонн картошки, продавцы – готовы продать такое же количество по данной цене. С понижением цены ситуация на рынке полностью меняется: при цене 400 сум продавцы реализуют только 20 тонн, в то время как потребители готовы купить 50 тонн картошки и т.д.

Состояние рынка на графике при уровне цен 700 сум отражает избыточное производство товаров и насыщенный рынок. А при уровне цен 300 сум образуется дефицит товаров, что характеризует дефицитный рынок.

Рыночное равновесие можно выразить с помощью математического равенства:

$$Q_D = Q_S = P_E = Q_E, \text{ где}$$

Q_D – количество спроса, Q_S – количество предложения, P_E – равновесная цена, Q_E – равновесный объем.

Для наиболее полного раскрытия сущности равновесной цены большое значение имеет фактор времени. В связи с этим следует различать состояние мгновенного, краткосрочного и долгосрочного равновесия.

Мгновенное равновесие характеризуется неизменным или постоянным количеством предлагаемых товаров. Это связано с тем, что производитель не может быстро и сразу приспособиться к положению на рынке.

Краткосрочное равновесие достигается в результате увеличения производства и соответственно объема предложения за счет переменных факторов производства. К таким факторам относятся такие

меры, как сверхурочная работа (работа в выходные и праздничные дни), увеличение продолжительности рабочей смены.

Для определения степени чувствительности потребителя к изменению цены товара используется понятие ценовой эластичности. Незначительные изменения в ценах на отдельные виды товаров могут привести к большим изменениям в покупаемом количестве этого товара. Спрос на такие товары называется относительно эластичным. Значительные изменения в ценах на некоторые другие товары могут привести только к небольшим изменениям в покупаемом количестве.

Показатель, выражающий процентное изменение объема спроса под влиянием изменения цены на 1% при неизменности других факторов, называется показателем эластичности спроса по цене.

Эластичность спроса по цене рассчитывается по следующей формуле:

$$E_d = \Delta Q_D \text{ в } \% / \Delta P \text{ в } \%, \text{ где}$$

E_d – коэффициент эластичности спроса по цене;

$\Delta Q_D \text{ в } \%$ – процентное изменение величины спроса;

$\Delta P \text{ в } \%$ – процентное изменение цены.

Эластичность спроса по цене для каждого определенного уровня цен рассчитывается отдельно. Например, рассмотрим ценовую эластичность спроса на картошку на основе таблицы 7.1. Из данных видно, что при понижении цены 1 кг картофеля с 700 до 600 сум, объем рыночного спроса увеличился с 10 тонн до 20 тонн. В этом случае эластичность спроса равно 7.

$$E_d = 10/10 : 600/700 \approx 7$$

Т.е, понижение цены картофеля на 1 процент привело к росту количества спроса на 7%.

Как было подчеркнуто выше, для каждого определенного уровня цен на товар коэффициент эластичности спроса по цене различен. Так, при снижении цены на картошку с 600 сум до 500 сум показатель эластичности спроса составляет 3%, а при понижении цены с 500 сум до 400 сум - 3,3% и т.д.

Существует ряд других факторов, определяющих эластичность спроса. Основными из них являются следующие:

- **Наличие взаимозаменяемых товаров.** Чаще всего удовлетворить одну и ту же потребность можно с помощью различных товаров. Например, уберечься от холода можно надев как пальто, так и куртку, плащ или другую теплую одежду. Или же, поехать в путешествие можно самолетом, скоростным поездом или автомобилем. Все эти товары (куртка, плащ, другая теплая одежда) и услуг (самолет, поезд, автомобиль) являются взаимозаменяемыми. Чем больше у товара заменителей, тем выше эластичность спроса на него. Как правило, на рынке совершенной (свободной) конкуренции, предлагаемые товары имеют великое множество товаров-заменителей, поэтому спрос на продукцию каждого отдельного продавца считается абсолютно эластичным.

- **Удельный вес товара в бюджете потребителя.** Чем больше места занимает стоимость товара в доходе потребителя, тем выше эластичность спроса на него. Например, повышение цен тетради или карандаша на 10% составят относительно небольшую сумму, и это приведет к незначительным изменениям в величине спроса на данный товар. Вместе с тем повышение цен на дом или автомобиль на те же 10% могут составить несколько миллионов сум. Такая повышенная цена составляет большую часть суммарного дохода за несколько лет многих семей, и это значительно уменьшит количество покупаемой продукции.

- **Потребительские свойства товаров.** Обычно спрос на предметы роскоши считается эластичным, а на предметы первой необходимости - неэластичным. Например, хлеб и электроэнергия считаются необходимыми предметами потребления, поэтому повышение цен на них не влечет за собой резкого сокращения потребления хлеба или электроэнергии, с другой стороны, с повышением цен на предметы роскоши, спрос на них значительно уменьшается.

- **Фактор времени.** Чем больше промежуток времени для принятия решения, тем эластичнее спрос на продукт. Например, при повышении цены говядины на 10% , потребитель может не сразу сокращать ее покупку. Однако, через некоторое время он может поменять свое предпочтение и перейти к покупке курятины или рыбы.

Существует также **эластичность спроса по доходу**. По мере увеличения доходов повышается и спрос на товары и услуги. Для определения степени влияния дохода на спрос используется показатель эластичности спроса по доходу.

Показатель, выражающий процентное изменение объема спроса при изменении дохода потребителя на 1%, называется показателем эластичности спроса по доходу и определяется по формуле:

$$E_d = \Delta Q (\%) / \Delta I (\%), \text{ где}$$

E_d – коэффициент эластичности спроса по доходу;

ΔQ – процентное изменение величины спроса;

ΔI – процентное изменение дохода.

Для примера предположим, что потребитель при доходе в 100 тыс. сум потребляет 5 кг мясных продуктов, а с повышением дохода до 150 тыс. сум, потребление этих продуктов увеличивается до 7 кг. Рассчитаем коэффициент эластичности спроса по доходу на мясо:

$$E_d = 2 / 5 : 50 / 100 = 5,$$

т.е. повышение дохода потребителя на 1 %, в свою очередь влечет за собой увеличение его спроса на мясопродукты на 5%.

Так же как показатель эластичности спроса по цене, можно определить и показатель эластичности предложения по цене.

Показатель, выражающий процентное изменение объема предложения под влиянием изменения цены на 1% в условиях неизменности других факторов, называется показателем эластичности предложения по цене.

Используя данные таблицы 7.2, можно определить показатели эластичности предложения, соответствующие различным уровням цен на картофель. Например, понижение первоначальной цены на картошку с 700 сум до 600 сум привело к сокращению величины предложения с 60 тонн до 50 тонн. В этом случае коэффициент эластичности предложения картофеля по цене равен:

$$E_s = 10 / 60 : 100 / 700 \approx 1,2,$$

т.е. понижение цены на картошку на 1% повлекло за собой сокращение рыночного предложения приблизительно на 1,2%. Следуют отметить, что коэффициенты ценовой эластичности предложения, также как и ценовой эластичности спроса, для каждого определенного уровня цен на товар индивидуальны. Так, при снижении цен на картошку с 600 сум до 500 сум, показатель эластичности предложения по цене составляет 2,4%, а при понижении с 500 сум до 400 сум – 1,7% и т.д.

Немаловажным фактором, влияющим на эластичность предложения, считается промежуток времени, в течение которого происходит изменение цен на товар. Чем больше отрезок времени, которым располагает производитель для приспособления к более высокой цене, тем больше возможности увеличения объемов производства и соответственно выше эластичность предложения.

Выделяют несколько видов эластичности спроса и предложения по цене в зависимости от величины коэффициента эластичности.

- **Эластичный спрос (предложение)**, когда коэффициент эластичности спроса (предложения) больше единицы – $E > 1$. Это означает, что процентное изменение величины спроса или предложения происходит на более значительном уровне, чем процентное изменение цены.

- **Единичная эластичность**, при которой коэффициент эластичности спроса или предложения равен единице – $E = 1$. Это означает, что процентное изменение величины спроса или предложения товара происходит наравне с процентным изменением цены.

- **Неэластичный спрос или предложение**, когда коэффициент эластичности спроса или предложения меньше единицы – $E < 1$. При этом процентное изменение в величине спроса или предложения товара происходит в незначительной степени по сравнению с изменениями в цене.

Теория эластичности спроса и предложения имеет важное практическое значение, поскольку эластичность спроса является важным фактором, влияющим на ценовую политику фирмы. Кроме того, различные случаи эластичности непосредственно влияют на получаемую выручку.

4. Теория потребительского поведения.

В настоящее время во многих учебниках и учебных пособиях формирование и проявление рыночного спроса пытаются объяснить с помощью теории потребительского поведения. При этом,

данная теория излагается как отдельное направление, но с использованием других теорий, существовавших изначально в западной литературе⁴⁰.

Основными теоретическими подходами, объясняющими поведение потребителя на рынке, являются теория предельной полезности и потребительского выбора. С содержанием теории предельной стоимости мы подробно ознакомились в 4-ой главе. С помощью этой теории излагаются правила предпочтения с точки зрения интересов потребителя.

Рассмотренная с позиции потребителя полезность, означает удовлетворение, получаемое потребителем от потребления какого-либо блага. **Оценка потребителем уровня полезности различных товаров называется предпочтением потребителя.**

Предпочтения потребителя могут быть выражены с помощью функции полезности. **Функция полезности выражает зависимость между объемами различных товаров и услуг и степенью той полезности, которая достигается при этом потребителем.** Различные степени полезности могут быть упорядочены с помощью не количественных, а лишь сравнительных понятий. Невозможно численно определить, насколько полезность одного набора товаров превосходит другой.

Если обозначить через U функцию полезности, а количества товаров и услуг через X и Y , то отношение между независимыми переменными и функцией показывает в какой мере количества данных товаров удовлетворяют потребность покупателя за определенный промежуток времени:

$$U = f(X, Y)$$

Предельная полезность - дополнительная полезность, полученная от потребления каждой последующей единицы блага. Так как предельная полезность есть приращенная часть общей полезности, она считается производной функции полезности. Каждое последующее благо, удовлетворяющее определенную потребность, имеет меньшую полезность, чем предыдущее благо. А в условиях ограниченности благ всегда существует “последний экземпляр”, удовлетворяющий потребность на минимальном уровне.

Предельная полезность имеет тенденцию к убыванию и это выражается как экономический принцип. Сущность данного принципа заключается в том, что с увеличением объема потребления благ отдельным потребителем, начиная с определенного момента, дополнительная полезность, получаемая от потребления последующей единицы блага, будет снижаться.

По мере увеличения единиц потребляемого продукта увеличивается совокупная полезность. **Совокупная (общая) полезность представляет собой сумму предельных полезностей потребленных единиц блага.** Когда предельная полезность становится отрицательной величиной, совокупная полезность начинает уменьшаться.

Рассмотрим закон убывания предельной полезности на примере потребления мороженого (табл. 7.3).

Таблица 7.3.

Предельная и совокупная полезность потребленного мороженого

Количество потребленного мороженого	Предельная полезность (MU)	Совокупная полезность (U)
0	-	0
1	4	4
2	3	7
3	2	9
4	1	10
5	0	10
6	-3	7

⁴⁰ См.: Экономическая теория: Учеб. для студ. высш. учеб. заведений. / Под ред. В.Д.Камаева. – 10-е изд., перераб. и доп. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2004, глава VI; Куликов Л.М. Экономическая теория: учеб. – М.: ТК Вебли, Изд-во Проспект, 2005, глава V, §3; Экономическая теория: Учебник. – Изд., испр. и доп. /Под общ. ред. акад. В.И.Видяпина, А.И.Добрынина, Г.П.Журавлевой, Л.С.Тарасевича. – М.: ИНФРА-М, 2005, глава X-XI; Экономика: Учебник, 3-е изд., перераб. и доп. /Под ред. д-ра экон. наук проф. А.С.Булатова. – М.: Экономистъ, 2005, глава IX; Иохин В.Я. Экономическая теория: Учебник / В.Я.Иохин – М.: Экономистъ, 2005, глава IX; Курс экономической теории: Общие основы экономической теории. Микроэкономика. Макроэкономика. Основы национальной экономики: Учебное пособие. /Под ред. д.э.н., проф. А.В.Сидоровича. – М.: «Дело и Сервис», 2001, глава VII – VIII.

Как видно из таблицы, с увеличением положительного значения предельной полезности растет и величина (количество) совокупной полезности. При покупке определенного набора товаров потребитель всегда действует по правилу максимизации полезности. Содержание данного правила таково: **потребитель максимизирует получаемую им полезность при данном доходе в том случае, если каждая денежная единица, затраченная на приобретение различных товаров, приносит одинаковую предельную полезность, то есть:**

$$MU_x / P_x = MU_y / P_y, \text{ где}$$

MU – предельная полезность товаров X и Y ;

P – цены данных товаров.

Данное условие выражает равновесие потребителя.

Потребности каждого человека разнообразны, и, исходя из своих вкусов и пристрастий, он может предпочесть тот или иной набор товаров. Для того, чтобы сделать выбор человек сопоставляет одни товары с другими. Графически предпочтения потребителя можно представить, используя кривые безразличия.

Кривая безразличия представляет собой совокупность потребительских наборов, обеспечивающих одинаковый уровень удовлетворения. Другими словами, потребитель безразличен по отношению к точкам, лежащим на кривой безразличия, поскольку в результате потребления любой из соответствующих этим точкам комбинаций двух товаров он получит равнозначную полезность.

Кривая безразличия имеет убывающий наклон. Это объясняется тем, что альтернативные товары имеют одинаковую полезность для потребителя. В связи с этим, потребитель может легко перейти от одного набора товаров (например, товар А) к другому (товар Б). При этом полезность, которую он теряет, отказываясь от товара А, возмещается пользой от дополнительного количества товара Б. Между этими двумя товарами существует обратная взаимосвязь, а как известно, любая кривая, отображающая обратную взаимосвязь, имеет убывающий наклон.

Изобразив кривые предпочтения потребителя по всем наборам товаров А и В, получим **кривую безразличия**. На рисунке 7.4 изображены три кривых безразличия, каждая из которых представляет различный уровень полезности. Кривая безразличия U_3 отражает наивысший уровень удовлетворения потребностей.

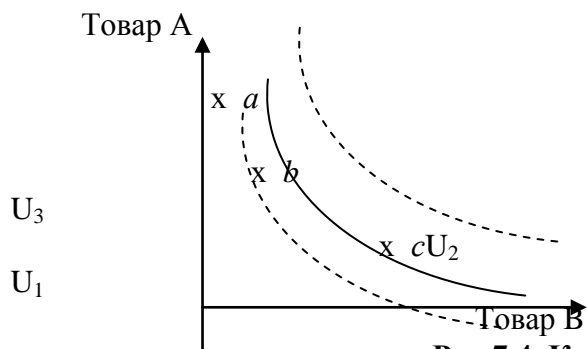


Рис.7.4. Кривая безразличия

Для каждого потребителя может существовать бесконечно большое число кривых безразличия. Для упрощения мы изобразили только три кривых безразличия. Эти кривые обеспечивают ранжирование (упорядочение) набора товаров. Кривые, расположенные дальше от начала координат, соответствуют более высоким уровням совокупной полезности. Но, как уже было отмечено, различные степени полезности могут быть упорядочены с помощью не количественных, а лишь сравнительных понятий.

Предпочтения являются основой выбора, но они не всегда реализуются, так как ограничиваются денежным доходом и ценами на товары. Бюджетные ограничения потребителя, имеющие важное значение при изучении потребительского поведения, определяются доходами потребителя и покупательной способностью денег. Различные комбинации двух товаров, которые могут быть приобретены при фиксированной величине денежного дохода и заданных ценах на эти товары, изображаются с помощью **бюджетной линии**.

Предположим, что при определенном уровне дохода потребитель может купить 20 единиц товара А или 10 единиц товара Б. Различные комбинации товаров, которые потребитель может купить

одновременно на свой доход, отображены на бюджетной линии G. Увеличение дохода потребителя в 2 раза, вызовет соответствующий сдвиг его бюджетной линии вправо к положению G_1 . И наоборот, уменьшение дохода приведет к сокращению бюджетной линии и смещению к положению G_2 (рис. 7.5)

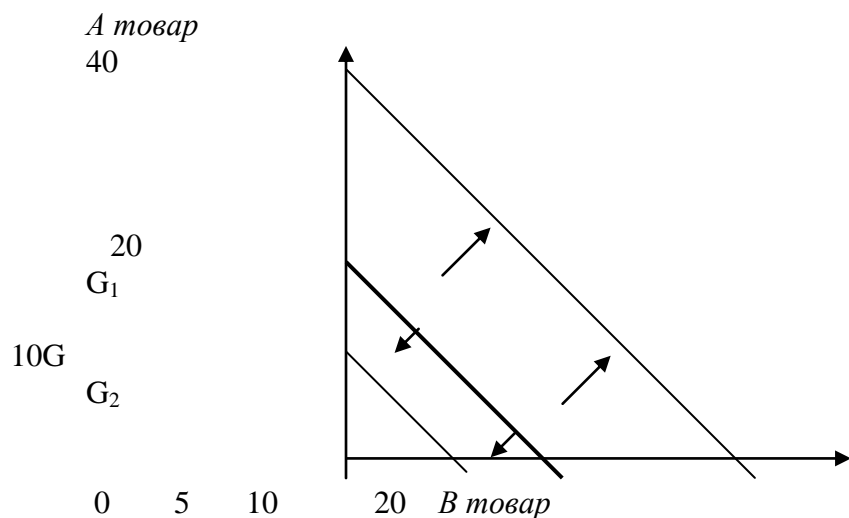


Рисунок 7.5. Влияние изменения дохода на бюджетную линию

В свою очередь, изменения цен также вызывают соответствующие изменения бюджетной линии (рис 7.6)

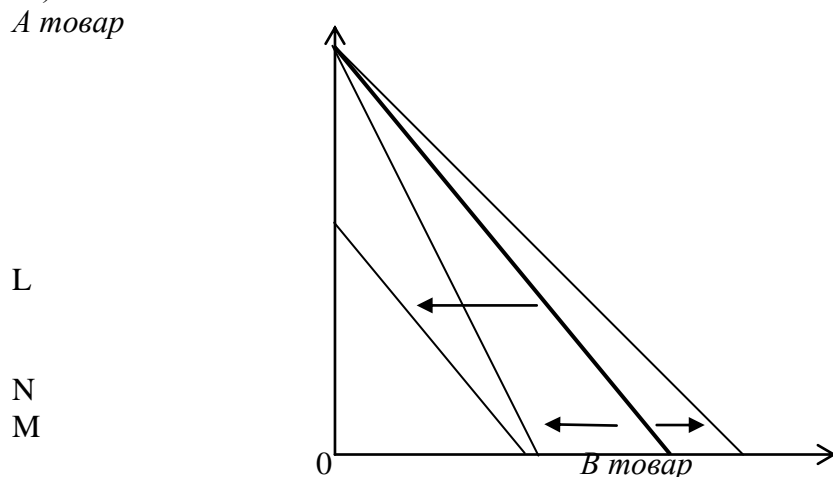


Рисунок 7.6. Влияние изменения цен на бюджетную линию

В том числе:

1. Понижение цены на товар В приводит к изменению угла наклона бюджетной линии и образованию новой (линия M);
2. Повышение цены на товар В приводит к образованию новой прямой с изменением угла наклона бюджетной линии (линия N);
3. Если цены на товар А и В повысятся с сохранением прежнего соотношения, образуются новая прямая, параллельная прежней (линия L).

При изучении потребительского выбора в экономической теории предполагается, что осуществляется выбор оптимального сочетания товаров с обеспечением следующих условий:

- имеющийся ограниченный бюджет используется полностью
- потребности удовлетворяются на максимальном уровне.

ТЕМА 14. ЦЕНА И ЕЁ ФОРМИРОВАНИЕ.

План:

1. Понятие и сущность цены.
2. Функции и структура цены.
3. Особенности ценообразования в условиях совершенной конкуренции, монополии и олигополии.

1. Понятие и сущность цены.

Цена - это количество денег, которое покупатель готов заплатить продавцу за приобретаемый товар. Цена является рыночной характеристикой товара: в ней в равной степени отражаются интересы всех участников процесса товарообмена – производителей и потребителей.

Рыночная цена – это сумма денег, которую покупатель добровольно платит продавцу, чтобы приобрести единицу товара или услуги при условии, что оба они являются независимыми сторонами и руководствуются только коммерческими соображениями.

При этом под коммерческими соображениями понимается возмещение затрат и получение прибыли продавцом, а также удовлетворение экономических потребностей покупателем.

В основе цены лежат два объективных экономических закона:

«Цена – денежное выражение стоимости (ценности)», т.е. закон, выражающий динамику снижения затрат;

«Закон роста потребительной стоимости», выражающий изменение результата (продукта) труда, удовлетворяющего человеческие потребности.

Действуя одновременно, эти законы создают базу цены. Однако на формирование цены влияют и другие экономические законы: закон спроса и предложения, закон денежного обращения (инфляция), типы рынка и др.

Обычно рассматривают два подхода к формированию цен: рыночный и производственный (затратный). При рыночном подходе определяющим фактором ценообразования является конъюнктура рынка, спрос и предложение товара (работ, услуг). При производственном (затратном) подходе в основе установления цены лежат производственные затраты, связанные с производством и реализацией товара (работ, услуг). В рамках рыночного подхода цену можно определить как форму выражения ценности благ, появляющуюся в процессе обмена. В рамках производственного подхода цена – это денежное выражение стоимости товара. Таким образом, связь между стоимостью и ценой появляется при затратном подходе, который предполагает, что величина цены определяется при измерении всех затрат, необходимых на производство единицы продукции в денежном выражении, т.е. издержек производства или себестоимости, и прибавлением к ним определенной величины прибыли.

Сумма издержек производства и прибыли на единицу продукции (товара, работ, услуг) представляет собой искомую цену. Итак, цена определяется как количество денежных единиц, получаемое за единицу товара, работы, услуги. Она определяет меру полезности единицы товара, работы, услуги для потребителя.

На рынке особое значение имеет равновесная цена, которая является результатом взаимодействия цены спроса и цены предложения. Цена спроса на каждое количество товара – это цена, по которой каждая отдельная порция товара способна привлечь покупателей в течение определенного периода времени. Цена спроса на каждый товар уменьшается по мере увеличения его предложения. Цена предложения – это цена, по которой товар поступает в продажу на конкретный рынок. По мере сокращения или возрастания ежегодного количества товара цена предложения может либо повышаться либо снижаться, она может даже попеременно повышаться и падать.

А. Маршалл изначально предполагал, что на рынке представлен нормальный спрос и нормальное предложение. Силы спроса и предложения действуют свободно, не существует прочного объединения торговцев, широко разворачивается свободная конкуренция. На рынке в одно и то же время существует лишь одна цена. Общая конъюнктура рынка остается неизменной на протяжении всего принятого периода, за это время не меняется мода или вкусы, никакой новый заменитель не влияет на спрос, никакое новое изобретение не воздействует на предложение.

Нормальная цена определяется состоянием устойчивого равновесия нормального спроса и нормального предложения. Нормальная цена предложения как для продолжительных, так и для коротких периодов определяется делением совокупных затрат производства на количество товара, т.е. представляет средние затраты. Совокупные затраты на производство могут быть получены либо путем умножения предельных затрат на число единиц товара, либо путем сложения всех фактических затрат производства его отдельных частей и добавления всех рент, полученных за счет дифференциальных преимуществ производства. Нижней границей цены товара являются предельные издержки производства. Цена должна быть достаточной, чтобы возместить предельные издержки. В конечном счете цена зависит не от предельных, а от совокупных затрат труда и капитала и, следовательно, цены определяются общим уровнем спроса и предложения. А. Маршалл рассматривал формирование рыночной цены в трех периодах времени, где параметры предложения имеют различную динамику. Соответственно этому различают мгновенное, кратковременное и длительное равновесие.

В трех различных типах равновесия товаропроизводители могут либо не принимать никакие меры, либо приспосабливать переменные факторы производства к изменившимся условиям, либо приспосабливать к изменившейся цене все факторы производства. Для коротких периодов парк средств производства практически постоянен, но его использование колеблется в зависимости от спроса. Предложение товаров растет без увеличения оборудования. Продолжительный период должен иметь достаточно времени, чтобы можно было приспособить к спросу не только факторы производства данного товара, но и факторы производства этих факторов производства и т.д. В этих условиях производители заменяют и приобретают дополнительное оборудование, а количество самих производителей может изменяться за счет свободного входа и выхода их из отрасли. В условиях мгновенного равновесия предложение товаров фиксировано. При данном фиксированном предложении товаров цена полностью зависит от спроса. Увеличение спроса приводит к росту цены, а его снижение – к падению цены.

В условиях краткосрочного равновесия может вдруг измениться спрос. Объем выпуска увеличивается за счет более интенсивного использования оборудования. В течение короткого периода другие фирмы не могут войти в эту отрасль. С другой стороны, спрос может и снизиться, что приведет к сокращению объема выпуска товаров и предложения. В коротком периоде фирма может понести убытки, но она может и продолжать работать. Различия между предложением в долгосрочном и краткосрочном периодах состоят в том, что в долгосрочном периоде каждая фирма может расширить свое производство, и новые фирмы могут войти в эту отрасль.

Такие процессы происходят в условиях роста цен, или когда цена обеспечивает сверхнормальную прибыль. Сверхнормальная прибыль несовместима с равновесием в открытой индустрии. Как только общее предложение возрастет, цены упадут. Новые фирмы будут продолжать входить в эту отрасль до тех пор, пока цена не вернется в свое нормальное состояние, и всякая фирма не будет иметь нормальную прибыль. Цена может колебаться в пределах короткого периода, но в долгосрочном периоде она постоянна. Существенное воздействие на предложение товаров оказывает изменяющийся во времени уровень цены и прибыли. В связи с этим можно выделить три возможных варианта изменения рыночной цены.

В первом случае рыночная цена в успешных периодах отклоняется все дальше от цены равновесия. Во втором рыночная цена неопределенно варьируется вокруг цены равновесия в известных пределах. В третьем случае рыночная цена постепенно достигает равновесия, т.к. вариация постоянно уменьшается. В длительном периоде предложение приспосабливается к изменению спроса путем расширения или сокращения объемов производства. Чем продолжительнее период времени, тем более полно предложение сможет приспособиться к изменению спроса. Таким путем происходит образование нормальной цены продолжительного периода. Нормальная цена – это не средняя цена определенного периода, а цена в конце того периода, в котором изменилось предложение.

2. Функции и структура цены.

Выделяют следующие функции цены:

- учетно-измерительная;

- регулирующая;
- стимулирующая;
- распределения и перераспределения;
- сбалансированности спроса и предложения;
- внешнеэкономическая;
- социальная;
- функция цены как средства более рационального размещения производства.

Измерительная составляющая учетно-измерительной функции цены – первичная функция. С помощью цены можно определить количество денег, которые покупатель платит, а продавец получает за проданный товар (работу, услугу). Измерительная функция позволяет измерять, сопоставлять и оценивать товары (работу, услуги) по их стоимости, дает возможность сравнивать различные потребительские свойства товаров и услуг исходя из затрат труда. Цена выявляет, сколько затрачено труда, сырья, материалов на производство и реализацию товара. Цена также устанавливает величину издержек производства и обращения, размер прибыли. Таким образом, учетная составляющая учетно-измерительной функции позволяет оценить объем получаемой прибыли, т.е. учесть объем производства продукции в денежном выражении. В рыночных условиях цена обычно значительно отклоняется от издержек. Для того чтобы быть конкурентоспособным, производителю следует постоянно контролировать издержки, сравнивать их с затратами конкурентов. Удержаться в конкурентной борьбе возможно лишь снижая затраты и постоянно улучшая качество товара (работ, услуг). Учетно-измерительная функция приобретает особое значение при разработке системы маркетинга, формирования товарной и ценовой политики предприятия.

Регулирующая функция цены проявляется в том, что она выступает как инструмент регулирования экономических процессов: уравнивает спрос и предложение, увязывая их с денежно-платежной способностью производителя и потребителя. Цена оказывает регулирующее воздействие на участников рынка: она побуждает продавцов товара увеличить (уменьшить) его предложение, возникающее под воздействием повышения (снижения) рыночной цены на этот товар; она побуждает покупателей приобретать этот товар в большем (меньшем) количестве в соответствии с понижением (повышением) его цены. На рынках с разной степенью монополизации как на стороне предложения, так и на стороне спроса производители и потребители могут оказывать непосредственное влияние на формирование и движение цены. Так, производительный монополист в случае заговаривания может не снижать цену (как это было бы в условиях совершенной конкуренции), а пойти на изменение предложения товара, сохранив прежнюю цену. В случае дефицита товара он может не увеличивать предложение, а повышать цену. В итоге цена теряет свое качество как результат действия стихийных сил спроса и предложения. Ее уровень в значительной (а иногда и в решающей) степени определяется элементами регулирования, проводимого либо производителем с монопольной властью, либо монополистом-потребителем, либо государством. В условиях рыночной экономики каждый производственный ресурс имеет свою цену, которая, как и товарная цена, реагирует на изменение спроса и предложения указанного ресурса.

Стимулирующая функция цены. Рыночное ценообразование создает возможности для выбора варианта при принятии хозяйственных решений, что способствует повышению эффективности производства. Так, существует вариант сочетания различных факторов производства для создания той или иной продукции (например, между капиталоемкими процессами, требующими значительных затрат, но затем дающими большую экономию в издержках производства, или более трудоемким процессом, требующим меньше капиталовложений, но зато с большей величиной издержек). К этому добавляется выбор рынков, производимой продукции, инвестора, кредитора и т.д. Таким образом, стимулирующее воздействие цены заключается в том, что ее уровень служит стимулом к применению наиболее экономичных методов производства и наиболее полному использованию ресурсов. Цена входит в состав экономического механизма стимулирующего воздействия на производство через следующие ориентиры: она повышает (понижает) рентабельность; она надбавки (скидки) к цене; она применение различных видов цен (свободные, регулируемые, расчетные и др.). Учитывая стимулирующее воздействие перечисленных ориентиров-показателей, предприятие будет иметь различный уровень доходов, следовательно, возникают экономические стимулы для пересмотра ассортимента выпускаемых товаров,

расширения производства тех, где прибыль на единицу продукции выше, или тех, где может быть наибольший сбыт. С помощью розничных цен стимулируется потребление продукции. Например, при снижении абсолютного уровня и при снижении розничных цен на единицу полезного эффекта расширяется сфера потребления соответствующей продукции. Фирмы, изучая рынок, определяют группы покупателей (сегменты рынка), которые могут приобрести их продукцию по различным уровням, группам, интервалам цен, и с учетом этого обстоятельства наращивают производство соответствующих товаров, получая при этом высокую массу прибыли. В систему экономического стимулирования, кроме цены, включены все базирующиеся на цене стоимостные экономические рычаги: прибыль, рентабельность, налоги. Эффективность функционирования всего механизма хозяйственного стимулирования зависит от правильного сочетания и использования субъектами рынка стимулирующей роли цены и других экономических рычагов. Выбор в пользу цены или другого экономического рычага делают субъекты рынка.

