

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

ТАШКЕНТСКИЙ ФИНАНСОВЫЙ ИНСТИТУТ

КАФЕДРА «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»

Д.БАБАБЕКОВА, З.МУСАЕВА

**ТЕКСТЫ ЛЕКЦИЙ ПО ПРЕДМЕТУ
«ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»**

ТЕМА 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОДЫ ПОЗНАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

1. Понятие экономики и ее основная проблема.
2. Формирование и развитие экономической теории как науки.
3. Предмет, цели и функции экономической теории.
4. Экономические законы и экономические категории.
5. Методы научного познания экономических процессов.

Объектом изучения экономической науки является экономика, как особая сфера жизнедеятельности людей. Особенности этой сферы, ее содержание определяют границы экономической науки в целом и экономической теории, как ее основной части. На вопрос, что такое экономика, существует множество ответов. Зачастую представления о содержании экономики вытекают из повседневной жизни – мы постоянно сталкиваемся с ценами, затратами, заработной платой и т.д. Не случайно сам термин «экономия» и производный от него «экономика» происходят от слияния греческих слов «ойкос» - дом, хозяйство и «номос» - закон, правило. Значит, **экономика** – это закон ведения хозяйства.

Сохраняя первоначальный смысл, термин сегодня используется более широко:

- сфера общественной жизни, обеспечивающая людей необходимыми благами;
- национальное хозяйство страны, региона или всего мира;
- наука, изучающая экономические отношения и хозяйственные связи.

Исходное определение экономики основано на том, что экономическая деятельность людей направлена на удовлетворение потребностей и поэтому включает в себя такие элементы, как потребности, ресурсы, технологии, продукты и их использование.

Основная проблема экономики – это решение проблемы наиболее полного удовлетворения неограниченных потребностей общества в условиях ограниченных экономических ресурсов.

Таким образом, **экономика** – сложная, многоуровневая система, направленная на производство и доведение до потребителя жизненных благ, объединяющая в одно целое различные взаимодействующие виды деятельности. Изучением хозяйственной деятельности людей, ее законов и закономерностей, некоторых условий и элементов производства, отдельных отраслей и видов экономики занимается наука экономическая теория. Экономическая наука имеет длительную и богатую историю.

У истоков данной науки стоят экономические взгляды мыслителей Древнего Египта, Китая, Греции, Рима и Востока (Хаммурапи, Ману, Конфуций, Ксенофонт, Платон, Аристотель, Варрон, Катон Старший, Калумелла и др.). Значительное место в своих произведениях они отводили проблемам общественного разделения труда, распределения созданной

продукции, возникновению богатства, правилам ведения хозяйства, организации труда, вопросам земельной собственности.

В эпоху первого тысячелетия в развитии экономических знаний особое место занимают священные книги «Коран», «Хадис», а также взгляды великих ученых Средней Азии и Востока. Абу Наср Фараби был сторонником справедливого распределения богатства, осуждал рабство и войны, выступал за развитие экономических отношений между государствами. В трудах Абу Али Ибн Сино критикуется феодальный строй, выдвигается идея создания «идеального общества». Абу Райхан Беруни экономические процессы объяснял объективным ходом развития общества, дал анализ роли различных видов труда в производстве, обосновал закономерности закрепления за золотом и серебром роли всеобщего эквивалента. Дальнейшее развитие экономической мысли Востока особенно характерно для эпохи правления Амира Тимура, что связано во многом с именем Алишера Навои. Он считал труд источником богатства общества, выступал против чрезмерно высоких налогов, за укрепление финансовой дисциплины.

Как самостоятельная наука, в качестве целостной системы экономических знаний и взглядов экономическая теория под названием «**политэкономия**» начала формироваться в XVII веке. В 1615 году французский экономист Антуан Монкретьен (1575-1621гг.) впервые в своей книге «Трактат политической экономии» научно обосновал предмет данной науки.

Свыше 150 лет политэкономия рассматривалась преимущественно как наука о государственном хозяйстве. Только с созданием **классической школы буржуазной политэкономии** она стала развиваться как наука о законах хозяйства вообще. Основателями данного направления были английский экономист Адам Смит и Давид Рикардо. А.Смит в книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1777г) выдвигает идею о саморегулируемом рынке, в которой действуют стихийные законы, «невидимая рука», с помощью которой достигается «естественный порядок». Д.Рикардо продолжил разработку теории А.Смита, преодолев некоторые недостатки его учения. В частности, он показал, что единственным источником стоимости является труд рабочего, который лежит в основе доходов различных классов; прибыль есть результат неоплаченного труда рабочего.

Определенным этапом эволюции мировой экономической мысли стали труды швейцарского экономиста и историка Ж. де Сисмонди (1773-1842). Критикуя капиталистический экономический механизм, он указывает на то, что политэкономия должна стать наукой, направленной на совершенствование социального механизма ради счастья человека.

Социал - утописты (А.Сен-Симон, Шарль Фурье, Роберт Оуэн) выступали с критикой существующего строя (капитализма) и требованиями реорганизации производства, распределения и потребления, отмены частной

собственности, а также требованиями установления справедливой социальной системы (индустриализм, гармония, коммунизм).

Крупный вклад в развитие экономической теории внес Карл Маркс. Он впервые применил метод материалистической диалектики к анализу социально-экономических явлений, создал учение о социально-экономических формациях, их возникновении, развитии и причинах смены формаций, а также теорию прибавочной стоимости. **Марксизм** – это учение о революционном преобразовании капиталистического общества.

В конце XIX и начале XX в. разработка общих принципов политэкономии заменяется исследованием различных проблем экономической практики; качественный анализ вытесняется количественным. **Представители маржинализма** (marginal - предельный) разработали теории предельной полезности товара, уменьшения эффективности добавленных труда и ресурсов. Закон убывания предельной полезности товаров считается основным принципом данного течения. Согласно этой теории цена не зависит от затрат, а определяется на основе предельной полезности. Основателями маржинализма считаются Карл Менгер, Фридрих фон Визер, Эйген фон Бем-Баверк, Уильям Стенли Джевонс.

Неоклассическая школа, представителем которого является Альфред Маршалл, выдвигает идею ограничения государственного вмешательства в условиях рыночной экономики. Он указывает, что нарушение рыночного механизма случается и при возникновении монополий. А.Маршалл широко известен как основоположник ценовой теории, он использовал понятия рыночного равновесия для характеристики баланса спроса и предложения, разработал концепцию эластичного спроса.

Неоклассическое направление экономической науки представлено современными теориями монетаризма и неолиберализма. Лидер **монетаризма**, американский экономист М.Фридмен доказал, что главным механизмом функционирования экономики являются рынок и свободное предпринимательство, а вмешательство в экономику государства ограничено лишь денежной сферой.

Неолиберализм (Л. фон Мизес, Ф.фон Хайек, Л.Эрхард) – теория, согласно которой необходимо свести к минимуму государственное вмешательство в экономику. Отсюда важно предоставление максимально возможной свободы предпринимателям и торговцам в хозяйственной деятельности.

Кейнсианство направлено на обоснование необходимости государственного регулирования развитой рыночной экономики. Джон Мейнард Кейнс в своей книге «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.) обосновывает, что такое регулирование может повлиять на совокупный спрос и через это на инфляцию и занятость.

Особое место в современной экономической теории занимает **институционально-социологическое направление**. По мнению сторонников данного течения (Т.Веблен, Дж.Гэлбрейт) отношения между

хозяйствующими субъектами возникают под влиянием не только экономических, но и неэкономических факторов, среди которых исключительную роль играют технико-экономические факторы.

Таким образом, история развития экономической теории включает в себя различные направления и школы.

Предметом исследования марксистской политэкономии в соответствии с классовым подходом к анализу общественной жизни являлись лишь производственные отношения, основу которых составляли отношения собственности. Это имело существенное значение, так как из системы производственных отношений выводились экономические законы, противоречия, классовые конфликты, необходимость диктатуры пролетариата и господства административно-командной системы хозяйствования. **Производственные отношения** – это объективно складывающиеся отношения между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления жизненных благ. Это самая общая характеристика производственных отношений дает основание утверждать, что производственные отношения есть необходимая сторона общественного производства. Мысль о том, что предметом политической экономии (теоретической экономики) являются общественные отношения, создаваемые трудом, и законы, которым труд подчинен, была высказана еще в XVIII веке рядом экономистов, в том числе Кокленом. Наибольшее распространение она получила среди русских экономистов начала XX века. Многие для этого сделал Г.В.Плеханов. Он не только определил предмет политической экономии как науки о развитии производственных отношений, но и внес существенное уточнение, различая собственно производственные отношения – отношения социально-экономические, имущественные, отношения собственности, и отношения производственно-организационные, относящиеся к общественной организации производственных сил, выделяя противоречия внутри системы общественных отношений производства. Такое понимание предмета политической экономии как науки вошло и в учебную литературу того и последующих периодов.

Сегодня среди сторонников понимания предмета политической экономии как производственных отношений нет полного единства. При этом, так как политическая экономия сложилась как наука о капиталистических производственных отношениях, ее объявили политэкономией в узком смысле; а политическая экономия в широком смысле, считалось, изучает экономические отношения не только капитализма, но и других способов производства. Если же мы обратимся к мировой литературе прошлого и настоящего, то мы увидим еще большее различие в толковании предмета теоретической экономики (политической экономии). Так например, у представителей первой школы политической экономии – меркантилистов, отражающих интересы торговцев эпохи первоначального накопления капитала, предметом научных исследований было богатство. Источником богатства объявлялась торговля, само же богатство отождествлялось ими чаще с деньгами. Школа физиократов перенесла предмет политической

экономии – национальное богатство – из сферы обращения в сферу производства. Это было величайшим достижением экономической науки, хотя физиократы ошибочно считали источником “богатства” только сельское хозяйство. Представители английской классической школы политической экономии расширили предмет политической экономии до исследования условий производства и накопления (Смит), а также распределения (Д.Рикардо) национального богатства, создаваемого во всех отраслях материального производства, куда включались: промышленность, строительство, сельское хозяйство, лесное хозяйство и др. Аналогичного мнения о предмете политической экономии придерживаются отдельные и современные западные экономисты, рассматривая политическую экономию как науку о производстве, распределении и потреблении национального богатства. Но понимание последнего в процессе исторического развития экономической мысли менялось. Первоначально национальное богатство представляли в виде денег, затем в виде результата производства, а сегодня в национальное богатство включают и самого человека, его ум, его интеллект, информацию как источник последующего развития общества. Экономическая мысль прошлого сохранила и другое понимание политической экономии как науки о народном или общественном хозяйстве. Немецкие экономисты В.Рошер и К.Бюхнер объявили предметом политической экономии народное хозяйство, под которым ими понимаются отношения людей к внешней природе.

В известном всему миру учебнике М.Самуэлсона “Экономикс” среди множества определений предмета теоретической экономики указывается, что экономикс – наука о повседневной деловой жизни и деятельности людей. Еще ранее А.Маршалл определял предмет теоретической экономики или политической экономии как исследование нормальной жизнедеятельности человеческого общества: исследование богатства и частично человека, точнее стимулов к действию и мотивам противодействия. В этом определении подчеркивается роль человека в экономике.

В современной экономической литературе распространено понимание предмета экономической теории как изучение “редкости”, ограниченности ресурсов. Так, Дж. Робинсон пишет, что политическая экономия – это наука, которая изучает поведение людей как связь между целями и ограниченными средствами, имеющими альтернативные пути применения. И в российской экономической литературе появляются определения теоретической экономики как науки о том, как люди стремятся использовать ограниченные ресурсы в производстве товаров и услуг, рационально распределяя и обменивая их, пытаясь удовлетворить свои безграничные потребности с целью всестороннего развития способностей и расширения возможностей человека. Перечень определений теоретической экономики можно было бы и далее продолжить, но в этом, думается, нет необходимости. Имеет смысл согласиться с П.Самуэльсоном в том, что все определения теоретической экономики (политэкономии) как науки раскрывают ее предмет с разных сторон, ибо берутся различные аспекты жизнедеятельности человека, в том

числе и экономический, что не позволяет дать ему краткое и в то же время всеобъемлющее определение. И все-таки, если принять во внимание, что большинство современных экономистов мира признает теоретическую экономику универсальной наукой о проблемах выбора ресурсов и экономическом поведении человека, то наиболее общим (собирабельным) и правильным можно считать следующее определение: **предметом современной науки экономическая теория является изучение экономических отношений, возникающих в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг в целях удовлетворения неограниченных потребностей в условиях ограниченных экономических ресурсов.**

Характеристика предмета общей экономической теории как изучение поведения людей и их групп означает отказ от исследования производственных отношений. Это те же производственные отношения, где акцент делается не на объект отношений (средства производства, предмет потребления), а на субъект этих отношений – человека. Такой акцент чрезвычайно важен для социально ориентируемого рыночного хозяйства, к формированию которого направлены современные преобразования в Узбекистане.

Экономическая теория структурно включает в себя:

- Микроэкономику, которая исследует поведение отдельных производителей и потребителей, в центре её анализа производственные и потребительские доходы и издержки, механизмы функционирования фирм, ценообразование, мотивация труда.

- Макроэкономику, которая занимается исследованием хозяйствования на уровне национальной экономики, объектом её изучения выступает национальный продукт, общий уровень цен, инфляция, безработица и другие общие проблемы.

- Мировую экономику, которая исследует важнейшие формы международных экономических отношений, принципы их функционирования и регулирования. Это проблемы мировой торговли, валютной и кредитной систем, миграции капиталов, рабочей силы, международной экономической интеграции, экономические аспекты решения глобальных проблем цивилизации.

Кроме того, выделяют **мезоэкономику** (поведение определенных подсистем национальной экономики или отраслей народного хозяйства)

Все проводимые экономические исследования могут преследовать различные цели, исходя из этих целей выделяют ряд функций экономической науки.

• Познавательная функция состоит в том, что всестороннее изучение экономических явлений позволяет открыть законы, по которым развиваются национальное хозяйство, осуществляют свою деятельность отдельные производители и потребители.

• Методологическая функция, дающая теоретическую основу для исследований в прикладных экономических науках.

- Прогностическая функция означает научное предвидение хода научно-технического и социально-экономического развития на обозримое будущее.

- Практическая функция означает разработку научных основ экономического управления национальным хозяйством, поиск наиболее эффективных форм и методов использования объективных экономических законов.

- Идеологическая функция ставит «задачу формирования у людей нового экономического мышления, изменения их мировоззрения», а также служит осуществлению стратегических целей реформирования экономики.

На основе экономической теории в государстве формируется **экономическая политика**, как система мер и способов практической реализации цели и социально-экономических задач, стоящих перед обществом. Среди этих целей можно выделить такие как, экономический рост, низкий уровень безработицы и инфляции, рост благосостояния населения.

Все явления и процессы, происходящие в окружающем нас мире, подчиняются действию объективных природных законов. Аналогично и все наблюдаемые экономические процессы и явления так же развиваются под действием объективных законов. **Экономическими законами** принято называть устойчивые, постоянно повторяющиеся, необходимые, причинно-следственные связи и взаимозависимости, выражающие наиболее существенные стороны экономических явлений и процессов. Объединяет экономические и природные законы их объективность, то есть независимость от воли и сознания людей. Различие же, состоит в том, что законы природы действуют без участия человека, тогда как законы экономики возникают в процессе производственной деятельности людей. Еще одно отличие законов заключается во временной ограниченности действия значительной части экономических законов. Исторически переходящий характер экономических законов, позволяет разделить их на три группы:

- Общие экономические законы, действующие во все исторические эпохи, в любой экономической системе. Например, закон соответствия производственных отношений уровню и характеру развития производительных сил, закон экономии времени, закон роста производительности труда.

- Особенные экономические законы, характерные определённым этапам общественного развития. Например, законы товарного производства, закон преимущественного роста производства.

- Специфические законы, характерные определённым общественно-экономическим формациям. Например, основной экономический закон той или иной формации.

Экономические законы в своей совокупности образуют систему экономических законов, где неправильное использование одного закона, расстраивает всю систему и нарушается равновесие в обществе.

В ходе изучения и теоретического осмысления действительности, различные стороны экономических отношений, фиксируются сознанием в

виде экономической категории. **Экономические категории** - это научные логические понятия, отражающие в обобщенном виде условия экономической жизни общества, например - товар, деньги, труд, заработная плата.

Категории не дают общего представления об экономической действительности, они выражают лишь отдельные формы бытия, характеризуют конкретные стороны развития системы экономических отношений.

Экономические категории историчны, так как выражают сущность в действительности, то есть отношения, абстракциями которых они являются. И экономические законы, и экономические категории отражают одну и ту же объективную реальность производственных отношений людей. Но если в экономических категориях высвечивается лишь одна сторона экономических отношений, сущность одного явления, то экономические законы раскрывают взаимосвязь, нескольких или многих явлений одного порядка. В категориях фиксируется статическое состояние экономики, в законах динамическое. Логическое сочетание экономических законов и категорий образуют определенную структуру курса экономической теории.

Методология экономической теории - наука о методах изучения хозяйственной жизни, экономических явлений. Она предполагает наличие общего подхода к изучению экономических явлений, единое понимание действительности, единую философскую основу. Методология призвана помочь решить главный вопрос: с помощью каких научных способов, приемов познания действительности экономическая теория добивается истинного освещения функционирования и дальнейшего развития той или иной экономической системы.

В методологии экономической теории можно выделить несколько главных подходов:

- субъективный (с позиции субъективного идеализма);
- неопозитивно-эмпирический (с позиции неопозитивистского эмпиризма и скептицизма);
- рационалистический;
- диалектико-материалистический.

При **субъективном подходе** в качестве исходного пункта анализа экономических явлений берется хозяйствующий субъект, воздействующий на окружающий мир, причем суверенное “я” абсолютно независимо, отсюда все равны. Объектом экономического анализа является поведение субъекта экономики (“гомо-экономикса”), и экономическая теория поэтому рассматривается как наука о человеческой деятельности, определяемой ограниченностью потребностей. Главная категория при таком подходе – потребность, полезность. Экономика становится теорией выбора, осуществляемого хозяйствующим субъектом из различных вариантов.

Неопозитивистско-эмпирический подход основан на более тщательном изучении явлений и их оценках. Во главу угла ставится технический аппарат исследования, который из инструмента превращается в

предмет познания (математический аппарат, эконометрика, кибернетика и т.д.), а результатом исследования выступают различного рода эмпирические модели, которые здесь являются главными категориями. Этот подход предполагает деление на микроэкономiku – экономические проблемы на уровне фирмы и отрасли, и макроэкономiku – экономические проблемы в масштабе общества.

Рационалистический подход ставит целью открытие “естественных” или рациональных законов цивилизации. Это требует исследования экономической системы в целом, экономических законов, регулирующих данную систему, изучение экономической “анатомии” общества. Экономические таблицы Кенэ – это вершина такого подхода. Целью экономической деятельности человека является стремление получить пользу, а целью экономической теории – не изучение человеческого поведения, а изучение законов, регулирующих производство, распределение общественного продукта, именно того, как это происходит (Д.Рикардо). Такой подход позволяет признавать деление общества на классы, в отличие от субъективистов, представляющих общество как совокупность равных субъектов. Главное внимание при таком подходе уделяется стоимости, цене, экономическим законам.

Диалектико-материалистический подход считается единственно правильным решением научных проблем на основе не эмпирического позитивизма (опыта), а объективного анализа, характеризующего внутренние связи явлений, существующие в реальности и в их развитии. Экономические процессы и явления постоянно возникают, развиваются и уничтожаются, то есть находятся в постоянном движении.

Методологию нельзя смешивать с **методами** – инструментами, совокупностью приемов исследования в науке и воспроизведения их в системе экономических категорий и законов. Экономическая теория использует широкий спектр методов научного познания. Одним из таких методов при изучении хозяйственных явлений является **метод научной абстракции**. Исследователь отвлекается от второстепенных сторон явлений, чтобы выявить то, что в них существенно и постоянно повторяется. Так возникают такие общие понятия, как производство вообще, потребности, распределение, обмен и др. При помощи абстрактного мышления шаг за шагом происходит раскрытие сущности экономических явлений, что требует формирования определенных логических понятий, более или менее полно отражающих реальную экономическую действительность в ее развитии.