Функция распределения и перераспределения связана с колебаниями цены под воздействием рыночных факторов. Цены выступают инструментом распределения и перераспределения национального дохода между отраслями экономики, ее секторами, регионами, группами населения. В ситуации когда необходимо быстрое изменение приоритетов и пропорций в экономике, допускается введение государственного регулирования цен, в крайних случаях – прямое установление цен государственными органами. Это предполагает систему налогообложения с взиманием НДС и акцизов, а также ведение или отмену различных налоговых льгот. Функция распределения и перераспределения сходна со стимулирующей, так как обе предполагают дифференциацию чистого дохода в цене. Но есть и различия. Стимулирующая функция цены поощряет дополнительные усилия предприятия, направленные на повышение качества, увеличение объемов производства и т.д., призвана учесть в цене товара интересы производителя и потребителя. А перераспределительная функция связана либо с государственным воздействием на уровень и структуру цен, либо с действиями монополий или олигополий, если монополии или олигополии с помощью цен регулируют свои доходы и определяют свои перспективы.

Функция сбалансированности спроса и предложения. При помощи цен в экономике осуществляется взаимосвязь между спросом и предложением, а значит, между производством и потреблением. В случае отклонения цены от ее реального рыночного уровня возникают диспропорции в производстве и потреблении, выражающиеся в дефиците или избыточном предложении. Возврат к равновесию возможен за счет изменения цен или объемов производства.

Цены также реализуют внешнеэкономические функции, выступая в роли инструмента внешнеторговых сделок, внешних платежей, взаимных расчетов между предприятиями разных стран, а также между странами.

Социальная функция цены выражается в структуре и объемах потребления товаров, благ и услуг, расходах, уровне жизни, прожиточном минимуме, потребительском бюджете семьи. Функция цены как средства более рационального размещения производства. С помощью механизма цен происходит перелив капиталов в те секторы экономики, в развитие тех производств, где имеется высокая норма прибыли, что осуществляется под воздействием конкуренции и движения спроса. Законодательно предприятию предоставлено право самостоятельно определять, в какую сферу деятельности, в какую отрасль или область экономики инвестировать капитал.

Цена на любой товар состоит из определенных элементов, перечень которых меняется в зависимости от вида цены. Соотношение отдельных элементов цены, выраженное в долях или процентах, представляет собой структуру цены.

Определение структуры цены позволяет понять, как она может изменяться, какую долю в цене составляют себестоимость, прибыль, налоги. Например, при наличии нескольких торговых (оптовых) посредников в структуре цены появится соответствующее количество однотипных элементов: покупная цена оптового посредника, продажная цена оптового посредника. В результате доля снабженческо-сбытовой надбавки возрастет, а структура цены усложнится.

На основе информации о структуре цены можно принимать решения о возможных резервах и направлениях снижения цен, издержек, об увеличении прибыли, т.е. разрабатывать стратегию и тактику

ценообразования на предприятии. Если максимальную долю в структуре цены занимает себестоимость выпуска продукции, т.е. денежные издержки, понесенные предприятием на изготовление и реализацию продукции, то подобную ситуацию можно воспринимать как сигнал к снижению конкурентоспособности, поскольку предприятие не может принимать полноценное участие в ценовой конкуренции. Большая доля прибыли и налогов и низкая доля себестоимости свидетельствуют о том, что предприятие конкурентоспособно и может в конкурентной борьбе использовать фактор снижения цен более свободно. Вообще, доля себестоимости в составе цены нуждается в дополнительном тщательном анализе. Это связано с тем, что все издержки производства продукции и оказания услуг делятся на условно-переменные, доля которых в составе себестоимости может быть разной, и условно-постоянные. Если предприятие намеревается снизить долю издержек в цене продукции, то оно должно провести дополнительный анализ в этой области.

По характеру обслуживаемого оборота различают следующие виды цен:

- оптовые цены;
- закупочные цены;
- биржевые цены;
- розничные цены.

Оптовая цена предприятия - цена, по которой предприятия реализуют произведенную продукцию другим предприятиям, сбытовым организациям обычно крупными партиями (оптом). В состав оптовой цены предприятия включаются издержки производства продукции, прибыль, надбавки или скидки к цене, НДС. Разновидностью оптовой цены предприятия является трансфертная цена – цена, по которой реализуется продукция при ее передаче от одного подразделения другому в рамках одного предприятия. Трансфертные цены обычно бывают заниженными, что дает предприятию, закупающему по ним продукцию, определенные дополнительные конкурентные преимущества, позволяя уменьшать издержки собственного производства.

Оптовые цены промышленности – цены, по которым предприятие и организации-потребители оплачивают продукцию сбытовым организациям, реализующим продукцию оптом. К числу оптовых цен относятся закупочные цены, по которым сельскохозяйственные производители реализуют свою продукцию предприятиям, организациям, фирмам, промышленным предприятиям для последующей переработки. Отличие закупочной цены от других видов цен заключается в том, что в ее состав не включается НДС и акцизы. НДС не включается также в стоимость приобретаемых сельским хозяйством материально-технических ресурсов. В международной торговле сделки, за редким исключением, представляют собой оптовые операции и совершаются по оптовым ценам. Биржевая цена также считается оптовой. Биржевые котировки представляют собой цены специально организованного и постоянно действующего оптового рынка массовых, качественно однородных, взаимозаменяемых товаров. Биржа играет роль посредника в процессе продвижения товаров и способствует формированию оптовых рыночных цен посредством биржевых торгов. На биржах заключаются сделки купли-продажи крупных партий товаров, которые соответствуют установленным образцам и стандартам, цены на них устанавливаются в зависимости от реального спроса и предложения. Розничные цены - это цены, по которым товар реализуется в сети розничной торговли. В состав розничных цен включаются оптовая цена промышленности, торговая надбавка (скидка), в которую входят издержки обращения и прибыль торгового предприятия, акцизы, НДС. Разновидностями розничной цены считаются: ÿ аукционная цена – цена товара, проданного на аукционе. Отличительная особенность аукционной цены заключается в том, что она может быть в несколько раз выше рыночной цены данного товара. Обычно аукционная цена отражает определенные уникальные свойства товара, что в значительной степени сказывается на размере его цены; ÿ коммерческая цена – цена, установленная на товар при его продаже на свободном рынке. Коммерческая цена может существенно отличаться от цен, устанавливаемых на этот товар государством. В сфере обращения действуют накладки (оптово-сбытовая, розничная). Разница между ценой реализации товара снабженческо-сбытовой организации и оптовой ценой предприятия-поставщика представляет снабженческо-сбытовую надбавку (накладку). Разница между оптовыми ценами покупки (закупки) и продажи, между оптовой и розничной ценами представляет собой торговую наценку (скидку).

В зависимости от государственного воздействия, регулирования, степени конкуренции на рынке различают следующие виды цен:

свободные (рыночные);
регулируемые;
фиксируемые.

Свободные цены (рыночные цены) - это цены, устанавливаемые производителями продукции и услуг на основе спроса и предложения на данном рынке. К свободным ценам относятся: цена спроса; цена предложения; цена производства.

Цена спроса - цена, которая складывается на рынке покупателя.

Цена предложения - рыночная цена, указывается в оферте (официальном предложении продавца) без скидок.

Цена производства - цена, определяемая на основе издержек производства с добавлением средней прибыли на весь авансированный капитал.

Регулируемые цены - это цены, устанавливаемые соответствующими органами управления, или цены, в отношении которых органы власти и управления устанавливают какие-либо ограничения.

Скидка с цены - это та сумма, на которую снижается цена в зависимости от изменения рыночных условий. Размер скидок зависит от характера сделки, условий поставки и платежа, взаимоотношений с покупателем и от конъюнктуры рынка в момент заключения сделки. В практике, особенно в международной торговле, используется около 20 различных видов скидок.

3. Особенности ценообразования в условиях совершенной конкуренции, монополии и олигополии.

Перед каждым предприятием стоит проблема назначения цен на товары (работы, услуги), которые он предлагает реализовать на рынке.

Прежде чем приступить к рассмотрению и выбору методик ценообразования, необходимо осознать, что ценовая политика продавца зависит от типа рынка, на котором он осуществляет (или будет осуществлять) свою предпринимательскую деятельность.

В зависимости от степени свободы конкуренции различают четыре основных типа рынка:

1. чистой (совершенной) конкуренции;
2. монополистической конкуренции;
3. олигополистической конкуренции (олигополия);
4. чистой монополии.

Ценообразование в условиях совершенной конкуренции.

Совершенная

конкуренция – это конкурентная структура рынка, на котором множество относительно мелких, независимых производителей (продавцов) предлагают стандартный продукт, покупаемый множеством покупателей. Поскольку продукт стандартный, то покупателю безразлично у кого из продавцов его покупать. Поэтому на таком рынке нет оснований для ценовой конкуренции.

Признаки рынка совершенной конкуренции:

1. большое число продавцов и покупателей товаров;
2. однородность продукции;
3. абсолютная мобильность движения ресурсов, отсутствие барьеров вхождения в отрасль и выхода из нее;
4. ни один экономический агент не обладает властью над ценами;
5. полная информированность участников о ценах и условиях производства.

Достоинство:

- помогает распределить ресурсы таким образом, чтобы достичь максимального удовлетворения потребностей;
- заставляет фирмы производить продукцию с минимальными средними издержками и продавать ее за цену, соответствующую этим издержкам.

Недостатки:

- не предусматривает производство общественных благ (поштучно);
- не всегда способна обеспечить концентрацию ресурсов, необходимую для ускорения НТП;
- способствует унификации и стандартизации продукции (т.е. не учитывает широкий диапазон потребительского выбора).

Если фирма действует в условиях совершенной конкуренции, то каждую единицу товара она продает по одинаковой рыночной цене. Это означает, что каждая дополнительно проданная единица товара будет добавлять к совокупному доходу (TR) фирмы одну и ту же величину предельного дохода (MR), равную цене (P) товара. Следовательно, для отдельной фирмы, действующей в совершенно конкурентном рынке, величины средней (AR) и предельной выручки совпадают и представляют собой одну и ту же горизонтальную линию, проведенную на уровне цены товара, то есть, во всех рыночных структурах макс. прибыли происходит на основе равенства предельных издержек (TC) и предельного дохода (MR), но только в условиях совершенной конкуренции соблюдается равенство предельных издержек, предельного дохода и цены:

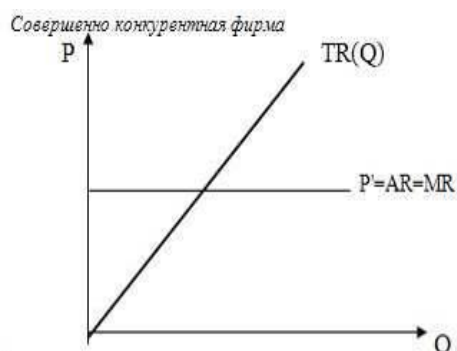


Рисунок 1 – Спрос на продукцию фирмы в условиях совершенной конкуренции

$$MC = MR = P$$

Предельные издержки MC (marginal costs) определяются дополнительным расходом ресурсов в случае изменения объема выпуска продукции на одну единицу.

Средний доход AR – усредненный доход фирмы, получаемый от реализации единицы продукции.

Предельный доход MR – прирост дохода фирмы от продажи дополнительной единицы продукции

Однако существуют правила, применяемые к любой рыночной структуре и носящие универсальный характер:

- производителю имеет смысл продолжать производство, если при достигнутом уровне доход превосходит переменные издержки (издержки, которые меняются пропорционально объему производства; обычно переменными являются затраты на сырье и труд основных производственных рабочих);
- если производитель решил продолжать производство, то он должен обеспечить такой его объем, при котором его предельный доход будет равен предельным издержкам.

На краткосрочном временном интервале совершенно конкурентная фирма, принимая решение об увеличении количества продаж, не имеет достаточно времени для того, чтобы увеличить объем производства. В результате фирма пытается приспособить свой объем производства для максимизации прибыли или минимизации убытков. И для этого существует два пути. Первый состоит в том, что фирма сравнивает получаемый ею валовой(общий) доход и валовые(общие) издержки. Второй же предполагает сравнение предельного дохода и предельных издержек. Если сопоставление валового дохода и валовых издержек обеспечивает проверку общей прибыльности для оптимального выпуска в краткосрочном временном периоде, то сопоставление предельного дохода и предельных издержек предполагает проверку предельной прибыльности.

Следует вспомнить, что именно разница между валовым доходом и валовыми издержками представляет собой прибыль.

Соответственно максимальная прибыль может быть получена при таком выпуске продукции, при котором валовой доход превышает валовые издержки на максимальную величину. Если рыночная цена опускается настолько, что не обеспечивает желаемого превышения валового дохода над валовыми издержками, то фирма несёт убытки.

Однако фирма не закроется, и будет осуществлять производство, если сумма убытка будет меньше на какую-то величину её совокупных постоянных издержек. Наконец, если рыночная цена опустится так низко, что при всех уровнях производства убытки будут превышать стоимость постоянных издержек, то фирме стоит остановить производство. Осуществляя в этом случае производство, фирма понесёт большие потери, чем при её закрытии.

Разница между предельным доходом и предельными издержками показывает, как изменяется прибыль от продажи дополнительной единицы продукции, т.е. как изменяется предельная прибыль. Максимизация прибыли на основе предельного анализа предполагает поиск выпуска продукции такого объема, который максимизирует разницу между предельным доходом и предельными издержками. Фирма максимизирует прибыль, продолжая производить продукцию, пока предельная прибыль положительна. Главным условием для фирмы, максимизирующей прибыль, является равенство предельного дохода и предельных издержек. Поскольку для совершенно конкурентной фирмы цена равна предельному доходу, то предельное условие максимизации прибыли фирмы может иметь форму равенства цены и предельных издержек.

Долгосрочный временной интервал предполагает мобильность всех производственных ресурсов, а также изменение числа фирм в отрасли. Новые фирмы будут вступать в отрасль, если прибыль в данной отрасли имеет отрицательное значение, и фирмы получают прибыль ниже нормальной прибыли, то они покидают отрасль. Совершенно конкурентная фирма производит продукцию на долгосрочном временном интервале только в том случае, когда цена не опускается ниже долгосрочных средних

издержек. Соответственно при цене, изначально меньшей долгосрочных средних издержек, имеют место убытки и отток фирм из отрасли. Когда же достигается равенство цены товара и минимально возможных в долгосрочном временном периоде средних издержек производства, то стимул для новых фирм вступать в отрасль, а для функционирующих фирм – увеличивать объем производства отсутствует, и достигается долгосрочное конкурентное равновесие.

В завершении следует заметить, что модель рынка совершенной конкуренции служит эталоном эффективности распределения и использования ресурсов. Совершенная конкуренция предполагает такой уровень организации экономики, при котором общество извлекает максимум полезности из имеющихся ресурсов и технологий, а чью-либо долю в получении результата уже невозможно увеличивать, не сократив другую. Общество находится на грани полезности – возможности. Ресурсы эффективно распределяются как в сфере производства, так и в сфере потребления. Участвующие в производстве фирмы выпускают набор продукции, наиболее предпочтительный, полезный для потребителя, а производство осуществляется таким образом, что издержки для общества становятся минимальными.

Особенности ценообразования в условиях монополии

Монополия - тип структуры рынка, характеризующийся следующими признаками: - на рынке присутствует единственный производитель, продающий свою продукцию множеству покупателей;

- нет близких заменителей продукта монополиста;
- барьеры входа на рынок столь высоки, что приток новых фирм невозможен;
- отсутствует стратегическое поведение.

Барьеры для входа в отрасль могут возникнуть вследствие различных причин:

- получение исключительного права от правительства; примером может служить государственная монополия на производство и продажу алкогольной продукции;
- патенты и авторские права, которые могут обеспечить монопольные позиции производителю, однако действительны они лишь ограниченное число лет; например, по российскому законодательству патент действует в течение 20 лет;
- контроль со стороны монополиста всего предложения какого-либо производственного ресурса; примером могут служить художники, актеры, спортсмены, обладающие монополией на использование своих услуг;
- необходимость осуществления больших единовременных вложений в основной капитал, которые в случае выхода из отрасли нельзя вернуть, например, затраты на создание специализированного оборудования;
- высокие транспортные расходы, способствующие формированию изолированных местных рынков. В отличие от совершенного конкурента монополист сам устанавливает не только количество предлагаемой продукции, но и ее цену, выбирая точку на кривой отраслевого спроса.

Поскольку монопольное предприятие сосредоточило в своих руках весь выпуск продукции, кривая спроса предприятия совпадает с кривой спроса отрасли и монополист стоит перед выбором: ограничить ли объем продаж для поддержания высокой цены или снизить цену в целях увеличения объема реализации.

Таким образом, при определении объема выпуска монополист должен иметь в виду, что по мере расширения своего производства он не только что-то приобретает (стоимость дополнительно выпущенной продукции), но и что-то теряет (часть стоимости прежнего объема производства из-за снижения цены).

Особенность положения монополии состоит в том, что кривая отраслевого спроса является кривой спроса на ее продукцию. Поэтому для монополии цена - не экзогенный параметр, а убывающая функция от ее выпуска. Приняв решение об объеме выпуска, монополист при заданном спросе одновременно определяет цену, по которой сможет продать произведенную продукцию. Какую комбинацию «выпуск - цена» он выберет, зависит не только от затрат, но и от его цели. В отличие от совершенного конкурента, для него она не обязательно должна состоять в максимизации прибыли. Положение единственного продавца позволяет монополисту ставить и другие цели, такие как

максимизация выручки или нормы прибыли. Кроме того, при определенных условиях монополия может продавать одну и ту же продукцию в одно и то же время по разным ценам.

Особенности ценообразования в условиях олигополии

Олигополия представляет собой рыночную структуру, при которой стратегическое взаимодействие между конкурентами не только присутствует, но и занимает центральное место. Ключевой особенностью олигополии является то, что продавцы учитывают действия друг друга при формировании цены и принятии решений об объеме выпуска продукции. Олигополия характеризуется следующими основными чертами:

- Немногочисленность фирм в отрасли. Обычно на олигополистических рынках господствует от 2 до 10 фирм, на которые приходится от 51 до 62% продаж продукта. Олигополистические ситуации могут возникать в отраслях, производящих как стандартизированные (алюминий, медь), так и дифференцированные (автомобили, электробытовые приборы) товары.

- Высокие барьеры для вхождения в отрасль, связанные прежде всего с финансами. Многомиллиардная стоимость заводов-олигополистов служит надежным барьером на пути проникновения в отрасль новых компаний. Чтобы войти в отрасль, где действует узкий круг крупнейших фирм, «чужаку» надо сразу выложить такую сумму, которую олигополисты постепенно инвестировали в дело за десятилетия.

Всеобщая взаимозависимость. Олигополия возникает там и тогда, где и когда число фирм в отрасли настолько мало, что каждая из них при формировании своей экономической политики вынуждена принимать во внимание реакцию со стороны конкурентов. На олигополистических рынках, по меньшей мере, некоторые фирмы могут влиять на цену, благодаря их большим долям в общем выпуске данного товара. Продавцы на олигополистических рынках знают, что когда они или их соперники изменяют цены либо выпускаемое количество продукта, то последствия скажутся на прибыли всех фирм на рынке. Реакция, которой отдельные продавцы ждут от своих соперников, влияет на равновесие олигополистических рынков. Взаимозависимость действий олигополистов имеет место во всех сферах конкуренции: цена, объем продаж, доля рынка, дифференциация продукции, стратегия стимулирования сбыта, инновационная деятельность и т. д. Так как конкурирующие фирмы располагают набором вариантов своей деятельности, предсказания их действий и ответной реакции добавляет к процессу принятия фирмой решений новый и сложный элемент.

Взаимозависимость фирм может стать причиной того, что фирмы-олигополисты постараются вступить в тайный сговор. В этом случае они станут действовать как монополия и смогут объединенными усилиями максимизировать прибыли.

С другой стороны, фирмы заинтересованы в конкуренции со своими противниками ради завоевания большей доли рынка.

Ценовая политика и либерализация цен.

Ценовая политика - общие цели, которых предприятие собирается достичь с помощью цен на свою продукцию. Цена в условиях рыночной экономики - важнейший экономический параметр, характеризующий деятельность предприятия. Именно цены определяют структуру производства, оказывают решающее воздействие на движение материальных потоков, распределение товарной массы, уровень доходности предприятия. Для самостоятельных товаропроизводителей, работающих на рынок, независимо от форм собственности вопрос о ценах - это вопрос их существования и благополучия.

Правильная методика установления цены, разумная ценовая тактика, последовательная реализация глубоко обоснованной ценовой стратегии составляют необходимые компоненты успешной деятельности любого коммерческого предприятия в жестких условиях рыночных отношений. Цены служат средством установления определенных отношений между производителями и покупателями и помогают созданию определенных представлений о предприятии, что может оказать влияние на его последующее развитие.

Цены определяют рентабельность и прибыльность и, следовательно, жизнеспособность предприятия, являются существенным элементом, определяющим финансовую стабильность и стабильность предприятия, сильнейшим средством в борьбе с конкурентами.

Ценообразование - это средство достижения целей фирмы. Для любого предприятия цена, покрывающая все затраты и обеспечивающая достаточную прибыль, - вознаграждение за результаты своей деятельности, и все предприятия хотят получить соответствующую цену. Значимость цены для предприятия состоит, прежде всего, в обеспечении прибыли от реализации продукции, поэтому ценовая политика должна быть обоснована и продумана. Практика свидетельствует, что ценовая политика не всегда бывает достаточно проработана, а потому содержит ошибки: ÿ ценообразование излишне ориентировано на издержки; ÿ цены недостаточно приспособлены к изменению рыночных условий; ÿ цена рассматривается в отрыве от других элементов системы маркетинга; ÿ цены недостаточно учитывают отдельные варианты исполнения продукта и сегменты рынка.

Чтобы правильно сформулировать ценовую политику, фирма должна ясно представлять цели, которых она достигнет посредством продажи конкретного товара. При выборе ценовой политики следует также учитывать, что хотя глобальной целью любого предприятия является получение прибыли, однако в качестве промежуточных могут быть выдвинуты следующие цели: ÿ защита своих интересов; ÿ подавление конкурентов; ÿ завоевание новых рынков; ÿ выход на рынок с новым товаром; ÿ быстрое возмещение затрат; ÿ стабилизация доходов.

Одним из необходимых условий формирования рыночной экономики является переход от государственных фиксированных цен к свободному ценообразованию, т. е. либерализация цен. Сущность либерализации состоит в том, что уровень цен устанавливается свободно, без прямого влияния государственных органов на основе конъюнктуры рынка и долговременности партнеров.

Либерализация цен не ослабляет, а повышает роль государства в политике ценообразования, которая должна заключаться не в установлении конкретного уровня цены, а в воздействии с помощью экономических мер на принятие товаропроизводителями оптимальных решений по ценам, оказании им методологической и методической помощи, разработке правовых норм по ценообразованию, активном влиянии на общую ценовую конъюнктуру рынка. Кроме того, регулируя общее состояние денежной и кредитной системы, уровень заработной платы в государственном секторе, выплаты населению из бюджета, государство влияет на спросовые ограничения, инфляцию и тем самым на динамику общих уровней цен.

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

**КАРАКАЛПАКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ БЕРДАХА**

ОБЩЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

ЗАДАЧИ ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

для студентов бакалавриата всех направлений

ЗАДАЧИ ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

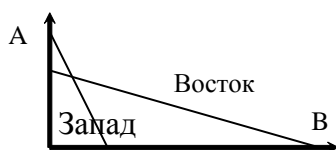
1. Укажите какие логические ошибки, нарушающие принципы экономического анализа, содержатся в следующих утверждениях:

- а) рабочие в угледобывающей промышленности повысили свой доход в результате роста зарплаты, следовательно, рабочие всех остальных отраслей выиграют, если их зарплата увеличится;
- б) рост цен на бензин сопровождался расширением объема его продаж, следовательно, увеличение спроса на бензин вызвано повышением его продажной цены;
- в) после распада СССР структурный кризис в странах СНГ стал углубляться, значит, его развитие вызвано политическими причинами;
- г) рост цен в Приморье сопровождается ростом заработной платы, следовательно, население края выигрывает от роста цен.

2. Исходя из здравого смысла и Вашего повседневного опыта определите, какие функциональные связи существуют между:

- а) ценой товара и спросом на него;
 - б) Вашим денежным доходом и Вашими сбережениями;
 - в) Вашим денежным доходом и расходами на текущее потребление;
 - г) процентом за предоставлением ссуд и спросом на кредит.
- Какие из этих зависимостей прямо- и какие обратно пропорциональны?

3. Пусть две страны Запад и Восток выпускают товары А и В, кривые производственных возможностей которых показаны на рисунке. Можно ли на основании этих данных сделать вывод о том, что альтернативная стоимость производства товара А выше в Запад, чем в Восток?



4. Чтобы купить масло дешевле, Вам необходимо отстоять длинную очередь. Если Вы ее все-таки отстоите, действительно ли Вы купите дешевое масло? Определите его альтернативную стоимость.

5. Отказавшись от работы столяром с зарплатой 1, 2 млн. у. е. в год или работы референтом с зарплатой 1 млн. у. е. в год, Иван поступил в колледж с годовой платой за обучение в размере 600 тыс. у. е. в год. Какова альтернативная стоимость его решения на первом году обучения, если половину платы за обучение Ивану компенсирует государство?

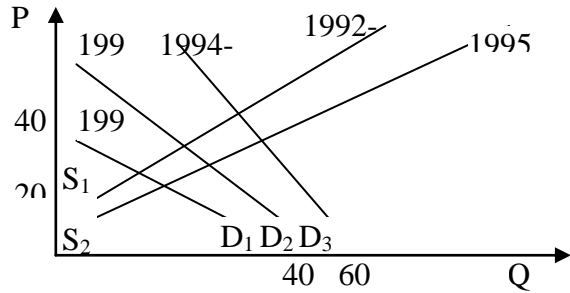
6. Возможно ли в условиях ограниченных ресурсов так организовать производство товара А, чтобы это производство не потребовало бы отвлечения ресурсов, которые можно было бы использовать для выпуска других товаров? Для своего ответа используйте кривую производственных возможностей.

7. В начале 80-ых годов произошло затоваривание рынка алмазов. Компания «De Beers», мировой лидер производства и продажи алмазов, стала покупать в большом количестве необработанные камни. Почему они сделали такие покупки? Как эти действия могли повлиять на цену алмазов?

8. Кривая спроса на велосипеды может быть представлена в следующем виде: $D = 6000 - P$, где D — объем спроса в месяц, P — цена велосипеда, тыс. руб. Кривая предложения велосипедов описывается уравнением: $S = 3000 + 40P$, где S — ежемесячное предложение велосипедов. Каковы равновесная цена и объем продаж велосипедов. Как изменится ситуация, если правительство установит цены «потолка» на велосипеды?

9. По итогам первого полугодия 1992 г. После либерализации цен Госкомстат сообщил: «Молочных продуктов люди стали потреблять на четверть меньше, чем в прошлом году, мясных продуктов- на 15 %, рыбных – на 17 %, фруктов – на 30 %, сахара и кондитерских изделий – на 20 %. В 2-2, 5 раза сократились объемы покупок одежды и обуви». Прокомментируйте эти результаты. Определите эластичность спроса на эти товары, если предположить, что цены на них увеличились 20 %.

10. На рисунке обозначьте равновесную рыночную цену винограда за ряд лет. Вычислите изменения цен, ответы впишите в таблицу. Определите тип эластичности спроса и предложения винограда в указанные годы.



Год	1992	1993	1994	1995
Цена				
E (p)				
E (s)				

11. Зависимость объема покупаемого товара Q от дохода покупателя Y такова: $Q=3Y/ (8Y+5)$. Какому виду товаров это соответствует:
а) первой необходимости; б) предметам роскоши;
в) товарам Гиффена; г) товарам низшего качества.

12. Предельная полезность масла для потребителя зависит от его количества:
 $MU_m = 40 - 5 Q_m$, где Q_m – количество масла, кг.

Предельная полезность хлеба: $MU_x = 20-3 Q_x$, где Q_x —количество буханок хлеба. Цена 1 кг масла равна 5 у. е., цена 1 булки хлеба – 1 у. е. Общий доход потребителя составляет 20 у. е. Какое количество хлеба и масла купит рациональный потребитель?

13. Предприниматель осуществляет промышленное производство на конкурентном рынке в районе, где достигнута полная занятость. При этом имеются следующие данные:

Число работающих станков	1	2	3	4	5	6	7	8
Выпуск продукции в тыс. шт.	6	15	23	30	36	42	46	48

При какой степени загрузки станочного парка будет достигнут оптимальный с точки зрения предпринимателя объем производства? Будет ли он таким же с точки зрения общества?

14. У вас имеются следующие данные о деятельности фирмы, чьи средние переменные издержки – достигли минимального уровня:

P	Q	TR	TC	FC	VC	AC	AVC	MC
3, 0				6000	8000	3, 50		

Заполните таблицу, внося недостающие цифры, и определите какую цель должна преследовать данная фирма на рынке.

15. Бухгалтер вашей фирмы потерял отчетность издержек фирмы. Он смог вспомнить только несколько цифр. Сумеете ли Вы восстановить остальные?

Q	AFC	VC	AC	MC	TC
0					
10			20		
20					
30				11	390
40		420			
50	2		14		

16. В условиях монополии с ростом выпуска продукции цена на нее падает. Найдите объем выпуска, максимизирующий прибыль.

Объем выпуска, шт.	1	2	3	4	5
Цена, тыс. д. е.	4	3	2, 5	2	1, 5
Общие затраты, тыс. д. е.	1, 5	2, 5	3	5	8, 5

17. Желая открыть новое дело, бизнесмен вложил в него собственный капитал – 500 тыс. д. е. Если бы он взял эту сумму в банке, он должен был бы заплатить из расчета 12% годовых. Когда после года деятельности бизнесмен будет подсчитывать свой доход, он вычтет из общей выручки неявные затраты. Каковы они?

18. Определите, какие из следующих мер относятся к административным, а какие – к экономическим средствам государственного регулирования экономики:

- получение лицензии на ведение экономической деятельности;
- регулирование учетной ставки;
- уплата штрафа за нарушение экологических норм;
- уменьшение ставки налога на добавленную стоимость;
- ускоренная амортизация;
- запрет на торговлю.

19. Выберите из списка организационные структуры, которые способны восполнять «провалы рынка», то есть выполнять те же экономические функции, что и государство:

- предприниматель;
- акционерное общество;
- структуры мафиозного типа;
- клан (структура, построенная на основе семейно-родственных связей);
- университет.

Объясните свой выбор. В чем отличие этих организационных структур от государства?

20. Лауреат Нобелевской премии по экономике М. Фридман считает, что самыми лучшими способами воздействия государства на экономику являются действия: «Не трогать бизнес!» и «Пусть рынок делает свое дело!». Продумайте экономический смысл предложенного тезиса и постарайтесь ответить на следующие вопрос: В чем состоит экономическая эффективность функционирования рынка и государства?

21. В таблице приведены характеристики, которыми можно оценивать объем регулирующих воздействий государства на экономику страны (данные на начало 90-х гг.) В какой из стран, если судить по данным таблицы, наиболее значительное вмешательство государства в экономику? Совпадает ли Ваш вывод с реальным положением вещей? Если нет, объясните почему?

Показатель	США	Англия	Франция	Германия	Япония
Доля государственных расходов в ВВП	23, 4	30, 9	23, 3	15. 7	15. 4
Удельный вес налогов в национальном доходе	26, 1	40, 6	33, 9	30. 6	27. 9

22. Используя основные свойства общественных товаров и услуг и товаров индивидуального потребления, определите, должны ли следующие блага производиться посредством рыночной системы или обеспечиваться государством:

- а) хлеб;
- б) мосты;
- в) образование;
- г) национальная оборона;
- д) медицинское обслуживание;
- е) контроль за окружающей средой;
- ж) ремонт автомобилей.