Поскольку в реальной хозяйственной жизни все взаимосвязано, экономическая теория использует такие методологические приемы, как индукция и дедукция, анализ и синтез, исторический и логический, экономико-математическое моделирование, проведение экспериментов, построение графиков.

Анализ – это мысленное расчленение изучаемого явления на его составные части и стороны и исследование каждой из этих частей отдельно.

Путем **синтеза** экономическая теория воссоздает единую целостную картину явлений и процессов.

Посредством **индукции** (наведения) обеспечивается переход от изучения единичных фактов к общим положениям и выводам. **Дедукция** (выведение) делает возможным переход от наиболее общих выводов к относительно частным. Анализ и синтез, индукция и дедукция применяются в экономической теории в единстве.

Важное место в исследовании экономических явлений и процессов занимает **исторический и логический методы**. Они не противопоставляются друг другу, а рассматриваются в единстве, поскольку исторически исходный пункт исследования совпадает с исходным пунктом логического исследования. Используя исторический метод, экономика исследует хозяйственные процессы и явления в той последовательности, в которой они в самой жизни возникали, развивались и сменялись одни другими. Такой подход позволяет конкретно и наглядно представить особенности различных экономических систем. Но он имеет недостаток, который сводится к тому, что обилие описательного материала и частных исторических подробностей может затруднить серьезное теоретическое изучение хозяйства.

Использование количественной оценки изучаемых фактов является необходимым методом познания экономической сущности каждого вида производственных отношений и форм ее внешнего проявления. **Математические, количественные методы** анализа экономических явлений, фактов в настоящее время получило всеобщее признание как надежный метод проникновения в сущность экономических отношений на различных уровнях жизнедеятельности народного хозяйства. При этом широко применяется вычислительная техника. Особую роль здесь играет метод **экономико-математического моделирования**. Данный метод, являясь одним из системных методов исследования, позволяет в формализованной форме определить причины изменений экономических явлений, закономерности этих изменений, их последствия, возможности и издержки влияния на ход изменений, а также делает реальным прогнозирование экономических процессов. С помощью этого метода создаются экономические модели.

Экономико-математические модели – виды формализованного описания исследуемого экономического процесса или объекта в виде математических зависимостей и отношений.

Большинство моделей, принципов экономической теории могут быть выражены графически и в виде математических уравнений.

График - изображение зависимости между двумя переменными.

При изучении экономической жизни людей, их групп и всего общества возможны, разумны и необходимы экономические эксперименты, хотя далеко не всегда можно предвидеть их все вероятные результаты. **Экономический эксперимент** - это искусственное воспроизведение

экономического явления или процесса с целью его изучения в наиболее благоприятных условиях и дальнейшего практического изменения.

Кроме того, можно выделить такие методы, как **экстраполяция** (прогноз экономического развития, который делается на основе выявления тенденции с определенной корректировкой на будущее); **позитивный анализ** (представление об экономике такой, какая она есть); **нормативный анализ** (оценочное суждение об экономике, предполагая какой она должна быть); **функциональный анализ** (выявление зависимости между двумя переменными величинами) и др.

ТЕМА – 2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ И ПОТРЕБНОСТИ ОБЩЕСТВА

1. Потребности общества, их содержание, виды и структура.
2. Неограниченность потребностей. Закон возвышения потребностей.
3. Понятие экономические ресурсы, их структура и виды.
4. Проблемы и способы удовлетворения потребностей в условиях ограниченных ресурсов. Удовлетворение потребности и определение ее уровня.

Любое существо, живущее на земле, будь то растение или животное, полноценно живет или существует только при соблюдении им или окружающей миром определенных условий. Эти условия создают консенсус, который ощущается как удовлетворение, поэтому имеет место говорить о границе потребления, таком состоянии всех людей, при котором их потребности максимально насыщены.

Уже много миллионов лет назад, во время существования человека умелого, граница потребления начала расширяться. Но по-прежнему она носила физиологический характер. В процессе эволюции эта граница зашла за предел чисто физиологической потребности. И в современное время потребности в красивой одежде, изысканной еде, в погоне за модой и престижем актуальны, и от них зависят занятость на рынке труда, развитие как крупного, так и малого бизнеса. Удовлетворение потребностей – это цель любой деятельности человека. Он работает, чтобы обеспечить себе питание, одежду, отдых, развлечения. И даже деяние, которое, казалось бы, не несет никакой пользы для человека, на самом деле имеет причину. Например, милостыня, для того, кто её дает, является удовлетворением его высших потребностей, связанных с его психикой.

Человек без потребностей – мертвый человек.

Миллионы лет эволюции можно свести к нескольким годам развития человека, и тем самым упростить понимание отличия высших и низших потребностей (вторичных и первичных). Во многих научных источниках это отличие определено как понятие для автоматического понимания, т. е. даны две категории, различие в которых человеческий мозг улавливает довольно быстро. Но в чем же все-таки их отличие? Эти понятия отличает то, что отличает человека от животного, то есть разум. При рождении человек испытывает только первичные потребности. Проходят миллионы лет эволюции или считанные годы социализации человека и существо с низким уровнем развития превращается в высокоорганизованное. Одним из основных признаков этого превращения является появление на определенном этапе высших потребностей.

Потребности общества - это социологическая категория, в основе которой лежат коллективные привычки, то есть то, что пришло от наших предков, и укоренилось в обществе настолько сильно, что существует в подсознании. Этим и интересны потребности, зависящие от подсознания, не поддающиеся анализу, рассматривая конкретный индивид. Их необходимо рассматривать глобально, относительно общества.

Для удовлетворения потребностей необходимы блага. Соответственно экономические потребности это те, для удовлетворения которых необходимы экономические блага. Другими словами экономические потребности – та часть человеческой нужды, для удовлетворения которой необходимо производство, распределение, обмен и потребление благ. Отсюда можно сделать вывод, что любой человек нуждается в экономической сфере для удовлетворения хотя бы его первичных потребностей.

Любой человек, будь то знаменитость, ученый, певец, музыкант, политик, президент прежде всего зависит от своего природного начала, а значит касается экономической жизни общества, и не может создавать, творить, руководить не касаясь экономической сферы. Потребности человека можно определить как состояние неудовлетворенности, или нужды, которое он стремится преодолеть. Именно это состояние неудовлетворенности заставляет человека предпринимать определенные усилия, т.е. осуществлять производственную деятельность.

Состояние чувства нехватки характерно для любого человека. Первоначально это состояние носит расплывчатый характер, точно неясна причина такого состояния, но на следующем этапе оно конкретизируется, и становится ясно какие именно товары или услуги необходимы. Такое чувство зависит от внутреннего мира конкретной личности. В последний входят вкусовые предпочтения, воспитание, национальные, исторические предпосылки, географические условия.

Потребности – это надобность в каком-либо благе, имеющем полезность для конкретного человека. В таком широком смысле потребности являются предметом исследования не только общественных, но и естественных наук, в частности биологии, психологии, медицины.

Биология, например, изучает аспект потребностей, связанный с обменом веществ в живом организме и поддержанием его жизнедеятельности.

Психология рассматривает потребности как особое психическое состояние индивида, ощущаемую им неудовлетворенность, которая отражается на психике человека как результат несоответствия между внутренними и внешними условиями деятельности.

Общественные науки изучают социально-экономический аспект потребностей.

Экономическая наука, в частности, исследует общественные потребности.

Общественные потребности – потребности, возникающие в процессе развития общества в целом, отдельных его членов, социально-экономических групп населения. Они испытывают на себе влияние производственных отношений социально-экономической формации, условиях которой складываются и развиваются.

Общественные потребности делятся на две крупные группы потребности общества и населения (личные потребности).

Потребности общества определяются необходимостью обеспечения условий его функционирования и развития. К ним относятся потребности производственные, в государственном управлении, обеспечении конституционных гарантий членам общества, охраны окружающей среды, обороне и т. п.

С экономической деятельностью общества наиболее связаны производственные потребности.

Производственные потребности вытекают из требований максимально эффективного функционирования общественного производства. Они включают потребности отдельных предприятий и отраслей народного хозяйства в рабочей силе, сырье, оборудовании, материалах для выпуска продукции, потребности в управлении производством на разных уровнях – цеха, участка, предприятия, отрасли народного хозяйства в целом.

Эти потребности удовлетворяются в процессе хозяйственной деятельности предприятий и отраслей, которые связаны между собой как производители и потребители.

Личные потребности возникают и развиваются в процессе жизнедеятельности человека. Они выступают как осознанное стремление человека к достижению объективно необходимых условий жизни, обеспечивающих полное благосостояние и всестороннее развитие личности.

Являясь категорией общественного сознания, личные потребности выступают и как специфическая экономическая категория, выражающая общественные отношения между людьми по поводу производства, обмена и использования материальных и духовных благ и услуг.

Личные потребности носят активный характер, служат побудительным мотивом деятельности человека. Последняя в конечном счете всегда направлена на удовлетворение потребностей: осуществляя свою

деятельность, человек стремится полнее удовлетворить их. С другой стороны, сама эта деятельность выступает важнейшим фактором формирования личных потребностей. Чем она шире и многограннее, тем разнообразнее, богаче потребности человека и тем в конечном счете полнее они удовлетворяются. Удовлетворение потребностей путем так называемого пассивного потребления, не связанного с активной деятельностью индивида как члена общества, экономического субъекта, неизбежно ведет к их обесценению. Поэтому именно сама активная деятельность человека является фактором роста потребностей, их качественного совершенствования, стимулирует проявление закона возрастающих потребностей.

Классификация потребностей отличается огромным разнообразием. Многие экономисты предпринимали попытки «разложить по полочкам» все многообразие потребностей людей. Так А. Маршалл, выдающийся представитель неоклассической школы, ссылаясь на немецкого экономиста Геммана, отмечает, что потребности можно подразделять на абсолютные и относительные, высшие и низшие, неотложные и могущие быть отложенными, прямые и косвенные, настоящие и будущие и др. В учебной экономической литературе часто используется деление потребностей на первичные(низшие) и вторичные(высшие). Под первичными подразумевается потребности человека в еде, питье, одежде т. д. Вторичные потребности главным образом связаны с духовной интеллектуальной деятельностью человека – потребности в образовании, искусстве, развлечении и т. п. Деление это в известной степени условно: роскошная одежда «нового русского» не обязательно связана с удовлетворением первичных потребностей, а, скорее, с представительскими функциями или так называемым престижным потреблением. Кроме того деление потребностей на первичные и вторичные сугубо индивидуально для каждого отдельного человека: для некоторых чтение – первичная потребность, ради которой они могут отказать себе в удовлетворении потребностей в одежде или жилище(хотя бы частично).

Можно встретить выражение «человек с неразвитыми потребностями». Конечно, здесь имеется виду неразвитость высших потребностей, так как потребность в еде или питье заложена самой природой. Изысканная кулинария и сервировка свидетельствует скорее всего о развитии потребностей высшего порядка, связанных и с эстетикой, а не только с простым насыщением желудка.

Единство общественных потребностей (в том числе и личных), характеризующееся внутренними взаимосвязями, называется система потребностей. К Маркс писал: «различные потребности внутренне связаны между собой в одну естественную систему.»

Различают системы потребностей общества и населения. Каждая из них характеризуется определенным набором потребностей. Их удовлетворение необходимо для нормального функционирования общества в целом (система

потребностей общества), отдельной личности или группы людей (система личных потребностей).

Система личных потребностей – иерархически организованная структура. В ней выделяются потребности первого порядка, их удовлетворение составляет основу жизнедеятельности человека. Потребности последующих порядков удовлетворяются после того, как наступает определенная степень насыщения потребностей первого порядка.

Отличительной особенностью системы личных потребностей является то, что входящие в нее виды потребностей не взаимозаменяемы. Например, полное удовлетворение потребности в пище не может заменить необходимости удовлетворения потребности в жилье, одежде или духовных потребностей. Взаимозаменяемость имеет место лишь в отношении конкретных благ, служащих удовлетворению отдельных видов потребностей.

Существенность системы потребностей в том, что человек или общество в целом обладает набором потребностей, каждая из которых требует своего удовлетворения.

Закон возрастающих потребностей – экономический закон движения потребностей. Проявляется в возрастании уровня и качественном совершенствовании потребностей. Это всеобщий закон, действующий во всех общественно-экономических формациях. Ему подчиняются потребности всех социальных слоев и групп населения, и каждого их представителя в отдельности. Но конкретные формы проявления этого закона, интенсивность, сфера и характер его действия зависят от формы собственности на средства производства, уровня развития производительных сил и господствующих производственных отношений.

Смена формы собственности и рождение нового способа общественного производства всегда служат стимулом и условием для более полного проявления закона возрастающих потребностей, усиления интенсивности и расширения сферы его действия. Под влиянием развития производительных сил, научно-технического прогресса потребности постоянно растут в рамках одной общественно-экономической формации.

Основные направления, по которым развиваются личные потребности, обусловленные действием этого закона, следующие: рост общего их объема; усложнение, объединение в крупные комплексы; качественные изменения в структуре, выражающиеся в ускоренном росте прогрессивных потребностей на базе полного удовлетворения самых необходимых и настоятельных потребностей, ускоренный рост потребностей в новых высококачественных товарах и услугах; равномерность возрастания потребностей всех социальных слоев и связанное с этим сглаживание социально-экономических различий в уровне и структуре личных потребностей; приближение личных потребностей к разумным, научно обоснованным ориентирам потребления.

Стадии развития потребностей – этапы, которые проходят потребности, в процессе развития. Выделяют четыре стадии: зарождение потребности, её интенсивное развитие, стабилизация и угасание. Понятие стадий наиболее применимо к потребностям в конкретных товарах.

Потребность в каждом новом изделии проходит все эти стадии. Сначала при зарождении потребность существует как бы в потенции, в основном у лиц, связанных с разработкой и опытной проверкой нового изделия. Когда оно освоено для массового производства, спрос начинает быстро возрастать. Это соответствует стадии интенсивного развития потребности. Затем по мере роста производства и потребления товара потребность в нем стабилизируется, становясь привычкой для большинства потребителей.

Развитие научно-технического прогресса ведет к созданию более совершенных предметов, удовлетворяющих ту же потребность. В результате потребность в конкретном изделии переходит в стадию угасания, начинает сокращаться.

Одновременно возникает потребность в усовершенствованном изделии, которая так же, как и прежняя, попеременно проходит все рассмотренные стадии. В основе данного закона лежат потребности конкретного человека, а они характеризуют потребности всего общества. И в то же время этот закон является движущей силой экономического роста, в силу того, что человеку требуется всегда больше чем он достиг.

Личные потребности весьма многообразны. В зависимости от характера, природы возникновения выделяют три их группы(класса):физические, социальные и интеллектуальные.

Физические потребности связаны с поддержанием физической жизни человека. К ним относятся потребности в пище, одежде, жилье, а также такие, как потребность в двигательной активности, в сне и т.д. Эти потребности задаются человеку самой природой. Тем не менее характер производства, социальный строй и конкретный условия, в которых находятся люди, накладывают на них отпечаток: степень их развития, формы проявления, способы удовлетворения видоизменяются и совершенствуются по мере развития производительных сил и производственных отношений.

Например, потребность в жилище из простейшей нужды в крыше над головой превратилась в высокоразвитую потребность в благоустроенном жилье и т. п.

Социальные потребности – возникают в связи с функционированием человека в обществе. К ним относятся потребность в общественной деятельности, самовыражении, общении с людьми, обеспечении социальных прав и т. д. Социальные потребности рождаются в процессе деятельности человека как общественного субъекта. В отличие от физических они не задаются природой, не закладываются генетически, а приобретаются в ходе становления человека как личности, его развития как члена общества.

Интеллектуальные потребности – рождаются разумом человека и связаны с его интеллектуальной деятельностью. Это потребности в познании окружающего мира, образовании, повышении квалификации, различных видах творческой деятельности (в том числе и творческой самодеятельности) и т. д. Как и социальные, они являются потребностями, созданными обществом, развиваются вместе с развитием человека, повышением его интеллектуального уровня, приобретаются в процессе

становления человека, как личности. Решающую роль в этом играет общественная среда, в которой находится и воспитывается человек. Этот вид потребностей зависит от воспитываемой обществом индивидуальности.

В зависимости от сферы жизнедеятельности человека, в которой проявляются личные потребности, выделяют две группы личных потребностей – материальные и духовные.

Материальные потребности возникают в сфере материальной жизнедеятельности человека. В качестве объекта таких потребностей выступают материальные блага и услуги (продукты питания, предметы одежды, жилище и домашняя обстановка, коммунальные и бытовые услуги и т. п.)

Материальные потребности отличаются от физических. Первые – часть физических потребностей, которая удовлетворяется с помощью материальных благ и услуг (например, потребность в пище, жилье, одежде и т. п.). Помимо них физические включают в себя и чисто физиологические, например потребность в двигательной активности, сне и т. п. Они могут удовлетворяться и без участия материальных благ и услуг.

Духовные потребности связаны с духовной деятельностью человека, под которой понимается не только интеллектуальная, но и любая деятельность, порождаемая внутренним состоянием человека. С этой точки зрения духовные потребности шире интеллектуальных. Их удовлетворение обеспечивает, если так можно сказать, духовное воспроизводство человека.

Круг таких потребностей человека весьма разнообразен. Это и потребности в пользовании культурными ценностями (включая памятники архитектуры, живопись, концертно-исполнительскую деятельность и т. п.), и потребности в эстетическом наслаждении (которые могут удовлетворяться как материальными благами, созданными трудом человека, так и природой), и, говоря словами Ф. Энгельса, непреходящая потребность человеческого духа – преодолеть все противоречия.

В зависимости от степени конкретизации все потребности подразделяются на общие и конкретные.

Общие потребности - потребности, вытекающие из какого-либо вида жизнедеятельности человека. К ним относятся, например, потребности в пище, одежде, жилье, в образовании, информации и т. д. Каждый вид общих потребностей может удовлетворяться различными наборами конкретных благ и услуг.

Конкретные потребности – потребности, объектом которых служат отдельные блага и услуги. Например потребность в хлебе, мясе, в мебели, телевизорах, книгах и т. п. Общие и конкретные потребности тесно взаимосвязаны между собой. Каждая общая потребность как бы распадается на ряд конкретных, складывается из них. С другой стороны, набор отдельных конкретных потребностей может составить одну общую.

В зависимости количественной определенности и возможностей удовлетворения всю совокупность потребностей подразделяют на абсолютные, действительные, платежеспособные и удовлетворенные.

Абсолютные потребности выражают желание обладать товарами. Они не ограничены возможностями производства, ни доходами потребителей, носят абстрактный характер, не связаны с конкретными предметами потребления. Действительные потребности формируются в рамках достигнутого уровня производства. Они, как и абсолютные, не ограничены платежеспособными возможностями потребителей. Но в отличие от абсолютных носят конкретный характер, т. е. направлены на определенный предмет или услугу, которые производятся и предлагаются потребителям.

Платежеспособные потребности определяются платежеспособными возможностями потребителей. Этим они отличаются от абсолютных и действительных потребностей. Но как и абсолютные, платежеспособные потребности носят абстрактный характер, т. е. отражают абстрактное желание обладать товарами вообще (в рамках имеющихся у потребителей платежеспособных возможностей) без увязки с каким-либо конкретным товаром. Платежеспособные потребности, как правило, выносятся на рынок и принимают форму платежеспособного спроса.

Удовлетворенные потребности – потребности, которые фактически удовлетворяются благами и услугами. Удовлетворение их зависит от достигнутого уровня развития производства и платежеспособных возможностей потребителей. Платежеспособные потребности превращаются в удовлетворенные, когда на рынке есть достаточное количество товаров и услуг, соответствующих по своим потребительским свойствам и требованиям покупателей. В противном случае они остаются неудовлетворенными.

Между абсолютными, действительными, платежеспособными и удовлетворенными потребностями существует определенная взаимосвязь. Абсолютная потребность под влиянием достигнутого уровня производства превращается в действительную. Последняя в результате распределения общественного продукта принимает форму платежеспособной, которая затем выносятся на рынок и удовлетворяется благодаря покупке и потреблению товаров и услуг. Часть потребностей населения по разным причинам остается неудовлетворенной. В качестве таких причин выступает недостаточный уровень развития производительных сил, нехватка отдельных товаров или услуг, недостаточный уровень доходов потребителей и т. д. По мере роста общественного производства, совершенствования производственных отношений все большая часть неудовлетворенных потребностей удовлетворяется. Но вместе с тем появляются все новые неудовлетворенные конкретные потребности.

По степени рациональности потребности разделяют на разумные и иррациональные.

Разумные (рациональные) потребности – потребности, соответствующие научным представлениям о потреблении благ и услуг, необходимых для поддержания здорового образа жизни человека, всестороннего гармоничного развития личности. Они определяются уровнем производительных сил и формируются в соответствии с законом

возрастающих потребностей с учетом особенностей его действия в конкретных условиях общественного воспроизводства. Разумные потребности в питании складываются еще и на основе знаний и достижений естественных наук: физиологии, биологии, медицины – и формируются наукой о питании. Иначе говоря, разумные потребности – это общественно полезные потребности. Их удовлетворения обеспечивает раскрытие физических, духовных и творческих способностей человека. Разумные потребности – категория, трудно поддающаяся количественному выражению. Тем не менее размеры конкретных материальных потребностей можно условно определить с помощью рациональных норм и нормативов. Однако все эти рациональные нормы и нормативы (за исключением, пожалуй, рациональных норм потребления продуктов питания, которые строятся на основе относительно точных данных науки о питании) носят весьма приблизительные и условный характер. Но за неимением ничего лучшего они все же используются сейчас для определения границ разумных потребностей в отдельных товарах, а так же для расчетов степени удовлетворения этих потребностей (хотя и носят в значительной мере условный характер).

Иррациональные потребности – потребности, выходящие за рамки разумных, принимающие гипертрофированные, иногда извращенные формы. Отдельные подобные потребности могут складываться у довольно широкого круга людей. Наибольшее распространение такой иррационализм получил по отношению к питанию. С этим связано ожирение, нарушение обмена веществ в организме и появляющиеся по причине этого болезни. Сюда относятся и наркотики, относящиеся к «черному рынку». Легальная же продажа водки и сигарет приносит большие доходы и с экономической точки зрения не приносит вреда. Любая личная потребность имеет общественный характер. Причем для статистики можно подсчитать, например, сколько стирального порошка в среднем расходуется регионом за год. В тоже время государство, заботясь о здоровье общества, может начать рекламу витаминизированных напитков, и в результате покупатель предпочтет именно этот вид напитка. Поэтому личные потребности по-другому называются потребности населения.

Хозяйственная жизнь общества зиждется на необходимости удовлетворять потребности людей в различных экономических благах. В свою очередь, эти блага производятся на базе экономических ресурсов, которые есть в распоряжении общества и его членов.

У всех людей есть различные потребности. Их можно разделить на две части: духовные и материальные потребности. Хотя это деление условно (так, трудно сказать, к духовным или материальным потребностям относится потребность человека в знаниях), однако в большей части оно возможно.

Материальные потребности можно назвать экономическими потребностями. Они выражаются в том, что мы хотим различных экономических благ. В свою очередь, экономические блага – это материальные и нематериальные предметы, точнее, свойства этих предметов, способные удовлетворять экономические потребности. Экономические

потребности - одна из основополагающих категорий в экономической теории.

На заре человечества люди удовлетворяли экономические потребности за счет готовых благ природы. В дальнейшем абсолютное большинство потребностей стало удовлетворяться за счет производства благ. В рыночной экономике, где экономические блага продаются и покупаются, их называют товарами и услугами (часто просто товарами, продуктами, продукцией).

Человечество устроено так, что его экономические потребности обычно превышают возможности производства благ. Говорят даже о законе (принципе) возвышения потребностей, который означает, что потребности растут быстрее производства благ. Во многом это происходит потому, что по мере удовлетворения одних потребностей у нас тут же возникают другие.

Так, в традиционном обществе большинство его членов испытывает потребности прежде всего в продуктах первой необходимости. Это потребности преимущественно в пище, одежде, жилье, простейших услугах. Однако еще в XIX в. прусский статистик Эрнест Энгель доказал, что существует прямая связь между типом покупаемых товаров и услуг и уровнем дохода потребителей. Согласно его утверждениям, подтвержденным практикой, с увеличением абсолютного размера дохода доля, расходуемая на товары и услуги первой необходимости, уменьшается, а доля расходов на менее необходимые продукты увеличивается. Самая первая потребность, притом ежедневная, это потребность в пище. Поэтому закон Энгеля находит выражение в том, что с ростом доходов уменьшается их доля, идущая на покупку продовольствия, и увеличивается та часть доходов, которая расходуется на приобретение других товаров (особенно услуг), являющихся продуктами не первой необходимости.

В конечном счете мы приходим к выводу, что если рост экономических потребностей постоянно обгоняет производство экономических благ, то эти потребности до конца неутолимы, безграничны.

Другой вывод - экономические блага ограничены (редки, по терминологии экономической теории), т.е. меньше потребностей в них. Это ограничение связано с тем, что производство экономических благ сталкивается с ограниченностью запасов многих природных ресурсов, частой нехваткой рабочей силы (особенно квалифицированной), недостаточностью производственных мощностей и финансов, случаями плохой организации производства, отсутствием технологий и других знаний для производства того или иного блага. Говоря по-другому, производство экономических благ отстает от экономических потребностей из-за ограниченности экономических ресурсов.



Рис. 1.2. Пирамида потребностей современного человека

Возможности для постоянного удовлетворения потребностей создаются лишь благодаря наличию ресурсов у страны, общества, отдельных людей.

• **Экономические ресурсы** представляют собой средства, запасы, возможности и источники, находящиеся в распоряжении страны в определенное время и применяемые в процессе производства, оказания услуг, доведения их до потребителя. Ресурсы также могут быть классифицированы по-разному. Например, по альтернативности возможностей их использования, взаимозаменяемости, исчерпаемости и неисчерпаемости и т.д. С точки зрения их роли в процессе производства экономические ресурсы принято делить на некоторые виды:

- природные ресурсы (земля, недра, водные, лесные и биологические, климатические и рекреационные ресурсы), сокращенно - земля;
- трудовые ресурсы (люди с их способностью производить товары и услуги), сокращенно - труд;
- капитал (в форме денег, т.е. денежный капитал, или средств производства, т.е. реальный капитал);
- предпринимательские способности (способности людей к организации производства товаров и услуг), сокращенно - предпринимательство;
- знания, необходимые для хозяйственной жизни.

Возможности для постоянного удовлетворения потребностей создаются лишь благодаря наличию ресурсов у страны, общества, отдельных людей. Производство предполагает использование ресурсов. Ресурсы, вовлеченные в производство, выполняют роль факторов производства. Ресурсы выступают в роли факторов производства, если они задействованы в производстве, если есть определённый результат.

Ресурсы подразделяются на :

- экономические (функционирующие);
- потенциальные (не вовлеченные в хозяйственный оборот);

Экономические ресурсы включают:

- природные ресурсы;
- трудовые (население в трудоспособном возрасте);
- материальные (все созданные человеком средства производства, являющиеся результатом производства);
- финансовые (денежные средства, которые общество в состоянии выделить

на организацию производства);

- информационные (научная, научно-техническая, проектно-конструкторская, статистическая, технологическая, информационная информация, а также др. виды интеллектуальных ценностей, необходимых для создания экономического продукта);

Природные ресурсы - это элементы функционирования природных систем, которые не созданы трудом человека, существуют независимо от него, но в той или иной степени используются человеком. Следует различать природные условия и природные ресурсы. Природные условия создают возможности для производственной деятельности человека. К ним относятся солнечное излучение, внутреннее тепло

Земли, рельеф, климат, осадки. На определённой ступени развития производительных сил природные условия превращаются в природные ресурсы. Например, ветер используется для получения энергии. Природными ресурсами являются те силы, которые могут быть использованы в производственной и непроизводственной деятельности человека.

Природные ресурсы по характеру использования делятся на:

- реальные (вовлечённые в производственный процесс)
- потенциальные (в настоящее время не используются)

Природные ресурсы делятся на:

- исчерпаемые
- неисчерпаемые
- заменимые
- незаменимые

Здесь можно подойти к ресурсам как относительно и абсолютно ограниченным. Исчерпаемые - это такие ресурсы, которые на каком-то этапе производственной деятельности могут быть полностью исчерпаны.

Исчерпаемые ресурсы:

- не возобновляемые ресурсы (земельные угодья, воздух, полезные ископаемые),

абсолютно ограничены своим количеством.

- относительно возобновляемые ресурсы
- воспроизводимые

Неисчерпаемые состоят из трёх групп:

- космические (солнечная радиация, морские приливы и отливы)
- климатические (атмосферный воздух, энергия ветра, воды)
- водные ресурсы

Заменимые - это ресурсы, которые можно заменить другими, экономически более выгодными.

Незаменимые - атмосферный воздух, питьевая вода. В экономическом плане

природные ресурсы выполняют роль средств труда, предметов труда и условий

жизни человека.

Без наличия всех видов ресурсов процесс производства невозможен.

Кроме того, различают материальные (средства и предметы труда), финансовые (денежные средства, направленные в производство), информационные (данные, необходимые для функционирования автоматизированного производства и управления им с помощью компьютерной техники) ресурсы.

Однако независимо от типа классификации все ресурсы имеют общее - они ограничены. Ограничены все ресурсы: природные, трудовые, материальные, интеллектуальные, информационные. Однако ограниченность может носить как абсолютный характер, так и относительный. Под **абсолютной ограниченностью** понимают недостаточность экономических ресурсов для одновременного удовлетворения всех потребностей общества. Но ресурсов достаточно для удовлетворения выборочных потребностей, что определяет **относительную ограниченность**.

Любая экономика базируется на двух аксиомах: первая – потребности общества, его индивидов и институтов безграничны и неутолимы; вторая – экономические ресурсы для их удовлетворения редки и ограничены. Поэтому каждый раз люди делают экономический выбор из целого ряда альтернатив, а всякий такой выбор предполагает отказ от других вариантов.

Под экономическими ресурсами понимаются все виды ресурсов, используемых в процессе производства товаров и услуг. В сущности, это те блага, которые используются для производства других благ. Поэтому их нередко называют производственными ресурсами, производственными факторами, факторами производства, факторами экономического роста.

Еще Аристотель, а вслед за ним и средневековые мыслители считали труд одним из основных экономических ресурсов. Подобный подход разделяла и первая экономическая школа в мире - меркантилизм. Школа физиократов особое значение приписывала земле как экономическому ресурсу. Адам Смит рассматривал такие экономические ресурсы, как труд, земля и капитал. Однако наиболее четко теорию трех факторов производства сформулировал французский экономист Жан Батист Сэй (1767-1832). Английский экономист Альфред Маршалл (1842-1924) предложил добавить четвертый фактор - предпринимательские способности. Многие современные экономисты склонны полагать, что сейчас по значимости в качестве фактора экономического роста на первое место вышел фактор «знания», называя его по-разному - технология, научно-технический прогресс, наука, информация. Как уже отмечалось выше, в жизни мы часто сталкиваемся с тем, что

экономические ресурсы ограничены. Также подчеркивалось, что экономические потребности безграничны. Это сочетание двух типичных для хозяйственной жизни ситуаций - безграничность потребностей и ограниченность ресурсов - образует основу всей экономики, экономической теории. В сущности, это наука, «изучающая, каким образом общество с ограниченными, дефицитными ресурсами решает, что, как и для кого производить»¹.

Ресурсы взаимопереплетены. Например, такой экономический ресурс, как знания, используется, когда природные ресурсы стремятся потребить более рационально на основе новых знаний (научных достижений). Знания являются важным элементом такого ресурса, как труд, когда его оценивают с качественной стороны и обращают внимание на квалификацию работников, которая зависит прежде всего от полученного ими образования (знаний). Знания (прежде всего технологические) обеспечивают повышение уровня использования оборудования, т.е. реального капитала. Наконец, они (особенно управленческие знания) позволяют предпринимателям организовывать производство товаров и услуг наиболее рационально.

Экономические ресурсы мобильны (подвижны), так как могут перемещаться в пространстве (внутри страны, между странами), хотя степень их мобильности различна. Наименее мобильны природные ресурсы, подвижность многих из которых близка к нулю (землю трудно переместить из одного места в другое, хотя и возможно). Более подвижны трудовые ресурсы, что видно из внутренней и внешней миграции рабочей силы в мире в заметных размерах. Еще более мобильны предпринимательские способности, хотя часто они перемещаются не сами по себе, а вместе с трудовыми ресурсами или/и капиталом (это связано с тем, что носителями предпринимательских способностей являются или наемные управляющие, или владельцы капитала). Наиболее мобильны два последних ресурса - капитал (особенно денежный) и знания. Переплетение ресурсов и их мобильность отчасти отражают их другое свойство - взаимозаменяемость (альтернативность). Если фермеру нужно увеличить производство зерна, то он может сделать это так: расширить посевные площади (использовать дополнительные природные ресурсы), или нанять дополнительных работников (увеличить использование труда), или расширить свой парк техники и инвентаря (увеличить свой капитал), или улучшить организацию труда на ферме (шире использовать свои предпринимательские способности), или, наконец, использовать новые виды семян (применить новые знания). У фермера есть подобный выбор потому, что экономические ресурсы взаимозаменяемы (альтернативны). Обычно эта взаимозаменяемость не бывает полной. Например, человеческие ресурсы не могут полностью заменить капитал, иначе работники останутся без оборудования и инвентаря. Экономические ресурсы заменяют друг друга вначале легко, а потом все труднее. Так, при неизменном числе тракторов можно увеличить число

работников на ферме, обязав их работать в две смены. Однако нанять еще работников и организовать систематическую работу в три смены будет очень сложно, разве что резко увеличив им заработную плату. Предприниматель (организатор производства) постоянно встречает и использует указанные свойства экономических ресурсов. Ведь в условиях ограниченности этих ресурсов он вынужден отыскивать наиболее рациональную их комбинацию, используя взаимозаменяемость.

Для осуществления хозяйственной деятельности человек использует соответствующие ресурсы. Слово «ресурс» (от франц.) означает «все, что может быть' использовано для хозяйствования».

Все виды ресурсов, которые используются в процессе производства, называют экономическими ресурсами или факторами производства.

Экономисты разделяют экономические ресурсы на две большие группы:

- материальные ресурсы - земля и капитал,
- человеческие ресурсы - труд, ум, находчивость и предпринимательский талант людей, их способность к предпринимательству.

Труд издавна считался одним из основных экономических ресурсов. Об этом говорится у Аристотеля, средневековых философов, у представителей экономической школы меркантилистов (XVII ст.) Физиократы (XVIII ст.) определяющую роль отводили земле как экономическому ресурсу. Адам Смит в XVIII ст. рассматривал взаимодействие уже трех факторов производства: земли, труда, капитала.

Наиболее четко теорию экономических ресурсов сформулировал Жан Батист Сей (1767-1832). В XX ст. английский экономист Альфред Маршалл (1842-1924) предложил рассматривать четвертый фактор - предпринимательские способности людей. Некоторые современные экономисты выделяют еще один фактор производства - «знания» в понимании достижений науки, информации, технологии, научно-технического прогресса.

Труд - совокупность умений, навыков, физических и интеллектуальных возможностей человека, то есть его рабочая сила, которую он использует в процессе производства.

Земля (природные ресурсы) - так называют блага природы, используемые человеком в процессе производства: земля, недра, водные, лесные, биологические, агроклиматические и все другие виды природных ресурсов, о которых вы уже знаете из географии, биологии, физики и других наук.

Капитал - все средства производства, созданные человеком: помещения, оборудование, машины, материалы, инструменты, полуфабрикаты, а также добытые средства, то есть денежный капитал, предназначенный для организации производства. Предпринимательские способности - способность людей к организации производственной, торговой, коммерческой и другой деловой, экономической деятельности. Это особый экономический фактор, который обеспечивает объединение и комбинацию всех других ресурсов в единую систему в процессе производства товаров и услуг. Предпринимательские способности выявляются в процессе особого вида деятельности, которую называют предпринимательством.

ТЕМА – 3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СТРОИ И ИХ ТРАНСФОРМАЦИЯ

1. Понятие «экономический строй». Различные подходы к определению экономических строев.
2. Содержание моно и полиструктурных систем.
3. Возникновение и признаки планово-тоталитарного строя.
4. Коренные признаки смешанной экономики.

Современный мир есть результат естественного исторического развития общества. Понимание же этого исторического процесса у отдельных ученых-экономистов современности различно и объясняется это использованием **различных критериев** для характеристик данного процесса.

Наиболее известен формационный подход, лежащий в основе анализа явлений и процессов общественной жизни. К.Маркс выделял три основные формации:

1. **Первичная** (архаичная), куда он относил первобытнообщинный и азиатский способы производства.
2. **Вторичная**, основанная на частной собственности (рабство, крепостничество, капитализм).
3. **Коммунистическая** общественная формация.

На основе утверждения о том, что решающая роль в общественном производстве принадлежит непосредственно процессу производства формационный подход позволил выявить закономерные ступени в историческом развитии общества и выделить **пять способов** материального производства: первобытнообщинный, рабовладельческий, феодальный, капиталистический и коммунистический. Однако классическое выделение пяти способов производства не включает азиатский способ производства, цивилизации Китая и Индии.

В связи с этим несомненный интерес вызывает теория политического развития общества, смены цивилизаций. Согласно этой теории можно выделить семь цивилизаций: неолитическая, продолжительность которой в мире составляла 30-35 веков; восточно-рабовладельческая (бронзовый век) – 12-13 веков в мире; раннефеодальная – продолжительностью 7 столетий; доиндустриальная; индустриальная и постиндустриальная. История мировой экономики знает три стадии производства, которые отличаются друг от друга по качеству факторов производства и характеру созидательной деятельности. При определении периодов прогрессивного развития производства принято на центральное место в истории ставить техническую революцию, создавшую индустрию (промышленность).

Исходная стадия реальной экономики до сих пор типична, например, для некоторых стран Африки, где в сельском хозяйстве занято 2/3 населения. Стадия индустриального производства является господствующей во многих странах всех континентов (Турция, Мексика, Бразилия, Индонезия и др.). Правда, в последние десятилетия XX века, особенно в Юго-Восточной Азии, появились новые индустриальные страны с высокими темпами роста экономики.

Наконец, на высшую ступень постиндустриального производства перешли США, Канада, Япония, государства Западной Европы и некоторые другие страны.

Однако, такая трехуровневая структура мирового производства не является неизменной. Напротив, в последние годы ускорилось развитие многих отсталых стран в направлении индустриального, а в конечном счете – постиндустриального прогресса, но это процесс потребует много времени и усилий.

Все звенья хозяйственной деятельности внутренне взаимосвязаны между собой и составляет единое целое или систему. Поэтому необходимо выявить системные связи в экономике.

Понятие система относится к числу важнейших научных категорий. Существует множество различных определений системы. Наиболее распространенным является следующее:

Экономическая система - это целостная экономическая структура, образовавшаяся на основе взаимосвязи экономических отношений, форм организации экономики, механизма хозяйствования и экономических учреждений.

Составные части экономической системы:

- производительные силы
- экономические отношения
- технологии и естественные условия производства
- механизмы хозяйствования
- экономическая политика

Производительные силы являются единством средств производства и людей, приводящих их в действие.

Экономические связи и отношения, возникающие в процессе воспроизводства необходимых для людей жизненных благ, называются **экономическими отношениями**.