23. Предположим, что в 1-ом (базисном) году номинальный ВВП составил 500 д. е. Через 6 лет дефлятор ВВП увеличился в 2 раза, а реальный ВВП возрос на 40%. Чему будет равен номинальный ВВП через 6 лет?

24. Определите ВВП по следующим данным (в трл. руб.): экспорт – 22, 7; личные расходы граждан – 3110, 3; импорт – 14, 4; зарплата – 275, 6; государственные закупки – 90, 2; налоги с граждан – 20, 4; налоги с предприятий – 76, 5; валовые внутренние инвестиции – 10, 1.

25. В данном году в стране произведено 22 кг муки и 60 кг яблок. Цена 1 кг муки – 4 д. е., яблок – 6 д. е. В прошлом году цена яблок составляла 5 д. е., а цена муки была такой же. Найдите дефлятор ВВП.

26. На основе приведенных в таблице данных определите величину добавленной стоимости и заполните соответствующий столбец.

Стадии производства	Выручка от продажи продукции	Добавленная стоимость
Овцеводческое предприятие	50	
Шерстеперерабатывающее предприятие	100	
Ателье по пошиву одежды	200	
Оптовый склад одежды	250	
Магазин розничной торговли	300	
Общая стоимость продаж	910	

27. Экономика, состоящая из шести отраслей, имела следующие результаты (в д. е.). Руды было добыто – 100. Из нее металлурги выплавляли 500 металла, который был использован в машиностроении – 300 и при производстве товаров народного потребления (ТНП) – 200. Угля добыто – 150; он был поровну поделен между производством электроэнергии, металлургией и домохозяйствами. Произведенная электроэнергия в объеме 250 была использована следующим образом: по 30 – на добычу руды и угля, 4 – в металлургии и по 50 – в машиностроении, при производстве ТНП и в быту. Вся продукция машиностроения – 1000 составила объем валовых инвестиций, а все ТНП в объеме 2000 потребили домохозяйства. За прошедший год амортизация составила: при добыче руды – 10, угля – 25, производстве электроэнергии – 15, выплавке металла – 40, в машиностроении – 110 и при производстве ТНП – 50. Определите ВВП и ЧНП.

28. В прошедшем году страна имела следующие показатели (в д. е.): ВВП – 500, чистые инвестиции – 75, госзакупки – 80, потребление домашних хозяйств – 250, поступление в госбюджет прямых налогов – 30, косвенных налогов – 20, субвенции – 25, чистый экспорт – 40. Определите располагаемый доход домашних хозяйств, амортизационный фонд и состояние госбюджета.

29. В таблицу включены неценовые факторы, которые оказывают влияние на динамику основных компонентов совокупного спроса. Заполните таблицу. Во второй колонке укажите соответствующий компонент совокупного спроса, в третьей – характер его изменения: «+» – рост или «-» – падение.

Факторы	Компонент AD	Изменение
а) Рост населения б) Сокращение предложения денег в) Повышение индивидуальных налогов г) Повышение цен на жилые дома д) Сезонное снижение цен на сельскохозяйственную продукцию	Потребление	«+»

30. Предположим, что под действием определенных факторов кривая совокупного спроса сместится за первый год от AD1 и дойдет до AD2 за второй год, а за третий снова вернется к AD1. Найдите новое равновесие в третьем году при условии, что цены и заработная плата а) абсолютно гибкие и б) не имеют тенденции к понижению. Какое из этих положений более предпочтительно? Какое более реально? Объясните, как может подскочить уровень цен при увеличении совокупного спроса.

31. На основании данных, приведенных в таблице, определите следующие величины: а) реальный объем ВВП в расчете на душу населения; б) оптимальную численность населения в этой стране; в) абсолютную величину прироста ВВП во втором году по сравнению с первым; г) прирост ВВП (в процентах) в четвертом году по сравнению с третьим; д) темпы роста ВВП за указанный период времени.

Год	Население (млн. чел.)	Реальный объем ВВП (млрд. долл.)	Реальный объем ВВП на душу населения (долл.)
1	30	9	
2	60	24	
3	90	45	
4	120	66	
5	150	90	

32. Допустим, что реальный ВВП страны составляет 30 тыс. у. е. в году 1 и 31, 2 тыс. у. е. в году 2. Каковы темпы роста и прироста ВВП? Предположим, что население возросло со 100 человек в году 1 до 102 человек в году 2. Каковы темпы роста ВВП на душу населения? В 1948-1988 гг. уровень цен в стране вырос более чем на 400%, в то время как реальный ВВП увеличился почти на 250%. Покажите эти процессы графически с помощью оценки AD – AS.

33. За период 60-80-ых гг. XX в. новые индустриальные страны Азии достигли среднегодовых темпов роста реального ВВП на уровне 8-9%, в результате чего уровень реального ВВП на душу населения увеличился в 5 раз. Почему экономический рост является одной из целей макроэкономической политики? Какие показатели экономического роста наиболее адекватно отражают этот процесс?

34. Реальный ВВП составил 800 млрд. д. е. в прошлом году и 840 млрд. д. е. в текущем году. Рассчитайте темпы роста и темпы прироста ВВП в текущем году по сравнению с прошлым годом в процентах.

35. ВВП увеличился на 9% по сравнению с предыдущим годом. За это время уровень цен вырос на 4%. Отсюда реальный экономический рост составил
а) 4%; б) 5%; в) 9%; г) 13%.

36. Предположим, что в национальной экономике наблюдаются:

- а) высокий уровень инфляции;
- б) падение уровня производства;
- в) падение курса национальной валюты по отношению к доллару;
- г) рост безработицы.

Определите основные направления кредитно-денежной политики в каждом из данных случаев. Определите основные направления кредитно-денежной политики, если все названные экономические явления наблюдаются одновременно. Какие из выбранных Вами направлений экономической политики являются приоритетными?

37. Если индекс цен в прошлом году был 120%, а в этом 147%, то каким будет уровень инфляции в этом году?

38. Рассчитайте скорость оборота денег, если денежная масса наличных и безналичных денег – 400 млрд. руб., а ВВП – 4080 млрд. руб.

39. Представим, что степень эластичности налоговых поступлений в стране составляет 1, 2. Как изменится сумма налоговых поступлений, если экономический рост в течение года составит 2%?

40. Какая ситуация предпочтительней – полная занятость с 5% годовым уровнем инфляции или стабильные цены с 8% уровнем безработицы? Объясните, почему?

41. В таблице приведены условные данные о размере налогооблагаемого дохода и уровне предельных ставок налога.

Размер налогооблагаемого дохода, д. е.	Предельные ставки налога, %	Размер налога, д. е.	Средние ставки налога, %
12, 5	-	2, 5	20
22, 5	24, 5	4, 95	22
32, 5	26		
42, 5	28, 5		
52, 5	32		
62, 5	36		

На основании имеющихся данных заполните таблицу. Сделайте выводы о характере данного налога.

42. Допустим, что население одного из регионов страны составляет 15 млн. человек, из них: детей до 16 лет – 4, 5 млн.; лиц, находящихся в психиатрических больницах и исправительных учреждениях, – 0, 3 млн.; пенсионеров – 3, 2 млн.; безработных – 0, 7 млн. Определите уровень безработицы и ее влияние на национальное богатство.

43. Определите, дефицитен ли бюджет, если государственные закупки составляют 50 д. е., трансфертные платежи равны 10 д. е., процентные выплаты – 10% годовых по государственному долгу, равному 20 д. е., налоговые поступления составляют 40 д. е.

44. Экономика описана следующими данными: экспорт товаров составляет 19650 д. е.; импорт товаров – 21758 д. е.; граждане страны получают доход от иностранных инвестиций в виде процентных

выплат из-за рубежа в размере 3621 д. е.; страна выплачивает зарубежным инвесторам доход в виде процентов в размере 1394 д. е.; расходы граждан данной страны на туризм составляют 1919 д. е.; доходы данной страны от туризма составляют 1750 д. е.; односторонние трансферты страны – 2388 д. е.; отток капитала из страны составляет 4174 д. е.; приток капитала в страну – 6612 д. е. Используя эти данные, рассчитайте сальдо текущего счета, счета движения капитала и платежного баланса страны.

45. В таблице приведены значения паритета покупательной способности и валютного курса рубля к доллару США.

Показатель	1990	1992	1994	1995
Паритет покупательной способности, руб. за долл.	0, 52	19, 38	858, 79	2672, 6
Валютный курс, руб. за долл.	0, 58	192, 5	2204, 0	4800, 0

Каковы отклонения по годам валютного курса от паритета покупательной способности? Какой теоретически должна быть зависимость между этими величинами? Какими причинами может обуславливаться ситуация, отраженная в таблице?

46. Предположим. Что обменный курс валют США и Англии составляет 2 доллара США за 1 фунт стерлингов, темп инфляции в США – 3% в год, а в Англии – 10% в год. В какой из двух валют целесообразнее хранить сбережения? Как интерес вкладчиков может повлиять на изменение спроса и предложения этих валют? Какие тенденции в изменении валютного курса наиболее вероятны в этих условиях? Какими мерами страна с менее выгодной валютой может поддержать интерес вкладчиков и повлиять на изменение в спросе и предложении валют?

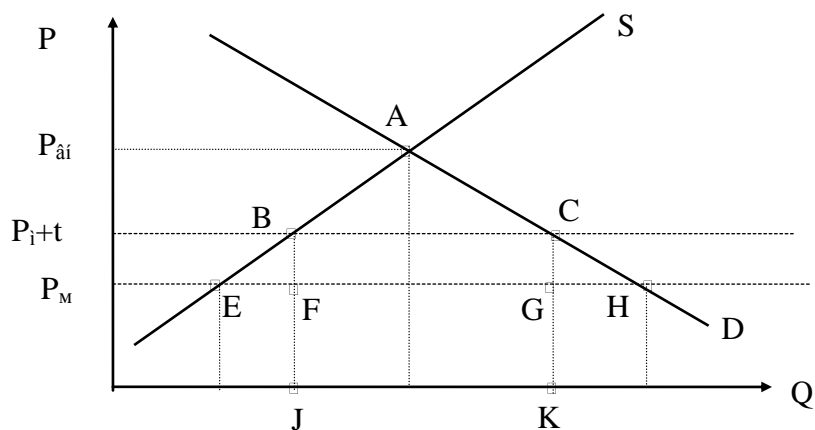
47. Допустим, что Испания производит 360 электровозов и 2400 вагонов, а Франция – 160 электровозов и 800 вагонов. Если бы Испания производила только электровозы, то их ежегодный выпуск составил бы 600 штук, а если бы только вагоны, то выпустила бы их 6000 штук. Соответственно, Франция могла бы производить либо 200 электровозов, либо 4000 вагонов. Определите, какая страна обладает абсолютным и сравнительным преимуществом в производстве этих видов продукции; к каким выгодам приводит специализация?

48. Допустим, курс доллара к немецкой марке составляет 1: 3, следовательно, один и тот же товар в США стоит, например, 400 долларов, а в Германии – 1200 марок. Какой экспортер получит дополнительный доход (США или Германия), если курс доллара искусственно понизится до 1: 2? Определите величину дополнительного дохода?

49. Банк предлагает начисление 2% по вкладу ежемесячно по схеме сложного процента. За год вложенная в этот банк сумма увеличится на ...

- А) 24%;
 Б) 26,8%;
 В) 92,4%;
 Г) 124%.

50. На рисунке изображена ситуация на рынке товара А в некой стране. S - кривая предложения товара А внутренними продавцами; D - кривая спроса внутренних покупателей на товар А; Р_{вн} - равновесная цена закрытого внутреннего рынка; Р_м - мировая цена; t - импортная пошлина на единицу товара А, установленная в стране.



Величина поступлений в государственный бюджет от взимания импортной пошлины на данный товар соответствует ...

А) длине отрезка BC ;

В) площади прямоугольника $BCKJ$;

Б) площади треугольника AEH ;

Г) площади прямоугольника $BCGF$.

**МИНСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН**

**КАРАКАЛПАКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ БЕРДАХА**

КАФЕДРА “ОБЩЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ДИСЦИПЛИНЫ”

ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ

ПО ПРЕДМЕТУ

«ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»

Нукус – 2020

Темы рефератов

1. Разделение труда, кооперация и специализация производства.
2. Материальное и нематериальное производство, их взаимосвязь.
3. Экономические ресурсы Узбекистана и проблемы их эффективного использования.
4. Производительность труда как фактор экономического роста.
5. Пути, методы и этапы разгосударствления и приватизации собственности в Узбекистане.
6. Различные теории денег.
7. Социально ориентированная рыночная экономика и ее особенности в Узбекистане.
8. Задачи формирования национального рынка в Узбекистане.
9. Классическая и современная рыночная экономика, их общность и различия.
10. Особенности перехода от административно-плановой экономики к рыночной.
11. Денежно-кредитная политика, государство в экономике переходного периода.
12. Этапы экономических реформ, их итоги и задачи в Узбекистане.
13. Задачи формирования многоукладной экономики в Узбекистане.
14. Монополии, особенности их функционирования и регулирования.
15. Задачи создания конкурентной среды в Узбекистане в переходный период к рыночной экономике.
16. Ценовая политика в Узбекистане и ее основные направления.
17. Ценообразование в условиях рыночной экономики.
18. Особенности акционирования предприятий в процессе углубления экономических реформ в Узбекистане.
19. Основные направления развития малого и частного предпринимательства в Узбекистане.
20. Организационно-правовые формы предприятий. (Индивидуальное предпринимательство, партнерство, корпорация и их объединения).
21. Виды прибыли и их содержание.
22. Различные теории о заработной плате.
23. Политика заработной платы в Узбекистане.
24. Аграрные реформы и их направления в переходный период к рыночной экономике.
25. Экономическая оценка земли и ее значение для эффективного хозяйствования в аграрном секторе.
26. Содержание направлений экстенсивного и интенсивного развития сельского хозяйства, их соотношение в Узбекистане.
27. Факторы и пути увеличения валового национального продукта в Узбекистане.
28. Теневая экономика, ее черты и социально-экономические последствия.
29. Количественные и качественные параметры валового внутреннего продукта.
30. Стоимостно-денежная и материально-вещественная стороны совокупного спроса.
31. Состояние насыщенности национального рынка в Узбекистане.
32. Изменчивость инвестиций и значение учета этой опасности в инвестиционной среде.
33. Задачи обеспечения инвестиционной активности в Узбекистане в переходный период к рыночной экономике.
34. Особенности формирования и распределения фонда потребления в Узбекистане.
35. Инвестиционная политика Узбекистана и ее направления.
36. Экономический потенциал Узбекистана и проблемы эффективного его использования.
37. Роль интенсивных факторов в экономическом росте на современном этапе научно-технического прогресса.
38. Эффективность и социальная направленность экономического роста.
39. Методы определения равновесного объема производства. Кейнсианская и классическая модели.
40. Причины нарушения экономического равновесия и пропорции при переходе к рыночной экономике в республике.
41. Задачи обеспечения макроэкономической стабильности в Узбекистане.
42. Циклические колебания и их проявления: колебания национального дохода, инвестиций и рыночной конъюнктуры.
43. Циклы в национальном и мировом хозяйствах, их особенности.
44. Различные теории экономических циклов.

45. Влияние НТП на воспроизводство рабочей силы.
46. Спрос и предложение рабочей силы, определяющие их факторы.
47. Программа социально-экономической защиты безработных в Узбекистане.
48. Теории безработицы.
49. Роль государственного бюджета в распределении и перераспределении национального дохода.
50. Роль страхования, общественных и благотворительных фондов в финансовой системе.
51. Финансовые кризисы и их причины, формы проявления. Пути финансового оздоровления национальной экономики.
52. Налоговый кодекс Республики Узбекистан, его содержание и значение.
53. Государство как главный реформатор экономики.
54. Переход к экономическому самоуправлению.
55. экономике.
56. Государственное перераспределение доходов и формирование общественных (социальных) фондов.
57. Интеграционные тенденции экономики в рамках центрально-азиатского региона, СНГ и мировой экономики в целом.
58. Европейское экономическое сообщество и его функции .
59. Экономическое сотрудничество Узбекистана с развитыми странами мира.
60. Проблемы и условия включения Узбекистана в мировой рынок.
61. Свободная торговля и политика протекционизма. Барьеры на пути свободной торговли.
62. Всемирная торговая организация и принципы ее функционирования.
63. Международные финансовые организации и их роль в развитии мирового хозяйства.

**МИНСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН**

КАРАКАЛПАКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ БЕРДАХА

ГЛОССАРИЙ

по предмету
«ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»

для подготовки бакалавров

Нукус – 2020

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕРМИНЫ

А

Абсолютное преимущество в производстве товара А - наличие у определенной страны возможностей произвести данный товар с наименьшими затратами ресурсов.

Аванс - сумма средств, выдаваемая вперед в счет предстоящих платежей.

Авторитарный капитализм - экономическая система, при которой основные ресурсы находятся в частной собственности, а правительство в широких масштабах направляет, и регулирует экономический процесс.

Агрегирование - соединение отдельных единиц или данных в единый показатель.

Аккредитив - поручение банка одному или нескольким банкам производить по распоряжению или за счет клиента платежи физическому или юридическому лицу в пределах обозначенной суммы, на условиях, указанных в поручении.

Актив - 1. Часть бухгалтерского баланса (левая сторона), отражающая в денежном выражении состав, размещение и использование средств, сгруппированных по их экономическому содержанию 2. Совокупность имущественных прав, принадлежащих физическому или юридическому лицу.

Активные операции банков - операции банков по размещению имеющихся у них денежных средств (покупка ценных бумаг, выдача ссуд).

Активный платежный баланс - платежный баланс, в котором сумма заграничных поступлений страны превосходит сумму ее заграничных расходов и платежей. Величина этого превышения называется активное сальдо платежного баланса.

Активный торговый баланс - торговый баланс, характеризующийся превышением вывоза товаров из страны над ввозом в нее.

Акциз - налог на расходы, связанные с приобретением конкретного товара или с количеством купленного товара.

Акция на предъявителя - акция, бланки которых не содержат имени ее держателя. В книге регистрации акций акционерного общества фиксируется лишь общее число выпущенных акций на предъявителя.

Акционер - совладелец акционерного предприятия; владелец акций, дающих право на получение определенного дохода и на участие управления делами.

Акционерное общество - предприятие, капитал которого разделен на доли, называемые акциями. Участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Акционерные общества бывают открытые и закрытые.

Акция - ценная бумага, удостоверяющая участие ее владельца в формировании средств акционерного общества и дающая право на получение соответствующей доли его прибыли - дивиденда.

Акции привилегированные - акции, дающие их владельцу первоочередное право на получение дохода в виде твердого, заранее установленного процента. В случае ликвидации акционерного общества владельцам привилегированных акций возвращаются вложенные в акции средства по их номинальной цене. Привилегированные акции не имеют права голоса при принятии управленческих решений.

Акции обыкновенные - акции, предоставляющие их держателям право участвовать в общем собрании акционеров и получать доход, величина которого зависит от фактического размера прибыли акционерного общества.

Альтернативная стоимость - выгоды от возможного иного использования ограниченного ресурса.

Амортизация - 1. Постепенное изнашивание основных фондов и перенесение их стоимости по мере износа на готовый продукт. 2. Постепенное погашение долга путем периодических взносов.

Арбитр, Третейский судья - посредник в спорах несудебного характера, незаинтересованный в конфликте между сторонами, избираемый по взаимному соглашению спорящих сторон.

Арбитраж - разрешение спорных вопросов, не подлежащих ведению суда, арбитрами, а также государственный орган, занимающийся таким разрешением.

Аренда - имущественный наем; договор, по которому арендодатель представляет арендатору имущество во временное пользование за определенную (арендную) плату.

Ассортимент - состав продукции по типам, видам, сортам, размерам, маркам.

Ассоциация - объединение организаций или лиц для достижения хозяйственной или другой цели.

Аудитор - лицо (специализированная организация), проверяющее финансово-хозяйственную деятельность предприятия, на основе контракта, заключенного с руководством проверяемого предприятия. Выполняет также и консультативные функции.

Аукцион - способ продажи с публичных торгов, при котором продаваемые ценности приобретаются покупателем, предложившим за них наивысшую цену.

Б

Базовый год - год, принимаемый при построении индекса цен за основу для сравнения с ценами, действующими в другие годы.

Баланс бухгалтерский - документ бухгалтерского учета, который в обобщенном денежном выражении дает представление о состоянии дел фирм на определенную дату путем сопоставления средств, используемых в процессе предпринимательской деятельности с одной стороны и их источников - с другой.

Балансовая прибыль - см. Прибыль.

Банк - финансовый посредник, основными функциями которого является прием вкладов и выдача ссуд.

Банк-эмитент - банк, выпускающий в обращение денежные знаки, ценные бумаги, платежно-расчетные документы.

Банки-корреспонденты - банки, выполняющие на основе корреспондентского договора поручения друг другу по платежам и расчетам через специально открытые счета.

Банкноты - банковские билеты, бумажные знаки разного достоинства, выпускаемые в стране.

Банковский счет - см. Счета.

Банкротство - несостоятельность должника - предприятия, У фирмы, банка, иной организации платить по своим долговым обязательствам.

Банковский счет - см. Счета.

Банкротство - несостоятельность должника - предприятия, жы, банка, иной организации платить по своим долговым обязательствам.

Бартерная сделка - товарообменная операция с передачей права собственности на товары без платежа деньгами.

Барьеры выхода - факторы, препятствующие компании перенести производство в другую отрасль, например, наличие специализированного основного капитала.

Безработица - социально-экономическая ситуация, при которой часть активного, трудоспособного населения не может найти работу, которую эти люди способны выполнить. Безработица обусловлена превышением числа людей, желающих найти работу, над числом имеющихся рабочих мест, соответствующих профилю и квалификации претендентов на эти места. *Безработными считаются* трудоспособные граждане, ищущие работу, зарегистрированные на бирже труда и не имеющие реальной возможности получить работу в соответствии со своим образованием, профилем, трудовыми навыками. Принято выделять **фрикционную безработицу**, обусловленную тем, что в любой момент времени в экономике есть люди, находящиеся в процессе смены работы; **структурную безработицу**, обусловленную структурными изменениями в экономике; циклическую безработицу, причиной которой является общее сокращение вакансий из-за экономического спада.

Бизнес - экономическая деятельность с целью извлечения прибыли.

Биржа - государственная или акционерная организация, предоставляющая помещение, определенные гарантии, расчетные и информационные услуги для сделок с ценными бумагами, товарами, получающая за это комиссионные от сделок и накладывающая определенные ограничения на торговлю. Организует оптовую, в том числе международную, торговлю массовыми товарами, имеющими устойчивые и четкие качественные параметры (товарная биржа), или систематические операции по купле-продаже ценных бумаг (фондовая биржа), валюты (валютная биржа).

Биржа труда - государственное учреждение, выполняющее функции посредника между работодателями и наемными работниками.

Биржевой бюллетень - периодический орган биржи, в котором публикуются (как правило, ежедневно): на фондовых биржах - курсы ценных бумаг, на товарных - цены товаров и сведения о заключенных сделках. В нем используется набор специальных сокращений.

Блага - любые средства, приносящее пользу, то есть удовлетворяющие какие-либо потребности. Блага бывают свободные и экономические.

Благосостояние - мера, степень обеспеченности людей жизненными благами, средствами существования. Благосостояние характеризует уровень жизни людей.

Бреттон-Вудская система - международная валютная система, созданная после II мировой войны, в рамках которой осуществлялись меры регулирования валютных курсов, Международный валютный фонд способствовал стабилизации курсов иностранных валют, а золото и доллар использовались в качестве международных валютных резервов.

Брокер - официальный посредник при заключении сделок между покупателями и продавцами товаров, ценных бумаг, валют и других ценностей на фондовых и товарных биржах, валютных рынках. Обладает местом на бирже, заключает сделки от своего имени по поручению и за счет клиента, получая за свои услуги вознаграждение (брокерскую комиссию), размер которой регламентируется биржевым комитетом.

Бухгалтерские издержки - см. Явные издержки.

Бухгалтерский учет - система учета ресурсов и результатов финансовой и хозяйственной деятельности предприятий, проводимая по принятым правилам с использованием установленных форм документов.

Бюджет - денежное выражение сбалансированной сметы доходов и расходов на определенный период. Если расходная часть превышает доходную, то бюджет сводится с дефицитом. Превышение доходов над расходами образует положительный остаток бюджета.

Бюджетная политика - использование доходов и расходов государственного бюджета для регулирующего воздействия на экономику.

Бюджетный период - срок, в течение которого действует утвержденный бюджет. Обычно он равняется 12 месяцам и совпадает с календарным годом. В тех случаях, когда бюджетный год начинается не с 1 января (а это не редко), то можно использовать термин "финансовый год". Например: 23. 03. Афганистан, Иран; 04. Великобритания, Израиль, Индия, Канада, Ливан. Сингапур, ЮАР, Япония; 1. 06. Иордания; 1. 07. Австралия, Египет, Лаос, Пакистан, Саудовская Аравия, США (в большинстве штатов), Швеция; 8.07. Эфиопия; 16.07. Непал; 25.09. Судан; 1. 10. Гаити, США (федеральный бюджет).

В

Валовая прибыль - вся сумма прибыли предприятия до вычетов и отчислений.

Валовой внутренний продукт (ВВП) - общая рыночная стоимость конечных товаров и услуг, произведенная на территории страны ее гражданами и иностранцами за определенный промежуток времени (обычно за год).

Валовой национальный продукт (ВНП) - общая рыночная стоимость конечных товаров и услуг, произведенных резидентами (гражданами) страны в самой стране и за ее пределами в течение определенного промежутка времени (обычно в течение года).

Валюта - денежная единица страны, участвующая в международном экономическом обмене и других международных связях, влекущих за собой денежные расчеты. Как валюта национальная денежная единица имеет международную "цену", выражающуюся в ее валютном курсе.

Валютная корзина - набор национальных валют, который используется при котировке национальной валюты или международной коллективной валюты, что позволяет более обоснованно учесть покупательную способность валют, влияние общеэкономических условий обмена.

Валютный демпинг - вывоз товаров по ценам ниже мировых из страны с обесцененной валютой в страны с более твердой или менее обесцененной валютой.

Валютный клиринг - взаимный зачет встречных требований и обязательств, вытекающих из баланса международных торговых сделок.

Валютный рынок - система социально-экономических и организационных отношений по купле-продаже иностранных валют и платежных документов в иностранных валютах.

Вексель - ценная бумага, представляющая собой письменное долговое обязательство строго установленной формы, по которому векселедатель должен безусловно уплатить по наступлении срока владельцу векселя (векселедержателю) обозначенную сумму денег.

Взаимодополняющие товары - товары, совместное потребление которых необходимо для удовлетворения одной потребности.

Взаимозаменяемые товары - товары, которые служат для удовлетворения одной потребности.

Вкладчик – см. Инвестор.

Вмененные издержки производства блага А – количество других благ, которым необходимо пожертвовать, чтобы произвести дополнительную единицу блага А.

Внешнеторговый оборот - обобщающий показатель развития внешней торговли, суммарный объем экспорта и импорта.

Внешние эффекты (экстерналии) - эффекты производства и потребления блага, воздействие которых испытывают на себе третьи лица, не являющиеся ни продавцами, ни покупателями, что никак не отражается на цене этого блага.

Внешняя задолженность - сумма финансовых обязательств страны иностранным кредиторам, подлежащих погашению в установленные сроки.

Внутренний государственный долг - задолженность государства гражданам, фирмам и учреждениям данной страны, которые являются держателям ценных бумаг правительства данной страны).

Вывоз капитала - размещение капитала в денежной форме за границей с целью извлечения прибыли, а также получения политических выгод.

Г

Гарант - лицо, организация, государство, предоставляющие определенные гарантии и наблюдающее за их осуществлением.

Генеральное соглашение о тарифах и торговле, ГАТТ - заключенное в 1947г . соглашение между государствами, в котором каждое из них согласилось предоставлять другим равный и не дискриминационный режим торговли, сокращать на основе многосторонней договоренности тарифы и со временем устранить импортные квоты.

Гиперинфляция - повышение общего уровня цен, когда в целом за год цены увеличиваются в несколько раз.

Гипотеза о рациональном поведении потребителя - предположение, что потребитель стремится получить максимальную общую полезность при потреблении набора товаров и услуг в рамках ограниченного дохода.

Государственные и муниципальные унитарные предприятия - предприятия, имущество которых находится соответственно в государственной или муниципальной собственности, и принадлежит таким предприятиям на праве хозяйственного ведения или оперативного управления.

Государственные финансы - привлечение, управление, использование общественных денежных средств.

Государственный бюджет - смета доходов и расходов государства на определенный период, чаще всего на год, составленная с указанием источников поступления государственных доходов и направлений расходования средств.

Государственный долг - общий размер задолженности федерального правительства, равный сумме прошлых бюджетных дефицитов (минус бюджетные излишки).

Государственный сектор - часть экономики страны, полностью контролируемая государством.

Государство в качестве экономического субъекта - совокупность органов и лиц, сосредоточивших в своих руках экономическую власть, принимающих экономические решения в государственном масштабе, распоряжающихся государственной или общественной собственностью.

Д

Дебитор - должник, юридическое или физическое лицо, имеющее денежную задолженность предприятию, организации, учреждению.

Девальвация - уменьшение официального золотого содержания денежной единицы страны или снижения ее курса по отношению к валютам других стран, осуществляемое в законодательном порядке.

Девизы - платежные средства в иностранной валюте, предназначенные для международных расчетов,

Денежная единица - установленный в законодательном порядке денежный знак, один из элементов денежной системы, служащий для соизмерения и выражения цен всех товаров.

Денежная масса - совокупный объем покупательных и платежных средств, обслуживающий хозяйственный оборот и принадлежащий частным лицам, предприятиям и государству.

Денежная нестабильность - ситуация, когда поток денег в экономике не соответствует потоку товаров; как следствие, изменяется покупательная способность денег.

Денежное обращение - непрерывное движение денег в процессе оплаты труда, реализации товаров, расчетов за услуги и совершения других платежей.

Денежное равновесие - равенство потока денег потоку товаров в экономике. Данная ситуация характеризуется стабильностью цен, процентных ставок, поведения агентов финансового рынка.

Денежные агрегаты - виды денег и денежных средств, отличающиеся друг от друга степенью ликвидности. Показатели структуры денежной массы. Состав денежных агрегатов различен по странам. Чаще всего используются агрегаты М0 (наличные деньги), М1 (М0 + чеки, вклады до востребования), М2 (М1 + небольшие срочные вклады), М3 (М2 + все прочие виды вкладов), (М3 + ценные бумаги).

Деньги - средства, которые могут приниматься в оплату за любые товары и услуги.

Депозит - денежные средства или ценные бумаги, отданные на хранение в финансово-кредитные, таможенные, судебные или административные учреждения.

Депонировать - отдавать на хранение, делать взнос, вклад.

Депрессия - состояние экономики, когда производство товаров превысило денежную массу, соответствующую производимым продуктам; следствием является сокращение производства.

Дефицит - недостаточность средств, ресурсов, товаров по отношению к ранее намечавшемуся, запланированному или необходимому уровню.

Дефицит государственного бюджета - превышение расходов государственного бюджета над его доходами.