Единство производительных сил и существующего вида экономических отношений на каждом этапе развития общества составляет **способ производства**.

По классическому подходу экономические отношения в то же время считаются **базисом**. Над ними возникают присущие данной экономической системе отдельные виды политических, юридических, идейных, национальных, моральных, семейных и других общественных отношений и порядков. Они все вместе составляют **надстройку** общества. Способ производства в совокупности с надстройкой общества называется **социально-экономической формацией**.

Технология – это определенные способы сочетания факторов производства.

Экономическая политика – меры государства, направленные на воздействие на экономику, экономические отношения и процесс воспроизводства.

Наибольшее распространение в мировой экономической литературе получила классификация хозяйственных систем по двум признакам:

1. По форме собственности на средства производства;
2. По способу, посредством которого координируется и управляется экономическая деятельность.

На основе этих признаков различают:

Традиционные системы. Во многих экономически слаборазвитых странах действуют основанные на традициях и обычаях системы. В таких странах проблемы что, как и для кого производить решаются традициями, передающимися от поколения к поколению. Именно поэтому в таких странах резко ограничен технический прогресс и инновации, так как они вступают в противоречие с традициями и угрожают стабильности общественного строя. В настоящее время примеры подобной организации экономической жизни можно найти лишь в изолированных уголках Африки и Океании.

Командная или централизованная экономика является противоположностью рыночной экономики. Она основана на государственной собственности на все материальные ресурсы. Отсюда все экономические решения принимаются государственными органами посредством централизованного (директивного) планирования. Каждому предприятию производственным планом предусматривается, что, в каком объеме производить; выделяются определенные ресурсы, техника, рабочая сила, материалы и др., что определяет решение вопроса, как производить; указываются не только поставщики, но и покупатели, т.е. решается вопрос, для кого производить. Выделение ресурсов предприятию осуществляется на основе долговременных приоритетов.

Рыночная экономика или капитализм эпохи свободной конкуренции, которая характеризуется частной собственностью на ресурсы,

использованием системы рынков и цен для координации экономической деятельности и управления ею. Сам механизм рынка определяет что, как и для кого производить (подробно об этой экономической системе будет сказано во втором разделе данного учебного пособия).

Признаки моно и поли экономических систем:

Моноструктура - экономическая система, в которой господствует одна форма собственности:

- Общества с господством государственной собственности.

Например, «азиатский» способ производства в древнем Востоке и экономика бывших социалистических стран.

- Общества, основанные на монополии частной собственности.

Например, такие общества существовали в условиях рабовладения, феодализма и чистого капитализма.

Полиструктура - экономика, отрицающая приоритет отдельной формы собственности, основу которой составляют многообразие форм собственности. Например, смешанная экономика.

Возникновение тоталитаризма связано прежде всего с трудностями модернизации, перехода общества к индустриальной стадии развития, с попытками правящей элиты преодолеть эти трудности путем "чрезвычайщины" — огосударствления, сверх бюрократизации, униформенной политизации и милитаризации всего общества. Сущность тоталитаризма заключается в том, что в результате указанных процессов устанавливается бюрократическая (военно-бюрократическая) диктатура, фактически отражающая интересы государственного (партийно-государственного) аппарата, а также - отчасти — интересы представителей разного рода маргинальных групп, деклассированных элементов, из которых в значительной степени этот аппарат формируется и которые им подкармливаются.

Исторические ситуации, в которых устанавливается система общественных отношений, под названием тоталитаризм, очень сходны. При этом, хотя явление было обнаружено явно с политическими целями в XX в., тоталитарные общества имели место в разных странах и в самое разное историческое время и существовали более или менее длительные исторические периоды. Одним из важных условий тоталитаризма, ранее никогда не называвшимся, является относительная бедность и монотонность, рутинность существования. Примитивные общества - тоталитарные общества. Общества богатые, с развитой имущественной дифференциацией, обычно не тоталитарны. Вторым условием является общая опасность, объединяющая всех членов общества или большую его часть, которые спланиваются вокруг государства. Третьим условием, способствующим возникновению тоталитарного государства, является зависимость общества от общего источника жизни (например, вода в восточных государствах древности и средневековья). Так называемые "смутные" времена,

поляризующие общество, также являются питательной средой для формирования тоталитарных настроений в обществе и тоталитарной роли государства. Примером может являться обстановка в эпоху якобинского террора и деятельность государства якобинской диктатуры.

Обязательным условием существования тоталитарного государства является наличие общей национальной идеи, которая сплотила бы большую часть общества, безразлично, какой по своей сути. Это может быть идея строительства новой жизни, идея создания нового человека, идея завоевания мира, борьба с коммунизмом, с капитализмом...

Наличие плановой экономики, несмотря на мнение некоторых ученых (Ф. Хайек), не означает перехода к тоталитаризму и не является условием создания тоталитарного государства. Плановая экономика в годы второй мировой войны и особенно в последующие годы стала более или менее характерной чертой экономики разных стран, которые не стали от этого тоталитарными. Все отмеченные здесь условия и ситуации возникновения тоталитарных государств в большей или меньшей степени присутствовали и в Советском Союзе, и в фашистской Германии. И в СССР и в Германии (с различными изменениями и поправками на эпоху) был низкий уровень потребления и скудные запросы огромного большинства населения. И в СССР и в Германии людей могла сплотить внешняя опасность и враждебность, идущая из Европы. И СССР и Германия вышли из революции, СССР в некоторой степени продолжал оставаться революционной страной, даже в период сталинских репрессий. Оба народа были воодушевлены общей идеей (немецкий - идеей реванша, советский - переустройством своего общества, которое дало бы пример другим народам, а также идеей победы в грядущей войне). Все это были те условия, которые привели к установлению тоталитаризма.

Признаки тоталитаризма. Учёные, политологи, написали ряд фундаментальных работ на тему возникновения и существования тоталитаризма, важнейшими из которых являются: книга Х. Арента "Происхождение тоталитаризма" и совместная монография К. Фридриха и З. Бжезинского "Тоталитарная диктатура и автократия".

Авторы последнего исследования предлагают для определения "общей модели" тоталитаризма пять признаков:

- единая массовая партия, возглавляемая харизматическим лидером;
- официальная идеология, признаваемая всеми;
- монополия власти на СМИ(средства массовой информации);
- монополия на все средства вооруженной борьбы;
- система террористического полицейского контроля и управления экономикой.

Концепция Фридриха и Бжезинского, получившая в историографии название "тоталитарный синдром", оказала большое влияние на последующие исследования в этой области. В то же время неоднократно

указывалось на несовершенство их формулы, что, впрочем, признавали и сами авторы.

Сложность создания приемлемой концепции привела к критике самой идеи моделирования тоталитаризма, основные положения которой сводились к следующему:

- с помощью концепции тоталитаризма нельзя исследовать динамику процессов в социалистических странах (Г. Гласснер);
- не бывает целиком контролируемой или неконтролируемой системы (А. Кун);
- модели тоталитаризма нет, так как взаимоотношения между отдельными ее элементами никогда не были разъяснены (Т. Джонс);
- тоталитарная модель игнорирует "источники общественной поддержки" тоталитаризма в СССР (А. Инкельс).

Однако поиск оптимальной модели продолжается по сей день.

В научной литературе различают два "классических" типа тоталитаризма — правый (фашизм, национал-социализм) и левый (сталинизм, маоизм). Их противопоставление игнорирует общность внутренней природы обоих явлений, прежде всего огосударствления основных сфер жизнедеятельности общества, неограниченной власти государства над человеком, в т.ч. и через механизмы идеологической обработки. Наличие этой, самой характерной, черты тоталитаризма позволяет отличать его от авторитарного режима.

Можно выделить следующие "родовые" черты, которые в совокупности определяют тоталитаризм при всём разнообразии его этнонациональных, цивилизационных причин:

а) неприятие демократических прав и свобод — слова, печати, собраний, объединений и т.д.;

б) всевластие (включая монополию на информацию) корпоративных организаций иерархического типа;

в) государственная и/или находящаяся под жестким бюрократическим контролем частная собственность на средства производства, по крайней мере — на основную их часть;

г) административно регулируемый характер экономики, в т.ч. централизованное распределение сырья, продукции (редистрибуция), значительная роль принудительного труда и внеэкономического принуждения в жизни общества;

д) официальная регламентация всех сторон жизни общества и человека, включая ограничения в одежде, передвижении, проведении досуга и т.д.;

е) мощный репрессивный аппарат, использующий методы физического и психологического террора по отношению к массовым и даже элитным группам; система всеобщей слежки и "стукачества"; развитая сеть тюрем и концлагерей с антигуманными методами содержания;

ж) мессианская государственная идеология (т.е. копилка убеждений, имеющих силу веры), долженствующая распространиться (вместе с ее носителями) по всему миру или хотя бы в его значительной части;

з) агрессивный характер внешней политики, сочетающийся с самоизоляцией страны (закрытое общество);

и) милитаризация экономики и всего общества, перманентное применение насилия (полицейского и армейского) во внутренней политике;

к) общенациональный, наделяемый сверхъестественными качествами правитель (вождь) как ключевой элемент политико-идеологической системы.

Рассмотрим подробнее некоторые черты тоталитарного государства, тоталитарного общества.

Тоталитаризм - определенный тип политической системы, специфический политический и общественный строй, политическое и социальное явление XX века. Термин "тоталитаризм" происходит от позднелатинских слов "totalitas" - полнота, цельность и "totalis" - весь, целый, полный, что применительно к политическому режиму означает полное (тотальное) подчинение граждан государству, т.е. огосударствление (этатизация – от фр. Etat - государство).

Впервые в политической лексике понятие тоталитаризма введено в 1925 г. итальянским лидером социал-национализма Бенито Муссолини. Но его существенные принципы имеют глубокие исторические корни от идеального государства Платона до идеи полного подчинения населения страны, индивида государству, а также полной управляемости обществом в трудах утопистов Т. Мора и Т. Кампанеллы, Грагха Бабефа и др. Одной из ярких отличительных черт тоталитаризма является требование всеобщего равенства. Так, Гракх Бабеф призывал навсегда отнять у каждого надежду стать более богатым, более влиятельным, превосходящим своими знаниями кого-либо из своих сограждан. Именно в XIX в для многих французских социалистов да и немецких философов, исповедующих идеи социализма, основным стало стремление к насильственному преобразованию общества на основе коммунистических идей. Вполне естественным считал Сен-Симон наказание граждан, не подчинившихся указаниям плановых структур.

Значительно обогатил и осовременил идеи полного подчинения граждан государству и поголовной управляемости обществом французский философ Ж-Ж Руссо, исходивший из "отеческого желания" вывести народ на светлый путь счастливой жизни, из необходимости глубокого преобразования общества на началах разума, равенства, свободы, социальной справедливости. Создание государства, считает Руссо, означает появление из отдельных несовершенных людей "морального коллективного целого", политического организма или "политического тела", в котором как бы растворяется отдельная человеческая личность. Государство же выступает носителем непосредственно выражаемой гражданами общей воли, которое обладает абсолютной властью и неделимым суверенитетом. Если же возникает неподчинение, непокорность отдельных граждан, то государство применяет силу, принуждение, заставляет "быть свободными", потому что свобода проявляется в соответствии с общей волей.

Идеи тоталитаризма нашли отражение и в трудах Иоганна Готлиба Фихте, Георга Вильгельма Фридриха Гегеля, Карла Маркса, Фридриха

Ницше, и др.. Определяя источники тоталитаризма, политолог Фридрих Хайек, философ Карл Ясперс делают особый упор на регулирование, указывая, что с помощью экономического и социального планирования реализуются все коллективные цели. Ради достижения великой цели, общего блага позволительно использовать любые средства. Идеальные образы совершенного гармоничного строя, утопии, отмечает Вячеслав Липинский, играют огромную роль в истории, и они в большинстве своем осуществимы при обязательном условии их искажения. Философ Николай Бердяев подчеркивает, что "целостность есть главный признак утопии. Утопия всегда тоталитарна, враждебна свободе".

При всей своей сложности и многовекторности тоталитарный режим имеет достаточно четкий набор основных характерных черт, самых главных, отражающих суть этого режима признаков. К этим характеристикам относятся следующие:

1. Тоталитаризм всегда испытывает очень серьезные проблемы с легитимностью власти. Тоталитарный режим никогда не устанавливается в результате свободных, честных выборов. Установлению тоталитаризма обычно предшествуют революции, государственные перевороты, мятежи, путчи, узурпация власти и т.д. Таким образом тоталитарный режим не получает мандат народа и поэтому не может считаться легитимным.

2. Происходит абсолютное отчуждение подавляющего большинства населения от возможности не только формировать власть, но и влиять на власть, контролировать государство. В результате этого государство получает в свое распоряжение практически абсолютную, никем и ничем не ограниченную власть над народом. Это приводит ко всеобщей, тотальной бюрократизации всех процессов и отношений в обществе и жесткой регламентации их со стороны государства, полностью разрушается гражданское общество, происходит полное огосударствление не только политической сферы, не только социальных и экономических отношений, но также научных, культурных, бытовых, межличностных, брачно-семейных и всех иных отношений. Власть устанавливает жесточайший контроль над литературой и искусством, насаждает в обществе новую, государственную мораль и нравственность.

3. Логичным завершением тотального контроля государства над страной является огосударствление личности, превращение граждан тоталитарного общества в государственных крепостных или государственных рабов. Развитый тоталитаризм чаще всего устанавливает не только фактическую, но даже формально-юридическую личную зависимость граждан от государства. Тоталитарному государству это необходимо для воссоздания системы, которая позволяла бы принудительно изымать рабочую силу граждан в пользу государства методами прямого внеэкономического принуждения.

4. Для того, чтобы обеспечить такую эксплуатацию граждан, государством создается организованная система внутреннего террора власти, против собственного народа. Чтобы обеспечить решение этой задачи, власть нагнетает в стране атмосферу всеобщей подозрительности, недоверия,

тотальной слежки граждан друг за другом, атмосферу всеобщего доноительства. Это подогревается искусственно нагнетаемой атмосферой шпиономании, поиском многочисленных внутренних и внешних врагов, создания в общественном сознании представления о якобы постоянно существующей для страны угрозы из вне, создание атмосферы осажденного лагеря, что в свою очередь требует усиления милитаризации общественной жизни, милитаризации экономики, увеличения степени ее проникновения во все общественные и государственные организации.

5. В этой ситуации в стране фактически исчезает правовая система. Вместо нее создается система законодательных актов, а также равных им по степени важности (или даже превосходящих их) подзаконных секретных директив, указов и т.п., которая отражает уже не нормы права, а политическую волю властных структур или даже отдельных вождей. Применение законов не носит универсальный характер, а власть, не связанная никакими нормами права, может применять законы по своему разумению. На основе такой системы законодательства часто создаются институты внесудебной расправы государства над гражданами, создаются особые или чрезвычайные суды и т.д., которые получают право по своему усмотрению решать судьбы людей. Гражданин тоталитарного общества может быть осужден не только за то, что он совершил, но и за то, что он мог иметь намерение совершить нечто предосудительное с точки зрения власти, а также за свое социальное происхождение, имущественное состояние, идейные убеждения, родственные или дружественные связи и т.п.

6. В политической системе тоталитарного строя вся полнота высшей власти концентрируется в руках вождя, его ближайшего окружения. Практическая реализация директив высшего политического руководства осуществляется партийно-государственной бюрократией, которая в своей деятельности руководствуется не законами, а прежде всего секретными циркулярами, указами, постановлениями, решениями вышестоящих государственных и партийных инстанций. В тоталитарном государстве полностью отсутствует принцип разделения властей.

7. Для тоталитарного режима характерно существование одной безраздельно властвующей, политической партии. Благодаря жесткой системе производственно-территориального принципа функционирования и устройства, эта политическая партия охватывает всю страну, пронизывает при помощи первичных партийных организаций все государственные и общественные структуры, все предприятия, систему образования, здравоохранения, культуру и т.п. Создавая многочисленный партийный бюрократический аппарат и получая тотальный контроль над кадровой политикой, такая политическая партия, срашивается с государством, возвышается над ним, становится выше законов, общества, морали. Это создает идеальную среду для многочисленных злоупотреблений властью и деньгами, для создания системы всеобщей и тотальной коррумпированности. Легальная политическая оппозиция в стране отсутствует, власть опирается,

на насилие или постоянную угрозу насилия. Одна из опор власти - системное оболванивание граждан, тотальное “промывания мозгов”.

8. Характерной особенностью тоталитарного режима является создание культа личности вождя, раздувание этого культа до гипертрофированных размеров, превращение личности вождя в подобие полубога.

9. Политизация и идеологизация всех процессов и отношений в обществе экономических, социальных, культурных, научных, бытовых, межличностных, брачно-семейных и т.п.

10. Власть тоталитарного режима в своей социальной политике стремится проводить принцип “разделяй и властвуй”. С этой целью общество делится на “исторически прогрессивные” и “исторически реакционные” классы и социальные группы, потенциально опасны для общества. Результатом такой социальной политики является противопоставление одних социальных групп другим (по национальному, этническому, религиозному, социальному признакам, имущественному положению и т.п.).

11. Важнейшей характеристикой тоталитарного режима является создание и насаждение особого вида тоталитарного массового сознания. В его основе лежит отождествление, типа государственной власти и общества, полное игнорирование индивидуальных прав и свобод личности и сознательное подчинение их интересам различных типов коллектива, стремление объединить все общество вокруг некой высшей идеи, представить весь народ как некое единое коллективное целое, объединенное единой волей монолитного государства во главе с мудрым вождем и непогрешимой правящей партией, которая обладает монополией на высшую истину “в последней инстанции”. Это влечет крайнюю нетерпимость по отношению к любым формам инакомыслия, расправу с любыми носителями такого инакомыслия. Свой политический и государственный строй объявляется единственно правильным, спасителем всего человечества, которое “неразумно” противится своей интеграции в систему тоталитарных ценностей. Утверждается высокомерно-снисходительное или враждебно-подозрительное отношение ко всему иностранному вследствие самоизоляции тоталитарного общества от внешнего мира, закрытости, от мировой цивилизации.

12. Экономический строй тоталитарного общества опирается на всеобъемлющее господство государственной собственности, которая функционирует в режиме жесткой плановой экономической системы. Широко применяются методы прямого насилия государства по отношению к негосударственному производителю, господствует неадекватная оплата труда занятых по найму или полностью бесплатное присвоение рабочей силы государством.

Таковы основные сущностные характеристики тоталитарного политического режима. Конечно, в зависимости от того, о каком именно конкретном типе тоталитарного режима идет речь, вышеописанный набор

характерных черт тоталитаризма может несколько видоизменяться. Однако главная сущностная характеристика тоталитаризма, заключается в том, что человек, его жизнь и достоинство, честь и свобода, достаток и благополучие, его семья не имеют для власти, для государства никакого самостоятельного значения и никакой самостоятельной ценности, а являются лишь средством в попытке реализовать некие утопические идейно-политические доктрины. Тоталитарная власть готова пожертвовать настоящим не одного поколения, пожертвовать судьбами целых народов во имя призрачной надежды лучшей жизни в неопределенно далеком и никогда не наступающем будущем.

Основные типы тоталитарного режима. В зависимости от того, на какой вектор развития общества и государства делается основной упор, в зависимости от того, какая магистральная идея закладывается в тоталитарный режим, можно выделить следующие типы тоталитаризма.

1. Тоталитарный режим социалистического или коммунистического типа. В основу этого типа тоталитаризма заложена идея социального равенства, строительства однородного бесклассового общества. Примерами тоталитаризма коммунистического типа является бывший СССР, КНР, другие страны бывшего социалистического мира. В современном мире к таким странам наряду с КНР принадлежит Куба, КНДР.