Дефлятор - коэффициент, используемый для пересчета экономических показателей, исчисленных в денежном выражении, для приведения их к уровню цен предыдущего периода. Например, дефлятор ВВП.

Дефляция - 1. Изъятие из обращения излишних бумажных денег и неразменных банкнот, выпущенных в период инфляции. 2. Увеличение покупательной способности денег, выражающееся в снижении общего уровня цен в экономике.

Дивиденд - часть прибыли акционерного общества, ежегодно распределяемая между акционерами в виде дохода на принадлежащие им акции в соответствии с количеством и видом акции, находящихся в их владении.

Дилер - лицо (фирма), осуществляющее биржевое или торговое посредничество за свой счет и от своего имени. Обладает местом на бирже, производит котировку любых бумаг. Доходы дилера образуются за счет разницы между покупной и продажной ценой валют и ценных бумаг, а также за счет изменения их курсов.

Дисконт - 1. Учетный процент в банковской практике, взимаемый банком при учете векселей. 2. В практике валютных и товарных рынков -

скидка с курса валюты при срочных наличных операциях.

Дисконтирование векселей, учет векселей - Покупка банком векселей у векселедержателей до истечения их срока.

Дистрибьютор - фирма, осуществляющая сбыт на основе оптовых закупок у крупных промышленных фирм производителей готовой продукции. Это относительно крупная фирма, располагающая собственными складами и устанавливающая деятельные контрактные отношения с промышленниками.

Домашнее хозяйство - экономический субъект, имеющий в качестве целевой установки потребление, владеющий разными видами ресурсов.

Допущение "при прочих равных условиях" - допущение, согласно которому другие факторы, кроме исследуемых, являются постоянными.

Доход - в широком смысле слова означает любое поступление денежных средств или получение материальных ценностей, обладающих денежной стоимостью. См. также Доход предприятия.

Доход предприятия (общий доход предприятия) - выручка от продажи товаров, услуг и имущественных ценностей, проценты, получаемые за счет предоставления денег в кредит, и другие денежные или материальные поступления.

Е

Европейский общий рынок, Европейское экономическое сообщество - ассоциация европейских стран, образованная в начале 1958г. с целью постепенного устранения таможенных тарифов и импортных квот в торговле между ее членами, установления общих тарифов на импорт товаров третьих стран, обеспечения в дальнейшем свободного передвижения в рамках ассоциации рабочей силы и капиталов, разработки других принципов согласованной экономической политики и формирования единого экономического пространства.

Единоличное владение - частная фирма, которой владеет и управляет одно лицо.

Естественная монополия - отрасль, в которой экономия, обусловленная ростом масштабов производства, столь велика, что продукт может быть произведен одной фирмой при более низких средних издержках, чем если бы его производством занимались не одна фирма, а несколько.

Естественный уровень безработицы - уровень безработицы при полной занятости.

Ж

Жизненный цикл продукта - промежуток времени от замысла изделия до снятия его с производства и продажи. В маркетинге рассматриваются следующие стадии цикла:

1. зарождение (разработка, конструирование, эксперименты);
2. рост (появление изделия на рынке, формирование спроса);
3. зрелость (серийное производство, широкая продажа);
4. насыщение рынка;
5. затухание продажи и производства изделия.

З

Займ - договор, по которому одна сторона (заимодавец) передает в собственность или оперативное управление другой стороне (заемщику) деньги или вещи, определенные общими "признаками, а заемщик обязуется возвратить полученную сумму денег или вещи того же рода и качества.

Закон Ойкена (Оукена) - закономерность, выведенная эмпирически; говорит о том, что, как правило, превышение безработицы на один процент над естественным ее уровнем приводит к отставанию реального ВВП от потенциально возможного на 2,5 процента.

Закон предложения - на любом рынке, в любой момент времени при прочих равных условиях существует положительная зависимость между ценой товара и величиной его предложения.

Закон спроса - на любом рынке, в любой момент времени при прочих равных условиях существует отрицательная зависимость между ценой товара и величиной спроса на него.

Закрытое акционерное общество - акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц.

Залог - имущество, документы, являющиеся гарантом исполнения договорных обязательств. В случае неисполнения должником обеспеченного залогом обязательства кредитор имеет право получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества.

Заработная плата - денежное вознаграждение за труд; часть стоимости созданного трудом блага, дохода от его продажи, выдаваемая работнику предприятием, учреждением, в котором он работает, или другим нанимателем. Величина заработной платы устанавливается либо в виде должностного оклада, либо по тарифной сетке (ставке), либо в соответствии с контрактом, но не может быть ниже уровня установленной законом минимальной заработной платы. Верхний предел заработной платы в условиях экономики рыночного типа обычно не ограничивается. Выше сказанное относится к номинальной заработной плате.

Золотое содержание денежной единицы – весовое содержание чистого золота, закрепленное за национальной денежной единицей. В настоящее время золотое содержание является условным.

Зона совместного предпринимательства - район (часть) национально-государственной территории, на которой осуществляется совместное предпринимательство в различных формах, согласно принятому законодательству. В этих зонах СП вводятся особые льготные режимы, которые создают привлекательные условия для инвестирования иностранного капитала.

Зона свободной торговли - зона, в пределах которой группа стран поддерживает свободную беспошлинную торговлю.

И

Издержки обращения - расходы производителей и потребителей, связанные со сбытом и приобретением товаров.

Импорт - закупка и ввоз иностранных товаров, технологий и услуг в страну из-за границы для реализации их на внутреннем рынке страны - импортера.

Импортируемая инфляция - инфляция, вызываемая воздействием внешних факторов - чрезвычайным притоком в страну иностранной валюты и повышением импортных цен.

Инвестиция - долгосрочное вложение капитала в какое-либо предприятие, дело, различные отрасли хозяйства с целью получения прибыли.

Инвестиционный товар - товар, предназначенный для производства других товаров, то есть служащий удовлетворению производственных потребностей, например, машины оборудования, здания, стройматериалы.

Инвестор, вкладчик - частный предприниматель, организация или государство, осуществляющие инвестиции.

Индекс - статистический показатель, характеризующий изменение тех или иных явлений, в том числе экономических.

Индекс цен - показатель, выражающий относительное изменение среднего уровня цен товаров во времени или в территориальном разрезе.

Инновации, нововведения - внедрение новых способов, форм и методов производства, организации труда и управления, охватывающее не только не только отдельное предприятие, но и их совокупность, отрасль, народное хозяйство.

Иностранная валюта - денежные единицы других стран, а также расчетные документы, выраженные в денежных единицах других стран.

Интенсивный экономический рост - увеличение совокупного выпуска за счет более эффективного использования каждой единицы ресурсов, роста их производительности.

Инфляция - падение покупательной способности денег, проявляющееся в повышении цен на все товары и услуги; или, в терминах денежного равновесия, проявление денежной нестабильности в том смысле, что денег в экономике больше, чем товаров. В зависимости от причин, ее вызывающих, различают инфляцию спроса и инфляцию издержек. В зависимости от темпов роста уровня цен различают ползучую (умеренную) инфляцию и гиперинфляцию.

Инфляция издержек - повышение общего уровня цен в стране, причиной которого является рост издержек производства. В этом случае цены на товары растут, но количество товаров не меняется или меняется не так быстро.

Инфляция спроса - уменьшение покупательной способности денег, вызванное превышением платежеспособного спроса над возможностями экономики обеспечить этот спрос товарами и услугами.

Информационные ресурсы - сведения, данные, используемые для принятия экономических решений.

Инфраструктура - комплекс отраслей хозяйства, обслуживающих производство и обращение товаров и услуг, а также население. Он включает транспорт, связь, торговлю, материально-техническое снабжение, финансовое и торговое посредничество, коммунальные предприятия, науку, образование, здравоохранение, охрану окружающей среды.

Ипотечный кредит - долгосрочные ссуды под залог недвижимости - земли, производственных и жилых зданий.

К

Капитал - “все, что способно приносить доход”, или вложенный в дело, работающий источник дохода. Капитал подразделяется на **реальный (капитальные ресурсы)** и **финансовый**, на **основной** и **оборотный**.

Капиталовложения - см. Инвестиция.

Капиталоёмкость - затраты основного капитала на единицу продукции. Капиталоёмкость определяется делением основных средств на объем продукции в денежном выражении, выпускаемой за один год.

Капитальные ресурсы (реальный капитал) - все средства производства, созданные людьми, включая инструменты, промышленное оборудование и инфраструктуру.

Картель - форма монополии, при которой ее участники, сохраняя производственную и коммерческую самостоятельность, договариваются между собой о ценах, разделе рынка, обмене патентами.

Качественный товар - товар, объем закупок которого не уменьшается с ростом дохода потребителя.

Квота -1. Налоговая ставка, приходящаяся на определенную единицу обложения. **2.** Доля каждого из участников картели в общем производстве и сбыте.

Квотирование экспорта-импорта - установление предельно допустимых количества товара для ввоза в страну или вывоза из страны.

Клиринг - система безналичных расчетов, основанная на зачете взаимных денежных требований. Цель - обеспечение равенства товарных поставок и платежей между двумя странами и их ежегодное сбалансирование. Сальдо клирингового счета, выявленное в результате несбалансированности товарооборота, покрывается страной-должником способом и в сроки, обусловленные соответствующим межправительственным договором.

Командная экономика - тип экономической системы, в которой доминирующим способом принятия решений является централизованное управление.

Коммерческий банк - банк, занимающийся кредитованием промышленности и торговли за счет денежных капиталов, привлеченных в форме вкладов и путем выпуска собственных акций и облигаций.

Конвертируемая валюта - валюта, свободно и неограниченно обмениваемая на другие иностранные валюты. Конверсия валюты может быть полной, когда обмен производится на любую иностранную валюту, и частной, когда валюта данной страны обменивается лишь на некоторые валюты и не по всем операциям международного платежного оборота.

Конгломерат - вид монополии, представляющий собой объединение предприятий, принадлежащих к различным отраслям экономики и не связанных прямой хозяйственной кооперацией. Управление конгломератом осуществляется, как правило, через холдинговую компанию.

Конкурентоспособность - способность продукции соответствовать сложившимся требованиям данного рынка в рассматриваемый период.

Конкуренция - соперничество между производителями (продавцами) благ за рынки сбыта с целью получения более высоких доходов, а в общем случае между любыми экономическими субъектами за лучшие результаты.

Консенсус - общее согласие, характеризующееся отсутствием серьезных возражений по существенным вопросам у большинства заинтересованных сторон. Не обязательно предполагает полное единодушие.

Контракт - договор, соглашение (чаще письменное), определяющее взаимные права и обязанности договаривающихся сторон.

Контрольный пакет акций - доля акций, сосредоточенная в руках одного владельца и дающая возможность осуществлять фактический контроль над акционерным обществом.

Концентрация производства - сосредоточение большей части отраслевого выпуска на нескольких крупных предприятиях отрасли.

Концерн - объединение промышленных, торговых и прочих предприятий различных отраслей, банков, страховых компаний и других финансово-кредитных учреждений, находящихся под единым финансовым контролем.

Концессия - договор на сдачу государством в эксплуатацию частным предпринимателям, иностранным фирмам промышленных предприятий или участков земли с правом добычи полезных ископаемых и строительства различных сооружений.

Конъюнктура - совокупность признаков, характеризующее текущее состояние экономики в определенный период.

Кооператив - добровольное объединение лиц на паевой основе для осуществления предпринимательской деятельности. Кооперативы являются юридическими лицами и функционируют на началах самофинансирования и самоокупаемости. Органом принятия решений кооператива является общее собрание его членов. Члены кооператива несут субсидиарную ответственность по обязательствам кооператива.

Корпорация - название акционерного общества.

Косвенное финансирование - тип операций на финансовом рынке, когда передача средств от кредитора заемщику происходит через финансовых посредников.

Косвенные налоги - налоги, бремя которых юридические налогоплательщики перекладывают на других экономических субъектов, включая их в цену товара или услуги. Например, косвенные налоги в виде акцизов, налога с продаж, пошлин, таможенных сборов.

Котировка - установление курсов иностранных валют, ценных бумаг или цен товаров на биржах.

Кредит - ссуда в денежной или товарной форме на условиях возврата в срок и с уплатой процента.

Кредитная карточка - денежный документ, предъявляемый вкладчиком, по которому банки берут на себя обязательство немедленной оплаты товаров и услуг, приобретаемых их вкладчиками.

Кредитно-денежная политика - проводимый Центральным банком страны курс и осуществляемые меры в области денежного обращения и кредита, направленные на поддержание устойчивости денежной системы с целью обеспечения устойчивого, эффективного функционирования экономики.

Кредитно-денежная система - совокупность финансовых учреждений страны, обслуживающих денежное обращение.

Кредитор - один из участников кредитных отношений, выступающий как субъект, предоставляющий ссуду.

Кредитоспособность - наличие предпосылок для получения кредита, способность возратить его.

Купюра - общее название единичного экземпляра денежного знака определенного достоинства или ценной бумаги.

Курс - цена, по которой покупаются и продаются акции, облигации, валюта.

Л

Лизинг - долгосрочная аренда оборудования, машин, сооружений производственного назначения.

Ликвидность - 1. Возможность превращения статей актива в деньги для оплаты обязательств по пассиву. 2. Легкость реализации, продажи, превращения материальных ценностей в наличные деньги.

Лицензия - 1) предоставление организациям и лицам права использования защищенных патентами изобретений, технологий, технической и коммерческой информации; 2) разрешение на осуществление разнообразных видов деятельности в определенных пределах, выдаваемое государственными органами применительно к тем видам, которые нуждаются в ограничении, или для взимания платежей за выдаваемое разрешение.

Лицензирование экспорта-импорта - предоставление исключительного права на ввоз в страну или вывоз из страны определенного товара.

Личный доход - сумма дохода действительно получаемая населением на руки после вычета из национального дохода вкладов рабочих, служащих и работодателей в социальную систему страхования, вычета налогов на прибыль и нераспределенной прибыли, но с добавлением трансфертных платежей, т.е. тех платежей, которые получены населением, но не заработаны.

М

Маклер - брокер на фондовой бирже.

Макроэкономика - раздел экономической теории, изучающий экономику в целом или ее элементы, объединенные в большие группы.

Малоценный товар - товар, объем закупок которого уменьшается с ростом доходов потребителя.

Маркетинг - система организации и управления деятельностью фирмы, направленная на обеспечение максимального сбыта ее продукции, достижение высокой эффективности экспортных изделий, расширение рыночной доли.

Масштаб цен - **1.** Количество золота или серебра, принятый в стране за денежную единицу и ее кратные части. **2.** Техническая функция денег; средство выражения стоимости в денежных единицах.

Материалоемкость - показатель расхода сырья и материалов на производство единицы какой-либо продукции. Выражается в натуральных единицах, в денежном выражении или в процентах, которые составляют стоимость материалов в общем выпуске продукции.

Международное разделение труда - специализация стран на производстве определенных видов товаров, для изготовления которых в стране имеются предпочтительные условия по сравнению с другими странами.

Международный банк реконструкции и развития (МБРР) - банк, основанный - на членстве государств, который предоставляет (и гарантирует) займы развивающимся странам для обеспечения их развития [Всемирный банк].

Международный валютный фонд (МВФ) - международная ассоциация государств, образовавшаяся после II мировой войны для предоставления займов в иностранной валюте странам с временным дефицитом платежного баланса и для осуществления мер по поддержанию валютных курсов.

Международный золотой стандарт - действовавшая в XIX - начале XX в.в. международная валютная система, в соответствии с которой, каждая страна выражала стоимость своих денежных единиц в определенном количестве золота, обеспечивала размен банкнот на золото, поддерживала неизменное соотношение между своим золотым запасом и массой денег в обращении и допускала свободный ввоз и вывоз золота.

Менеджер - наемный управляющий, обладающий - профессиональными знаниями по организации и управлению производством.

Менеджмент - совокупность принципов, методов, средств и форм управления производством с целью повышения эффективности производства и увеличения прибыли.

Микроэкономика - раздел экономической теории, детально изучающий поведение отдельных субъектов экономики, цены и рынки.

Мировое хозяйство - взаимосвязанные и взаимодействующие хозяйства разных стран, функционирующие по согласованным правилам.

Мировой рынок - сфера устойчивых товарно-денежных отношений между странами, связанным между собой участием в международном разделении труда.

Мировые цены - денежное выражение интернациональной стоимости реализуемых на мировом рынке товаров.

Монета - денежный знак, изготовленный из металла - золота, - серебра, разных сплавов. Если стоимость металла в монете равна ее номиналу, такие монеты называются монетами полной стоимости. Если стоимость металла в монете меньше номинала, такие монеты называются разменными.

Монополия - **1.** Исключительное право производства, торговли, промысла и т.п., принадлежащее одному лицу, определенной группе лиц или государству. **2.** Рынок, на котором выступает лишь один продавец товара, услуги или ресурса.

Монополистическая конкуренция - тип рынка несовершенной конкуренции, на котором много продавцов, но каждый из них предлагает дифференцированный товар, а значит, может менять его цену, используя отличие своего товара от прочих товаров, удовлетворяющих однотипную потребность.

Монопсония - тип рынка несовершенной конкуренции, на котором существует только один покупатель.

Н

Наилучший размер предприятия - размер предприятия, при котором средние долгосрочные издержки достигают минимума.

Наличные деньги - форма представления денег, как правило. В виде денежных знаков. В России денежные знаки представлены в виде банкнот и разменной монеты.

Налог - устанавливаемый государством обязательный сбор, уплачиваемый предприятием, учреждениями и населением, взимаемый государством в силу его права на часть доходов без ответных услуг.

Налог на добавленную стоимость - налог на разницу между стоимостью проданных фирмой товаров и стоимостью товаров, купленных у других фирм.

Налоговые льготы, налоговые стимулы - частичное или полное освобождение физических и юридических лиц от налогов.

Национальная денежная система - форма организации денежного обращения в стране, сложившаяся исторически и закреплённая законом.

Национальный доход - вновь созданная (добавленная) стоимость конечных благ, произведенных в экономике в течение определенного периода.

Незавершенное производство - частично готовая продукция, требующая дополнительной обработки перед ее реализацией.

Независимые товары - товары, не обнаруживающие отношения взаимозаменяемости и взаимодополняемости между собой.

Неосязаемые (нематериальные) активы - активы, не имеющие физической натуральной фирмы, но наделенные "неосязаемой ценностью" и в силу этого приносящие фирме дополнительный доход. Сюда входят: торговые марки и знаки, секреты производства, издательские права, патенты, хорошая репутация фирмы и т.д.

Неплатежеспособность - финансовое положение фирмы или государства, при котором они не могут своевременно выполнять свои финансовые обязательства.

Непроизводственная сфера - совокупность отраслей и видов деятельности по обслуживанию населения и народного хозяйства.

Несовершенная конкуренция - ситуация на рынке какого-либо товара или услуги, когда отдельные продавцы и (или) покупатели своими действиями могут оказать влияние на рыночную цену блага.

Неустойка - определенная договором или законом денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств.

Неявные издержки - затраты внутренних ресурсов фирмы, не учитываемые в денежном выражении.

Новый международный экономический порядок - пакет предложений, выдвинутых развивающимися странами, о коренных изменениях в их отношениях с индустриально развитыми странами; эти предложения имеют своей целью ускорение экономического роста развивающихся стран и перераспределение мирового дохода в их пользу.

Номинал. Номинальная цена - стоимость указанная на ценных бумагах, бумажных деньгах, банкнотах, монетах.

Номинальный ВВП (ВВП) - ВВП (ВВП), выраженный в ценах текущего года.

Ноу-хау - совокупность различных знаний, научного, технического, финансового, производственного, коммерческого или иного административного, характера, опыта, практически применяемого в деятельности предприятия или в профессиональной деятельности, но которые еще не стали всеобщим достоянием.

О

Облигация - ценная бумага, отражающая отношения по займу и дающая ее держателю (владельцу) доход в виде фиксированного процента от ее нарицательной стоимости.

Обмен - экономическая операция по передаче товара одним экономическим субъектом другому с получением взамен денег или другого товара.

Оборотный капитал - капитал, участвующий и полностью расходуемый в течение одного производственного цикла

Общая (совокупная) полезность - степень удовлетворения от потребления всех товаров и услуг за определенный промежуток времени.

Общая рентабельность производства - отношение балансовой прибыли к среднегодовой стоимости производственных основных средств и нормируемых оборотных средств.

Общественные и религиозные организации (объединения) - добровольные объединения граждан, в установленном законом порядке объединившихся на основе общности их интересов для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей. Общественные и религиозные организации являются некоммерческими организациями, то есть вправе осуществлять предпринимательскую деятельность лишь для достижения целей, для которых они созданы, и соответствующую этим целям. Участники (члены) общественных и религиозных организаций не сохраняют прав на переданное ими этим организациям имущество, в том числе на членские взносы. Они не отвечают по обязательствам этих организаций, а организации не отвечают по обязательствам их членов.

Общественный товар - товар или услуга, к которым неприменим принцип исключения и производство которых обеспечивается государством при условии, что они приносят существенные выгоды обществу.

Общество с дополнительной ответственностью - общество, уставной капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники такого общества несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов.

Общество с ограниченной ответственностью - общество, уставной капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Общий доход фирмы - см. Доход предприятия.

Общий рынок - снятие ограничений на свободное перемещение товаров, капиталов, рабочей силы для группы стран, например, Европейское сообщество, куда входит ряд развитых западноевропейских государств.

Ограниченность ресурсов - недостаточность ресурса для удовлетворения желания каждого.

Олигополия - тип рынка несовершенной конкуренции, на котором доминируют несколько крупных производителей (продавцов) товара, которые своими действиями могут оказать влияние на рыночную цену товара.

Олигопсония - тип рынка несовершенной конкуренции, на котором доминируют несколько крупных покупателей товара, которые своими действиями могут оказать влияние на рыночную цену товара.

Оптимальный объем производства - величина выпуска продукции, при которой общая прибыль достигает максимального значения.

Организация стран - экспортеров нефти (ОПЕК) - международный картель, образованный в 1970г. тринадцатью странами - производителями нефти с целью контроля над ценами и квотирования экспорта нефти членами картеля.

Основной капитал - совокупность средств труда, функционирующих в сфере производства в неизменной натуральной форме в течение многих циклов производства и переносящих свою стоимость на вновь созданный продукт по частям, по мере изнашивания.

Открытое акционерное общество - акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров. Такое акционерное общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу на условиях, устанавливаемых законом и иными правовыми актами. Открытое акционерное общество обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков.

Отрасль хозяйства - группа предприятий, производящих идентичные или схожие продукты.

Отрицательный эффект масштаба - ситуация, когда с ростом предприятия увеличивается уровень средних долгосрочных издержек.

II

Партнерство - совместное предприятие нескольких лиц (физических, юридических), каждое из которых участвует в нем не только своим капиталом, но и личным трудом.

Пассив - часть бухгалтерского баланса, отражающая источники образования средств предприятия или учреждения и их назначение (собственные средства, займы других учреждений).

Пассивное сальдо платежного баланса - размер превышения выплат, произведенных страной за границу над поступлениями в страну денежных средств из-за границы.

Патент - 1) документ, свидетельство, выдаваемое изобретателю и удостоверяющее его авторство и исключительное право на изобретение;

2) документ, содержащий разрешение на занятие каким-либо ремеслом или промыслом при соблюдении зафиксированных условий и внесении платежа (патентного сбора).

Переходная экономика - состояние общества между разными способами регуляции экономической деятельности.

Плавающий (свободный) валютный курс - цена валюты, которая устанавливается в результате взаимодействия спроса и предложения на свободных валютных рынках.

Платежеспособность - способность государства, юридического или физического лица своевременно и полностью выполнять свои платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных или иных операций денежного характера.

Платежный баланс - соотношение платежей, поступивших в данную страну из-за границы (активная часть платежного баланса) и платежей, произведенных ею за границей (пассивная часть платежного баланса) в течение определенного периода времени.

Покупательная способность денег - способность денежной единицы обмениваться на определенное количество товаров.

Полезность - степень удовлетворения от потребления товара или услуги, различают общую (совокупную) и предельную полезность.

Ползучая инфляция - медленное, незаметное повышение цен.

Полная занятость - 1. Использование экономикой всех имеющихся ресурсов для производства товаров и услуг;

2. Такой уровень занятости, когда существует лишь фрикционная и структурная безработица, но отсутствует циклическая безработица.

Полное товарищество - товарищество, участники которого (полные товарищи) формируют уставной капитал на долевой основе, так же осуществляют управление и распределение прибыли, несут полную имущественную ответственность по обязательствам фирмы, то есть отвечают по обязательствам всем своим имуществом.

Полный объем производства - ситуация, когда необходимые в производстве ресурсы используются наилучшим для них образом.

Положительный эффект масштаба - ситуация, когда с ростом предприятия уровень средних долгосрочных издержек уменьшается.

Постоянный эффект масштаба - ситуация. Когда с ростом предприятия уровень средних долгосрочных издержек не меняется.

Потребительские товары - товары и услуги, предназначенные для конечного потребления, для личного, семейного или домашнего использования.

Потребительское равновесие - состояние, при котором структура расходов бюджета потребителя обеспечивает ему наибольшую общую полезность от всего приобретаемого им набора потребительских благ.

Потолок цен - установленная на законных основаниях максимальная цена на товар и услугу.

Потребление - использование, употребление, применение благ в целях удовлетворения потребностей. Различают производственное потребление - расходование, использование ресурсов в процессе производства, и непроизводственное, конечное потребление благ людьми, населением для удовлетворения общественных и личных потребностей.

Потребности - все физические, социальные и духовные человеческие чувства нужды (нехватки). В экономической теории рассматриваются потребности, являющиеся побудительным мотивом экономической деятельности, то есть конкретизированные желания, удовлетворяемые с помощью товаров или услуг.

Пошлины - особый вид налогов и сборов, взимаемых государством в лице государственных органов с юридических и физических лиц за определенные виды услуг (при заключении договоров об аренде, передаче ценных бумаг, регистрации предприятий, оформлении наследства, провозе товаров через границу и т.д.).

Предложение - количество товара, которое продавцы хотят и могут продать на определенном рынке по определенной цене в определенный момент времени.

Предельная выручка, предельный доход - изменение общего размера выручки фирмы в результате продажи одной дополнительной единицы производимого ею продукта.

Предельная норма замещения - пропорция, в которой потребитель готов заменить один товар или одну услугу другим товаром или услугой и при этом получать равное удовлетворение.

Предельная полезность - дополнительная полезность, которую извлекает потребитель из одной следующей единицы товара или услуги.

Предельные издержки - прирост издержек производства дополнительной единицы продукта.

Предпринимательская деятельность - самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке. Закон разрешает осуществлять предпринимательскую деятельность:

а) физическим лицам в качестве индивидуальных предпринимателей;

б) юридическим лицам:

-коммерческим, имеющим основной целью извлечение прибыли, в виде Хозяйственных товариществ и обществ, Производственных кооперативов. Государственных и муниципальных товариществ и обществ,

- некоммерческим, не имеющим извлечение прибыли в качестве основной цели и не распределяющим полученную прибыль между участниками, в виде Потребительских кооперативов, Общественных и религиозных организаций, Благотворительных и иных фондов, ассоциаций и союзов.

Предпринимательская способность - способность некоторых людей организовывать экономическую деятельность путем принятия на себя риска, связанного с началом нового дела, или вынесением на рынок нового товара, и все это - в надежде получить прибыль.

Предприятие - самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, производящий продукцию, товары, услуги, выполняющий работы, занимающийся различными видами экономической деятельности с целью извлечения прибыли.

Различают государственные, муниципальные, коллективные, индивидуальные (семейные) предприятия.

Прибыль - превышение доходов от продажи товаров и услуг над затратами на их производство и продажу этих товаров. Прибыль исчисляется как разница между выручкой от реализации продукта хозяйственной деятельности и суммой затрат факторов производства на эту деятельность в денежном выражении. Различают **полную, общую прибыль**, называемую **валовой (балансовой)**, и **чистую (расчетную) прибыль**, остающуюся после уплаты из валовой прибыли налогов и отчислений.

Природные ресурсы - естественные средства производства, дары природы, используемые в производстве товаров и услуг.

Различают естественно возобновляемые, невозобновляемые и возобновляемые с помощью человека природные ресурсы.

Проблема выбора - компромисс, или уступка части чего-либо за возможность обладать чем-то другим.

Прогрессивный налог - налог, ставка которого возрастает по мере увеличения дохода налогоплательщика и снижается по мере сокращения этого дохода.

Производительность труда - показатель эффективности использования ресурсов труда. Измеряется количеством продукции в натуральном или денежном выражении, произведенным одним работником за определенное время.

Производственный кооператив - см. Кооператив.

Продукт - вещественный или нематериальный результат человеческого труда (предмет, научное открытие).

Продукция - все количество экономических благ, произведенное за определенный промежуток времени (в мире, в стране, в отрасли хозяйства, на предприятии, отдельным работником).

Производственная сфера - совокупность отраслей народного хозяйства и видов деятельности, создающие материальные блага в виде продуктов, энергии, в форме перемещения грузов, хранения продуктов, сортировки, упаковки и других функций, являющихся продолжением производства в сфере обращения.

Производство - процесс создания экономических благ.

Пропорциональный налог - налог, средняя ставка которого остается неизменной при увеличении или сокращении дохода налогоплательщика.

Протекционизм - экономическая политика государства, имеющая целью оградить национальное хозяйство от иностранной конкуренции путем введения высоких пошлин на ввозимые в страну товары, ограничения или полного запрещения ввоза отдельных товаров.

Профсоюз - группа наемного персонала, объединившаяся в организацию для защиты своих интересов и улучшения своего положения.

Процент - плата, которую заемщик должен возместить кредитору за пользование кредитом, ссуженными деньгами или материальными ценностями.

Прямое финансирование - тип операций на финансовом рынке, когда заемные средства непосредственно переходят от кредитора заемщику.

Прямые налоги - налоги, взимаемые с результатов экономической деятельности: непосредственно с доходов и имущества налогоплательщика.

Р

Равновесная (рыночная) цена - цена на товар, при которой величина спроса на него равна величине его предложения.

Разделение труда - Разбивка производственного процесса на большое количество специализированных заданий (операций).

Рантье - лицо, живущее на проценты от отдаваемого в ссуду капитала или на доходы от ценных бумаг.

Разменная монета - см. Монета.

Распределение - разделение произведенного экономического продукта, дохода, прибыли на отдельные части, имеющие адресное назначение, предназначенное для передачи в отдельные фонды, отдельным лицам.

Регрессивный налог - налог, ставка которого уменьшается с ростом облагаемого дохода.

Рента - определенный доход с капитала, имущества или земельного участка, не требующих от своих получателей предпринимательской деятельности.

Реальная заработная плата - количество товаров и услуг, который рабочий может купить на свою денежную заработную плату; покупательная способность заработной платы.

Реальный ВВП (ВВП) - ВВП (ВВП), выраженный в ценах года, принятого за базисный.

Регулирующая функция цен - способность изменения в ценах повлечь за собой изменения величины спроса на продукты и ресурсы, объема их предложения и распределение экономических благ между рыночными субъектами.

Режим наибольшего благоприятствования - соглашение, предусматривающее снижение импортных пошлин на товары определенной страны.

Резервная норма (норма резерва) - установленный минимальный процент депозитных обязательств, которые банк обязан держать в центральном банке или в собственном хранилище.