2. К тоталитаризму второго типа относят политические режимы фашистского или национал-социалистического типа. Краеугольной идеей этого типа тоталитаризма является идея национального или расово-этнического превосходства одного народа над другим. В странах, где существовал тоталитарный режим нацистского типа, пытались построить моноэтническое, расовооднородное общество. Эту задачу решали путем возвышения одной из наций и соответствующего уничтожения и дискриминации других народов. Классическим образцом тоталитаризма такого типа является фашистская Германия.

3. В третий тип тоталитаризма заложена идея религиозного фундаментализма, фанатизма. Это теократический тоталитаризм. Тоталитарный режим этого типа стремится построить общество, основанное на догмах и канонах той или иной религии в ее наиболее ортодоксальном, непримиримом варианте. В современном мире к такого рода тоталитарному режиму можно отнести исламский режим в Иране. Своеобразными гибридными типами тоталитаризма являются режимы М. Каддафи в Ливии и С. Хусейна в Ираке. В этих режимах представлен своеобразный симбиоз теократического (исламского) тоталитаризма и элементов тоталитаризма социалистического типа. Любой тип тоталитаризма – это деструктивный, саморазрушающийся режим, тупиковое направление общественного устройства.

Опыт XX века свидетельствует о возможности по меньшей мере трех моделей развития событий, ведущих к краху тоталитарных режимов. Это: во-первых, их свержение в результате народного восстания (революции) внутри страны; во-вторых, падение в результате внешнеполитического поражения или давления либо в итоге военного разгрома; в-третьих, в ходе их

постепенного внутреннего разложения. В исторической реальности чаще всего наблюдалось смешение всех трех путей и сценариев, которые можно поэтому рассматривать как своего рода "идеально-типические" варианты.

Наиболее явственно элементы развития первого типа прослеживаются на примере Венгерской революции 1956 г. В ходе ее тоталитарный режим советского типа был свергнут, сформировано правительство, ориентированное на систему представительной демократии, а реальная гегемония перешла в руки органов рабочего и территориального самоуправления - рабочих и революционных Советов¹⁰³. Однопартийная диктатура компартии была восстановлена только путем вооруженной интервенции СССР. События в Венгрии служат ярким доказательством принципиальной возможности революционного низвержения тоталитаризма.

Следует отметить, что революционные народные движения возникали и в других тоталитарных государствах (в ГДР в 1953 г., в Польше в 1956, 1970 и 1980-1981 гг. и т.д.), но им не удавалось добиться падения режимов: они были либо подавлены силой, либо интегрированы частью правящего номенклатурного класса. Известны случаи, когда народные движения против тоталитарного господства использовались как прикрытие для государственного переворота со стороны "реформистской" части номенклатуры (в Румынии в 1989 г.) или как вспомогательное средство для военного разгрома режима внешними силами (в Италии в конце Второй мировой войны).

Классическим примером падения тоталитарной власти в результате военного разгрома следует считать, безусловно, крах национал-социализма в Германии в итоге Второй мировой войны. Среди исследователей широко распространен тезис о том, что "мало шансов оставалось в условиях национал-социалистической диктатуры на успешное восстание в самой Германии", что "свержение господства Гитлера с помощью изолированного восстания снизу было невозможно". В качестве обоснования такого мнения ссылаются на эффективность контроля над населением со стороны нацистской системы, на низкий уровень сопротивления в Германии, на пассивность большинства немецкого народа к концу войны и т.д. Все это заставляет поставить вопрос о том, насколько вообще возможно свержение эффективного тоталитарного режима изнутри.

Тоталитарная система господства предполагает наличие тотального контроля власти над обществом с помощью сочетания индоктринирования масс и искоренения любой почвы для появления оппозиции. В теоретической, "идеальной" модели тоталитаризма, действительно, никакой протест невозможен, просто потому, что у полностью "переформированных" и запрограммированных с помощью господствующей идеологии людей не могла бы возникнуть даже сама мысль о том, что "что-то не так". К счастью для современников, ни одна власть в XX веке не обладала настолько совершенными методами, механизмами и техническими средствами воздействия на умы и сердца, чтобы добиться такого результата. Не были

исключением и национал-социалистический режим Гитлера, и сталинская диктатура. Как в СССР, так и в Германии возникали подпольные группы, хотя бы у части людей сохранялось недовольство существующим положением, а невозможность открытого протеста и сопротивления приводила к широкому распространению пассивного уклонения от труда на благо системы, элементов сознательного или чаще даже неосознанного саботажа. Такие настроения росли и распространялись по мере усиления внутри- и внешнеполитического кризиса тоталитарного режима и, как показывает история СССР, время от времени выливались в открытые бунты и восстания. К 1945 г., после тягот военной катастрофы, голода и страданий, большинство жителей Германии уже не питало и не могло никаких симпатий к нацистскому режиму и проявляло такое отношение в самых разных формах. Не случайно почти все влиятельные политические силы в послевоенной Германии вынуждены были говорить о социализме, чтобы получить поддержку в немецком обществе, хорошо понимавшим, что только радикальное социальное переустройство может искоренить основы фашизма. К сожалению, говоря словами философа Кьеркегора, "реальное - это уничтоженное возможное". Мы никогда не узнаем, могла ли закончиться Вторая мировая война "новым 1918 годом", если бы затянулась еще на какое-то время.

Державы антигитлеровской коалиции "никогда не вели войну против фашизма.. Их военные действия служили двойной цели: с одной стороны, - империалистического передела и переустройства мира, с другой, - сдерживания любой тенденции к социальной революции в Европе. Первая мировая война... привела к широкой волне революционных движений. Все государственные власти - и прежде всего нацисты - извлекли из этого урок: никогда больше не допустить повторения "ноября 1918 г.", превращения империалистической войны в социальную революцию!" - замечал современный немецкий публицист М.Райнлендер. Осуществлявшиеся союзниками и направленные против мирного населения "массовые бомбардировки физически и психологически готовили то, чему после 1945 г. предстояло стать практикой оккупации: тотальное удушение любой самостоятельной политической инициативы освобождения на территории Германии... Союзники - как на Западе, так и на Востоке - в практике оккупации продемонстрировали, что они стремятся с самого начала воспрепятствовать любой самостоятельной социалистической альтернативе".

Идея и политика антифашистского национального единства, которая преобладала в войне против Гитлера и Муссолини и в движении Сопротивления, помешала социальному перевороту в Европе и, тем самым, реализации самоуправленческой альтернативы, предложенной леворадикально-интернационалистским крылом борьбы с фашистским и сталинистским тоталитаризмами. В итоге победители навязали очищенной от наци-фашизма Европе свои модели государственного устройства: представительную демократию в Западной Германии (где еще в течении ряда

лет правительство управляло с помощью авторитарных методов) и советский тип тоталитарной власти в Восточной части континента.

Нельзя отрицать роль "внешних" факторов и в процессе перехода от тоталитарных режимов к системам представительной демократии в Испании, Португалии, Восточной Европе и в СССР. Но здесь они сыграли косвенную роль. С одной стороны, часть правящих элит этих государств стремилась интегрироваться в мировую экономическую систему и занять в ней конкурентоспособное положение. С другой, финансовая и - как следствие - экономическая зависимость от западных держав и мировых рынков ослабляла монолитность режимов, уже переживавших внутреннюю эрозию и совершавших постепенную эволюцию к авторитаризму.

И все же в большинстве случаев тоталитарные системы власти рушились в результате постепенных процессов демонтажа изнутри, которые осуществлялись частью правящих классов, не удовлетворенных прежними методами своего господства. Отказ от прежних политических форм мог при этом происходить внешне резко и драматично (так называемые "бархатные революции" в странах Восточной Европы, события августа 1991 г. в СССР), даже под давлением "снизу", но ход событий в целом нельзя считать революционным. Он все время оставался под контролем одного и того же правящего класса; власть переходила от одной его группировки к другой, механизмы господства изменялись "сверху", а социальные движения использовались "демократическим" крылом этого класса для отстранения "консервативных" конкурентов и маргинализировались. Альтернативные, самоуправленческие тенденции были быстро нейтрализованы и не смогли наложить на развитие событий свой отпечаток. В результате на место однопартийных диктатур пришли структуры многопартийной демократии. В некоторых странах (прежде всего, в бывшем СССР) они сохраняют сильные авторитарные черты: жесткую президентскую власть, правительства, не зависящие от воли парламентов, назначение из центра глав местных администраций, разгон неугодных парламентов, преследование национальных меньшинств и т.д. Принципы парламентской демократии распространяются в таких случаях, в первую очередь, на сферу формального государственного устройства.

В реальной действительности не существует ни одной экономической системы в чистом виде. В результате тесного переплетения власти и экономики современная экономическая система практически всех стран представляет собой **смешанную экономику**. Здесь и государство и частный сектор играют важную роль в производстве, распределении и потреблении всех ресурсов и материальных благ в стране, т.е. данная система характеризуется, во-первых, наличием различных форм собственности и, во-вторых, использованием централизованного управления.

Необходимо отметить также, что не существует однозначного решения существующих экономических проблем. И потому разные общества, имея различное прошлое, настоящее и будущее, свои традиции и обычаи, свою

идеологию, используют разные приемы решения задач реальной жизни. В связи с этим различают американскую, японскую, шведскую, узбекскую и другие модели рыночной экономики. Например, известна шведская система, в которой сердцевиной является социальная политика. Японская модель экономики характеризуется развитым индикативным (рекомендательным) планированием и координацией деятельности правительства и частного сектора. Для японской модели характерно сохранение национальных традиций при заимствовании всего самого ценного у других стран. В американской экономике государство играет важную роль в утверждении правил экономической деятельности, регулировании бизнеса, развитии образования и науки. Но большинство решений принимается исходя из ситуации на рынке и ценообразования на нем.

Признаки смешанной экономики:

- Существуют различные формы собственности;
- Экономические процессы регулируются рыночным механизмом, а также со стороны государства.

ТЕМА – 4. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ПРОИЗВОДСТВА

1. Сущность экономической деятельности и ее виды.
2. Содержание процесса производства и его формы.
3. Понятие экономической эффективности.
4. Влияние разделения труда, специализаций, корпораций и интеграционных процессов на эффективность экономической деятельности.

Экономическая деятельность представляет собой целесообразную деятельность, основанную на известном расчете и направленную на удовлетворение разнообразных потребностей людей. Представляя собой сложный и запутанный комплекс разнообразных процессов и явлений, экономическая деятельность выделяет четыре стадии воспроизводства общественного продукта: производство, распределение, обмен и потребление.

Со временем, по мере развития общества, эти стадии воспроизводства становятся самостоятельными, со своей спецификой, закономерностями, механизмами, и могут изучаться отдельно. Исходным моментом воспроизводства следует считать процессы, связанные с **производством**, созданием благ и услуг. Здесь главным становятся вопросы определения объемов и структуры производимых благ, организации и технической оснащенности труда, выбора наиболее эффективной технологии. Именно на

этой ступени создается возможность удовлетворения потребностей, материальная база дальнейшего потребления.

Распределение призвано решать другую проблему - определить долю каждого участвующего в производстве и каждого члена общества в результатах совместного труда. Другими словами, через распределительные отношения в обществе формируются доходы каждого, которые дают ему возможность потреблять необходимые блага. Принципов распределения может быть много: например, можно делить всем поровну, а можно - по собственности или по труду. Однако, очевидно, что характер и механизм распределения будут зависеть от характера и механизма производства.

Следует различать распределение в узком смысле (распределение продукта) и распределение в широком смысле (условий и факторов производства). Распределение продукта зависит в значительной мере от того, как распределены факторы производства между субъектами производства.

Различают первичное распределение и вторичное распределение, или перераспределение. Произведенный продукт, полученный доход, как правило, подлежат перераспределению между различными субъектами экономической деятельности: предприятиями и государством; работниками и собственниками; государством и регионами и т.д. В результате образуется очень сложная и противоречивая система распределения и перераспределения, которая в идеале должна способствовать росту эффективности экономики и достижению социальной справедливости в данной экономической системе.

Обмен выполняет функцию перераспределения произведенного продукта и "приближения" возможности потребления. **Обмен** – стадия движения общественного продукта, которая доставляет произведенные продукты и условия производства субъектам экономической деятельности. Различают обмен деятельности в самом производстве и обмен продуктами. Если первый вид обмена основан на технологическом разделении труда внутри трудового процесса и связывает трудовые процессы, осуществляемые отдельными работниками (работа в цехе, на конвейере), то второй качественно отличается от первого. Обмен продуктами осуществляется на базе общественного разделения труда, или специализации субъектов экономики на производстве того или иного вида продукции.

В развитой хозяйственной системе распределение не осуществляется посредством натуральных благ, т.е. из производства непосредственно за участие в нем мы не получаем натуральный продукт этого производства. Здесь используется универсальная ценность - деньги, поэтому получение всех необходимых благ для потребления связано с особым механизмом обмена через рынок, таким образом, сфера обмена становится важной и самостоятельной сферой экономической деятельности.

Конечной целью экономической деятельности выступает **потребление** благ, которое означает конечное использование благ по его назначению и обеспечение тем самым жизнедеятельности людей. **Благо** – это любой предмет, как материальный, так и нематериальный, который способен в

конечном счете удовлетворить определенные потребности потребителя или может быть использован производителем для соответствующих целей. Благами являются как вещи, так и их свойства. Потребности удовлетворяются как созданными, так и не созданными производственной деятельностью благами.

По целям потребления различают **личное потребление**, т.е. направленное на удовлетворение потребностей людей за пределами производства, и **производственное потребление**, или использование продукта для целей возобновления и расширения факторов производства, для инвестиционных целей. Многообразие потребностей и способов их удовлетворения предопределяет не только структуру производимых предметов потребления и услуг, но и особенности организации потребления (через домашние хозяйства, общественные формы и т.д.).

Потребление тоже может рассматриваться как самостоятельный процесс, связанный с услугами, развлечениями, материальными продуктами. У него также существуют свои самостоятельные цели и задачи, свои закономерности и приемы. Потребление заканчивает воспроизводственный процесс и в то же время становится исходным моментом следующего воспроизводственного круга.

Выше уже говорилось, что человек не может не производить, так как это связано с самим его существованием. Однако стоит заметить, что человек, являясь частью живой природы, неизбежно взаимодействует с нею в ходе своей деятельности. На заре человечества такая деятельность мало чем по форме отличалась от действий высших приматов, которые занимались поиском своего пропитания. По мере совершенствования приспособлений и материальных условий такого взаимодействия наш древний предок все более и более в своих действиях отличался от высших приматов. Речь шла не только об осмысленной деятельности, но и об использовании все более совершенных приспособлений и материальных условий для добычи пищи, причем зачастую созданных человеком самостоятельно.

На определенном этапе человеческой эволюции произошло обособление описанной выше деятельности, связанной с добычей пищи. Появились потребности, выходящие за рамки физиологического минимума существования. Именно появление потребностей - желаний сделать осознанно что-то полезное для себя и своих близких - явилось мощным фактором, стимулирующим к поиску решений возникших проблем. Это неизбежно вело к совершенствованию приспособлений и материальных условий взаимодействия с веществом природы для реализации появившихся потребностей. Взаимодействие неизбежно начало принимать форму сознательного изменения вещества природы для удовлетворения возрастающих человеческих потребностей.

Именно здесь и начинается история человеческого производства в качестве экономической деятельности. Под **производством**, стало быть, мы понимаем целесообразную деятельность людей, направленную на создание необходимых для своего потребления материальных и духовных благ.

В любом обществе для осуществления производства, необходимо, прежде всего, существование факторов, участвующих в данном процессе. Независимо от системы и формы экономики обязательны три условия, являющиеся общими для всех сфер производства или оказания услуг: рабочая сила, орудия труда и предметы труда.

Орудия труда – это материально-вещественные элементы, при помощи которых человек непосредственно воздействует на вещество природы (в развитом обществе - станки, машины, механизмы и проч.).

По мере развития человеческого производства развиваются и такие материальные элементы, без которых процесс производства становится невозможным, но сами они при этом непосредственно на вещество природы не воздействуют. Это - **инфраструктура**. К ней в развитом обществе относятся: здания, сооружения, дороги, трубопроводы, системы связи и коммуникаций. Орудия труда и инфраструктура вместе образуют **средства труда**.

То, на что направлена человеческая деятельность (непосредственное вещество природы), становится **предметом труда** (сырье, материалы, топливо, энергия). Заметим, что часть элементов предмета труда подвергается непосредственному воздействию со стороны средств труда, а другая часть (топливо, энергия, например) - не подвергается, но без этих предметов труда процесс производства также становится невозможным. Средства труда и предметы труда вместе составляют **средства производства**.

Однако сами по себе материальные элементы производства, сколь бы они ни были совершенными, не в состоянии что-то произвести. Они должны быть приведены в движение человеком (даже так называемое “безлюдное” производство имеет первотолчок в виде человека-производителя, который к тому же должен обслуживать эти автоматы).

По мере развития человеческого общества возможности человека многократно возрастают. С другой стороны, каждый человек становится специалистом в определенной сфере деятельности. Это означает, что фактором производства является уже не сам человек как биосоциальное существо, а только его способность к труду (определенная совокупность знаний, опыта, квалификации, которые каждый человек может использовать в конкретном процессе производства), или **рабочая сила**. Средства производства и рабочая сила вместе образуют **производительные силы общества**. В категории производительных сил материальные и нематериальные элементы производства находят свое концентрированное выражение.

Однако все вышесказанное представляет собой только одну сторону сложного процесса производства. Люди неизбежно в процессе взаимодействия с веществом природы по поводу его трансформации вступают в какие-то отношения друг с другом. Эти отношения становятся неотъемлемой частью процесса производства и экономической деятельности. Представляется, что это двоякого рода отношения. Одни - отношения между

людьми по поводу организации в едином технологическом процессе производства, распределения обязанностей и ответственности между ними, обмена деятельностью и прочие. Такие отношения называются **организационно-экономическими отношениями**. Другие - отношения между людьми по поводу того, кому принадлежат материальные условия производства и его результат. Это - **отношения присвоения**. Отношения присвоения материализуются в юридически закреплённых отношениях собственности. (Вопросы собственности будут рассмотрены в следующих главах).

Центральное место в многочисленных производственных отношениях занимают отношения, характеризующие общественную сторону производственных явлений и само производство, так как люди участвуют в процессе изготовления необходимых благ не в одиночку, а сообща. Производят продукты не только для себя, но и для других, поэтому, говоря о производстве чаще всего, имеют в виду общественное производство. Общественное производство состоит из двух сфер:

- материальное производство, которое специализируется на создании продуктов, имеющих материальную форму. Большинство отраслей этой сферы, благодаря производству необходимых жизненных средств, составляют основу жизнедеятельности общества (промышленность, сельское хозяйство, строительство и т.д.);
- нематериальное производство – включает сферу обслуживания и отрасли, создающие необходимые для общества духовные и другие блага, имеющие нематериальный вид. К ним относятся транспорт, связь, торговля, сферы, оказывающие коммунальные и бытовые услуги.

Сфера материального производства, в свою очередь, состоит из двух подразделений. **В первом подразделении** производятся необходимые средства для производственного потребления предприятий и организаций – станки, машины, инструменты, сырьё и различные материалы. **Во втором подразделении** создаются потребительские товары, необходимые для потребления населения.

Несмотря на то, что факторы производства являются общими для всех этапов развития человечества, в различной литературе им даются разнообразные определения и объяснения. К примеру, марксистская теория в качестве факторов выделяет рабочую силу, предмет труда и средства труда, подразделяя их на две большие группы: личный фактор производства и вещественный фактор производства.

В качестве личного фактора производства всегда рассматривается рабочая сила. В качестве вещественного фактора принимаются все средства производства.

Личный и вещественный факторы образуют сложную систему взаимодействия, эффективность которой определяется технологией и организацией производства. При этом **технология** выражает взаимодействие между главными факторами производства. Она предполагает использование разнообразных методов обработки, изменения свойств, формы, состояния

предметов труда. **Организация** производства обеспечивает согласованное функционирование всех факторов производства, их пропорциональное количественное соотношение, взаимозаменяемость и т.д.