Ресурсы - источники, вспомогательные средства обеспечения чего-либо. Ресурсы, используемые в производстве товаров и услуг, называются факторами производства. Факторы производства делятся на трудовые, капитальные, природные и информационные ресурсы. В рыночных экономических системах выделяется также особый вид человеческих ресурсов - предпринимательская способность.

Рисковое предпринимательство - вид предпринимательства, характерный преимущественно для мелких фирм, обосновавшихся в наукоемких отраслях и занимающихся коммерциализацией инноваций.

Рынок - общественное устройство, обеспечивающее взаимодействие потенциальных продавцов и покупателей.

Рыночная система - все образующие экономику рынки продуктов и ресурсов и действующие между ними связи, с присущими им механизмами взаимодействия.

Рыночная экономика - экономическая система, в основе которой лежат частная собственность на средства производства и децентрализованный способ координации экономической деятельности.

С

Самоокупаемость - принцип функционирования хозрасчетного предприятия, при котором все свои расходы оно возмещает за счет выручки от реализации продукции.

Самофинансирование - система хозяйствования, при которой объединение или предприятие покрывает все затраты как на простое, так и на расширенное воспроизводство из собственных источников.

Свобода выбора - использование материальных ресурсов и денег их собственниками по своему усмотрению, свободное право рабочих заниматься любым видом труда, на который они способны, и использование потребителями своих доходов на цели, которые они сочтут предпочтительными.

Свобода предпринимательства - использование частными фирмами экономических ресурсов для производства товаров по собственному выбору и продажи произведенных товаров на рынках, которые они сами выбрали.

Свобода торговли - отсутствие искусственных (установленных правительством) барьеров в торговле между отдельными лицами и фирмами разных стран.

Свободная экономическая зона - зона свободной торговли, в которой действуют особо льготные экономические условия для иностранных и национальных предпринимателей.

Свободные блага - средства, удовлетворяющие какие-либо потребности и находящиеся по отношению к этим потребностям в избытке. Свободные блага не являются предметом экономической деятельности.

Себестоимость продукции - выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия на производство и реализацию продукции.

Сезонные колебания - повышение или снижение в пределах одного года уровня экономической активности из-за смены сезонов.

Синдикат - вид монополии, представляющий собой объединение предпринимателей, которое берет на себя осуществление всей коммерческой деятельности при сохранении производственной и юридической самостоятельности входящих в него предприятий.

Скорость обращения денег - количество сделок купли-продажи, которые денежная единица, находящаяся в обращении, обслуживает в течение года.

Смешанная экономика - тип экономической системы, в котором нельзя выделить доминирующего способа принятия экономических решений.

Собственность - принадлежность материальных и духовных ценностей определенным лицам, юридическое право на такую принадлежность и экономические отношения между людьми по поводу принадлежности, раздела и передела объектов собственности; включает права владения, распоряжения, использования. В отношениях собственности решающее значение имеет тип собственности на средства производства: частная или общественная.

Совершенная конкуренция - ситуация на рынке какого-либо товара или услуги, когда ни один продавец и покупатель своими действиями не могут повлиять на рыночную цену блага.

Специализация - сосредоточение производства на относительно узких направлениях, отдельных технологических операциях или видах выпускаемой продукции.

Спрос - количество товара, которое покупатели хотят и могут купить по определенной цене на определенном рынке в определенный момент времени.

Сравнительное преимущество в производстве товара А - способность определенной страны производить товар А с меньшей альтернативной стоимостью, чем у другой страны.

Средние издержки - затраты на единицу выпущенной продукции. Средние издержки получаются делением общих издержек на количество произведенной продукции. Поскольку общие издержки складываются из общих постоянных и общих переменных издержек, при делении общих издержек на

количество получается, что средние издержки также являются суммой средних постоянных и средних переменных издержек.

Средний доход фирмы - выручка на единицу выпущенной продукции.

Срочный счет - вид банковского счета, изъятие средств с которого может производиться через определенный промежуток времени с момента его открытия.

Ссуда - передача материальных ценностей или денег одними участниками договора- займа другим на условиях возврата и, как правило, с уплатой процента.

Ставка рефинансирования - процент, под который Центральный банк кредитует коммерческие банки.

Стагнация - застой в производстве, торговле и других сферах экономики.

Стагфляция - состояние экономики страны, характеризующееся застоем при развитии инфляционных тенденций, т.е. сочетание экономического кризиса с инфляцией.

Стоимость кредита - сумма, которую заемщик уплачивает кредитору за пользование кредитом. Главными составляющими стоимости кредита являются процентная ставка, комиссии и сборы, страховая премия.

Стратегические товары - товары (оборудование, технология "ноу-хау"), экспорт которых запрещается, ограничивается или контролируется с целью предотвращения ущерба национальной безопасности страны - владельца товара.

Страхование - создание за счет денежных средств предприятий, организаций, граждан специальных страховых фондов, предназначенных для возмещения ущерба. Страхование осуществляется государственными органами, страховыми обществами, компаниями. Страхование является формой финансового посредничества.

Субсидиарная ответственность - неограниченная ответственность по обязательствам, поделенная между учредителями юридического лица в пропорциях их долевого участия.

Суверенитет потребителя - способность потребителя воздействовать на производителя, покупая тот товар или услугу, которую он хочет купить, по той цене, которую согласен заплатить.

Счета - 1) банковские - счета, открываемые банками физическим и юридическим лицам, в которых фиксируются их денежные поступления и расходы, взаимные зачеты;

2) бухгалтерские - совокупность записей бухгалтерского учета, в которых фиксируется движение определенного вида денежных средств предприятия, имеющих единую природу или единое направление использования.

Счет до востребования - вид банковского счета, средства с которого выдаются владельцу по его требованию.

Сырье - добытый или произведенный материал, предназначенный для дальнейшей промышленной переработки.

Т

Таможенный союз - общая таможенная территория двух или нескольких стран с единым таможенным тарифом в отношении третьих стран и полной отменой пошлины во взаимных отношениях.

Таможенные пошлины - см. Пошлины.

Таможня - государственное учреждение, через которое обязаны ввозиться в страну и вывозиться с территории страны все импортируемые и экспортируемые товары с целью их таможенного, контроля и взимания установленных таможенных пошлин и сборов.

Тариф - система ставок, определяющая размер платы за розничные услуги; система ставок оплаты труда.

Твердая валюта - валюта, устойчивая по отношению к собственному номиналу, а также к курсам других валют.

Технология - объем знаний, который можно использовать для производства товаров и услуг из экономических ресурсов.

Товар - любой продукт производственно-экономической деятельности в материально-вещественной и идеальной форме, являющийся объектом купли-продажи.

Товары бывают:

- по цели применения: *потребительские и инвестиционные*,

- по времени пользования: краткого и длительного пользования:

- по зависимости потребления товара от дохода потребителя: качественные и малоценные,

- по отношению к другим товарам: взаимозаменяемые, взаимодополняющие и независимые.

Товар длительного пользования - товар с расчетным сроком службы в течение года или более.

Товарищество на вере (коммандитное товарищество) - товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников-вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Товар краткого пользования - товар со сроком службы менее года или имеющий цену ниже определенного значения.

Товарный знак, торговая марка - зарегистрированное в соответствующем государственном учреждении обозначение, проставляемое на товаре или его упаковке и служащее для индивидуализации однородных товаров и их производителей.

Торговый баланс - соотношение между стоимостью вывоза и ввоза товаров в страну за определенный период.

Традиционная экономика - тип экономической системы, в которой доминирующим способом принятия экономических решений являются традиции.

Траст - доверительные операции, операции компаний, банков по управлению имуществом и выполнению иных услуг по поручению клиентов в качестве их доверенного лица.

Трест - вид монополии, представляющий собой объединение предпринимателей, которое характеризуется тем, что входящие в него предприятия теряют свою производственную, коммерческую и юридическую самостоятельность и подчиняются единому управлению.

Трудовые ресурсы - все умственные и физические способности, которые могут использоваться людьми для производства товаров и услуг.

Трудоемкость продукции - количество единиц труда, заключенное в единице продукции. Трудоемкость обратно пропорциональна производительности труда.

У

Унитарное предприятие - коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. В форме унитарных предприятий могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия. Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом и не несет ответственности по обязательствам собственника имущества.

Уровень безработицы - доля рабочей силы, не занятая в каждый данный момент времени.

Уровень жизни - показатель, характеризующий среднее количество и качество товаров и услуг, потребляемых в стране.

Уровень цен - средневзвешенная цена, уплачиваемых за готовые товары и услуги, произведенные в стране.

Услуга - вид блага, производство и потребление которого происходит одновременно. В отличие от товара услугу нельзя получить в качестве наследства и нельзя хранить.

Устав - свод правил, определяющий организацию, порядок деятельности каких-либо лиц или организаций.

Уставной капитал - первоначальная сумма капитала фирмы, определенная ее уставом и формируемая в основном за счет выручки от продажи акций или путем внесения долей учредителями.

Учет векселей - покупка банком или специализированным кредитным учреждением векселей до истечения срока их ликвидации. При учете банк досрочно выплачивает держателю сумму, на которую выписан вексель, за вычетом процента, размер которого определяется с учетом существующего процента на ссудный капитал, в зависимости от качества и срока векселя.

Учетный процент, учетная ставка - плата, взимаемая банками за авансирование денег путем покупки (учета) векселей, ценных бумаг, акций и облигаций, других долговых обязательств до наступления срока оплаты по ним.

Ф

Факторы производства - см. Ресурсы.

Физическое лицо - человек, как носитель гражданских прав и обязанностей.

Фиксированный валютный курс - цена валюты, которая устанавливается решением какого-либо государственного органа. При этом, как правило, купля-продажа валюты ограничена и проводится только по этой цене.

Финансовые посредники - финансовые учреждения, занимающиеся аккумулярованием денежных средств физических и юридических лиц с последующим предоставлением их в ссуду и размещением на рынке ценных бумаг.

Финансовый капитал - капитал в денежной форме.

Финансы - совокупность экономических отношений в процессе создания и использования централизованных и децентрализованных фондов денежных средств.

Фирма - хозяйственное, промышленное или торговое предприятие, пользующееся правами юридического лица.

Фонды (благотворительные и иные) - не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, преследующая социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные общественно-полезные цели. Имущество, переданное фонду учредителями, является собственностью фонда. Учредители не отвечают по обязательствам фонда, а фонд не отвечает по обязательствам учредителей. Фонд обязан ежегодно публиковать отчеты об использовании своего имущества.

Фрейдчайзинг - лицензия, выдаваемая фирмой А фирме Б, дающая ей право действовать от имени фирмы А. При этом фирма Б обязана осуществлять свой бизнес только по форме, предписанной фирмой А, в течение определенного времени и в определенном месте. В свою очередь, фирма А обязуется снабжать фирму Б товарами, технологией, оказывать всяческое содействие в бизнесе.

Фондоотдача - показатель, характеризующий эффективность использования основного капитала для производства продукции. Вычисляется делением выпуска на стоимость затраченных основных фондов (основного капитала).

Х

Хозяйственные товарищества и общества - коммерческие организации с поделенным на доли учредителей уставным капиталом.

Выделяют: Полное товарищество; Товарищество на вере (коммандитное); Общество с ограниченной ответственностью; Общество с дополнительной ответственностью; Акционерные общества закрытого и открытого типа.

Холдинг, холдинг-компания - компания, головное предприятие, управляющее деятельностью или контролирующее деятельность других предприятий, компаний. В зарубежной практике холдинговая компания занимает ведущее положение благодаря обладанию пакетом акций контролируемых ею предприятий, фирм. При этом сама холдинговая компания может не заниматься собственно производственной деятельностью.

Ц

Цена - денежное выражение стоимости товара, показатель ее величины.

Ценные бумаги - документы, содержащие имущественные права, дающие право на получение определенной части дохода. Представлены акциями, облигациями, векселями.

Центральный банк - главный государственный банк страны, наделенный особыми функциями: правом эмиссии денежных знаков и регулирования деятельности коммерческих банков.

Ч

Частная собственность - право частных лиц и фирм приобретать, владеть, контролировать, использовать, продавать и завещать землю, капитал и другие активы.

Чек - денежный документ установленной формы, содержащий безусловный приказ чекодателя кредитному учреждению о выдаче держателю чека указанной в нем суммы.

Э

Экономика - общественное хозяйство, представляющее собой единство производства, распределения, обмена и потребления.

Экономическая интеграция - объединение стран, преследующих общие экономические цели, при сохранении политической самостоятельности.

Различают следующие ступени интеграции: зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз.

Экономическая свобода - право частных лиц принимать экономические решения.

Экономическая система - совокупность законов, институтов, видов человеческой деятельности и ценностей, ее определяющих, и мотивирующих факторов, лежащая в основе для принятия экономических решений. Различают следующие типы экономических систем: традиционная, командная, рыночная и смешанная экономики.

Экономическая теория - общественная наука, изучающая выборы, которые совершают люди, используя ограниченные ресурсы для удовлетворения своих потребностей.

Экономическая эффективность - показатель, характеризующий результативность использования ограниченных ресурсов для удовлетворения потребностей.

Экономические блага - блага, ограниченные по отношению к потребностям в них, производство которых связано с издержками, и которые поэтому имеют цену на рынке. Экономические блага делятся на товары и услуги.

Экономические издержки - *“издержки упущенных возможностей”*, выгоды, которые можно было бы получить от наилучшего альтернативного использования ресурса.

Экономические издержки складываются из явных (бухгалтерских) и неявных издержек.

По признаку зависимости от объема производства издержки (общие) делятся на *постоянные* (не зависят от величины выпуска) и *переменные* (растут вместе с увеличением выпуска).

Экономический рост - увеличение масштабов совокупного производства и потребления в стране, характеризующее такими макроэкономическими показателями, как валовой национальный продукт, валовой внутренний продукт, национальный доход.

Экономический рост *измеряется* темпами роста или прироста этих показателей за определенный период времени (отношение показателей в конце и в начале периода или отношение прироста показателя к его начальному значению).

В зависимости от источников экономического роста различают *экстенсивный* и *интенсивный* экономический рост.

Экономический союз - ступень экономической интеграции, подразумевающая снятие ограничений на свободное перемещение товаров, капиталов, рабочей силы между странами-участницами, единую валютную систему, согласование экономических политик стран-участниц.

Экономический цикл - повторяющиеся на протяжении ряда лет подъемы и спады в уровне экономической активности.

Экспорт - продажа или вывоз товаров, технологий и услуг за границу для реализации их на внешнем рынке.

Экстенсивный экономический рост - увеличение совокупного выпуска за счет привлечения дополнительных ресурсов без повышения эффективности их использования.

Экстерналии - см. Внешние эффекты.

Эластичность спроса по цене - показатель, характеризующий степень изменения величины спроса при определенном изменении цены.

Эластичный спрос - спрос, имеющий тенденцию значительно меняться в зависимости от незначительных колебаний цен.

Эмбарго - запрещение государственной властью ввоза в страну или вывоза из нее валюты, золота, товаров, ценных бумаг.

Эмиссия - выпуск в обращение денежных знаков во всех формах. Эмиссия ценных бумаг может быть частной (выпуск акций и облигаций акционерными компаниями) и государственной (выпуск облигаций государственного займа).

Эмитент - учреждение или предприятие, производящее эмиссию.

Эффективность в производстве - ситуация, когда невозможно увеличить производство одного продукта, не уменьшив при этом производства другого. *Условия достижения эффективности в производстве* - полная занятость ресурсов и полный объем производства.

Эффективность в распределении - ситуация, когда изменение распределения благ не может увеличить удовольствие от их потребления одного человека, не уменьшив при этом удовольствия другого.

ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ
ОЛИЙ ВА ЎРТА МАХСУС ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ

ТОШКЕНТ МОЛИЯ ИНСТИТУТИ



Рўйхатга олинди: №МД- 5230600
2020 йил 14

ИҚТИСОДИЁТ НАЗАРИЯСИ
ФАН ДАСТУРИ

- Билим соҳаси: 200000 - Ижтимоий соҳа, иқтисодий ва ҳуқуқ
- Таълим соҳаси: 230000 –Иқтисод
- Таълим йўналишлари: 5230600–Молия ва молиявий технологиялар;
5230700–Банк иши ва аудити;
5230800 –Солиқлар ва солиққа тортиш;
5230900–Бухгалтерия ҳисоби ва аудит
(тармоқлар бўйича);
5231200–Сугурта иши;
5231300–Бюджет назорати ва газначилиги;
5231500 –Баҳолаш иши;
5232700 – Инвестицион лойиҳаларга хизмат
кўрсатиш ва молиялаштириш;
5232800 –Электрон тиҳкорат;
5230100 –Иқтисодиёт (тармоқлар ва соҳала бўйича)
5230200 –Менежмент (тармоқлар ва соҳалар
бўйича)
5232400 – Иқтисодий ҳавфсизлик
5234400 –Халқаро валюта кредит муносабатлари;
5231800 – Бизнес таҳлил
5231700–Биржа иши

Тошкент– 2020

Фан/модуль коди		Уқув йили 2020-2021	Семестр 2	ECTS - Кредитлар 13	
Фан/модуль тури Мажбурий		Таълим тили Ўзбек/рус		Хафтадаги дарс соатлари 6	
1.	Фанининг номи Иқтисодиёт назарияси	Аудитория машғулотлари (соат) 180		Мустақил таълим (соат) 210	Жами юклама (соат) 390
2.	<p align="center">I. Фанининг мазмуни</p> <p>–Иқтисодиёт назарияси/ Фанини ўқитишдан мақсад - талабаларга иқтисодий билимларнинг вужудга келишини, иқтисодиётнинг асосий тушунчалари ва категорияларини, иқтисодий қонунлар ва тамойилларини ўргатиш ҳамда уларни амалда татбиқ этиш кўникмасини ҳосил қилиш.</p> <p>Фанининг вазифалари – талабаларни назарий билимлар, иқтисодий мушоҳада қилиш усуллари билан қуроллантириш, иқтисодий ҳодиса ва жараёнлар мазмунини мантиқий мушоҳада қилиш учун зарур бўлган услубий ёндашувларни егаллашга кўмаклашиш, улар онгига миллий истиқлол ғоясини ва миллий мафқуранинг асосий қондаларини сингдириш, иқтисодиётни модернизациялаш, еркинлаштириш ва ислохотларни тузурлаштириш асосида ҳозирги замон ривожланган бозор иқтисодиётини вужудга келтиришнинг долзарб муаммоларини очиб бериш, иқтисодиёт ва иқтисодий муносабатлар тўғрисида амалий кўникмаларни ҳосил қилиш.</p> <p align="center">II. Асосий назарий қисм (маъруза машғулотлари)</p> <p align="center">II.I. Фан таркибига қўйидаги мавзулар киради:</p> <p align="center">1-модул. Иқтисодиёт назарияси фанининг шаклланиши</p> <p align="center">1-мавзу. Иқтисодиёт назарияси фанининг предмети ва билиш усуллари</p> <p>Иқтисодиёт тушунчаси, унинг таркиби ва тузулиши. Иқтисодий фаолият ва такрор ишлаб чиқариш жараёни. Иқтисодиётнинг бош масаласи ва унинг изқи томони.</p> <p>Иқтисодиёт назарияси фанининг предмети. Иқтисодий қонунлар ва категориялар. Иқтисодий қонунларнинг туркумланиши.</p> <p>Иқтисодиёт назарияси фанининг вазифалари. Иқтисодиёт назариясининг бошқа фанлар билан ўзаро боғлиқлиги.</p> <p>Иқтисодий қонунлар ва жараёнларни илмий билишнинг усуллари. Иқтисодий таҳлилда абстракция, индукция, дедукция, норматив, позитив, анализ, синтез, тарихий, математик, статистик ва график усуллардан фойдаланиш. Иқтисодий моделлар тушунчаси.</p> <p>Оптималлашган ва мувозанатлашган моделлар.</p>				

Эҳтиёжларнинг мазмуни ва уларнинг туркумланиши. Эҳтиёжларнинг ўсиб бориши қонуни. Иқтисодий ресурсларнинг мазмуни ва унинг турлари. Иқтисодий ресурслар ва эҳтиёжларнинг қондирилиш даражаси ўртасидаги боғлиқлик. Эҳтиёжларнинг чексизлиги ва ресурсларнинг чекланганлиги. Иқтисодиётнинг бош муоммосини ҳал қилиш йўллари.

2-мавзу. Иқтисодиёт назарияси фаннинг шаклланиши ва ривожланишида иқтисодий таълимотларнинг ўрни

Иқтисодиётга оид билимларнинг шаклланиши ва ривожланиши. Қадимги Шарқ ва Ғарб халқларидаги иқтисодий ғоялар. Иқтисодиёт назариясининг фан сифатида шаклланишидаги асосий оқимлар: меркантилизм, физиократлар, инглиз классик иқтисодий мактаби, марксизм ва маржинализм. Ҳозирги замон иқтисодиёт назариясидаги асосий оқимлар

3-мавзу. Классик давргача бўлган қадимги иқтисодий таълимотлар

Иқтисодий фикр, ғоя, қараш, таълимотларнинг пайдо бўлиши ва ривожланишининг тарихий жараёни. Қадимги Шарқ давлатлари иқтисодий тараққиётининг муаммолари, хусусиятлари. Қадимги Бобил давлатининг ғоялари. Қадимги Мисрдаги иқтисодий ғоялари.

Ҳамжурати қонунлари. Қадимги Хиндистоннинг иқтисодий ғоялари. Ману қонунлари. «Артхашастра» трактати. Қадимги Хитой иқтисодий фикрлари. Конфуцийчилар ва легистларнинг таълимоти. Гуан-цзи трактатлари. Илк социал (ижтимоий) утопиялар. Зардуштизм (Овеста)даги иқтисодий ғоялар.

Қадимги Греция иқтисодий қарашлари. Ксенофонт. Афлотун (Платон)нинг иқтисодий ғоялари. Аристотелнинг иқтисодий қарашлари. Қадимги Римнинг иқтисодий концепциялари

4-мавзу. Ўрта асрлар иқтисодий қарашлари. Меркантилизм иқтисодий таълимоти

Марказий оснэ мутафаккирларининг иқтисодий қарашлари. Темур ва теуурийлар давридаги иқтисодий сиёсатнинг ҳозирги давр учун аҳамияти. Меркантилизм тушунчаси, унинг мазмуни. Меркантилизм ғояси вуужудга келишининг иқтисодий ва ижтимоий шарт-шароитлари.

Илк меркантилизм монетар тизими. Томас Манн (Англия), Колбертизм, Монкретен (Франсия). Давид Ҳюманинг иқтисодий қарашлари. Меркантилизм ва протекционизм сиёсатининг айрим мамлакатлардаги кўриниши. Италия меркантилизи, Англия-

протекционизми, Франция-колбертизми. Меркантилизмнинг тарихий тақдири.

5-мавзу.Классик иқтисодий мактабнинг вужудга келиши, ривожланиши ва яқунланиши

Классик иқтисодий мактаб вужудга келишининг тарихий шарт-шароитлари. Уилям Петти асарлари, унинг меркантилизмга муносабати. Пер Буагилбернинг қиймат талқини, истеъмол ва айирбошлаш қиймати, пулга муносабат. Физиократизм. Франсуа Кене асарида меркантилизмни танқид қилиниши. Физиократларнинг иқтисодий дастури. «Табиий тартиб» концепцияси. Кененинг бош асари «Иқтисодий жадвал»да иқтисомий такрор ишлаб чиқариш жараёнининг таҳлил етилиши ва унинг аҳамияти. Физиократлар иқтисодий таълимотининг аҳамияти ва тарихий тақдири.

А.Смит асарларида классик мактаб ғояларининг янада ривожлантирилиши. Рикардо модели, даврий муаммолар: дон қонуни, тақлилий қуроқ ва жавобгарлик. Т. Мальтус назариялари. Ж.С.Милл ва унинг қарашлари. Ж.Б.Сей ва унинг методологияси. Ф. Лист ва унинг «Сниёсий иқтисод» системаси. Германиядаги тарихий мактабнинг асосчилари Сисмонди, Прудон ва Родбертус. Карл Маркс ва унинг классик иқтисодиёт ҳақидаги танқидий фиклари.

6-мавзу.Маржинализм иқтисодий таълимоти

Жевонс, Менгер ва уларнинг меъёрий таҳлил асослари. Маржинал таҳлилни кенгайтириш: кейинги маржинализм. Маржинал унумдорлик назарияси. Унумдорликнинг пасайиб бориш қонуни. Махсулотнинг тугалланиши. Виксел таёр махсулот ҳақида. Меъёрий унумдорлик назариясининг ахлоқий томонлари. Меъёрий унумдорлик бандлик назарияси сифатида. Меъёрий унумдорлик назариясининг танқиди. Фойда ва фоииз. Капитал ва фоииз назарияси. Фоииз муаммоси. Бем Баверкнинг фоииз назарияси. Фишер фоииз ҳақида.

7-мавзу. Неоклассик мактаб иқтисодий қарашлари. Кейнс ва кейнсчилик таълимоти

Кембриж мактаби ёки янги классик (неоклассик) йўналиши. Маршалл услуби.

Валрас ва умумий мувозанат назарияси. Валраснинг умумий мувозанат қонуни. Ж.Б.Кларкнинг иқтисодий таълимоти. Унинг «Бойлик фалсафаси» ва «Бойлик тақсироти» асарларидаги иқтисодий ғоялар.

В.Паретонинг умумий иқтисодий мувозанат концепцияси.

Ж.М.Кейнс. «Бандлик, фоииз ва пулнинг умумий назарияси» асаридаги иқтисодий ғоялар. Кейнсчилик ва неокейнсчилик. Кейнс ғояларининг ҳозирги даврдаги аҳамияти. Иқтисодий ўсиш назариялари ва кейнсчилик. Умумий назарияда концептуал табиийлик.

8-мавзу. Монетаризм. Институционализм. Неолиберализм

Монетаризм назариясининг моҳияти. Милтон Фридмен ва унинг монетар назарияси. Монетаризмнинг асосий қондалари. Ирвинг Фишпернинг айирбошлаш тентламаси. М. Фридменнинг пул қондаси. Монетар концепсиясининг кейнсчиликдан фарқи. Паул Самуёелсон: Мувозанат ва барқарорлик. Фридман ва микроиқтисодиётга яқинлашув. Неоклассик ва замонавий микроиқтисодий ўртасидаги ўзаро фарқ.

Институционализмнинг асосий хусусиятлари, эволюцияси. Т.Веблен ғоялари. «Бекорчи синфлар назарияси» асаридаги иқтисодий ғоялар. Ж.Р.Коммонс қарашлари. У.К.Митчелл ғоялари. Ж.К.Гелбрейтнинг иқтисодий қарашлари. Номукаммал бозор таълимотлари. Чемберлен монополистик рақобат тўғрисида. Ж.Робинсоннинг номукаммал рақобат назарияси. Монетаризм ва неолиберализм эволюцияси. Фридманнинг монетар мактаби. Хайек ва Мизеснинг социалистик иқтисодга муносабати.

Неолиберализмнинг пайдо бўлиши ва унинг ўзига хос хусусияти, белгилари. –Ордолиберализм. Людвиг фон Мизе неолиберализми. Фридрих Фон Хайекнинг иқтисодий-иқтисодий ғоялари.

Валтер Ойкен –иқтисодий тизим типлари тўғрисида. Людвиг Эрдхардтнинг иқтисодий ислохотлари.

2 модул. Замонавий иқтисодий таълимотлар ва бозор механизмларини амал қилиши

9-мавзу. Ишлаб чиқариш жараёни, унинг натижалари ва самарадорлиги

Ишлаб чиқариш омиллари ва уларнинг туркумланишига турлича ёндашувлар. Ишлаб чиқариш омиллари тўғрисидаги назариялар.

Ишлаб чиқариш жараёнининг мазмуни ва унинг иқтисодий асослари. Ишлаб чиқаришнинг таркибий тузилиши. Ишлаб чиқариш жараёнининг икки томони. Қисқа ва узок даврда ишлаб чиқариш ҳажмининг ўзгариши. Ишлаб чиқаришнинг жамият ҳаётидаги аҳамияти. Ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатишнинг ўзаро боғлиқлиги.

Ишлаб чиқариш имкониятлари ва унинг егри чизиги. Ишлаб чиқариш функцияси. Кейинги қўшилган омил унумдорлиги. Унумдорлиқнинг пасайиб бориши қонуни. Ишлаб чиқаришнинг микро ва макро даражаси. Ишлаб чиқариш самарадорлиги, унинг кўрсаткичлари ва ҳисоблаш усуллари. Ишлаб чиқариш самарадорлигини ошириш

йўллари ва омишлари.

10- мавзу. Иқтисодий тизим моделлари ва мулкчилик муносабатлари

Иқтисомий-иқтисодиёт тараккиёт босқичларини билишга турли хил ёндашувлар: формацион, маданийлашган, мулксий, технологик индустриал, тараккиёт ва иқтисодий ривожланиш ҳамда синкли ривожланиш, даражаси жиқатидан ёндашув. Ишлаб чиқарувчи кучлар ва ишлаб чиқариш муносабатлари. Ишлаб чиқариш усули. Иқтисомий-иқтисодий формация. Ишлаб чиқаришнинг технологик усули. Оддий кооперация, мануфактура ва йирик машиналашган ишлаб чиқариш. Индустрлашишгача бўлган жамият, индустрлашган жамият, юқори индустрлашган (ахборотлашган) жамият.

Иқтисодий тизим тушунчаси. Иқтисодий тизим моделлари: анъанавий иқтисодиёт, буйрукли иқтисодиёт, бозор иқтисодиёти. Бозор иқтисодиётининг ривожланиш босқичлари: еркин рақобатга асосланган ва ҳозирги замон бозор иқтисодиёти.

Мулкчилик муносабатларининг иқтисодий мазмуни. Мулк объекти ва субъекти. Мулкчиликнинг иқтисодий ва ҳуқуқий жиқатлари.

Мулк шакллариинг таснифланиши. Иқтисодиётни ислох қилишда мулкчиликнинг ўрни. Мулкчилик шакллариини ўзгартириш усуллари: миллийлаштириш, давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш. Давлат мулкни хусусийлаштиришнинг усуллари. Ўзбекистон Республикасида мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш жараёнини амалга ошириш босқичлари.

11- мавзу. Товар-пул муносабатлари

Иқтисомий хўжалик шакллари. Натурал ва товар ишлаб чиқариш, уларнинг белгилари ва фарқлари. Товар ишлаб чиқаришнинг вужудга келиши ва ривожланиши сабаблари.

-Иқтисодий неъмат|, -махсулот|, -товар| ва -хизмат| тушунчалари мазмуни. Товар ва унинг хусусиятлари. Товарнинг нафлилиги. Товар қийматининг миқдори. Нафлилик турлари. Кейинги қўшилган миқдор нафлилиги назарияси. Умумий ва аниқ нафлилик. Нафлиликнинг пасайиб бориши. Меҳнат унумдорлиги ва интенсивлигининг товар қиймати миқдорига таъсири.

Қийматнинг меҳнат назарияси. Қиймат қонуни. Товар қийматининг фарқланиши шарт-шароитлари. Қиймат парадокси.

Пулнинг келиб чиқиши ва мазмуни. Пул тўғрисидаги металлистик, номиналистик ва миқдорий назариялар. Пулнинг вазифалари: қиймат ўлчови, муомала воситаси, жамғариш воситаси, тўлов воситаси. Ҳозирги замон пулининг табиати ва мазмуни. Олтин ва қоғоз пулларнинг ўзаро боғлиқлиги. Нақд ва кредит пулларнинг хусусиятлари.

Ўзбекистонда миллий валюта – сўмнинг муомалага киритилиши босқичлари ва уларнинг аҳамияти. Миллий валюта баркарорлигини опшириш вазифаларини ҳал этиш борасидаги дастурлар.

12-мавзу. Бозор иқтисодиёти. Бозор ва унинг тузилиши

Бозор иқтисодиётининг мазмуни ва унинг ривожланиши. Бозор иқтисодиётининг субъектлари: уй хўжаликлари, тадбиркорлик ва давлат сектори. Бозор иқтисодиётининг асосий белгилари. Бозор тизимининг ўз-ўзини тартибга солувчи механизми. Классик ва ҳозирги замон бозор иқтисодиёти, уларнинг умумий томонлари ва фарқлари. Замонавий бозор хўжалиги моделлари.

Бозор иқтисодиёти шароитида доимий муаммоларни ҳал қилиш ва ресурслардан самарали фойдаланиш йўллари.

Бозор иқтисодиётининг афзалликлари. Ресурсларни тақсимлашнинг самарадорлиги. Иқтисодий фаолит ва танлов еркинлиги. Иқтисодий манфаатларнинг таъминланиши. Бозор иқтисодиётининг зиддиятлари ва салбий жиҳатлари.

Ўтиш даври ва Ўзбекистоннинг бозор иқтисодиётига ўтиш хусусиятлари

–Ҳаракатлар стратегияси^{нинг} ҳозирги босқичида Ўзбекистон Республикасини иқтисодий – иқтисодий ривожланишнинг устивор йўналишлари

—Бозор^{га} тушунчаси ва унинг асосий белгилари. Бозор механизми. Бозорнинг объектлари ва субъектлари. Бозорнинг вазифалари. Бозорнинг туркумланиши. Ресурслар, маҳсулотлар, даромадларнинг доиравий айланиш модели ва унинг турлари.

Бозор инфратузилмаси. Бозор инфратузилмаси турлари. Бозор инфратузилмаси тарзиби.

13-мавзу. Талаб ва таклиф назарияси

Талаб тушунчаси. Индивидуал талаб ва бозор талаби. Талаб қонуни. Гиффен самараси. Талаб эгри чизиғи. Талаб миқдорига таъсир қилувчи омиллар: товарлар нархи, истеъмолчи диди, бозордаги истеъмолчилар сони, уларнинг пул даромади, ўрнини босувчи товарлар нархи, келажақда нарх ва даромадлар ўзгаришининг эҳтимоли. Олий ва паст тоифали товарлар. Таклиф тушунчаси. Таклиф қонуни. Таклиф эгри чизиғи. Таклиф миқдорига таъсир кўрсатувчи омиллар: ресурслар нархи ва унумдорлиги, ишлаб чиқариш технологияси, солиқлар ва субсидиялар, бошқа товарлар нархи, нарх ўзгаришининг кутилиши, ишлаб чиқарувчилар сони. Иқтисодий ресурсларга талаб ва таклифнинг хусусиятлари.

Талаб ва таклиф миқдорларининг мос келиши. Қисқа ва узок даврларда талабнинг ўзгариши. Бозор мувозанати. Хусусий ва умумий мувозанатлик. Талаб ва таклиф егилувчанлиги ва уларни белгилаб

берувчи омиллар. Эгитувчанлик коэффициенти хисоблаш.

14-мавзу. Нарх ва унинг шаклланиши

Нархнинг мазмуни ва унинг объектив асослари. Нарх тўғрисидаги турли назариялар. Товар хусусиятларининг нархларда ифодаланиши. Нархнинг шаклланишига таъсир этувчи омиллар. Бозор иқтисодиёти шароитида нархнинг вазифалари.

Нарх турлари: улгуржи ва чакана нархлар. Нуфузли, демпинг ва дотацияланган нархлар. Шартномавий, еркин ва тартибга солинувчи нархлар. Худудий, миллий ва жаҳон бозори нархлари. Нарх диапазони. Нарх паригети.

Нарх таъкил топишининг бозор механизми. Соф рақобат шароитида нархнинг шаклланиш хусусиятлари. Сотувчи ва харидор нархлари. Монополия шароитида нархнинг шаклланиши. Умумий таъкиф бўйича нарх ўзгариши. Монополия шароитида нархнинг шаклланиши. Умумий талаб бўйича нархнинг ўзгариши. Олигополия шароитида нархнинг шаклланиши. -Эргашини ва -инкор этиш ҳолатлари. Нархдаги етакчилик.

Нарх сиёсати ва унинг Ўзбекистонда амалга оширилиш хусусиятлари. Нархларни еркинлаштириш йўллари ва босқичлари.

15-мавзу. Рақобат ва монополия.

Рақобатнинг моҳияти ва объектив асослари. Рақобатнинг турлари: тармоқ ичидаги ва тармоқлараро рақобат. Рақобат шакллари: соф рақобат, монополистик рақобат, олигополия ва соф монополия. Рақобатлашини усуллари: нарх воситасида ва нархсиз рақобат. Гирром ва ҳалол рақобат. Демпинг нархларни қўллаш. Рақобат курашининг замонавий шакллари: маҳсулот сифатини ошириш, маҳсулотни янгилаш, хизмат сифати, реклама, сервис, маркетинг ва ҳ.к.

Монополиянинг моҳияти ва унинг вужудга келиши сабаблари. Капиталнинг тўпланиши ва марказлашуви. Монополияларнинг турлари: иқтисодий ва табиий монополиялар. Легал ва сунъий монополиялар. Лернер коэффициенти. Монополияларнинг афзалликлари ва иқтисодий-иқтисодий оқибатлари. Шумпетер гипотезаси.

Ўзбекистонда рақобат муҳитининг кучайтириш борасидаги чора-тадбирлар.

Антимонополь қонунчилигининг вужудга келиши. Шерман акти-1980. Клейтон Акти-1914. Федерал савдо Комиссияси қарорномаси-1914. Селлар Кефавер акти-1950. Монополияга қарши сиёсат. Давлатнинг табиий монополияга қарши тадбирлари. Монополияга қарши қонунчилигининг шаклланиши. Монополистик корхоналарни тартибга солиш усуллари. Монополияга қарши сиёсатнинг натижалари.

Миллий иқтисодиёт рақобатбардошлигини оширишга қаратилган чора-тадбирлар.

Ўзбекистон республикасининг монополияларга қарши қонунийлиги ва уни амалга ошириш механизми

16-мавзу. Омилли даромадлар ва иш ҳақининг шаклланиши.

Ишчи кучи бозори ва бандлик

Меҳнат ҳақи. Иш ҳақи тўғрисида турлича назариялар. Иш ҳақининг моҳияти ва иқтисодий мазмуни. Номинал ва реал иш ҳақи. Реал иш ҳақининг даражаси ва ўзгаришга таъсир кўрсатувчи омиллар.

Иш ҳақининг табақаланиши. Иш ҳақини таъкил қилиш шакллари ва тизимлари. Тариф тизими. Минимал иш ҳақи.

Меҳнат муносабатлари. Меҳнат шартномалари. Қасаба уюшмаларининг тадбиркорлар ва давлат билан ўзаро муносабатлари. Қасаба уюшмаларининг иш ҳақи даражасини ошириш йўллари. Ишчи кучи талаби ва таклифини ўзгартириш. Қасб бўйича малака даражасини лицензиялаш. Жамoa шартномалари ва иқтисодий суғурта тизими. Меҳнат муносабатларини тартибга солишда давлатнинг роли.

Ишчи кучи бозори. Ишчи кучига талаб ва таклиф ҳамда уни аниқловчи омиллар. Ишчи кучи бозорининг иқтисодий-иқтисодий хусусиятлари. Филиппс эгри чизиги.

Ишчи кучини такрор ҳосил қилиш. Ишчи кучининг миқдорий аниқланиши ва сифат ўлчамлари. Нуфус қонуни. Аҳолининг табиий ўсиши. Ишчи кучи миграцияси ва унинг шакллари.

Ишчи кучи бандлиги тўғрисида турли хил назариялар. Ўзбекистонда ишчи кучи бандлигини таъминлаш ва ишсизларни иқтисодий ҳимоялаш борасида давлат сиёсатининг асосий йўналишлари.

17-мавзу. Истеъмолчининг иқтисодий ҳуқуқи. Нафлилик назарияси

Истеъмолчи ҳуқуқи назарияси. Нафлилик функцияси. Сўнги қўшилган нафлилик. Нафлиликни максималлаштириш қондаси. Истеъмолчи мувозанати. Бефарқлик эгри чизиги. Бефарқлик харитаси. Истеъмолчи бюджетининг чекланганлиги. Бюджет чизиги. Нарх ва даромадлар ўзгаришининг истеъмолчи танловига таъсири. Нафлилик, ялпи нафлилик ва кейинги нафлилик тушунчалари. Истеъмолчининг афзал кўриши қондаси. Сўнги қўшилган нафлиликнинг пасайиб бориш қонуни. Ялпи (умумий)нафлилик ва кейинги нафлилик ўртасидаги фарқ. Истеъмолчи танловидаги бефарқлик ҳолати. Нарх ўзгаришининг бюджет чизигига таъсири.

3 модуль. Тадбиркорлик ва макроиқтисодиётнинг амал қилиш қонуниятлари

18- мавзу. Тадбиркорлик фаолияти ва тадбиркорлик капитали

Тадбиркорлик фаолиятининг моҳияти ва иқтисодий мазмуни. Тадбиркорлик фаолиятининг ривожланиш шарт-шароитлари. Тадбиркорлик фаолиятининг шакллари: давлат, жамоа, хусусий, аралаш ва бошқа ҳосила шакллари. Кооператив, хусусий ва яқка тартибдаги тадбиркорлик. Корхона тадбиркорлик фаолиятининг асосий ва бошланғич бўғини. Аксиядорлик жамияти ва аксиядорлик капитали. Аксия ва унинг турлари. Аксия курси. Дивиденд ва таъсисчилар фойдаси. Аксия назорат пакети. Облигациялар. Маркетинг, унинг мақсади, вазифалари ва тамойиллари. Менежмент — корхоналарни бошқариш тизими сифатида. Менежментнинг мақсади ва вазифалари.

Тадбиркорлик капиталининг моҳияти. Тадбиркорлик капиталининг доиравий айланиши ва унинг босқичлари. Тадбиркорлик капиталининг функционал шакллари: пул, унумли капитал ва товар. Тадбиркорлик капитали турли шаклларининг доиравий айланиш хусусиятлари.

Тадбиркорлик капиталининг айланиши. Асосий ва айланма капитал, уларнинг фарқли белгилари. Капиталнинг айланиш вақти ва тезлиги. Асосий капитални такрор ишлаб чиқариш: жисмоний ва маънавий ескириши ҳамда қайта тивланиши. Амортизация ва унинг нормаси. Жадаллашган амортизация. Асосий ва айланма капиталдан фойдаланиш самарадорлиги ва унинг кўрсаткичлари. Асосий капиталдан фойдаланиш самарадорлигини ошириш йўллари.

19- мавзу. Иқтисодий ҳаражатлар ва фойда

Иқтисодий ҳаражат тушунчаси ва унинг турлари. Жамият ва корхона ҳаражатлари. Ишлаб чиқариш ҳаражатларининг мазмуни, таркиби ва турлари. Муомала ҳаражатлари. Ички ва ташқи ҳаражатлар. Доимий ва ўзгарувчи ҳаражатлар. Меъёрдаги фойда. Доимий, ўзгарувчи ва умумий ҳаражатларнинг графиги тасвири. Ўртача ҳаражатлар. Ўртача ҳаражатларнинг егри чизиги. Кейинги кўпишган ҳаражатлар тушунчаси. Ҳаражатларни минималлаштириш қоидаси.

Қисқа ва узок муддатли даврда ишлаб чиқариш ҳаражатлари. Ишлаб чиқариш миқёсининг исқобий самараси. Таннарх тушунчаси.

Корхона (фирма) нинг пул тушумлари ва фойдаси. Ҳаражатлар ва даромадлар йегри чизиги. Зарар кўрмаслик нуқтаси. Умумий фойда. Фойданинг таркиб топиш босқичлари. Фойда миқдорига таъсир кўрсатувчи омиллар. Ялпи фойданинг тақсимланиши. Иқтисодий фойда ва бухгалтерия фойдасининг фаркланиши. Соф фойда. Фойда нормаси ва массаси ҳамда уларни ҳисоблаш. Фойда нормасига таъсир кўрсатувчи омиллар.

20- мавзу. Аграр муносабатлар ва рента назарияси

Аграр муносабатлар ва уларнинг бозор тизимидаги ўрни. Ернинг ресурс сифатидаги ўзига хослиги. Ернинг табиий ва иқтисодий унумдорлиги. Қишлоқ хўжалигида такрор ишлаб чиқаришнинг хусусиятлари. Ер мулкчилиги ва хўжалик юритиш объекти. Ерга эгалик ва ердан фойдаланиш ҳукуқи.

Ер рентасига бўлган турли хил назарий ёндашувлар ва уларнинг тарихий шакллари. Ер рентасининг мазмуни ва турлари: дифференциал рента, абсолют рента, монопол рента, ундирма саноат ва қурилиш участкаларидан олинадиган рента. Ижара ҳақи. Ернинг нархи ва уни белгиловчи омиллар.

Агросаноат интеграцияси. Агросаноат мажмуаси ва унинг соҳалари. Агробизнес ва унинг турлари. Дехқон ва фермер хўжаликлари. Агрофирма, агросаноат бирлашмаси, агросаноат комбинатлари.

Ўзбекистонда аграр ислохотларни амалга оширишнинг асосий йўналишлари. Эрларнинг мелiorатив ҳолатини ямшилатиш чоралари. Шахсий томорқаларнинг кенгайтирилиши. Қишлоқ хўжалик ишлаб чиқариши таркибий тузилишини такомиллаштириш. Хўжалик юритишнинг самарали шаклларини ривожлантириш. Фермер хўжаликлари йер майдонлари ҳажминини оптималлаштириш. Қишлоқ жойларда ишлаб чиқариш ва иқтисодий инфратузилмани жадал ривожлантириш.

21-мавзу. Миллий иқтисодиёт ва унинг макрoиқтисодий кўрсаткичлари. Миллий ҳисоблар тизими

Миллий иқтисодиётнинг мазмуни ва унинг тузилиши. Макрoиқтисодиёт. Макрoиқтисодий таҳлил ва унинг вазифалари. Асосий макрoиқтисодий кўрсаткичлар.

Миллий маҳсулотнинг иқтисодий мазмуни ва унинг ҳаракат шакллари. Ялпи миллий маҳсулот ва ялпи ички маҳсулот. Номинал ва реал ялпи ички маҳсулот. Нарх индекси. Ялпи ички маҳсулотнинг таркибий тузилиши. Соф миллий маҳсулот, миллий даромад ва шахсий даромад. Ялпи миллий даромад. Хуфёна иқтисодиёт, унинг ўлчамлари ва намоён бўлиш шакллари.

Миллий ҳисоблар тизими. ЯИМни ҳисоблашга қўшилган қийматлар бўйича ёндашув. ЯИМни ҳисоблашга сарф-харажатлар бўйича ёндашув. Уй хўжаликларининг истеъмол сарфлари. Инвестицион сарфлар. Давлат сарфлари. Чет элликларнинг сарфлари. ЯИМни ҳисоблашга даромадлар бўйича ёндашув. ЯИМни ҳисоблаш усулларининг афзалликлари ва камчиликлари. ЯИМ ва иқтисодий фаровонлик.

22-мавзу. Ялпи талаб ва ялпи таклиф

Ялпи талаб тушунчаси ва унинг таркиби. Ялпи талаб егри чизиги. Ялпи талаб миқдорига таъсир этувчи омиллар: истеъмол сарфларидаги ўзгаришлар, инвестицион сарфлар, давлат сарфлари, соф экспортдаги ўзгаришлар.

Ялпи тақлиф тушунчаси ва унинг таркиби. Ялпи тақлиф егри чизиги. Ялпи тақлиф егри чизигидаги ётиқ, оралиқ ва тик кесмалар. Ялпи тақлиф миқдорига таъсир килувчи омиллар: ресурслар нархи ва унумдорлигининг ўзгариши, ҳукукий меъёрларнинг ўзгариши.

Ялпи талаб ва ялпи тақлиф ўртасидаги мувозанат ва унинг ўзгариши. АД-АС модели. Ялпи талаб ва ялпи тақлиф егри чизикларининг кесилиши. Храповик самараси. Миллий бозорнинг тўйинганлик даражаси. Тақчилликнинг иқтисодий табиати ва уни бартараф килиш йўллари.

23-мавзу. Истеъмол, жамғарма ва инвестициялар

Истеъмолнинг мазмуни ва унинг турлари. Шахсий, унумли ва иқтисодий истеъмол. Истеъмол фонди ва истеъмолчилик сарфлари. Жамғарма ва унинг мақсади. Истеъмол ва жамғарма ўртасидаги нисбатнинг ўзгариши. Истеъмол ва жамғарма даражасини белгиловчи омиллар. Истеъмол ва жамғарма ҳажмига даромаддан тапшари таъсир кўрсатувчи омиллар. Истеъмол ва жамғармага ўртача ва кейинги кўшилган мойиллик ва уларни аниқлаш.

Иқтисодий жамғаришнинг мазмуни ва унинг манбалари. Ишлаб чиқариш ва ноншлаб чиқариш мақсадидаги жамғариш. Жамғариш нормаси. Номинал ва реал жамғариш.

Инвестицияларнинг мазмуни ва вазифалари. Инвестор ва инвестицион фаоллик тушунчалари. Инвестицияларнинг манбалари ва тузилиши. Инвестицияларга сарфлар даражасини белгиловчи омиллар. Ялпи ва соф инвестициялар. Ялпи инвестиция ва амортизация нисбати ўзгаришнинг иқтисодиётга таъсири. Жамғарма ва инвестиция ўртасидаги нисбат. Жамғарма ва инвестиция ўртасидаги мувозанатнинг классик ва кейнсча моделлари, улар ўртасидаги фарқлар.

Ўзбекистонда инвестицион фаолиятни таъминлаш ва унинг шарт-шароитлари. Миллий иқтисодиётни ривожлантиришда ички инвестицияларнинг ўрни ва чет эл инвестицияларини жалб килишнинг аҳамияти. Таркибий ўзгаришларни изчил амалга оширишда қулай инвестиция муҳитининг яратилиши.

24-мавзу. Иқтисодий ўсиш ва миллий бойлик

–Иқтисодий тараққиёт¹ ва –иқтисодий ривожланиш² тушунчалари мазмуни. Иқтисодий ўсиш унинг мезони ва кўрсаткичлари. Иқтисодий ўсиш суръати. Иқтисодий ўсишнинг экстенсив ва интенсив турлари.

Иқтисодий ўсишнинг алоҳида томонларини тавсифловчи кўрсаткичлар.

Иқтисодий ўсишнинг омиллари. Ялпи талаб ва ялпи тақлиф ўзгаришларнинг иқтисодий ўсишга таъсири. Иқтисодий ўсишда тақсимлаш омилларининг ўрни. Реал маҳсулот ўсишнинг аниқлаб берувчи омиллар.

Иқтисодий ўсишнинг кейнсча ва некейнсча моделлари. Кобб-Дуглас моделининг мазмуни. Р.Харрод ва Э.Домар моделлари. В.Леонтевнинг «харажатлар-натикалар» модели. «Нол даражадаги иқтисодий ўсиш» концепсияси. Инновацион иқтисодий ўсиш

Миллий бойлик ва унинг тарвибий қисмлари. Моддий-буюмлашган, номоддий (интеллектуал) ва табиий бойлик.

МХТда миллий бойликни аниқлашнинг ўзига хослиги. Мамлакатнинг иқтисодий салоҳияти. Ўзбекистоннинг иқтисодий салоҳиятидан самарали фойдаланиш ва иқтисодий ўсиш муаммолари. Иқтисодий ўсиш самарадорлигини таъминлашда тежамкорликнинг ўрни. Табиий, моддий ва молиявий ресурслардан тежаб-тергаб фойдаланиш йўллари.

Иқтисодий ўсишнинг узок муддатли барқарор суръатларини ва иқтисодиётнинг мувозанатли ривожланишнинг таъминлаш вазифалари.

25- мавзу. Миллий иқтисодиётнинг мувозанати

Иқтисодий мувозанатлик тушунчаси. Умумиқтисодий ва хусусий мувозанатликлар. Турғун ва муттасил ўзгариб турувчи мувозанатлик. Иқтисодий мувозанат даражасини аниқлаш усуллари. Ялпи сарфлар ва ишлаб чиқариш ҳажмини таққослаш усули. Тармоқлараро баланс, «харажат» ва «натика» усули. Рецессион ва инфляцион фарк. Жамғарма ва инвестицияларни таққослаш усули. Мултипликатор самараси. Акселератор самараси. «Тежамкорлик парадокси».

Иқтисодий мутаносиблик ва унинг турлари. Мутаносибликларнинг таснифланиши. Мутаносибликларни таъминлаш орқали миллий ишлаб чиқаришнинг мувозанатли ривожлантириш мақсадлари.

Ўзбекистонда иқтисодиётни таркибий ўзгартириш, диверсификациялаш модернизациялаш асосида мутаносибли ривожлантириш. Макроиқтисодий барқарорлаштириш сиёсатини амалга ошириш натикалари. Иқтисодиёт таркибий тузилишидаги ўзгаришлар. Инновацион технологияларни жорий қилиш бўйича мақсадли лойиҳаларни ўз ичига олувчи узок муддатли дастурларнинг аҳамияти.

26- 4-модул. Молия ва халқаро иқтисодий муносабатлар мавзу. Макроиқтисодий бекарорлик: инфляцион, ишсизлик ва инфляция

Иқтисодий ривожланишдаги номутаносибликлар ва уларнинг намоён бўлиш шакллари. Иқтисодиётнинг цикли ривожланиши. Иқтисодий цикл фазалари. Циклик тебранишлар. Иқтисодий Цикл назариялари. Экстернал ва интернал назариялар. Соф монетар назария. Етарлича истеъмол қилмаслик назарияси. Жамғариш назарияси. Психологик назария. Иқтисодий цикл турлари.

Иқтисодий инқирознинг мазмуни, сабаблари ва турлари. Пул-кредит соҳасидаги инқироз, валютa инқирози, биржа инқирози, экологик инқироз, саноат инқирози, таркибий инқироз, аграр инқироз. Даврий, вақтинчалик, мунтазам рўй берадиган инқирозлар.

Ҳозирги жаҳон молиявий-иқтисодий инқирозининг моҳияти, келиб чиқиш сабаблари ва салбий оқибатлари. Ривожланган мамлакатларнинг жаҳон молиявий инқирозидан чиқиш борасидаги чораталбирлари.

Жаҳон молиявий инқирозининг Ўзбекистон иқтисодиётига таъсири ҳамда унинг оқибатларини олдини олиш ва юмшатишга асос бўлган омиллар. Ўзбекистонда инқирозга қарши чоралар дастурининг мазмуни ва аҳамияти.

Ишсизлик ва унинг турлари. Фриксион, таркибий ва циклик ишсизлик. Институционал, технологик, ҳудудий, яширин, турғун ишсизлик. Ишсизликнинг табиий даражаси. Ишсизлик даражаси ва уни аниқлаш. Ишсизликнинг иқтисодий ва иқтисомий оқибатлари. А.Оукен қонуни. Ишсизлик ва инфляциянинг ўзаро боғлиқлиги.

Инфляция ва унинг келиб чиқиш сабаблари. Инфляция даражаси ва суръати. Талаб ва тақлиф инфляцияси. Инфляция турлари: ўрмалаб боровчи, жадал ва гиперинфляция. Инфляциянинг иқтисомий-иқтисодий оқибатлари, Давлатнинг инфляцияга қарши сиёсати.

27-мавзу. Молия тизими ва молиявий сиёсат

Молия тизими ва унинг бўғинлари. Молиянинг мазмуни ва тақдор ишлаб чиқаришдаги аҳамияти. Молиявий муносабатларнинг объектлари ва субъектлари. Молиянинг вазифалари. Давлат бюджети ва унинг молиявий ресурсларни шакллантиришдаги аҳамияти. Ўзбекистон Республикаси давлат бюджетининг тузилиши.

Давлат бюджетининг даромадлари ва харажатлари таркиби. Бюджет тақчиллиги ва давлат қарзлари, уларнинг иқтисодиётга таъсири. Давлат ички қарзи. Давлат ташқи қарзи. Бозор иқтисодиёти шароитида солиқлар ва унинг вазифалари. Солиқ солиш тамойиллари. Солиқ имтиёзлари. Солиқларнинг туркумланиши. Лаффер еғри чизиги. Солиқ юки ва унинг даражасини аниқлаш. Солиқ юкининг тақсимланиши.

Ўзбекистонда солиқ тизимининг соддалаштирилиши ва унификация қилиниши. Солиқ соҳасини янада эркинлаштиришни асосий йўналиш ва натижалари. Молиявий сиёсат. Фискал (солиқ-бюджет) сиёсат ва унинг молиявий барқарорликни таъминлашдаги ўрни

28- мавзу. Пул муомаласи. Кредит тизими ва банклар

Пул муомаласи. Муомала учун зарур бўлган пул миқдорини аниқлаш. Пул муомаласи қонуни. Пулнинг айланиш тезлиги. Пул миқдорини аниқлашга турлича ёндашувлар. Пул агрегатлари. Пул бозорида талаб ва пул таклифи. Пул мултипликатори.

Кредит тизими ва унинг таркибий қисмлари. Кредитнинг моҳияти, вазифалари ва турлари. Кредит муносабатларининг объектлари ва субъектлари. Кредит ресурсларининг манбалари. Кредит бериш тамойиллари. Фоиз ставкаси ва унинг даражасини аниқловчи омиллар. Кредит-пул тизимини давлат томонидан тартибга солиш.

Банк тизими. Банкларнинг иқтисодий мазмуни. Марказий банк ва унинг вазифалари. Тижорат банклари ва уларнинг вазифалари. Банк операциялари ва банк фойдасининг ҳосил бўлиши. Банк тизимининг такомиллаштирилиши. Пул - кредит сиёсати.

Ўзбекистонда миллий валютани мустақкамлаш, сўмнинг харид қувватини ошириб бориш ва барқарорлигини таъминлаш вазифалари. Пул миқдорининг ўсишини товарлар ва хизматлар миқдорининг тегишли даражада ўсиши билан боғлаб олиб бориш. Миллий валюта алмашув курсининг барқарорлигига еришиш.

29- мавзу. Иқтисодиётни тартибга солишда давлатнинг роли

Иқтисодиётни тартибга солишнинг моҳияти ва зарурлиги. Иқтисодиётни тартибга солишнинг классик, монетаристик, кейнсча назариялари.

Иқтисодиётни давлат томонидан тартибга солишнинг мақсади. Давлатнинг иқтисодий вазифалари: бозор муносабатлари катнашчиларини ҳуқуқий ҳимоялаш, рақобатчилик муҳитини вужудга келтириш; ресурслар, маҳсулотлар ва даромадларни қайта тақсимлаш; иқтисодиётнинг ва пул муомаласининг барқарорлигини таъминлаш; таъқиқ иқтисодий феолиятни тартибга солиш. Фан-техника тараққиёти, таркибий, катимоний ва минтақавий сиёсатни амалга оширишда давлатнинг ўрни.

Давлатнинг иқтисодиётни тартибга солишдаги бевосита ва билвосита усуллари. Иқтисодиётнинг давлат сектори ва унинг чегаралари. Давлат буюртмалари ва давлат харидлари. Иқтисодиётни бевосита тартибга солишнинг маъмурий воситалари. Тартибга солишнинг таъқиқ иқтисодий усуллари

30- мавзу. Аҳоли даромадлари ва турмуш фаровонлиги

Аҳоли даромадлари, уларнинг турлари ва шаклланиш манбалари. Номинал ва реал даромад. Даромадларнинг табақаланиш сабаблари ва омиллари. Турмуш даражаси ва сифати. Турмуш фаровонлиги ва қаттиқликнинг кўрсаткичлари. Oila бюджети: даромадлар ва харажатлар тарзиби. Фаровонликнинг қуйи чегараси. Турмуш тарзи. Яшаш минимуми. Истеъмолчилик савати.

Даромадлар тенгсизлиги ва унинг даражасини аниқлаш. Лоренц эгри чизиги. Дигел ва Жини коэффициентлари. Кузнец гипотезаси. Бозор иқтисодиёти шароитида даромадлар тенгсизлигини келтириб чиқарувчи омиллар.

Даромадларни давлат томонидан қайта тақсимлаш қояси, мақсади ва дастаклари. Иқтимоий тўловлар. Иқтимоий сиёсат. Ўзбекистон бозор иқтисодиётига ўтиш шароитида аҳолини иқтимоий қимоялашнинг асосий йўналишлари. Даромадларнинг энг кам ва ўртача даражасини мунтазам оппириб бориш. Ички истеъмол бозорини қимоя қилиш. Аҳолининг кам таъминланган табақаларини иқтимоий қимоялаш ва қўллаб-қувватлаш. Иқтимоий сиёсатни амалга оппиринида сифат жиҳатидан янги босқичга ўтилиши. Ўзини - ўзи бандлигини таъминлаш oila бюджети даромадларини оппиринининг қўшимча манбаига айланиб бораётганлиги.

31- мавзу. Халқаро иқтисодий муносабатлар ва унинг шаклланиши.

Халқаро иқтисодий муносабатларнинг мазмуни ва шакллари. Капиталнинг халқаро ҳаракати. Илгчи кучининг халқаро миграцияси. Фан-техника ютуқларининг халқаро айирбошланиши. Жаҳон инфратузилмасининг ривожланиши.

Жаҳон ҳўжалиги алоқаларини халқаро тартибга солиш. Молия, валюта ва кредит, жаҳон савдоси соҳаларидаги тартибга солувчи тузилмалар.

Халқаро иқтисодий интеграция жараёнлари тўғрисидаги турлича назариялар. Халқаро иқтисодий интеграциянинг мазмуни. Халқаро иқтисодий интеграциянинг асосий шакллари. Жаҳондаги асосий интеграцион гуруҳларнинг амал қилиш хусусиятлари. Очиқ иқтисодиёт ва унинг ўзинга хос белгилари.

Давлатлараро иқтисодий интеграциянинг ривожланишидаги шарт-шароитлар. Турли минтакалардаги асосий интеграцион гуруҳлар. Европа Иттифоқи (ЕИ), Эркин савдо тўғрисида Шимолий Америка битими (НАФТА), Жануби-Шарқий Осиё мамлакатлари асосиияси (АКЕАН), Мустақил давлатлар ҳамдўстлиги (МДҲ), Шанхай ҳамкорлиги.

Ўзбекистоннинг жаҳон иқтисодиётига қўшилишининг шарт-шароитлари. Республиканинг жаҳон ҳўжалигига интеграциялашувининг

глобал, трансконтинентал, минтақалараро ва минтақавий даражалари. Ўзбекистон тапши иқтисодий фаолиятининг асосий йўналишлари.

32-мавзу. Валюта муносабатлари, тўлов баланси ва унинг тақчиллиги. Халқаро савдо

Халқаро савдо тўғрисидаги турли хил назариялар. Мутлақ устунлик ва кийёсий устунлик назариялари. Хекшер-Олин-Самуэлсон модели.