Маржиналистская теория традиционно выделяет четыре группы факторов производства: земля, труд, капитал, предпринимательская деятельность.

Земля рассматривается как естественный фактор. Она не является результатом человеческой деятельности. К этой группе элементов (факторов) производства относят и природные богатства, залежи ископаемых, которые применимы в производственном процессе. В эту категорию включаются пахотные земли, леса и т.д.

Капитал как фактор производства выступает в виде совокупности благ, используемых в производстве товаров и услуг. Это инструменты, машины, оборудование, складские помещения, транспортные коммуникации, средства связи и т.д. Их техническое состояние постоянно совершенствуется и оказывает решающее влияние на общую результативность производственного процесса и его эффективную целесообразность.

Определяя капитал как фактор производства, экономисты отождествляют капитал со средствами производства. Исторически родоначальниками такой трактовки выступали классики политической экономии: А. Смит рассматривал капитал как накопленный и овеществленный труд, Д. Рикардо считал, что капитал - это средства производства. Физиократы во Франции под капиталом понимали землю. Среди известных экономистов XX в. поддерживали эту концепцию У. Баумоль, А. Блиндер, Р. Дорнбуш и некоторые другие. Но капитал связан и с его денежной формой.

Вместе с тем капитал — это знания, навыки человека, его энергия, используемые в производстве товаров и услуг. «Человеческий капитал» рассматривается как источник доходов.

Капитал — это время. Время — самостоятельный фактор, создающий доход. А доход — это вознаграждение за отказ от удовлетворения личных потребностей в настоящем ради будущего.

По мнению Маркса, капитал — это сложное понятие. Внешне он выступает в средствах производства (постоянный капитал), в деньгах (денежный капитал), в людях (переменный капитал), в товарах (товарный капитал). Но материальные носители, перечисленные выше, являются капиталом не сами по себе, а представляют собой особое производственное отношение. Поэтому капитал имеет несколько определений:

– капитал - это самовозрастающая стоимость, создаваемая наемными рабочими;

– капитал, как отмечал К. Маркс, - это не вещь, а общественное отношение, которое представлено в вещи и придает этой вещи специфический общественный характер.

Взгляды экономистов на капитал разнообразны, но все они едины в одном: капитал ассоциируется со способностью приносить доход.

Труд - это целесообразная деятельность человека, с помощью которой он преобразует природу и приспособливает ее для удовлетворения своих потребностей. Всякий труд имеет целью произвести какой-либо результат. В процессе целесообразной производственной деятельности человек использует присущие ему качества, способности, навыки, необходимые для этой деятельности. Совокупность физических и духовных способностей, необходимых для осуществления труда, определяется как **рабочая сила**.

Сами по себе земля, труд и капитал не могут ничего создать. Чтобы принять правильные решения в организации и управлении фирмой, человек должен обладать предпринимательскими способностями.

Предпринимательская деятельность - специфический фактор производства. Она предполагает использование инициативы, смекалки и риска в организации производства.

Предпринимательские способности - способности человека рационально использовать производственные ресурсы, активно участвовать в инновационных процессах, уметь рисковать и выигрывать.

Кроме того, в качестве ключевых факторов современная экономика выделяет информационный и экологический.

Оба они тесно связаны с достижениями современной науки, которая сама по себе тоже выступает в качестве самостоятельного фактора, так как оказывает решающее воздействие на уровень эффективности производства, процесс подготовки квалифицированной рабочей силы и повышения уровня и возможностей человеческого капитала.

Информация представляет собой поток тех или иных знаний, сведений, которые передаются и воспринимаются людьми, другими живыми организмами, а также специальными устройствами. Она обеспечивает систематизацию знаний, материализованных в систему механизмов, машин, оборудования, моделей менеджмента и маркетинга. **Экологический фактор** производства в широком смысле – это весь комплекс проблем, связанных с взаимоотношениями человека и окружающей среды, с необходимостью защиты, сохранения и восстановления природы. Он выступает либо в качестве импульса экономического роста, либо в качестве ограничения его возможностей в связи с вредностью, загазованностью, загрязнением и т.д.

Подводя итог анализу факторов, отметим, что производство возможно только при введении в производственный процесс всех факторов.

Все факторы обладают одной уникальной особенностью - они взаимозаменяемы. Взаимозаменяемость обусловлена разнообразными потребительскими свойствами продукта. В результате возможно производство продукта или блага при использовании различных факторов в разнообразных сочетаниях и пропорциях. Взаимозаменяемость факторов обусловлена не только спецификой потребностей и конструктивных особенностей изделия, но и главным образом ограниченностью ресурсов, с одной стороны, и эффективностью их использования, с другой.

Предприниматель выбирает технологию производства, при которой дефицитный или сравнительно дорогой фактор производства используется в

меньшей степени. В процессе функционирования предприятий возможно множество вариантов использования факторов производства. Критерий выбора вариантов использования производственных факторов - наименьшие издержки производства. Снижение издержек производства при прочих равных позициях позволяет повысить эффективность производства. **Эффективность общественного производства** – это важнейшая обобщающая характеристика результативности общественного производства, которая отражает отношение массы созданных товаров и услуг к совокупным затратам общественного труда.

Отношение между любым набором факторов производства и максимально возможным объемом продукции, произведенной из этого набора факторов, характеризует производственную функцию.

Производственная функция отражает технологическую зависимость между затратами ресурсов и выпуском продукции, позволяя определить максимально возможный объем выпуска продукции при каждом заданном количестве ресурсов, или минимально возможное количество ресурсов для обеспечения заданного объема выпуска продукции. Если весь набор факторов производства или ресурсов представить как затраты труда, капитала и материалов, то производственная функция может быть представлена так:

$$Q = f(L, K, M)$$

где Q - объем продукции, L - затраты труда, K - затраты капитала, M - затраты материалов.

Производственная функция суммирует только технологически эффективные приемы комбинирования ресурсов для обеспечения максимального выпуска продукции. Любое усовершенствование в технологии производства, способствующее росту производительности труда, обуславливает новую производственную функцию.

Модификацией производственной функции является изокванта. Слово изокванта происходит от латинского *iso* – равный и *quant* – количество, т.е. равное количество. **Изокванта** представляет собой кривую, любая точка на которой показывает различные комбинации двух переменных факторов, обеспечивающие один и тот же объем выпуска продукции.

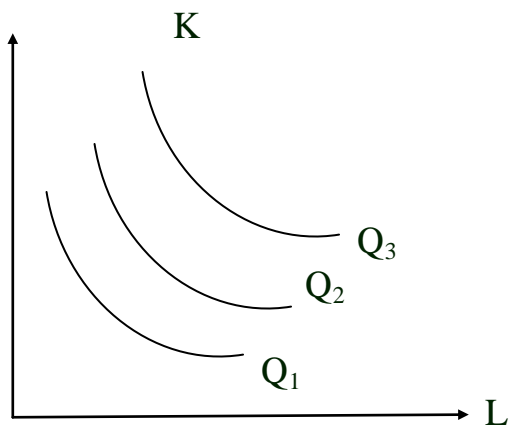


Рис. 1. Карта изоквант

Для пояснения обратимся к рисунку 1, который представлен набором изоквант, называемым **картой изоквант**. Например, фирма производит продукцию с использованием двух переменных факторов: капитала - K и труда - L . Начнем двигаться вниз по изокванте с объемом выпуска продукции Q , сокращая количество применяемого капитала. Для того, чтобы остаться на этой изокванте, т.е. обеспечить тот же объем производства, фирме потребуется увеличить количество применяемого труда.

Если фирма принимает решение об одновременном и пропорциональном изменении количества всех применяемых факторов, то налицо – изменение масштаба производства. На нашем графике, Q_2 , Q_3 – это объемы выпуска продукции после изменения масштаба производства. Взаимосвязь между изменением масштаба производства и соответствующим изменением в объеме выпуска продукции называется **отдачей от масштаба**. Отдачу от масштаба можно измерить путем сравнения процентного изменения в выпуске продукции с процентным изменением в количестве всех применяемых факторов.

Чем дальше от начала координат располагается изокванта, тем больший объем выпуска она представляет. Наклон изоквант характеризует предельную норму технического замещения одного ресурса другим.

Изокванты могут иметь различную конфигурацию в зависимости от степени взаимозаменяемости ресурсов.

Линейная изокванта характерна для **абсолютной взаимозаменяемости**. Это означает, что заданный объем выпуска продукции может быть обеспечен как путем использования какого-либо одного из двух переменных ресурсов, так и путем их комбинаций.

Изокванта, имеющая вид прямого угла, когда ресурсы обладают свойством **абсолютной комлементарности**. Это означает, что два переменных фактора, используемых для производства данного вида продукции, имеют одну определенную пропорцию. Или другими словами, заданная производственная функция предполагает наличие единственно возможной комбинации ресурсов.

Изокванты, отражающие **частичную взаимозаменяемость** ресурсов, когда производство продукции может осуществляться с обязательным использованием двух переменных ресурсов, например, труда и капитала. Однако их комбинации могут быть самыми различными в соответствии с заданной производственной функцией. Данная форма изоквант встречается чаще всего, и ее принято называть стандартной.

Анализ производства только с помощью изоквант имеет тот недостаток, что он использует лишь натуральные показатели затрат ресурсов и выпуска продукции. Главным же мотивом деятельности любого предприятия в рыночных условиях является максимизация прибыли. Поэтому при анализе производства на основе изоквант необходимо учитывать и цены факторов производства, что позволит определить оптимальное сочетание факторов. Предприятие минимизирует свои затраты, если выбирает точку с наименьшими общими издержками на изокванте. Простым способом

нахождения оптимальной точки является построение линий равных затрат - изокост. **Изокоста** является одновременно и линией равных издержек и линией бюджетного ограничения фирмы. Любая точка на изокосте показывает такое сочетание двух факторов, при котором совокупные расходы на их приобретение будут равны.

Совместив изокванты и изокосты, можно определить оптимальную (минимизирующую затраты) комбинацию факторов производства: оптимальное положение определяется в точке, где изокванта касается изокосты.

Проблема выбора структуры производства в условиях ограниченности ресурсов - экономического выбора - иллюстрируется при помощи простой модели, которую называют **кривой производственных возможностей** (рис. 2). Она изображает ситуацию выбора набора из двух благ – например, масла и пушек. Речь идет о вполне реальной проблеме оптимизации структуры экономики в условиях альтернативности гражданского и военного производства.

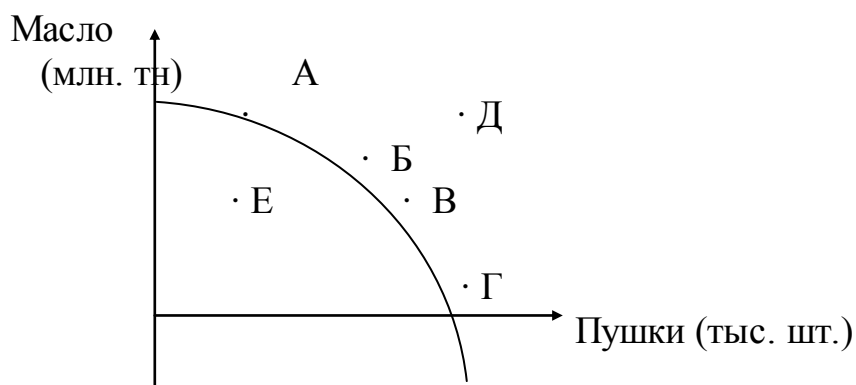


Рис. 2. Кривая производственных возможностей

Кривая производственных возможностей – это множество точек, каждая из которых соответствует возможной комбинации одновременного производства двух альтернативных благ при полном и наилучшем использовании всех ресурсов. Если мы будем производить набор благ, обозначенный точкой А (или Б, В, Г), то все ресурсы будут использованы без остатка; если мы будем производить набор благ, обозначенный точкой Е, то ресурсы будут использоваться не полностью (например, имеет место безработица, производственные мощности недогружены и т.д.). Точка, расположенная выше кривой производственных возможностей (скажем, точка Д), обозначает такую комбинацию производимых благ, которая при существующем ресурсном потенциале в принципе недостижима.

Обладая в каждый данный момент ограниченными ресурсами, общество не может выйти за пределы границ производственных возможностей. Оно должно выбрать, сколько же именно пушек и масла ему лучше произвести.

Можно производить только пушки и лишить общество масла, а можно все ресурсы общества использовать только для производства масла. Практически общество выбирает обычно какой-то промежуточный вариант: за счет сокращения производства масла часть экономических ресурсов направляют на производство пушек.

Кривая производственных возможностей не является застывшей, она меняется с увеличением (или уменьшением) ресурсов. Когда наблюдается экономический рост (расширение и совершенствование производства), то кривая сдвигается вверх и вправо. Когда же экономика переживает кризис, то кривая сдвигается вниз и влево.

Модель кривой производственных возможностей является иллюстрацией закона возрастания альтернативных издержек. Под **альтернативными издержками** понимают упущенную выгоду, т.е. «цену» одного товара (блага), выраженную в альтернативном количестве другого товара (блага), от которого отказываются, делая выбор. Например, если мы увеличиваем производство пушек с 1 до 2 тыс. штук, то при данном ресурсном потенциале необходимо уменьшить производство масла с 9 до 8 млн. тн (движение от точки Б к точке В). Следовательно, альтернативные издержки (альтернативная цена) этой тысячи пушек - 1 млн. тн масла. Однако величина альтернативных издержек не постоянна. Если ради производства 2-й тысячи пушек мы должны отказаться от 1 млн. тн масла, то ради производства 3-й тысячи – уже от 2 млн. тн (движение от точки В к точке Г).

Согласно закону возрастания альтернативных издержек, при увеличении производства одного товара неизбежно происходит увеличение его «цены», выраженной в другом, альтернативном товаре. Рост альтернативных издержек происходит из-за наличия специфических ресурсов, дающих высокую отдачу в одном виде производства, но низкую – в другом. Например, трудно ожидать, что конструктор пушек сможет успешно изобретать усовершенствования в производстве масла, а то оборудование, при помощи которого изготавливают масло, мало пригодно для изготовления пушек.

Результатами производства являются показатели, характеризующие объем производства на различных уровнях:

- на уровне предприятия (фирмы): валовой продукт, валовой доход, прибыль.
- на уровне национальной экономики: валовой национальный (валовой внутренний) продукт, чистый национальный продукт, национальный доход (они будут рассмотрены в следующих главах).

При анализе результатов производства на уровне предприятия (фирмы) используют понятия валовой (общий), средний и предельный продукт.

Общий продукт – это суммарный объем выпуска продукции, полученный в рамках заданной производственной функции. Он измеряется в физических единицах.

Средний продукт – количество выпущенной продукции на единицу ресурсов. Этот показатель определяется отношением общего количества

продукции к количеству ресурсов. Очень часто средний продукт называют показателем производительности труда.

Так как средний продукт труда показывает выпуск продукции на единицу затрат, относительно легко провести полезные сравнения производительности как по всем отраслям промышленности, так и по одной из них на долговременной основе. Более того, показатель производительности труда особенно важен, так как он определяет реальный уровень жизни населения отдельной страны.

Предельный продукт фактора производства показывает изменение в объеме выпуска продукции, вызванное использованием дополнительной единицы данного фактора при неизменном количестве всех остальных.

Существует определенная зависимость между предельным и средним продуктом переменного фактора. Предельный продукт достигает своего максимального значения раньше, чем средний продукт. Когда величина предельного продукта превышает величину среднего продукта, тогда средний продукт растет; если предельный продукт меньше среднего, средний продукт уменьшается. Можно привести следующий пример: после сдачи четырех экзаменов студент имеет средний балл 4,3. Предположим, что пятый экзамен студент сдает на 5. Это предельный результат. Предельная оценка выше среднего балла. В результате его средний балл вырастет. Если пятый экзамен будет сдан на 3, то средний балл понизится.

Следовательно, величина предельного продукта равна величине среднего продукта в точке максимума последнего.

Тенденция к сокращению предельного продукта описывается «законом убывающей отдачи» или, как его иногда называют, **законом убывающей предельной производительности**.

Этот закон гласит, что по мере того, как возрастает использование какого-нибудь производственного фактора (при фиксированных остальных производственных факторах), в итоге достигается точка, в которой дополнительное использование этого фактора ведет к снижению объема выпуска продукции. Когда в качестве фактора производства рассматривается труд (при фиксированном капитале), небольшой рост затрат существенно увеличивает выпуск продукции, так как рабочие получают возможность дополнительной специализации. Однако, в конце концов, вступает в силу закон убывающей отдачи. Когда становится слишком много рабочих, отдельные операции оказываются неэффективными и предельный продукт труда снижается.

Закон описывает уменьшение предельного продукта, но не обязательно до отрицательного значения.

Важнейший качественный показатель общественного производства – его эффективность. **Эффективность производства** – его результативность, соотношение результатов производственной деятельности и затраченных на их достижение трудовых и материальных ресурсов. Различают эффективность социальную и экономическую. **Социальная эффективность** – это соответствие хозяйственной деятельности основным социальным

потребностям и целям общества, интересам отдельного человека. Интегрирующим показателем социальной эффективности является производство товаров народного потребления в общем объеме производства за определенный период. Кроме того, социальная эффективность конкретизируется в таких категориях, как социальные затраты (загрязнение окружающей среды, уровень заболеваемости нации, уровень бедности и др.) и социальные блага (уровень образования, здоровья, уровень жизни и др.).

Экономическая эффективность – это достижение наибольших результатов при наименьших затратах живого и овеществленного труда и конкретная форма проявления действия закона экономии во времени.

В западной экономической литературе широкое признание получило понятие «Парето-эффективность», т.е. такое состояние экономической эффективности национальной экономики, при котором невозможно увеличить степень удовлетворения потребностей хотя бы одного человека, если при этом не ухудшается положение других членов общества (в нашем примере, постройка школ, больниц за счет ресурсов для строительства жилых домов).

Более конкретные показатели экономической эффективности – норма прибыли, производительность труда, фондоотдача, материалоемкость продукции, экономическая эффективность капитальных вложений, новой техники, энергоемкость продукции и др.

Норма прибыли определяется как отношение прибыли к авансированному капиталу.

Производительность труда измеряется количеством продукции, созданной в материальном производстве в единицу времени.

Фондоотдача определяется делением годового объема продукции на среднегодовую полную балансовую стоимость производственных основных фондов.

Материалоемкость – показатель, характеризующий размер материальных затрат на единицу продукции в денежном выражении.

Экономическая эффективность капитальных вложений – соотношение между затратами на производство основных фондов и получаемыми результатами.

Таким образом, **эффективность общественного производства** – это важнейшая обобщающая характеристика результативности общественного производства, которая отражает отношения величины созданных товаров и услуг к совокупным затратам общественного труда.

ТЕМА – 4. ТОВАР И ДЕНЬГИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ.

1. Натуральное и товарное производство как формы общественного хозяйства и их различия.
2. Товар и его свойства. Полезность и ценность.
3. Деньги – как продукт развития товарного обращения.
4. Особенности и функции денег. Содержание и природа современных денег.

История развития общества от низших ступеней к высшим свидетельствует, что общественное хозяйство на разных этапах развития производительных сил и производственных отношений меняло свои экономические формы.

Первичной, исходной формой было натуральное хозяйство. Исторический опыт его развития дает основания предполагать об огромном многообразии моделей натуральной формы хозяйствования: первобытная община, азиатская община, германская, славянская и др. При общности основных признаков каждая из моделей имела свои особенности, обусловленные спецификой среды обитания.

Натуральная форма хозяйства исторически основывалась на земельной собственности, являвшейся фундаментом всех социально-экономических отношений. Эта форма хозяйствования была характерна для всех докапиталистических способов производства. Она возникла как следствие неразвитости общественного разделения труда и примитивности материальных условий хозяйствования.

Натуральное производство это такая форма хозяйства, при которой материальные блага и услуги создаются для собственного потребления, для потребления внутри отдельной хозяйственной единицы. Внешние связи здесь не развиты. Натуральная форма господствовала в замкнутой первобытной общине. Здесь каждая хозяйственная единица производит все виды работ, начиная от добывания разных видов сырья и кончая полной подготовкой продуктов труда к потреблению. В основном натуральными были патриархальное крестьянское хозяйство, феодальные поместья. Ограниченные примитивные потребности совпадали со столь же примитивным производством.

В рамках такого замкнутого хозяйства воспроизводилось для собственных нужд практически все: предметы пищи, одежда, рабочий и продуктивный скот, удобрения, примитивный инвентарь. Производственные отношения при такой форме хозяйствования выступали в своем непосредственном виде, как отношения между людьми (рабовладелец и раб, помещик и крестьянин), а не как отношения через продукты их труда.

Для натурального хозяйства характерны следующие признаки:

- замкнутость;
- ограниченность и разобщенность производства;
- традиционность;

➤ медленные темпы развития.

Натуральное хозяйство было основано на ручном универсальном труде и в наиболее чистом виде существовало у первобытных народов, не знавших общественного разделения труда и не обменивавшихся друг с другом своей продукцией. Состояние производительных сил и их организация характеризовались крайней примитивностью, набор создаваемых продуктов не изменялся в течение веков и из года в год производился почти в тех же размерах (простое воспроизводство).

Три главных вопроса ЧТО, КАК и ДЛЯ КОГО? решали собственники хозяйства, ориентируясь на запросы своего хозяйства (патриархальной семьи). Как господствующая форма натуральное хозяйство уже давно прошло отмеренный ему исторический путь. Однако связь по принципу «произвели-потребили» (без обмена и общественного распределения) оказалась очень устойчивой, ее элементы можно видеть и в современном обществе как на микро-, так и на макроуровнях. Примером натурального хозяйства на микроуровне является домашнее производство в современных домохозяйствах (работа на садово-огородных участках, консервирование продуктов, приготовление пищи, вязание, шитье и т.д.). Примером натурализации на макроуровне может служить политика автаркии, которая предполагает создание самовладеющего хозяйства в пределах одной страны, нацеленного на самообеспечение.

Товарная форма хозяйства зарождалась как противоположность натуральному хозяйству, сначала в отношениях между общинами, а затем проникла и внутрь их, постепенно превращая натуральное хозяйство в подчиненный и отмирающий элемент экономической жизни общества.

Товарное производство представляет собой определенную организацию общественного производства, при которой экономические отношения между людьми проявляются через рынок, через куплю-продажу продуктов их труда.

Условиями и причинами возникновения товарного производства, являются общественное разделение труда и обособление производителей как собственников.

Первое условие - общественное разделение труда и специализация. **Общественное разделение труда** - разделение трудового процесса на отдельные операции, которые выполняются разными работниками. В основе экономического развития лежит естественное разделение труда - разделение функций между людьми, исходя из половозрастных, физических, физиологических и других особенностей. Последующее экономическое развитие породило общественное разделение труда. В истории общественного разделения труда выделяют три этапа:

На первом – отделилось скотоводство от земледелия, что создало условия для регулярного обмена между племенами.

На втором – отделилось ремесло от земледелия, что означало зарождение товарного производства.

На третьем этапе – произошло обособление торговли от производства и выделение купечества. В этот период рыночные связи стали регулярными.

Помимо такого деления разделения труда различают также профессиональное, межфирменное и внутривзаводское, межотраслевое, межрегиональное и международное разделение труда. В ходе разделения труда работники, предприятия и их подразделения, отрасли, регионы, страны ориентируются на производство ограниченного круга продуктов.

Базирующаяся на разделении труда ориентация производителей на изготовление отдельных продуктов и их элементов называется **специализацией**.

Второе условие — экономическая обособленность производителей, полностью независимых, автономных в принятии хозяйственных решений (что производить, как производить, кому продавать произведенную продукцию). Эта обособленность исторически возникает на базе частной собственности и затем распространяется на коллективную собственность (кооперативы, акционерные общества, государственные предприятия и т.д.). Если в обществе субъекты хозяйственной деятельности не наделены правом собственности, то рынок существовать не может. Д. Хайман писал, что рынки могут существовать только для продуктов, права собственности на которые могут легко устанавливаться, реализовываться и передаваться.

Общественное разделение труда скорее является условием возникновения товарного производства, а экономическое обособление товаропроизводителей - причиной. Именно эти два обстоятельства обуславливают необходимость товарного производства и считаются предпосылками возникновения рынка.

Таким образом, товарному производству присущи следующие основные черты:

➤ Это хозяйство является открытой системой организационно-экономических отношений.

➤ Производство товаров основано на разделении труда. Его развитие зависит от того, насколько углубляется специализация работников, предприятий на выпуске отдельных видов продуктов или частей сложных изделий.

➤ Товарному хозяйству присущи косвенные, опосредованные связи между производством и потреблением. Они развиваются по формуле «производство-обмен-потребление».

К преимуществам товарного производства перед натуральным относится следующее:

1) Специализация производителей на изготовление одного вида продукции ведет к росту производительности труда;

2) Обмен исключает необходимость производить все продукты, ограничивает сферу деятельности производителей.

Выделяют два этапа развития товарного производства: простое товарное и капиталистическое. Исторически первым было **простое товарное хозяйство** крестьян и ремесленников, где применялся ручной труд. В этом

случае производство базируется на частной собственности и на личном труде товаризготовителя. Из-за низкой выработки товарное производство соседствует с господствующим натуральным производством. При **капиталистическом товарном** производстве господствует машинный труд и товарами становятся не только все продукты труда, но и факторы производства, в том числе и рабочая сила.

Продукты двух типов организации производства различаются по названию: в натуральном хозяйстве создается натуральный продукт, а в товарном – товар. Категория «товар» связана с категорией «благо», являющееся более широким, чем товар. **Благо** представляет собой предмет, услугу, явление, продукт труда, в котором человек испытывает необходимость, нуждается в нем. Для того, чтобы предмет стал благом, требуется выполнение следующих условий:

- Наличие человеческой потребности;
- Наличие свойств предмета, делающих его годным для удовлетворения этой потребности;
- Познание человеком связи между потребностью и свойствами предмета;
- Возможность распоряжаться данным предметом.

Блага можно разделить на материальные (полезные материальные вещи) и нематериальные (собственные качества и способности человека, репутация, деловые, социальные связи людей). Кроме того, блага можно разделить на экономические и неэкономические. **Экономическими** являются блага, надобность в которых превышает доступное распоряжению количество. Например, воздух существует в неограниченном количестве и не является экономическим благом.

Соответственно, **неэкономические блага** – это блага, надобность в которых меньше количества, доступного распоряжению.

Особое место среди благ, которые необходимы человеку и роль которых возрастает с развитием производства, занимают услуги. **Услуга** – это целесообразная деятельность человека, результат которой имеет полезный эффект, удовлетворяющий какие-либо потребности человека. Специфика услуг как товара выражается в следующем:

- Потребительная стоимость услуги не имеет вещественной формы.
- Потребительная стоимость услуги – это полезный эффект деятельности, живого труда.
- Услугу нельзя накопить, она может быть потреблена в момент создания.

Экономическое благо, предназначенное для обмена, признается **товаром**. При этом не обязательно, как считают некоторые современные западные экономисты, чтобы товар выступал как результат труда. Главное, утверждают они, что товар предназначен удовлетворять потребность посредством обмена.

Действительно, блага, на которые не затрачен труд, могут приобретать форму товара (например, необработанная земля) и продаваться. Но в основном блага создаются благодаря производственной деятельности людей. Согласно трудовой теории стоимости, **товар** – это продукт труда, предназначенный для удовлетворения какой-либо человеческой потребности посредством обмена, т.е. путем купли-продажи. Не всякая вещь или благо (например, вода, воздух и т.п.), способное удовлетворять ту или иную потребность, является товаром. К товарам относится не все то, что удовлетворяет человеческие потребности, а только продукты человеческого труда. Но и продукты человеческого труда не всегда были и являются товаром. Если продукт производится для удовлетворения своих потребностей, то он не является товаром. Продукт человеческого труда становится товаром, когда он производится для удовлетворения потребностей других, т.е. когда он производится на продажу. В процессе осуществления акта купли-продажи отдельные члены общества вступают между собой в отдельные отношения. Следовательно, товар – это общественная форма продукта труда.

Товары могут различаться в зависимости от характера удовлетворения потребностей. Они делятся на следующие виды.

1. Взаимозаменяемые товары. Если растет потребление одного из них, то снижается использование другого. Примерами могут служить, положим, пары вещей: сливочное масло и маргарин, кефир и простокваша, автомашины «тойота» и «хонда».

2. Взаимодополняемые товары. Они сопутствуют друг другу, и потребность в них одновременно увеличивается или снижается. Это, скажем, фотоаппарат и фотопленка, видеомэгагнитофон и кассеты к нему.

3. Независимые блага, или, иначе говоря, не сопряженные, «самостоятельные» товары. Потребности в этих вещах никак не связаны между собой (например, бананы и рыба, трикотажные изделия и наручные часы).

Рассматривая сущность товара, необходимо различать его основные свойства. Анализ товара следует начинать с его потребительской стоимости. В данном отношении товар представляет собой вещь, которая благодаря своим свойствам удовлетворяет определенные человеческие потребности. Потребительская стоимость прямо зависит от потребительских свойств вещей.

Потребительская стоимость – это способность товара удовлетворять ту или иную человеческую потребность. Определение потребительской стоимости относится как к средствам производства, так и к предметам потребления. Например, потребительская стоимость стали – это удовлетворение потребности производства в металле, в создании из него машин, конструкций. Потребительская стоимость хлеба – это удовлетворение потребности людей в пище, в получении определенных, необходимых организму калорий и веществ. Потребительская стоимость – это то, что различает все товары.

Данное свойство товара иногда определяется и как **полезность** товара. Различие в том, что можно дать количественную оценку полезности и ранжировать товары в зависимости от их полезности (например, взаимозаменяемые продукты удовлетворяют одну и ту же потребность, но один из них может быть намного полезнее другого), а категория потребительная стоимость несет только качественную нагрузку и нельзя сказать, что потребительная стоимость одного товара больше потребительной стоимости другого.

При определении потребительной стоимости товара разногласий среди экономистов нет. Но при определении стоимости товара существуют некоторые разногласия.

Это свойство товара некоторые экономисты называют еще ценностью, понимая под этим термином ценовой фактор, т.е. цену. Для них нет различий между стоимостью и ценой. Трактовку стоимости как самостоятельной категории, имеющей свое содержание и отличающейся от цены, дает трудовая теория стоимости. Основоположниками этой теории были Уильям Петти, Адам Смит, Давид Рикардо.

У. Петти – родоначальник теории трудовой стоимости – показал, что источником стоимости является труд, затраты которого и определяют величину стоимости товара. Но У. Петти не видел различия между потребительной стоимостью и стоимостью товара. Он считал, что стоимость товара создается только трудом, расходуемым на производство драгоценных металлов.

А. Смит в своей работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) разграничил потребительную и меновую стоимость товара. Он пришел к выводу, что единственным источником стоимости товара является труд, затраченный в любой отрасли материального производства. Причем величину стоимости товара определяет не всякий труд, а средний, необходимый обществу.

Д. Рикардо доказал, что единым критерием стоимости товара является труд, затраченный на производство товара и определяемый затратами рабочего времени. Он более четко провел различие между потребительной стоимостью товара и его стоимостью и показал, что при любом производстве стоимость товара определяется затраченным трудом.

К. Маркс рассматривал стоимость как общественный труд, овеществленный в товаре.

Существуют две стороны процесса труда:

1. Конкретный труд – труд, создающий потребительную стоимость и определяемый конкретной целью, специфическим характером операций, предметами, орудиями и результатами труда;

2. Абстрактный труд, создающий стоимость и представляющий собой затраты человеческой энергии вообще, расходование энергии, мускулов, нервов. Это материальное явление, т.е. реальная затрата реальной рабочей силы в физиологическом смысле.

Стоимость носит общественный характер, потому что в ее основе лежит труд, затраченный на производство не вообще вещей, а на производство товаров, предназначенных для обмена. Только при обмене товаров, когда люди вступают между собой в отношения купли-продажи, между товарами устанавливаются отношения как между стоимостями. В этом акте происходит проявление стоимостей, следовательно, стоимость выражает общественные отношения, складывающиеся между людьми при товарном производстве.

Стоимость бывает и индивидуальной. Индивидуальная - это стоимость товара каждого отдельно взятого производителя. Возьмём несколько товаропроизводителей, которые выпускают одни и те же товары, например, диски. Совершенно очевидно, что, каждый, допустим, из пяти рабочих, занимаясь производством дисков, будет затрачивать на их изготовление различное количество часов рабочего времени. Следовательно, в дисках будут содержаться различные затраты труда, а поэтому они должны иметь разную стоимость. Затраты труда каждого отдельного производителя на выпуск того или иного товара образуют его **индивидуальную стоимость**. Однако каждый рабочий выходит со своим диском на рынок, на котором при одинаковом качестве дисков будет установлена единая цена, по которой они будут продаваться.

Таким образом, общественная стоимость проявляется на рынке. Другими словами, **общественная стоимость** - это индивидуальная стоимость, признанная на рынке. Общественная стоимость складывается стихийно, под воздействием стремления каждого участника обмена к максимальному удовлетворению своих потребностей. Существует особенность, заключающаяся в том, что при наличии большого числа участников обмена цена, при которой может состояться обмен, оказывается заключённой в более узкие границы, чем при изолированном обмене между двумя индивидами, в связи с этим субъективные ценности сводятся к единой общественной.

Итак, основой обмена одного товара на другой является стоимость - то общее, что свойственно всем товарам. Труд, воплощенный или овеществленный в товаре, и представляет его **стоимость**. Это внутреннее свойство товара.

Неразрывно с терминами стоимость и потребительная стоимость связано понятие меновой стоимости. Меновая стоимость является формой выражения стоимости, но также **меновая стоимость** - это количество или пропорция, в которой одна потребительская стоимость приравнивается к другой на рынке.

Что же делает товары соизмеримыми при обмене? Стоимость вещей определяется учеными по-разному. Сторонники **трудовой теории стоимости** (А.Смит, Д.Рикардо, К.Маркс) считали, что товары в определенных количествах приравниваются друг к другу, потому что они имеют общую основу - труд. Этой основой, по их мнению, не может быть ни одно из природных свойств товара - масса, объем, форма и т.п., а только трудовые затраты. Необходимым условием обмена является различие потребительных ценностей обмениваемых товаров, но потребительные ценности различных

товаров, как качественно разнородные, с точки зрения теоретиков трудовой стоимости, являются количественно несоизмеримыми.

Непосредственным измерителем трудовых затрат является в теории трудовой стоимости рабочее время. Стоимость товара будет определяться не индивидуальным рабочим временем, затраченным на производство единицы товара, а так называемым **общественно необходимым рабочим временем**. Общественно необходимое рабочее время характерно при прочих равных условиях для тех производителей, которые выпускают основную массу товара данного вида. Эта категория характеризует время, «которое потребуется для изготовления какой-либо потребительной стоимости при наличных общественно нормальных условиях производства и при среднем в данном обществе уровне умелости и интенсивности труда»¹. Стоимость создается в процессе производства, а проявляется в обмене.

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 взывает производителей к повышению производительности труда. В обратном случае они могут быть вытеснены из рынка или потерпят крах.

Закон стоимости дифференцирует товаропроизводителей 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 применять новшества науки и техники в своем производстве.

Однако трудовой теории стоимости присущи определенные недостатки:

✓ Эта концепция имеет исторически ограниченные пределы применения. Наиболее полно она соответствует простому товарному производству (хозяйству крестьян и ремесленников), ибо измерять производственные затраты ручным трудом, рабочим временем было единственно возможно и необходимо на доиндустриальной стадии экономики.

✓ В эпоху индустриального развития, когда труд рабочих вытеснялся машинной техникой, измерять затраты производства только в рабочих часах было неправильно: следовало учитывать все дорожающие расходы на технические средства труда.

¹ К.Маркс, Ф.Энгельс. Соч. Т.2. С. 47.

На постиндустриальной стадии хозяйства стало практически невозможно измерять стоимость затратами ручного труда. Как, каким способом измерить труд ученых или определить созданную трудом стоимость на полностью автоматизированных заводах?

В современной экономической теории принят иной подход, ведущий свое начало с работ представителей теории предельной полезности.

Противоположную трудовой теории стоимости разработала, как известно, австрийская школа **предельной полезности** в последней трети XIX в. Эта школа дала объяснение стоимости (точнее - ценности) благ с позиции экономической психологии потребителя (покупателя) полезных вещей. Основные положения данной теории таковы.

1. Австрийские ученые полагали, что полезность нельзя отождествлять с объективными свойствами товаров. Полезность, по их мнению, - это субъективная оценка, которую дает каждый покупатель роли определенного блага в удовлетворении его личных потребностей. Ценность (синоним стоимости) блага - это понимание человеком значения потребляемой вещи для его жизни и благосостояния. Основатель австрийской школы Карл Менгер утверждал, что «ценность не есть нечто присущее благам... Ценность - это суждение, которое хозяйствующие люди имеют о значении находящихся в их распоряжении благ для поддержания их жизни и их благосостояния, и потому вне их сознания не существует».

2. Полезные блага подразделяются на два вида:

- Имеющиеся в безграничном количестве (вода, воздух и т.п.). Эти вещи люди не считают ценными для себя, ибо они имеются в таком избытке, который не нужен для удовлетворения человеческих потребностей;

- Являющиеся относительно редкими и недостаточными для насыщения сложившихся потребностей в них. Именно эти блага обладают ценностью.

3. В процессе личного потребления действует закон убывающей полезности. Согласно этому закону, степень удовлетворения потребности одним и тем же продуктом, если мы непрерывно продолжаем им пользоваться, постепенно уменьшается, так что, наконец, наступает насыщение.

4. Ценность благ определяет **предельная полезность**, т.е. субъективная полезность «предельного экземпляра», удовлетворяющего наименее настоятельную потребность в продукте данного рода.

Если предельная полезность достигает «точки насыщения», то человек перестает ощущать пользу от потребляемой вещи. Когда же этот рубеж в потреблении преодолевается, то обычный продукт воспринимается как антиблаго, а полезность превращается во вредность.

Помимо этого, неоклассики, в том числе и австрийская школа, подчеркивают, что в создании ценности товара принимают участие несколько равноправных факторов производства – труд, капитал, земля, предпринимательские способности, а не только один труд.

Однако теория предельной полезности не вполне соответствует хозяйственной практике и содержит внутренние противоречия. Вот несколько подтверждений этого.

1) Массовые рыночные сделки нуждаются в каком-то объективном соизмерении всех товаров. Между тем субъективная полезность не имеет и не может иметь какого-либо количественного выражения, так как отсутствуют объективные единицы для ее измерения. Поэтому субъективно-психологическая теория предельной полезности не смогла решить проблему отыскания единого соизмерителя ценности для всего многообразия благ и для всех людей.

2) Закон убывающей полезности не является универсальным. Он проявляет свое действие в отношении ограниченного круга предметов первой необходимости (например, хлеб, вода, жилище). Такие вещи имеют для отдельного человека и для каждого момента границу насыщения. Однако данный закон неприменим к подавляющей массе товаров – многочисленным непродовольственным продуктам, средствам производства, а тем более нематериальным благам и услугам.

Родоначальником нового направления в теории ценности и цен является выдающийся английский экономист А.Маршал. **Неоклассическая теория стоимости** соединяет теорию предельной полезности с теорией издержек производства. Стоимость определяется взаимодействием рыночных сил, лежащих на стороне как спроса (предельная полезность), так и предложения (издержки производства, затраты факторов производства). С работами А.Маршалла связан отход от попыток построить монистическую теорию стоимости, т.е. найти единый источник стоимости и единый источник доходов в рыночном хозяйстве.