Халқаро савдонинг мазмуни. экспорт ва импорт, улар ўртасидаги нисбатнинг ўзгариши. Экспорт квотаси. Экспорт ва импорт мультипликатори. Экспорт ва импорт ҳажми ўзгаришининг ялпи миллий ишлаб чиқариш ҳажмига таъсири. Халқаро савдонинг хусусиятлари. Протекционизм ва эркин савдо сиёсатлари. Экспортни рағбатлантириш усуллари.

Тўлов баланси ва унинг таркиби. Тапши савдо баланси. Абсорбция. Капитал ҳаракати баланси. Расмий захираларнинг асосий кўринишлари. Расмий захиралар бўйича операциялар. Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирозининг вужудга келишида тапши қарз ва тапши савдо балансидаги номутаносибликлар кучайишининг таъсири.

Халқаро валюта-кредит муносабатлари. Миллий ва халқаро валюта тизими. Жаҳон валюта тизимининг ривожланиш босқичлари: олтин стандарт, олтин-девизли ва сузиб юрувчи валюта тизими. Валюта курси ва унга таъсир кўрсатувчи омиллар. Харид қилиш лаёқати паритети назарияси.

Валюта-молия соҳасидаги давлатлараро таъкилотлар фаолиятининг ривожланиши. Халқаро валюта фонди. Европа валюта тизими. Халқаро тикланиш ва тараққиёт банки. Халқаро молиявий корпорация. Иқтисодий ҳамкорлик ва ривожланиш таъкилоти. Европа тикланиш ва тараққиёт банки. Осиё тараққёт банки.

III. Амалий машғулотлари бўйича кўрсатма ва тавсиялар ***(Лаборатория ишлари). (Семинар машғулотлари). (Қурс иши).*** ***(Мустақил таълим)ўхув режада кўрсатилган тури (номи) бўйича ёзилади)***

Амалий машғулотлар учун қуйидаги мавзулар тавсия этилади:
I-MOДУЛ

1. Иқтисодиёт назарияси фанининг предмети ва билиш усуллари
2. Иқтисодиёт назарияси фанининг шаклланиши ва ривожланишида иқтисодий таълимотларнинг ўрни
3. Классик давргача бўлган қадимги иқтисодий таълимотлар
4. Ўрта асрлар иқтисодий қарашлари. Меркантилизм иқтисодий таълимоти
5. Классик иқтисодий мактабнинг вужудга келиши, ривожланиши ва яқунланиши

6. Маржинализм иқтисодий таълимоти
7. Неоклассик мактаб иқтисодий қарашлари. Кейнс ва кейнсчилик таълимоти
8. Монетаризм. Институционализм. Неолиберализм
9. Ишлаб чиқариш жарёни, унинг натижалари ва самарадорлиги
10. Иқтисодий тизим моделлари ва мулкчилик муносабатлари
11. Товар-пул муносабатлари
12. Бозор иқтисодиёти. Бозор ва унинг тузилиши
13. Талаб ва тақлиф назарияси.
14. Нарх ва унинг шаклланиши
15. Рақобат ва монополия.
16. Омили даромадлар ва иш ҳақининг шаклланиши. Ишчи кучи бозори ва бандлик
17. Истеъмолчининг иқтисодий ҳули. Нафлилик назарияси
18. Тадбиркорлик фаолияти ва тадбиркорлик капитали
19. Иқтисодий қаражатлар ва фойда
20. Аграр муносабатлар ва рента назарияси
21. Миллий иқтисодиёт ва унинг макроиқтисодий кўрсаткичлари. Миллий ҳисоблар тизими
22. Ялпи талаб ва ялпи тақлиф
23. Истеъмол, жамғарма ва инвестициялар

II-MOДУЛ

24. Иқтисодий ўсиш ва миллий бойлик
25. Миллий иқтисодиётнинг мувозанати
26. Макроиқтисодий бекарорлик: инқироз, ишсизлик ва инфляция
27. Молия тизими ва молиявий сиёсат
28. Пул муомаласи. Кредит тизими ва банклар
29. Иқтисодиётни тартибга солишда давлатнинг роли
30. Аҳоли даромадлари ва турмуш фаровонлиги
31. Халқаро иқтисодий муносабатлар ва унинг шаклланиши.
32. Валюта муносабатлари, тўлов баланси ва унинг тақтиллиги. Халқаро савдо.

Амалий машғулотлар мультимедиа қурулмалари билан жиҳозланган аудиторияда бир академик гуруҳга бир профессор-ўқитувчи томонидан ўтказилиши зарур. Машғулотлар фаол ва интерфактив усуллар ёрдамида ўтилиши, мос равишда муносиб педагогик ва ахборот технологиялар қўлланилиши мақсадга мувофиқ.

V. Муستакил таълим ва мустакил ишлар

Мустакил таълим учун тавсия этиладиган мавзулар:

1. Иқтисодиёт назарияси фанининг предмети ва билиш усуллари
2. Иқтисодиёт назарияси фанининг шаклланиши ва ривожланишида иқтисодий таълимотларнинг ўрни
3. Классик давргача бўлган қадимги иқтисодий таълимотлар
4. Ўрта асрлар иқтисодий қарашлари.
5. Меркантилизм иқтисодий таълимоти
6. Классик иқтисодий мактабнинг вужудга келиши,
7. Классик иқтисодий мактабнинг ривожланиши
8. Классик иқтисодий мактабнинг яқунланиши
9. Маржинализм иқтисодий таълимоти
10. Неоклассик мактаб иқтисодий қарашлари.
11. Кейнс ва кейнсчилик таълимоти
12. Монетаризм.
13. Институционализм.
14. Неолиберализм
15. Ишлаб чиқариш жараёни, унинг натижалари ва самарадорлиги
16. Иқтисодий тизим моделлари
17. Мульчилик муносабатлари
18. Товар-пул муносабатлари
19. Бозор иқтисодиёти.
20. Бозор ва унинг тузилиши
21. Талаб ва таклиф назарияси.
22. Нарх ва унинг шаклланиши
23. Рақобат ва монополия.
24. Омили даромадлар ва иш ҳақининг шаклланиши.
25. Ишчи кучи бозори ва бандлик
26. Истеъмолчининг иқтисодий ҳули.
27. Нафлилик назарияси
28. Тадбиркорлик фаолияти ва тадбиркорлик капитали
29. Иқтисодий қаражатлар ва фойда
30. Аграр муносабатлар ва рента назарияси
31. Миллий иқтисодиёт ва унинг макроиқтисодий кўрсаткичлари.
32. Миллий ҳисоблар тизими
33. Ялпи талаб ва ялпи таклиф
34. Истеъмол, жамғарма ва инвестициялар
35. Иқтисодий ўсиш ва миллий бойлик
36. Миллий иқтисодиётнинг мувозанати
37. Макроиқтисодий бекарорлик: индироз, ишсизлик ва инфляция
38. Молия тизими
39. Молиявий снёсат
40. Пул муомаласи.
41. Кредит тизими ва банклар
42. Иқтисодиётни тартибга солишда давлатнинг роли
43. Аҳоли даромадлари ва турмуш фаровонлиги

	<p>44. Халқаро иқтисодий муносабатлар ва унинг шаклланиши.</p> <p>45. Валюта муносабатлари, тўлов баланси ва унинг таъкилтиги.</p> <p>46. Халқаро савдо.</p> <p>Мустақил ўзлаштириладиган мавзулар бўйича талабалар томонидан рефератлар тайёрлаш ва уни тақдимот қилиш тавсия этилади.</p>
3.	<p>VI Фан ўқитилишнинг натижалари (шаклландиған компетенциялар)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Фанни ўзлаштириш натижасида талаба: - иқтисодиёт назарияси асослари; - фанининг вужудга келишидаги асосий таълимотлар ва унинг ривожланишнинг асосий йўналишлари; - миллий иқтисодиётнинг амал қилиши ва ривожланиши қонуниятларини; - макроиқтисодий даражадаги вазиятларни; - иқтисодий жараёнларнинг амал қилиш хусусиятлари ҳамда уларнинг асосий ғоялари тўғрисида яхши тасаввурга эга бўлиши; - иқтисодий ҳодисалар ва жараёнларнинг ўзаро алоқа ва боғлиқлигини; - ресурсларнинг чекланганлигини ва аҳоли фаровонлигини ошириш мақсадида улардан муқобил фойдаланиш усулларини; - талаба иқтисодий ҳодиса ва жараёнларни таҳлил қилиш усуларини; - иқтисодий жараёнларни математик усуллар орқали таҳлил қилишни билиши ва улардан фойдалана олиши; - иқтисодиётнинг турли: микро, мезо, макро, мега даражасида оптимал қарор қабул қилиш; - иқтисодиётни бошқариш ва макроиқтисодиётда мувозанатга еришиш; - барқарор иқтисодий ўсишни таъминлаш ва бошқа муаммоларни ҳал қилиш; - иқтисодий қонунларни; - илмий тушунчалар (категориялар) ни; - иқтисодий муаммолар бўйича ечимлар қабул қилиш қўникмаларига эга бўлиш; - бакалаврлар мазкур фанни ўрганиш жараёнида олган билимларини умумлаштириш, ундан тўғри хулоса чиқариш ва келажакда амалиётда ундан фойдаланиш; - талаба иқтисодий жараёнларни таҳлил қилиш ва хулоса чиқариш; иқтисодий муаммоларини ҳал этиш учун зарур бўлган маълумотлар тўплаш ва улардан фойдаланиш малакаларига эга бўлиши керак.
4.	<p>VII. Таълим технологиялари ва методлари:</p> <ul style="list-style-type: none"> • маърузалар; • интерфаол кейс-стадиолар; • семинарлар (мантисий фикрлаш, тезкор савол-жавоблар); • гуруҳларда ишлаш;

	<ul style="list-style-type: none"> • тақдиротларни қилиш; • индивидуал лойиҳалар; • жамоа бўлиб ишлаш ва жимоя қилиш учун лойиҳалар.
5.	<p>VIII. Кредитларни олиш учун талаблар:</p> <p>Фанга оид назарий ва услубий тушунчаларни тўла ўзлаштириш, таҳлил натижаларини тўғри ақс эттира олиш, ўрганилаётган жараёнлар ҳақида мустакил мушоҳада юритиш ва жорий, оралик назорат шаклларида берилган вазифа ва топшириқларни бажариш, якуний назорат бўйича ёзма ишни топшириш.</p>
6.	<p>Асосий адабиётлар</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Jo'rayev T., Iqtisodiyot nazariyasi. . Darshik...-T.: «Fan va texnologiya» nashr, 2018. – 512 bet. 2. Ўлмасов А., Ваҳобов А.В. Иқтисодиёт назарияси. Дарслик. – Т.: «Iqtisod- moliya», 2018. – 480 бет. 3. Jo'rayev T., Iqtisodiyot nazariyasi. O'quv qo'llanma. -T.: «Fan va texnologiya» nashr, 2017. – 638 bet. 4. . Shodmonov Sh.Sh., Iqtisodiyot nazariyasi. Darshik. – Т.: Iqtisod-moliya, 2017. – 728 bet. 5. В. Ф.Максимова [и др.] Экономическая теория.учебник для бакалавров /; под общей редакцией В. Ф. Максимовой. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. – 580 с. 6. Днепров, М. Ю. Экономическая теория : учебник для вузов / М. Ю. Днепров, О. В. Михайлюк, В. А. Николаев. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 216 с. 7. Г. Е. Алпатов [и др.]. Экономическая теория : учебник и практикум для бакалавриата и специалитета / Под редакцией Г. Е. Алпатова. – Москва: Издательство Юрайт, 2018. – 299 с. 8. Mc Connell, Brue. Economics. 21th edition. Mcgraw-hill/Irwin, USA, 2018. – 450 p. 9. Gregory Mankiw. Principles of Economics, Boston, MA, USA : Cengage Learning 2018. – 360 p. <p style="text-align: center;">ҚЎШИМЧА АДАБИЁТЛАР</p> <ol style="list-style-type: none"> 10. Ўзбекистон Республикаси Конституцияси – Т.: Ўзбекистон, 2017. – 46 б 11. Ўзбекистон Республикаси Президентининг "Ўзбекистон Республикасини янада ривожлантириш бўйича Ҳаракатлар стратегияси тўғрисида"ги 4947-сонли Фармони. –Халқ сўзи газетаси, 2017 йил 7-февраль.

	<p>12. Ўзбекистон Республикаси Президенти Ш. Мирзиёевнинг Олий Мажлисга Мурожаатномаси. Халқ сўзи, 29.12.2018.</p> <p>13. Ўзбекистон Республикаси Президентинг Фармони. Умумий ўрта, ўрта махсус ва касб-хунар таълими тизимини тубдан такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида фармони. 25.01.2018</p> <p>14. Мирзиёев Ш.М.Танқидий таҳлил, қатъий тартиб-интизом ва шахсий жавобгарлик – ҳар бир раҳбар фаолиятининг кундалиқ қондаси бўлиши керак. – Тошкент: –Ўзбекистон НМИУ, 2017. – 104 б.</p> <p>15. ToshmatovSH, AsatullaevX, AllaberganovZ. Darslik. T.: Iqtisodiy ta'limotlar tarhi« Iqtisod-moliya», 2018. – 341 bet.</p> <p style="text-align: center;">ИНТЕРНЕТ САЙТЛАРИ:</p> <p>16. www.gov.uz – Ўзбекистон Республикаси ҳукумат портали.</p> <p>17. www.lex.uz – Ўзбекистон Республикаси Қонун ҳужжатлари маълумотлари миллий базаси.</p> <p>18. www.cbu.uz- Ўзбекистон Республикаси марказий банки расмий сайти</p> <p>19. www.stat.uz– Ўзбекистон Республикаси Статистика Қўмитасининг сайти</p> <p>20. www.tdiu.uz– Тошкент давлат иқтисодиёт университетининг расмий сайти.</p> <p>21. www.tmi.uz– Тошкент молия институтининг расмий сайти.</p>
7.	<p>Фан дастури Олий ва ўрта махсус, касб-хунар таълими йўналишлари бўйича Ўқув-услубий бирлашмалар фаолиятини Мувофиқлаштирувчи Кенгашнинг</p> <p>202__ йил —__ I _____даги _____ -сонли баённомаси билан маъқулланган.</p> <p>Ўзбекистон Республикаси Олий ва ўрта махсус таълим вазирлигининг 202__ йил —__ I _____даги _____ - сонли буйруғи билан маъқулланган фан дастурларини таъинч олий таълим муассасаси томонидан тасдиқлашга розилик берилган.</p>
8.	<p>Фан/модуль учун маъсулар:</p> <p>Жўраев Т.Т.– ТМИ, -Иқтисодиёт кафедраси профессори, и.ф.д.;</p> <p>Аллаберганов З.Г– ТМИ -Иқтисодиёт кафедраси катта ўқитувчиси</p>
9.	<p>Такризчилар:</p> <p>Хожиев Б.Д– ТДИУ, -Иқтисодиёт назарияси кафедраси муdiri, и.ф.н. доц., (тўғрисида ОТМ дан.)</p> <p>Бабабекова Д.Ш– ТМИ,-Иқтисодиёт кафедраси доценти, и.ф.н.</p>

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

**КАРАКАЛПАКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени БЕРДАХА**



Зарегистрировано:

№ _____
2020 г. «__» _____

«УТВЕРЖДАЮ»

Проректор по учебной работе
_____ **О.Дуйсенбаев**
_____ 2020 г.

РАБОЧАЯ УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА

по предмету *«Экономическая теория»*

Область знания:	200 000	Социальная сфера, экономика и право
Область образования:	230 000	Экономика
Направление образования:	5230600	Финансы и финансовые технологии
	5230900	Бухгалтерский учёт и аудит

Всего часов – 360

Лекция – 76 ч. (1-семестр – 30 ч., 2-семестр – 46 ч.)

Практические занятия – 74 ч. (1-семестр – 30 ч., 2-семестр – 44 ч.)

Самостоятельное образование - 210 ч. (1-семестр – 104 ч., 2-семестр – 106 ч.)

НУКУС - 2020

Рабочая учебная программа предмета утверждена Приказом Министерства высшего и среднего специального образования Республики Узбекистан № 418 от “14” августа 2020 года и подготовлена на основе учебной программы по предмету “Экономическая теория”.

Рабочая программа одобрена на заседании Каракалпакского государственного университета под протоколом № ____ «__» _____ 2020 г.

Составители:

Утемуратова Г	КГУ, заведующий кафедрой “Общэкономические дисциплины”, профессор
Сагиева М	КГУ, ассистент кафедры “Общэкономические дисциплины”

Рецензенты:

Хожалепесов П	Доцент кафедры “Общественные науки” НГПИ, к.э.н.
Сеилбеков Б	Заведующий кафедрой “Агробизнес, инвестиционная деятельность и бухгалтерский учёт” Нукусского филиала ТашГАУ

Декан экономического факультета:

“_____” _____ 2020 года _____ **Т.Жиемуратов**

Заведующий кафедрой “Общэкономические дисциплины”:

“_____” _____ 2020 года _____ **Г.Утемуратова**

I. Методические указания по преподаванию учебной дисциплины.

Целью предмета является формирование экономического мышления у студентов, описание различных экономических законов и категорий при помощи методов анализа экономических процессов и явлений, принятие решений по экономическим проблемам, а также формирование навыков и квалификации по сбору информации, необходимой для экономики.

Для достижения поставленной цели предмет выполняет такие функции, как формирование теоретических знаний, практических навыков, методологических подходов к процессам и явлениям, формирование научного мировоззрения у студентов.

Выдвинуты следующие требования к знаниям, навыкам и квалификации студентов по предмету. **Студент:**

- должен иметь представления об основах экономической теории, закономерностях функционирования и развития национальной экономики, состоянии экономики на макроуровне, особенностях протекания экономических процессов;

- иметь знания и навыки по применению методов анализа экономических процессов, сбора необходимой информации для решения экономических проблем и их использования;

- студент должен уметь анализировать экономические процессы и делать выводы по ним, владеть навыками по принятию решений по экономическим проблемам, экономическим понятиям (категориям).

II. Лекционные занятия

1-таблица

№	Темы лекции	Количество часов
1-семестр		
1-МОДУЛ. ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ		
1.	Предмет и методы познания экономической теории	2
2.	Роль экономических учений в формировании и развитии экономической теории	2
3.	Древние экономические мысли до классического периода	2
4.	Средневековые экономические мировоззрения. Экономические учения меркантилизма	2
5.	Возникновение, развитие и завершение классической экономической школы.	2
6.	Экономическое учение маржинализма	2
7.	Экономическое мировоззрение неоклассической школы. Учение Кейнса и кейнсианство	2
8.	Монетаризм. Институционализм. Неолиберализм	2

2-МОДУЛ. СОВРЕМЕННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УЧЕНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНОЧНЫХ МЕХАНИЗМОВ		
9.	Процесс производства, его результаты и эффективность	2
10.	Модели экономической системы и отношения собственности	2
11.	Товарно-денежные отношения	2
12.	Рыночная экономика. Рынок и его структура	4
13.	Теория спроса и предложения	2
14.	Цена и ее формирование	2
	Итого по 1-семестру	30
	2-семестр	
15.	Конкуренция и монополия	4
16.	Формирование факторных доходов и заработной платы. Рынок труда и занятость	4
17.	Экономическое поведение потребителей. Теория полезности	2
3-МОДУЛ. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗАКОНОМЕРНОСТЬ		
18.	Предпринимательская деятельность и предпринимательский капитал	4
19.	Экономические издержки и прибыль	4
20.	Аграрные отношения и теория ренты	2
21.	Национальная экономика и ее макроэкономические показатели. Система национальных счетов	2
22.	Совокупный спрос и совокупные предложения	2
23.	Потребление, сбережение и инвестиции	2
24.	Экономический рост и национальное богатство	2
25.	Равновесие национальной экономики	2
5-МОДУЛ. ФИНАНСЫ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ		
26.	Макроэкономическая нестабильность: кризис, безработица и инфляция	2
27.	Финансовая система и финансовая политика	2
28.	Денежное обращение. Кредитная система и банки	4
29.	Роль государства в регулировании экономики	2
30.	Доходы населения и благосостояние населения	2
31.	Международные экономические отношения и их формирование	2
32.	Валютные отношения, платежный баланс и его дефицит. Международная торговля	2
	Итого по 2-семестру	46
	Всего (1-2-семестру)	76

Лекционные занятия проводятся в аудиториях, оснащенных мультимедийными средствами, для потока академических групп.

III. Практические занятия

2-таблица

№	Темы практических занятий	Количество часов
1-семестр		
1-МОДУЛ		
1.	Предмет и методы познания экономической теории	2
2.	Роль экономических учений в формировании и развитии экономической теории	2
3.	Древние экономические мысли до классического периода	2
4.	Средневековые экономические мировоззрения. Экономические учения меркантилизма	2
5.	Возникновение, развитие и завершение классической экономической школы.	2
6.	Экономическое учение маржинализма	2
7.	Экономическое мировоззрение неоклассической школы. Учение Кейнса и кейнсианство	2
8.	Монетаризм. Институционализм. Неолиберализм	2
9.	Процесс производства, его результаты и эффективность	2
10.	Модели экономической системы и отношения собственности	2
11.	Товарно-денежные отношения	2
12.	Рыночная экономика. Рынок и его структура	4
13.	Теория спроса и предложения	2
14.	Цена и ее формирование	2
	Итого по 1-семестру	30
2-семестр		
15.	Конкуренция и монополия	4
16.	Формирование факторных доходов и заработной платы. Рынок труда и занятость	2
17.	Экономическое поведение потребителей. Теория полезности	2
18.	Предпринимательская деятельность и предпринимательский капитал	4
19.	Экономические издержки и прибыль	4
20.	Аграрные отношения и теория ренты	2
21.	Национальная экономика и ее макроэкономические показатели. Система национальных счетов	2
22.	Совокупный спрос и совокупные предложения	2
23.	Потребление, сбережение и инвестиции	2

2-МОДУЛ		
24.	Экономический рост и национальное богатство	2
25.	Равновесие национальной экономики	2
26.	Макроэкономическая нестабильность: кризис, безработица и инфляция	2
27.	Финансовая система и финансовая политика	2
28.	Денежное обращение. Кредитная система и банки	4
29.	Роль государства в регулировании экономики	2
30.	Доходы населения и благосостояние населения	2
31.	Международные экономические отношения и их формирование	2
32.	Валютные отношения, платежный баланс и его дефицит. Международная торговля	2
	Итого по 2-семестру	44
	Всего (1-2-семестру)	74

Практические занятия необходимо проводить в аудиториях, оснащенных мультимедийными средствами, для одной академической группы одним учителем. Целесообразно проведение занятий с помощью активных и интерактивных методов, с использованием соответствующих педагогических и информационных технологий. Используется технология “кейс-стади”, содержание кейсов определяется учителем. Иллюстративный материал и информация отражается с помощью мультимедийных средств.

IV. Самостоятельное образование

№	Наименование тем	Количество часов
1-семестр		
1.	Предмет и методы познания экономической теории	4
2.	Роль экономических учений в формирование и развитие экономической теории	4
3.	Древние экономические мысли до классического периода	4
4.	Средневековые экономические мировоззрения.	4
5.	Экономические учения меркантилизма	4
6.	Возникновение классической экономической школы.	4
7.	Развитие классической экономической школы.	4
8.	Завершение классической экономической школы.	4
9.	Экономическое учение маржинализма	4

10.	Экономическое мировоззрение неоклассической школы.	4
11.	Учение Кейнса и кейнсианство	4
12.	Монетаризм.	4
13.	Институционализм.	4
14.	Неолиберализм	4
15.	Процесс производства, его результаты и эффективность	4
16.	Модели экономической системы	4
17.	Отношения собственности	4
18.	Товарно-денежные отношения	6
19.	Рыночная экономика	6
20.	Рынок и его структура	6
21.	Теория спроса и предложения	6
22.	Цена и ее формирование	6
23.	Конкуренция и монополия	6
	Итого 1-семестра	104
	2-семестр	
24.	Формирование факторных доходов и заработной платы.	4
25.	Рынок труда и занятость	4
26.	Экономическое поведение потребителей.	4
27.	Теория полезности	4
28.	Предпринимательская деятельность и предпринимательский капитал	6
29.	Экономические издержки и прибыль	6
30.	Аграрные отношения и теория ренты	4
31.	Национальная экономика и ее макроэкономические показатели.	4
32.	Система национальных счетов	4
33.	Совокупный спрос и совокупные предложения	4
34.	Потребление, сбережение и инвестиции	4
35.	Экономический рост и национальное богатство	6
36.	Равновесие национальной экономики	4
37.	Макроэкономическая нестабильность: кризис, безработица и инфляция	6
38.	Финансовая система	4
39.	Финансовая политика	4
40.	Денежное обращение	6
41.	Кредитная система и банки	6
42.	Роль государства в регулировании экономики	4
43.	Доходы населения и благосостояние населения	6
44.	Международные экономические отношения и их формирование	4
45.	Валютные отношения, платежный баланс и его дефицит.	4
46.	Международная торговля	4
	Итого 2-семестра	106
	Всего	210

По освоенным темам самостоятельного образования со стороны студентов готовятся рефераты и организуются их презентации.

VI. Критерии оценки и контроля знаний студентов по предмету

Оценка знаний обучающихся осуществляется в соответствии с показателями усвоения учебных материалов (результаты тестов, заданий и письменных работ), на протяжении промежуточного и итогового контроля.

По курсу общеэкономические дисциплины студенты оцениваются по 100-балльной системе. Из них 50 баллов уделяются посещаемости, активности и результату выполнения заданий промежуточного контроля, 50 баллов – на результат итогового контроля. Студенты, набравшие ниже 30 баллов от общего количества баллов промежуточного контроля не допускаются к экзамену итогового контроля. Студент, набравший 30 и более баллов на итоговом контроле, считается освоившим предмет.

Виды оценки			
Виды контроля		Максимальный балл	Проходной балл
1	Промежуточный контроль	50	30
2	Итоговый контроль	50	30

1. Промежуточный контроль - 50 баллов, и в области общеэкономических дисциплин включает в себя:

- за посещение занятий студентом и активное участие на практических работах - 10 баллов.
- за выполнение самостоятельных работ -10 баллов
- за выполнение задания промежуточного контроля (в виде теста) - 30 баллов

2. Итоговый контроль - 50 баллов, который проводится в форме письменной работы в виде вариантов, состоящих из 5 вопросов.

Методы оценки	Критерии оценки
Тесты, письменные работы, устные опросы, презентации	90-100 баллов «отлично»: полное овладение теоретическими и методическими понятиями предмета, умение самостоятельного принятия решений по изучаемым процессам, Креативное мышление; Свободная речь; Практическое применение, знание и умение объяснить роль и значение полученных знаний.

	70-89 баллов «хорошо»: Креативное мышление; Свободная речь; Практическое применение полученных знаний; Умение объяснить, рассказать роль и значение полученных знаний,
	<ul style="list-style-type: none"> • 60-69 баллов «удовлетворительно»: • Умение объяснить значение и роль полученных знаний, иметь общее понятие по дисциплине
	– 0-59 баллов «неудовлетворительно» незнание теоретических и практических основ пройденного предмета;

IX. Основная и дополнительная учебная литература, а также источники информации

Основная литература

1. Jo'rayev T. Iqtisodiyot nazariyasi. . Darslik.-T.: «Fan va texnologiya» nashr, 2018. – 512 bet.
2. Ўлмасов А., Ваҳобов А.В. Иқтисодиёт назарияси. Дарслик. – Т.: «Iqtisod- moliya», 2018. – 480 бет.
3. Jo'rayev T. Iqtisodiyot nazariyasi. O'quv qo'llanma. .-T.: «Fanvateknologiya» nashr, 2017. – 638 bet.
4. Shodmonov Sh.Sh., Iqtisodiyot nazariyasi. Darslik. – Т.: Iqtisod-moliya, 2017. – 728 bet.
5. В. Ф.Максимова [и др.] Экономическая теория:учебник для бакалавров /; под общей редакцией В. Ф. Максимовой. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. – 580 с.
6. Днепров, М. Ю. Экономическая теория: учебник для вузов / М. Ю. Днепров, О. В. Михайлюк, В. А. Николаев. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 216 с.
7. Г. Е. Алпатов [и др.]. Экономическая теория : учебник и практикум для бакалавриата и специалитета / Под редакцией Г. Е. Алпатова. – Москва: Издательство Юрайт, 2018. – 299 с.
8. Mc Connell, Brue. Economics. 21th edition. Mcgraw-hill/Irwin, USA, 2018. – 450 p.
9. Gregory Mankiw. Principles of Economics, Boston, MA, USA : Cengage Learning 2018. – 360 p.

Дополнительная литература

10. Конституция Республики Узбекистан - Т.: Узбекистан, 2017. - 46 с.

11. Указ Президента Республики Узбекистан № 4947 «О Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан». Газета «Народное слово», 7 февраля 2017 г. 22

12. Президент Республики Узбекистан Ш. Обращение Мирзиёева к Олий Мажлису. Народное выступление, 29.12.2018.

13. Указ Президента Республики Узбекистан. Указ о мерах по коренному совершенствованию системы общего среднего, среднего специального и профессионального образования. 25.01.2018

14. Мирзиёев Ш.М. Критический анализ, строгая дисциплина и личная ответственность - ежедневное правило каждого руководителя. - Ташкент: «НМИУ Узбекистана», 2017. - 104 с.

15. Toshmatov SH, Asatullaev X, Allaberganov Z. Darslik. T.: Iqtisodiy ta'limotlar tarihi« Iqtisod-moliya», 2018. – 341 bet.

Интернет сайты

16. www.gov.uz – портал Правительства Республики Узбекистан.

17. www.lex.uz – национальная база законодательных документов Республики Узбекистан

18. www.cbu.uz - Официальный сайт Центрального банка Республики Узбекистан

19. www.stat.uz – Сайт Комитета по статистике Республики Узбекистан

20. www.tdiu.uz – Официальный сайт Ташкентского государственного экономического университета.

21. www.tmi.uz – Официальный сайт Ташкентского финансового института.

5. КУРСАВАЯ РАБОТА ПО ПРЕДМЕТУ

Курсовая работа даётся в виде персонального задания студентам во втором семестре по темам, относящимся к дисциплине, курсовую работу необходимо написать и подшить на листах формата А4, объёмом не менее 24 страниц.

Темы курсовых работ:

1. Предмет экономической теории методы познания экономических явлений и процессов,
2. Экономические законы и категории.
3. Теоретические и практические задачи экономической теории
4. Роль экономической теории в формировании национальной идеи
5. Социально-экономические потребности и их виды
6. Содержание и виды экономической деятельности
7. Факторы производства и различные подходы к их классификации
8. Эффективность производства и её показатели
9. Социально –экономические системы и их модели.
10. Сущность отношений собственности. Их экономическое и правовое содержание
11. Многообразие форм собственности в рыночной экономике
12. Пути и методы изменения форм собственности
13. Сущность денег и их основные функции, природа современных денег.
14. сущность и основные черты рыночной экономики
15. механизмы функционирования рыночной экономики
16. Сущность и классификация рынков
17. Рыночная инфраструктура и её элементы
18. Сущность
19. Особенности переходного периода в Узбекистана
20. Различные пути перехода к рыночной экономике
21. Формирование многоукладной экономики и класса собственников в Узбекистане
22. Разделение труда, кооперация и специализация производства.
23. Материальное и нематериальное производство, их взаимосвязь.
24. Производительность труда как фактор экономического роста
25. Экономические ресурсы Узбекистана и проблемы их эффективного использования
26. Пути, методы и этапы разгосударствления и приватизации собственности в Узбекистане
27. Различные теории денег
28. Социально ориентированная рыночная и ее особенности в Узбекистане
29. Задачи формирования национального рынка в Узбекистане
30. Классическая и современная рыночная экономика, их общность и различия
31. Особенности перехода от администивно –плановой экономики к рыночной периода.
32. Денежно-кредитная политика, государство в экономике переходного периода
33. Этапы экономических реформ, их итоги и задачи в Узбекистане
34. Задачи формирования многоукладной экономики в Узбекистане
35. Монополии, особенности их функционирования и регулирования.
36. Задачи создания конкурентной среды в Узбекистане в переходный период к рыночной экономике
37. Ценовая политика в Узбекистана и ее основные направления
38. Ценообразование в условиях рыночной экономики
39. Особенности акционирования предприятий в процессе углубления экономических реформ в Узбекистане
40. Основные направления развития малого и частного предпринимательства в Узбекистане
41. Организационно-правовые формы предприятий.

42. Виды прибыли и их содержание
43. Спрос и предложение ,их взаимодействие.
44. Эластичность спроса и предложения
45. Формы и методы конкурентной борьбы
46. Развитие предпринимательства как фактор экономического роста
47. Предпринимательский капитал и его оборот
48. Акционирование предприятий в узбекистане.
49. Менеджмент, его функции и принципы
50. Прибыль и факторы ,влияющие на неё
51. Роль маркетинга в условиях рыночной экономики
52. Распределение и использование прибыли предприятий
53. Трудовые отношения и их регулирование в узбекистане
54. Агромышленная интеграция и агромышленный комплекс.
55. Агробизнес и его виды
56. Различные теории о заработной плате
57. Аграрные реформы и их направления в узбекистане
58. Факторы и пути увелечения валового национального продукта в узбекистане
59. Национальная экономика и её макроэкономическыепараметры.
60. Макроэкономика, её цели и задачи
61. Внп и ввп , методы их измерения.
62. Значение перехода к системе национального счетоводства в узбекистане.
63. Совокупный спрос и совокупное предложение. факторы, влияющие на них
64. Взаимодействие совокупного спроса и совокупного предложения.
65. Потребление и факторы , влияющие на него.
66. Сбережение и факторы,влияющие на них
67. Инвестиции и факторы,влияющие на них
68. Экономический рост и критерии его определения
69. Экстенсивный и интенсивный типы экономического роста
70. Национальное богатство и его структура.
71. Занятность и безработица , их уровень и виды
72. Рынок рабочей силы в узбекистане
73. Налоги , их функции и виды
74. Денежная система и её функционирование.
75. Мировой рынок и его формы
76. Рынок международного капитала
77. Глобальные экономические проблемы мира .
78. Международные кредитные отношения.
79. Международные валютные отношения.
80. Формирование и развитие мирового хозяйства.

6. Критерии оценки и контроля знаний студентов по предмету

Оценка знаний обучающихся осуществляется в соответствии с показателями усвоения учебных материалов (результаты тестов, заданий и письменных работ), на протяжении промежуточного и итогового контроля.

По курсу общеэкономические дисциплины студенты оцениваются по 100-балльной системе. Из них 50 баллов уделяются посещаемости, активности и результату выполнения заданий промежуточного контроля, 50 баллов – на результат итогового контроля. Студенты, набравшие ниже 30 баллов от общего количества баллов промежуточного контроля не допускаются к экзамену итогового контроля. Студент, набравший 30 и более баллов на итоговом контроле, считается освоившим предмет.

Виды оценки

Виды контроля		Максимальный балл	Проходной балл
1	Промежуточный контроль	50	30
2	Итоговый контроль	50	30

1. Промежуточный контроль - 50 баллов, и в области общеэкономических дисциплин включает в себя:

- за посещение занятий студентом и активное участие на практических работах - 10 баллов.
- за выполнение самостоятельных работ - 10 баллов
- за выполнение задания промежуточного контроля (в виде теста) - 30 баллов

2. Итоговый контроль - 50 баллов, который проводится в форме письменной работы в виде вариантов, состоящих из 5 вопросов.

Методы оценки	Критерии оценки
Тесты, письменные работы, устные опросы, презентации	90-100 баллов «отлично»: полное овладение теоретическими и методическими понятиями предмета, умение самостоятельного принятия решений по изучаемым процессам, Креативное мышление; Свободная речь; Практическое применение, знание и умение объяснить роль и значение полученных знаний.
	70-89 баллов «хорошо»: Креативное мышление; Свободная речь; Практическое применение полученных знаний; Умение объяснить, рассказать роль и значение полученных знаний,

	<ul style="list-style-type: none"> • 60-69 баллов «удовлетворительно»: • Умение объяснить значение и роль полученных знаний, иметь общее понятие по дисциплине
	– 0-59 баллов «неудовлетворительно» незнание теоретических и практических основ пройденного предмета;

Рыночный механизм и элементы его функционирования

1. Сущность и функции рынка
2. Структура и виды рынка.
Инфраструктура рынка
3. Спрос и предложение.
Факторы спроса и предложения.
Рыночное равновесие.

Что такое рынок?

I



Место купли-продажи товаров

РЫНОК – это форма контактов между продавцами и покупателями товаров и услуг, недвижимости, ценных бумаг и валюты. На основе этих контактов совершаются сделки купли-продажи предметов торговли.



▲ **РЫНОК** – рыночная площадь, место торговли, т.е. место встречи продавцов и покупателей.



▲ **РЫНОК** – форма функционирования экономики, при которой обеспечивается взаимодействие производства и потребления через обмен куплю-продажу товаров и услуг.

Причины возникновения рыночной экономики

Развитие разделения труда

- Специализация
- Возможность и необходимость обмена, купли-продажи

Частная собственность

- Формирование свободных цен



Функции рынка

ИНФОРМАЦИОННАЯ:

- Через постоянно меняющиеся цены рынок сообщает производителям, где и какой продукции не хватает и где и какая продукция произведена с избытком.



Функции рынка



РЕГУЛИРУЮЩАЯ:

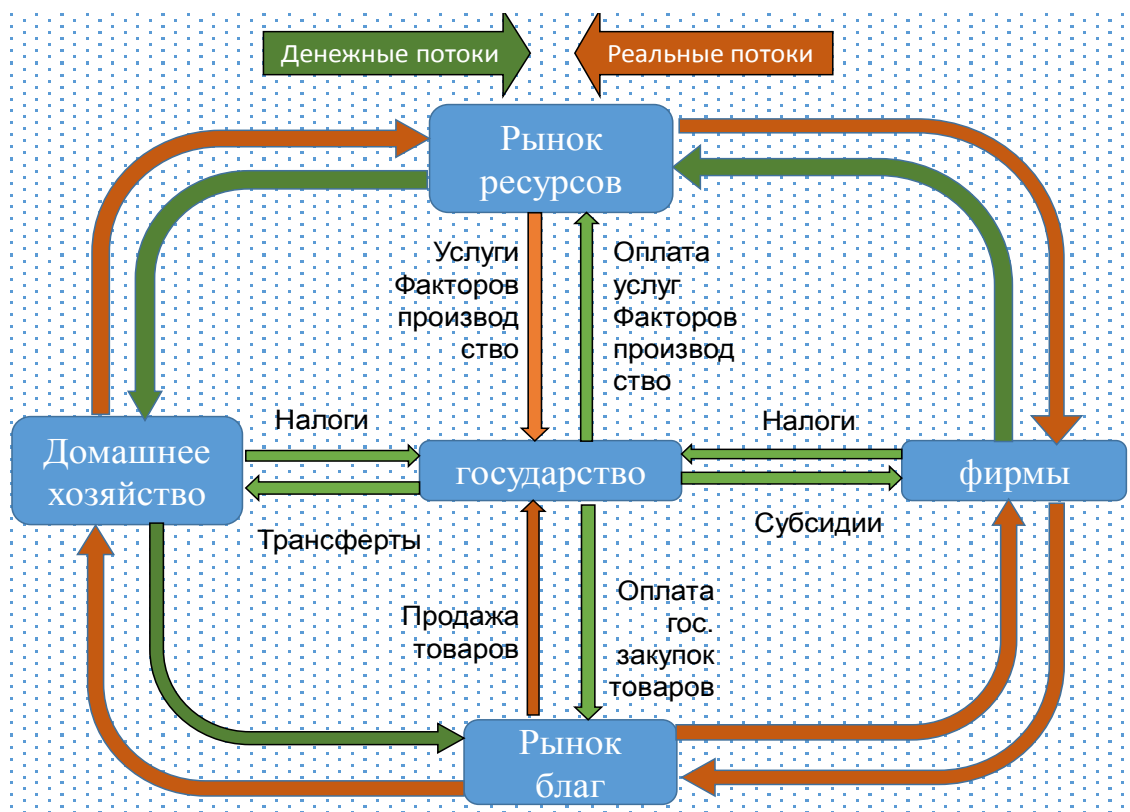
- Цены помогают устанавливать пропорциональность в развитии экономики, регулировать распределение ресурсов по отраслям и сферам хозяйства таким образом, чтобы уровень и структура производства были максимально приближены к уровню и структуре потребностей.

Функции рынка



СТИМУЛИРУЮЩАЯ:

- Фирмы, не способные совершенствовать технологию, снижать затраты на производство продукции и улучшать ее качество, перестают получать прибыль и даже терпят убытки. Поэтому для частного предприятия снижение издержек является вопросом его выживаемости в условиях рыночной экономики. Рынок стимулирует технический прогресс.



Макроэкономика — раздел экономической теории, изучающий закономерности функционирования экономической системы как единого целого. Она призвана выяснить, как работает экономика в целом, проанализировать условия, факторы и результаты развития народного хозяйства отдельно взятого государства.

	Микроэкономический анализ	Макроэкономический анализ
Предмет исследования	Закономерности индивидуальный цен, объемов производства, рынков	Предмет макроэкономики — выявление закономерностей развития экономики в целом
Объекты исследования	Рынки совершенной и несовершенной конкуренции, рынки факторов производства, товаров и услуги, рабочей силы	Объектами исследования макроэкономики являются — общий уровень национального дохода, занятости, цен и внешнеэкономической деятельности



**МИНСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН**

**КАРАКАЛПАКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ БЕРДАХА**

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

по предмету

«ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»

для подготовки бакалавров

Нукус – 2020

“ОДОБРЕНО”

Обсуждено и одобрено в Научном Совете экономического факультета КГУ

“РЕКОМЕНДОВАНО”

Обсуждено и рекомендовано в заседании кафедры
“Общеэкономические дисциплины”

Рецензенты:

Утемуратова Г. к.э.н., проф. - зав. кафедрой «Общеэкономические дисциплины» КГУ
Даулетмуратов А – ст.преподаватель кафедры «Общеэкономические дисциплины» КГУ

Составитель: ассистент Сагиева М.О.

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ.

Тема 1. Предмет и метод экономической теории

1. В какой из вариантов ответа включены основные вопросы экономики?

- a) Что производится, как производится, кем потребляется.
- b) Что потребляется, как производится, кто производит.
- c) Что производится, как потребляется, кто производит.
- d) Что потребляется, как производится, кто потребляет.

2. Принципиальная неразрешимость проблемы ограниченности связана с тем, что ...

- a) часто возникают ситуации, когда имеющихся товаров не хватает на всех потребителей - например, невозможно поровну поделить 7 видеокассет между 10 желающими их получить;
- b) большинство природных ресурсов человечества исчерпаемо;
- c) рынок не может произвести все необходимые людям товары и услуги;
- d) в каждый конкретный момент времени человеческие потребности превышают возможности их удовлетворения за счет доступных ресурсов.

3. Экономическую теорию можно определить как науку

- a) о биржевом рынке;
- b) о государственном управлении;
- c) об общественном выборе в условиях ограниченных ресурсов;
- d) о том, как государство влияет на деятельность рынка.

4. Если изучается экономика как целостная система, то это анализ:

- a) микроэкономический;
- b) макроэкономический;
- c) позитивный;
- d) нормативный.

5. Какая функция не относится к функциям экономической теории

- a) познавательная;
- b) информационная;
- c) методологическая;
- d) практическая.

6. Какое из направлений экономической науки считало, что богатство создается в торговле?

- a) меркантилизм;
- b) физиократия;
- c) маржинализм;
- d) кейнсианство;

7. Кто считал, что источником богатства общества является производство сельскохозяйственной продукции, а промышленность — <<бесплодная сфера>>

- a) физиократы;
- b) классики;
- c) марксисты;
- d) неолибералы

8. Кто ввел в экономическую науку понятие <<экономический человек>> и <<невидимая рука>>

- a) Карл Маркс;
- b) Адам Смит;
- c) Франсуа Кенэ;
- d) Джон Мейнард Кейнс

9. Какой метод экономического исследования предполагает изучение социально-экономических явлений, как по частям, так и в целом:

- a) индукции и дедукции;
- b) абстрагирование;
- c) анализ и синтез;
- d) экономико-математическое моделирование.

10. Процесс фокусирования только на наиболее важных чертах, для объяснения феномена или явления, называется

- a) абстрагирование;
- b) предельный анализ;
- c) рациональный выбор;
- d) контролируемый эксперимент.

Тема 2. Процесс производства и его результаты

1. Основные факторы производства:

- a) сырье и технологии производства.
- b) труд и производственные ресурсы.
- c) рабочая сила, капитал, земля, предпринимательская способность.
- d) все ответы верны.

2. Как определяется экономическая эффективность производства?

- a) результаты производства сравниваются с капитальными издержками.
- b) результаты производства сравниваются с общими издержками.
- c) результаты производства сравниваются оборотными средствами.
- d) все ответы верны.

3. Рабочая сила представляет собой:

- a) желание трудиться
- b) способность к труду
- c) условие существования человека
- d) необходимое условие производства

4. Под капиталом как фактором производства понимается:

- a) деньги, приносящие прибыль
- b) деньги, используемые для приобретения средств производства и рабочей силы
- c) производительные блага
- d) богатство

5. Какие из приведенных ниже экономических понятий можно непосредственно проиллюстрировать при построении кривой производственных возможностей?

- a) спрос и предложение.
- b) ограниченность производственных ресурсов, компромиссный выбор,
- c) альтернативная стоимость.
- d) наилучший способ удовлетворения потребностей, при имеющихся производственных возможностях.

6. Из предложенных ниже определений понятия “альтернативная стоимость”

выберите наилучшее. Альтернативная стоимость - это ...

- a) ценность следующей наилучшей альтернативы, от которой приходится отказываться, когда ограниченные ресурсы используются для выбранной цели;
- b) стоимость всех альтернатив, от которых приходится отказываться, когда ограниченные ресурсы используются для выбранной цели;
- c) сумма всех затрат фирмы на производство данного товара, выраженная в денежной форме;
- d) денежные затраты, которые придется понести, если будет принято данное решение.

8. Последовательность воспроизводственного цикла следующая

- a) производство, распределение, потребление, реализация;
- b) производство, распределение, обмен, потребление;

с) труд, ресурсы, капитал, земля;

9.Разделение труда—это

а) обособление различных его видов в форме специализации трудовой деятельности;

б) такая его организация, при которой производители сосредотачиваются на выпуске определенных видов продукции;

с) разделение производства по отраслям;

д) существование различных отделов и цехов на предприятии

10. Проблема эффективности важна при определении того:

а) что следует производить;

б) как производить;

с) для кого производить;

д) верны ответы а) и б).

**МИНСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН**

КАРАКАЛПАКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ БЕРДАХА

КАФЕДРА “ОБЩЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ДИСЦИПЛИНЫ”

К О Н Т Р О Л Ь Н Ы Е В О П Р О С Ы

по предмету

“ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ”

НУКУС - 2020

ВОПРОСЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

Предмет и метод экономической теории

1. Экономика и ее главный вопрос.
2. Социально-экономические потребности, их структура и виды. Проблема удовлетворения потребностей.
3. Формирование экономической мысли у древних народов Востока и Запада. Формирование экономической теории как науки.
4. Основные течения и направления современной экономической теории.
5. Предмет экономической теории.
6. Экономические законы, их система и механизм функционирования. Экономические категории и их виды.
7. Основные методы научного познания экономических явлений и отношений. Микро- и макроэкономический анализ.
8. Функции «Экономической теории» и взаимосвязь с другими экономическими предметами.
9. Значение материалов, мнений и выводов, содержащихся в произведениях Президента И.Каримова для изучения «Экономической теории», в частности "Узбекистан на пороге достижения независимости", «Концепция дальнейшего углубления демократических реформ и формирования гражданского общества в стране» «Наша главная цель – решительно следовать по пути широкомасштабных реформ и модернизации страны», «О Государственной программе «Год благополучия и процветания»».

Процесс производства и его результаты.

1. Содержание экономической деятельности и процесса производства.
2. Факторы производства, их структура, взаимосвязанность и методы соединения.
3. Производительность труда и факторы, влияющие на нее. Закон экономии времени.
4. Общие и конечные результаты производства. Валовой и внутренний национальный продукт.
5. Экономическая эффективность производства и ее показатели.
6. Производственная функция. Производственные возможности и их рост.

Социально-экономические системы и отношения собственности .

1. Различные подходы к познанию этапов общественного развития.
2. Технологические способы производства. Индустриальное и постиндустриальное производство.
3. Понятие социально-экономической системы. Модели экономических систем.
4. Сущность отношений собственности. Содержание понятий: «присвоение», «владение», «пользование», «распоряжение».
5. Многообразие форм собственности в условиях рыночной экономики и его виды.
6. Пути и методы изменения формы собственности: национализация, приватизация.
7. Этапы и задачи процесса приватизации в Узбекистане.
8. Расширение сектора частной собственности – как важнейшее приоритетное направление углубления экономических реформ.

Товарно-денежные отношения – основа возникновения и развитие рыночной экономики .

1. Натуральное и товарное производство. Причины возникновения и развития товарного производства.
2. Товар и его свойства. Полезность (потребительная стоимость) и обмениваемость (меновая стоимость) товара.
3. Величина стоимости товара и факторы, влияющие на нее.
4. Закон стоимости, его функции и значение в развитии производства.

5. Происхождение, экономическое содержание и функции денег.

Содержание и функционирование рыночной экономики.

1. Сущность и основные черты рыночной экономики. Объекты и субъекты рыночных отношений.
2. Общие стороны функционирования рыночной экономики: кругооборот ресурсов, продуктов и доходов.
3. Преимущества, ограниченность и противоречия рыночной экономики.
4. Рынок и его функции.
5. Виды рынка и их характеристика.
6. Инфраструктура рынка и ее элементы.

Переходный период к рыночной экономике и его особенности в Узбекистане.

1. Теория переходного периода. Переход к рыночной экономике – исторический процесс. Основные черты, виды и закономерности переходного периода.
2. Национальные модели перехода к рыночной экономике, их общность и различия.
3. «Узбекская модель» перехода к рыночной экономике и ее особенности.
4. Концепция перехода к рыночной экономике и стратегия реформ.
5. Формирование класса собственников и создание конкурентной среды.
6. Экономическая политика государства на современном этапе экономических реформ и ее основные направления.

Теория спроса и предложения. Рыночное равновесие.

1. Понятие спроса, его кривая и закон спроса. Факторы, влияющие на величину и объем спроса.
2. Понятие предложения, его кривая и закон предложения. Факторы, влияющие на величину и объем предложения.
3. Особенности спроса и предложения на экономические ресурсы.
4. Соотношение спроса и предложения. Рыночное равновесие и его виды.
5. Теория потребительского поведения. Правило убывания предельной полезности.

Конкуренция и монополия. Сущность цен и особенности их формирования.

1. Сущность, цель и объективные основы конкуренции.
2. Теории конкуренции и монополии.
3. Виды конкуренции. Формы и методы конкурентной борьбы.
4. Сущность и виды монополии. Накопление и централизация производства и капитала.
5. Антимонопольные меры государства. Антимонопольные законодательства развитых стран и Республики Узбекистан.
6. Меры, направленные на повышение конкурентоспособности в Антикризисной программе на 2009-2012 годы.
7. Цена, ее объективные основы и функции.
8. Различные теории о цене.
9. Рыночный механизм ценообразования. Факторы, влияющие на ценообразование.
10. Виды цен и сферы их применения.
11. Особенности ценообразования в различных формах рынка.
12. Разработка механизма по ограничению цен на энергоресурсы и коммунальные услуги в условиях мирового финансово-экономического кризиса в Узбекистане.

Предпринимательская деятельность и ее формы. Предпринимательский капитал и его оборот.

1. Сущность, основные черты и функции предпринимательской деятельности.
2. Основные формы предпринимательской деятельности и их характеристики.
3. Акционерные общества, принципы организации и особенности их функционирования.
4. Акции и облигации, их виды.
5. Система менеджмента в управлении предприятием. Маркетинг, его виды и функции.
6. Сущность предпринимательского капитала, его кругооборот и функциональные формы.
7. Формы предпринимательского капитала: основной и оборотный капитал.
8. Воспроизводство основного капитала. Фонд амортизации. Экономическая эффективность использования предпринимательского капитала.
9. Ускоренное развитие сферы услуг и малого бизнеса как важнейший фактор обеспечения занятости и повышения уровня жизни населения.

Издержки и прибыль предприятия (фирмы). Заработная плата и трудовые отношения. Аграрные отношения и агробизнес.

1. Понятие издержки производства. Структура и виды издержек.
2. Коммерческие издержки, их виды и источники покрытия.
3. Денежные доходы и прибыль предприятий. Масса и норма прибыли и факторы, влияющие на них.
4. Закон убывающей прибыли. Убыточность предприятий и ее пределы. Банкротство предприятий.
5. Санация предприятий, ее содержание и условия осуществления.
6. Основные направления снижения себестоимости продукции отечественных производителей, предусмотренные в Антикризисной программе на 2009-2012 годы.
7. Экономическое содержание заработной платы. Номинальная и реальная заработная плата.
8. Основные формы организации заработной платы. Сдельная и повременная заработная плата.
9. Дифференциация заработной платы. Единая тарифная система в организации заработной платы и ее составные части.
10. Значение трудовых договоров в регулировании трудовых отношений. Взаимоотношения профессиональных союзов с предпринимателями и государством.
11. Трудовые конфликты, их причины и методы решения.
12. Достигнутые успехи в проведении политики, направленной на стимулирование труда, обеспечение повышения зарплаты и доходов населения.
13. Понятие и виды земельной ренты.
14. Арендные отношения и арендная плата. Цена земли и определяющие ее факторы.
15. Агропромышленная интеграция и ее виды. Агропромышленный комплекс.
16. Агробизнес и его виды.
17. Процесс осуществления государственной программы по развитию фермерских и дехканских хозяйств в Узбекистане.
18. Значение и основные направления Государственной программы «Год развития и благоустройства сели».

Национальная экономика. Валовой национальный продукт и формы его движения.

1. Понятие «Национальная экономика». Особенности формирования национальной экономики в Узбекистане.
2. Макроэкономика, ее содержание и задачи. Система макроэкономических показателей.
3. Валовой национальный продукт, валовой внутренний продукт и их структура. Движения валового национального продукта.
4. Номинальный и реальный валовой внутренний продукт, объем и динамика ВВП.

5. Методы измерения валового внутреннего продукта: методы добавленной стоимости, доходов и расходов.
6. Распределение ВВП и общественное благосостояние.
7. Система национальных счетов и задачи перехода к ней в Узбекистане.
8. Обеспечение в Узбекистане высокого темпа роста по основным макроэкономическим показателям в 2015 году.

Совокупный спрос и совокупное предложение. Потребление, сбережения и инвестиции. Экономический рост и национальное богатство.

1. Понятие совокупного спроса, кривая совокупного спроса и факторы, влияющие на его объём.
2. Понятие совокупного предложения, кривая совокупного предложения и факторы, влияющие на его объём.
3. Равновесие между совокупным спросом и совокупным предложением, а также его изменение. Закон Ж.Б.Сейя.
4. Сокращение совокупного спроса в условиях мирового финансово-экономического кризиса и меры по смягчению экономических последствий в Узбекистане.
5. Экономическое содержание потребления и сбережения. Формирование фондов потребления и сбережения.
6. Оптимальное соотношение между потреблением и сбережением. Средняя и предельная склонность к потреблению и сбережению.
7. Инвестиции, их источники, функции, виды и факторы, их определяющие.
8. Создание благоприятной инвестиционной среды в последовательном осуществлении структурных изменений в Узбекистане.
9. Содержание экономического роста, критерии и показатели.
10. Типы экономического роста.
11. Факторы экономического роста.
12. Понятие национального богатства и его структура.
13. Направления обеспечения долгосрочного стабильного темпа роста и равновесного развития экономики в Узбекистане.

Пропорции и равновесие национальной экономики. Цикличность экономики и макроэкономическая нестабильность. Совокупная рабочая сила, ее занятость и безработица.

1. Понятие макроэкономического равновесия и механизмы его достижения.
2. Экономические пропорции и их виды.
3. Роль фискальной политики в достижении равновесия национальной экономики.
4. Основные направления изменения структуры экономики Узбекистана.
5. Цикличность – как общая форма экономического развития и ее причины.
6. Фазы экономического цикла. Виды экономического кризиса.
7. Структурные, аграрные кризисы и их особенности.
8. Особенности проявления и пути преодоления кризисных явлений в экономике Узбекистана.
9. Сущность и значение Антикризисной программы, рассчитанной на 2009-2012 годы.
10. Социально-экономическое содержание рабочей силы и ее воспроизводство.
11. Занятость рабочей силы и её уровень.
12. Безработица и её виды.
13. Сущность рынка рабочей силы, формы и методы его регулирования.
14. Дальнейшее развитие производства и социальной инфраструктуры как важнейший фактор повышения уровня занятости населения в Узбекистане

Финансовая система и финансовая политика. Денежно-кредитная система. Банки и их роль в рыночной экономике.

1. Сущность и функции финансов, и их роль в регулировании национальной экономики. Субъекты и объекты финансовых отношений.
2. Финансовая система. Государственный бюджет, структура его доходов и расходов.
3. Бюджетный дефицит и пути его преодоления. Государственный долг.
4. Налоги, их функции и виды. Дифференциация налогов и налоговые льготы.
5. Финансовая политика государства в период перехода к рыночной экономике. Формирование рынка финансовых ресурсов.
6. Углубление бюджетных и налоговых реформ, упрощение и унификация налоговой системы и дальнейшее снижение налогового бремени как одно из важных приоритетных направлений углубления экономических реформ в стране.
7. Денежное обращение и его законы.
8. Денежная система и её виды. Денежные агрегаты.
9. Инфляция, ее причины и виды. Уровень инфляции.
10. Дефляция и стагфляция. Социально-экономические последствия инфляции.
11. Антиинфляционные меры государства и их направления.
12. Сущность, функции и виды кредита.
13. Банковская система. Центральный банк и его функции.
14. Коммерческие банки и механизм их деятельности.
15. Формирование рынков ссудного капитала и ценных бумаг.
16. Денежно-кредитные реформы в Узбекистане. Государственное регулирование денежно-кредитной системы.
17. Дальнейшее совершенствование банковского дела, стимулирование привлечения свободных средств населения и хозяйствующих субъектов в депозиты коммерческих банков.

Экономическая роль государства в регулировании рыночной экономики. Доходы населения и социальная политика государства.

1. Сущность, необходимость и цели регулирования экономики.
2. Экономическая роль и функции государства.
3. Модели регулирования экономики (классическая, монетаристская, кейнсианская, неокейнсианская).
4. Методы государственного регулирования экономики.
5. Средства и инструменты государственного регулирования экономики.
6. Роль местного самоуправления в развитии экономической деятельности.
7. Изменение взглядов на роль государства в регулировании экономики в условиях мирового финансово-экономического кризиса.
8. Доходы населения, их виды и источники формирования.
9. Номинальные и реальные доходы населения.
10. Причины и факторы неравенства доходов. Кривая Лоренца и коэффициент Бицеля.
11. Уровень жизни населения и его показатели. Семейный бюджет, потребительская корзина и прожиточный минимум.
12. Социальная политика государства и система социальной защиты населения в условиях перехода к рыночной экономике в Узбекистане.
13. Превращение сферы надомничества в дополнительный источник повышения занятости и доходов.

**МИНСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН**

**КАРАКАЛПАКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ БЕРДАХА**

КАФЕДРА “ОБЩЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ДИСЦИПЛИНЫ”

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

ПО ПРЕДМЕТУ

«ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»

Основная и дополнительная учебная литература, а также источники информации

Основная литература

1. Jo'rayev T. Iqtisodiyot nazariyasi. . Darslik..-T.: «Fan va texnologiya» nashr, 2018. – 512 bet.
2. Ўлмасов А., Ваҳобов А.В. Иқтисодиёт назарияси. Дарслик. – Т.: «Iqtisod- moliya», 2018. – 480 бет.
3. Jo'rayev T. Iqtisodiyot nazariyasi. O'quv qo'llanma. .-T.: «Fanvatehnologiya» nashr, 2017. – 638 bet.
4. Shodmonov Sh.Sh., Iqtisodiyot nazariyasi. Darslik. – Т.: Iqtisod- moliya, 2017. – 728 bet.
5. В. Ф.Максимова [и др.] Экономическая теория:учебник для бакалавров /; под общей редакцией В. Ф. Максимовой. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. – 580 с.
6. Днепров, М. Ю. Экономическая теория: учебник для вузов / М. Ю. Днепров, О. В. Михайлюк, В. А. Николаев. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 216 с.
7. Г. Е. Алпатов [и др.]. Экономическая теория : учебник и практикум для бакалавриата и специалитета / Под редакцией Г. Е. Алпатова. – Москва: Издательство Юрайт, 2018. – 299 с.
8. Mc Connell, Brue. Economics. 21th edition. Mcgraw-hill/Irwin, USA, 2018. – 450 p.
9. Gregory Mankiw. Principles of Economics, Boston, MA, USA : Cengage Learning 2018. – 360 p.

Дополнительная литература

10. Конституция Республики Узбекистан - Т .: Узбекистан, 2017. - 46 с.
11. Указ Президента Республики Узбекистан № 4947 «О Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан». Газета «Народное слово», 7 февраля 2017 г. 22
12. Президент Республики Узбекистан Ш. Обращение Мирзиёева к Олий Мажлису. Народное выступление, 29.12.2018.
13. Указ Президента Республики Узбекистан. Указ о мерах по коренному совершенствованию системы общего среднего, среднего специального и профессионального образования. 25.01.2018

14. Мирзиёев Ш.М. Критический анализ, строгая дисциплина и личная ответственность - ежедневное правило каждого руководителя. - Ташкент: «НМИУ Узбекистана, 2017. - 104 с.

15. Toshmatov SH, Asatullaev X, Allaberganov Z. Darslik. T.: Iqtisodiy ta'limotlar tarihi« Iqtisod-moliya», 2018. – 341 bet.

Интернет сайты

16. www.gov.uz – портал Правительства Республики Узбекистан.

17. www.lex.uz – национальная база законодательных документов Республики Узбекистан

18. www.cbu.uz - Официальный сайт Центрального банка Республики Узбекистан

19. www.stat.uz – Сайт Комитета по статистике Республики Узбекистан

20. www.tdiu.uz – Официальный сайт Ташкентского государственного экономического университета.

21. www.tmi.uz – Официальный сайт Ташкентского финансового института.