С развитием рыночных отношений параллельно с товаром появляются деньги. Существует множество определений данной категории. Вот некоторые из них:

Деньги – форма выражения стоимости (ценности) других товаров. **Деньги** – это особого рода товар, выполняющий роль всеобщего эквивалента, универсальное средство обмена. **Деньги** – это товар, на который можно обменять любой другой товар.

Существуют разные научные концепции возникновения и сущности денег: рационалистическая и эволюционная. Рационалистическая концепция объясняет происхождение денег как результат соглашения между людьми, убедившимися в том, что для передвижения стоимостей в обмене товаров необходимы специальные инструменты.

Согласно эволюционной концепции происхождения денег, они возникли как результат развития общественного разделения труда, обмена, товарного производства. Такую концепцию разделяют и неоклассическая, и марксистская школы.

Согласно марксизму, чтобы понять сущность денег, необходимо проследить историческое развитие форм стоимости. При разложении первобытного общества обмен излишками происходил без помощи денег, то

есть существовал бартерный обмен (случайная форма стоимости). С развитием обмена получение необходимого товара требовало целого ряда вспомогательных обменов. Постепенно выделяется один товар – посредник, общепризнанный как средство обмена (всеобщая форма стоимости). В разное время, у разных народов в качестве такого товара выступали зерно, ракушки, шкурки пушных зверей, орудия труда, украшения, куски металла и т.п. Обилие различных товаров, играющих роль всеобщего эквивалента, требовало перехода к одному эквиваленту. В итоге роль товара-посредника при обмене закрепилась за серебром и золотом (денежная форма стоимости). В самом начале роль денег выполняли весовые объемы данных металлов, затем слитки и, наконец, **монеты**, представляющие собой небольшие слитки с определенным весом и пробой, удостоверенные государственным штемпелем.

В результате выявленных недостатков (постепенное изнашивание, потеря веса, легкость подделки, зависимость от уровня добычи золота и серебра) металлические деньги были вытеснены из обращения бумажными. **Бумажные деньги** – это выпущенные государством, обязательные к приему денежные знаки, заменяющие золото в его функции средства обращения. Любые деньги характеризуются (в большей или меньшей степени) следующими свойствами:

- Качественная однородность;
- Делимость;
- Сохраняемость;
- Портативность;
- Высокая ценность, заключенная в небольшом объеме.

Бумажные деньги, не обладая пятым необходимым качеством, обладают другим важным свойством – декретностью, т.е. государство законом, декретом закрепляет роль денег за бумагой с напечатанными на ней цифрами.

Для современной экономической науки характерен подход, согласно которому сущность денег раскрывается в их функциях:

1) **Мера стоимости** – это выражение способности денег соизмерять стоимость всех товаров. Выражение стоимости товаров деньгами предполагает не только качественную, но и количественную определенность, а именно: данное количество товара равно определенному количеству золота. С необходимостью количественного соизмерения стоимости товаров золота связана техническая функция денег – масштаб цен. **Масштаб цен** – это фиксированное законом весовое количество золота, принятое в качестве денежной единицы.

2) **Средство обращения** – в данном случае деньги выполняют роль посредника в обращении товаров. В процессе выполнения деньгами этой функции происходит разрыв между куплей и продажей товаров, что может привести к кризисам перепроизводства из-за обрыва процесса обращения денег.

Выполнение деньгами функций меры стоимости и средства обращения свидетельствует о том, что они являются абсолютным выражением богатства и наиболее ликвидны (быстро реализуемы). Это свойство денег (абсолютно ликвидное средство обмена) постепенно, по мере развития товарно-денежных отношений порождает функцию средства накопления.

3) **Средство накопления** – изъятие из обращения денег в качестве сбережений. Субъективными факторами, приводящими к сбережению денег населением являются:

- необходимость образовать резерв на случай непредвиденных обстоятельств;
- необходимость обеспечить сбережения на получение образования, на старость, на содержание иждивенцев;
- стремление обеспечить доход в форме процента;
- возможность постепенно увеличивать будущие расходы;
- возможность наслаждаться чувством независимости и способностью принимать самостоятельные решения;
- способность обеспечить себе свободу выбора, позволяющую осуществить спекулятивные или коммерческие операции;
- возможность оставить наследникам состояние и т.д.

4) **Средство платежа** - деньги выполняют эту функцию при продаже товаров в кредит, в рассрочку и осуществлении различных платежей.

Причины, обуславливающие продажу товаров в кредит:

- Различные сроки изготовления товаров;
- Различные сроки реализации товаров.

При продаже товаров в кредит деньги функционируют в сфере товарного обращения идеально, как мера стоимости при определении цены товаров и как идеальное покупательное средство. Но при наступлении срока платежа за ранее проданный товар в кредит деньги как средство платежа действительно вступают в обращение и переходят из рук покупателя в руки продавца. Деньги как средство платежа функционируют вне сферы товарного обращения: при выплате зарплаты или всякого рода финансовых обязательств (займы, налоги и т.д.).

Из функции денег как средства платежа возникают кредитные деньги – векселя, банкноты, чеки, депозитные деньги и электронные деньги.

5) **Мировые деньги**. На мировом рынке роль денег выполняет золото, а также некоторые престижные виды валют. Особенности мировых денег:

- функционируют в качестве всеобщей меры стоимости;
- выступают как всеобщее средство платежа;
- служат всеобщим воплощением общественного богатства, например, перемещения золота из одной страны в другую.

ТЕМА- 6. ОТНОШЕНИЯ СОБСТВЕННОСТИ. ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТРОЯ

1. Сущность отношений собственности.
2. Экономическая реализация собственности, его способы и альтернативные пути.
3. Многообразие форм собственности в условиях рыночной экономики.
4. Цель, формы и способы разгосударствления и приватизации государственной собственности. Особенности этого процесса в Узбекистане.

Важнейшей предпосылкой комплекса мер по реформированию экономики является преобразование отношений собственности, которые справедливо считаются стержнем всей совокупности экономических отношений. Преобразование отношений собственности также является основой трансформации системы управления объектами собственности на различных уровнях. Поэтому представляется целесообразным, прежде всего, раскрыть и уточнить некоторые основные положения, касающиеся правового, экономического содержания и форм проявления отношений собственности.

Собственность представляет собой сложную совокупность социально-экономических и правовых отношений, которые характеризуют способы содержания, формы присвоения и использования факторов, условия средств и результатов жизнедеятельности и жизнеобеспечения. Насколько разнообразны такие факторы, условия, настолько многообразны и отношения собственности, а изменчивость первых предопределяет подвижность вторых.

Сущность собственности определяется отношениями, в которые люди вступают независимо от своей воли и желания и которые отражают определенный уровень развития производительных сил общества. Вместе с тем, принадлежность материальных благ субъекту должен признавать не только он сам, но и другие субъекты. Поэтому возникает право собственности как правовое отношение. **С юридической стороны собственность** – это имущественные отношения, закрепленные в нормах права и выражающие отношения человека к вещи через три правомочия: владение, пользование, распоряжение.

Владение - это начальная форма собственности, фактическое обладание какой-то вещью, имуществом, средством производства и т.д. При этом владелец может и не осуществлять свое право, а передавать его кому-либо, сохраняя за собой получение дохода от собственности.

Пользование есть процесс извлечения полезных свойств из того, чем владеет человек, а также применение объекта собственности в соответствии с его назначением и по своему усмотрению.

Распоряжение – принятие самостоятельных решений владельцем по поводу функционирования объекта собственности (обмен, продажа, залог, сдача в аренду, передача в наследство и т. п.).

Со второй половины XX века все большее распространение получает неинституционалистская трактовка собственности как набора, "пучка" частичных правомочий или прав собственности, каждое из которых определяет отдельные отношения между людьми по поводу объектов собственности.

Составляющие **пучка прав собственности** были четко сформулированы в 1961 г. английским юристом А. Оноре, согласно которому собственность включает следующие 11 правомочий:

- *право владения* - право исключительного физического контроля над собственностью (благами);
- *право пользования* - право использования, применения полезных свойств благ для себя;
- *право управления* - исключительное право собственника принимать решения о любых действиях по отношению к объекту собственности;
- *право на доход*, получаемый в результате личного использования благ или в результате разрешения пользоваться этими благами другим лицам;
- *право суверена* - право собственника на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение блага;
- *право на безопасность* - право на защиту от изъятия благ частными лицами (воровство) или государством (экспроприация) и от вреда со стороны внешней среды;
- *право на передачу благ по наследству* или по завещанию;
- *право на бессрочность обладания благом* - неограниченность обладания правомочиями во времени;
- *запрет на использование блага способом, наносящим вред внешней среде или другим лицам*;
- *ответственность в виде взыскания* - возможность взыскания блага в уплату долга;
- *право на восстановление правомочий*, переданных кому-либо, после истечения срока передачи.

Всякий обмен (купля-продажа) благами сопровождается обменом прав собственности. Отсюда следует, что ценность блага во многом зависит от полноты и защищенности прав собственности.

Согласно воззрениям многих современных экономистов, от спецификации (фиксации, четкости закрепления) прав собственности - зависит эффективность использования ограниченных ресурсов общества. Четкая фиксация прав собственности:

- снижает неопределенность в действиях хозяйствующих субъектов;
- ведет к максимизации выгоды участников сделок;
- снижает отрицательные побочные эффекты (экстерналии) - эффекты, приходящиеся на долю третьих лиц - лиц, не участвующих в сделке.

Закрепление прав собственности за теми, кто способен обеспечить наиболее эффективное использование объектов собственности, позволяет наиболее рационально распределять ограниченные ресурсы общества.

Необходимо подчеркнуть, однако, что исключительный характер правомочий собственника не является основанием для его безгранично свободного поведения. Гражданский Кодекс Республики Узбекистан специально устанавливает условия осуществления права собственности, а именно:

- осуществление собственником своих правомочий не должно нарушать прав и охраняемых законом интересов других лиц;

- в случае, на условиях и в пределах, предусмотренных законодательными актами, собственник обязан допустить ограниченное пользование его имуществом другими лицами (например, установление сервитута для обеспечения прохода и проезда через чужой земельный участок);

- собственник не вправе злоупотреблять своим доминирующим положением, совершать иные действия, ущемляющие права и охраняемые законом интересы других лиц;

- при осуществлении своего права собственности обязан принимать меры, предотвращающие нанесение им ущерба здоровью граждан и окружающей среде.

С экономической стороны собственность предполагает отношения между людьми по поводу вещи, прежде всего, условий и результатов производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг. То есть здесь собственность – это не вещь, не отношение человека к вещи, а отношения между людьми по поводу присвоения благ. **Присвоение** выражает экономические связи между людьми, характеризующие их отношение к материальным благам как к своим, им принадлежащим. Отношения присвоения распространяются, в первую очередь, на такое имущество, от которого непосредственно зависит хозяйственная деятельность. В его состав входят факторы производства (материальные блага и плоды интеллектуального труда). В отдельных случаях к хозяйственному имуществу относили человеческий фактор (так было в рабовладельческом обществе в отношении рабов). В любом обществе отношения собственности на средства производства играют ведущую роль в системе экономических отношений. Это объясняется двумя обстоятельствами:

- собственность на средства производства характеризует сущность социально-экономических отношений, господствующих в данном обществе;

- собственность определяет форму, посредством которой рабочая сила приводит в действие средства производства и осуществляет процесс труда.

Если собственник средств производства сам не занимается производством, а предоставляет другому человеку возможность употреблять его имущество на определенных условиях, тогда между ними возникают

отношения **хозяйственного использования** данного имущества (например, аренда).

Собственность экономически реализуется, если приносит доход ее владельцу. Такой доход представляет собой весь вновь созданный продукт или его часть, которые получены благодаря применению труда и средств производства. Это может быть прибыль, налог, различного рода платежи. При аренде назначается арендная плата, которая включает в себя процент на капитал, вложенный в имущество его собственником, и часть прибыли (дохода), которая получена от использования взятого в аренду имущества. При заключении концессии заранее устанавливаются платежи или определяется доля прибыли, которую временные хозяева уплачивают собственнику.

Антонимом понятию «присвоение» является **отчуждение** – лишение субъекта возможности использовать данное благо в производстве или потреблении. Оно возникает, например, если какая-то часть общества захватывает все средства производства, а другая часть остается без всяких источников существования. Или когда продукты, созданные одними людьми, без всякого возмещения присваивают другие.

Делая вывод из всего выше перечисленного, можно сказать, что система экономических отношений собственности охватывает - от начала и до конца - весь хозяйственный процесс. Она составляет основу всех отношений между людьми по производству, распределению, обмену и потреблению благ и услуг.

Рассмотрев понятие собственности, надо охарактеризовать субъекты и объекты собственности, по поводу которых возникают отношения собственности.

Объектами отношений собственности становятся все те факторы и условия жизнедеятельности и жизнеобеспечения, присвоение и использование которых может быть только результатом общественных взаимосвязей. К объектам собственности относятся: земля, ее недра, внутренние воды, воздушный бассейн в пределах территории республики, растительный и животный мир, здания и сооружения, товары, жилые дома и квартиры, изобретения, полезные модели, промышленные образцы, топологии интегральных микросхем, селекционные достижения, товарные знаки и знаки обслуживания, оборудование, предметы материальной и духовной культуры, деньги, ценные бумаги, иное имущество, способность человека к труду².

Отдельные граждане, юридические лица, государство, участвующие в присвоении и использовании факторов, условий и объектов жизнедеятельности и жизнеобеспечения, становятся **субъектами отношений собственности**. Субъектами права собственности являются граждане Республики Узбекистан, коллективы, их объединения, общественные,

²Закон Республики Узбекистан «О **собственности в Республике Узбекистан**» от 31.10.1990 г. №152-ХП. Статья 3, пункт 1.

религиозные организации, семейные и иные объединения граждан, органы местного самоуправления, Советы народных депутатов всех уровней и уполномоченные ими органы государственного управления, другие государства, международные организации, юридические лица и граждане других государств, лица без гражданства. Субъектами одной и той же собственности могут быть различные юридические лица и граждане, а также лица без гражданства³.

Рыночная экономика по своей сущности невозможна без плюрализма, многообразия форм и видов собственности. Формы собственности отличаются друг от друга по признаку принадлежности объекта конкретному субъекту собственности (человеку, семье, социальной группе, производственному коллективу, всему народу). Виды собственности – конкретные проявления той или иной формы собственности.

В Республике Узбекистан допускается существование любых форм собственности, способствующих эффективному функционированию экономики и росту народного благосостояния. Неприкосновенность и равные условия для развития всех форм собственности гарантируется Законом. Республика Узбекистан создает собственнику все необходимые условия для обеспечения сохранности и приумножения его имущества.

Законом "О собственности в Республике Узбекистан" определены несколько форм собственности, такие как: частная собственность; ширкатная (коллективная) собственность; государственная собственность административно-территориальных образований (коммунальная); смешанная форма собственности; собственность юридических и физических лиц других государств и международных организаций.

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

³ Закон Республики Узбекистан «О собственности в Республике Узбекистан» от 31.10.1990 г. №152-ХП. Статья 4.

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.

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 «О собственности в Республике Узбекистан» малые предприятия в сферах торговли, общественного питания, службы быта и в других отраслях экономики могут быть собственностью граждан и их семей. Объекты личной собственности могут выйти за рамки удовлетворения личных потребностей и использоваться для получения дохода.

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

В законе «О собственности в Республике Узбекистан» указано, что частная собственность представляет собой право частного владения, пользования и распоряжения своим имуществом. Частная собственность может быть основана на личном непосредственном участии собственника в процессе производства и (или) на применении труда по найму.

Частная собственность создается и приумножается за счет доходов граждан от работы по найму, занятия предпринимательской деятельностью и доходов от средств, вложенных в кредитные учреждения, акций и других ценных бумаг, приобретения имущества по наследству и по иным основаниям, не запрещенным действующим законодательными актами. Допускается образование частной собственности граждан за счет их участия в приватизации государственного имущества.

Частная собственность возникает в случаях инвестирования собственного имущества, приобретения имущества государственных, кооперативных и иных предприятий, взятого в аренду имущества, покупки имущества на аукционе или на других основаниях, допускаемых законом.

Частная собственность, как и всякие другие формы собственности, имеет свои положительные и отрицательные стороны. Она, безусловно, стимулирует инициативность и предпринимательство, ответственность за труд. Однако возникают и такие негативные явления как скрытие доходов в стремлении к наживе, погоня за деньгами, эгоизм. В социально ориентированной рыночной экономике, переход к которой осуществляется в Узбекистане, существует комплекс правовых норм, которые не только защищают право частной собственности, но и предотвращают ее использование в ущерб другим (о чем было сказано в предыдущем параграфе).

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.

Коллективная собственность включает в себя семейную, махаллинскую собственность, собственность кооперативов, арендных и коллективных предприятий, различных хозяйственных обществ и товариществ, ассоциаций и других объединений, общественных и религиозных организаций.

Семейной собственностью является собственность членов семьи. Она может включать в себя средства производства и предметы потребления, произведенную продукцию для совместного удовлетворения потребностей членов семьи, ведения домашнего и подсобного хозяйства и иной разрешенной законом деятельности с целью получения дохода.

Объектом *махаллинской собственности* является имущество, находящееся во владении, пользовании и распоряжении первичных звеньев общественного самоуправления - махалли, имущество, созданное на основе семейной трудовой деятельности жителей махалли или их совместных доходов, а также поступлений от хозяйственного использования данного имущества и добровольных взносов, материальной и благотворительной помощи, оказываемых юридическими и физическими лицами, материальных и финансовых ресурсов, передаваемых местными Советами народных депутатов. Субъектом махаллинской собственности являются жители махалли, выборные органы которой владеют, пользуются, распоряжаются махаллинской собственностью на правах полного хозяйственного ведения.

Кооперативная собственность - общая собственность граждан, добровольно объединившихся на основе членства для совместного ведения хозяйства и иной деятельности. Она образуется за счет денежных и других

имущественных взносов членов кооператива произведенной им продукции и доходов, полученных от реализации, и иной деятельности предусмотренной уставом кооператива.

В собственности арендного предприятия находятся произведенная продукция, полученные доходы и другое имущество, приобретенное за счет средств этого предприятия.

Собственность коллективного предприятия возникает в случае перехода всего имущества государственного предприятия в собственность членов трудового коллектива, выкупа арендованного имущества или приобретения имущества иными предусмотренными законодательством способами. Имущество коллективного предприятия, включая произведенную продукцию и полученные доходы, является общей собственностью коллектива.

Собственность хозяйственного общества и товарищества, являющегося юридическим лицом, образуется за счет вкладов участников, имущества, полученного в результате хозяйственной деятельности и приобретенного ими по иным основаниям, допускаемым законом.

Акционерное общество является собственником имущества, созданного за счет продажи акций, а также полученного в результате его хозяйственной деятельности и приобретенного им по иным основаниям, не запрещенным законом.

Хозяйственная ассоциация предприятий и организаций (в том числе концерн, отраслевое, межотраслевое и территориальное объединение) обладает правом собственности на имущество, добровольно переданное ей предприятиями и организациями, а также полученное в результате ее хозяйственной деятельности. Хозяйственная ассоциация не имеет права собственности на имущество входящих в нее предприятий и организаций.

Общественные объединения могут иметь в собственности здания, сооружения, жилищный фонд, оборудование, инвентарь, имущество культурно-просветительного и оздоровительного назначения, денежные средства, ценные бумаги и иное имущество, необходимое для материального обеспечения деятельности, предусмотренной их уставами. В собственности общественных объединений могут также находиться предприятия, создаваемые за счет средств этих объединений в соответствии с целями, указанными в их уставах. Денежные средства общественных объединений формируются из вступительных и членских взносов добровольных взносов и пожертвований; поступлений от проведения мероприятий, лотерей, доходов от производственно-хозяйственной и издательской деятельности, других не запрещенных законом поступлений.

В собственности религиозных организаций могут находиться здания, предметы культа, объекты производственного, социального и благотворительного назначения, денежные средства и иное имущество, необходимые для обеспечения их деятельности. Религиозные организации имеют право собственности на имущество, приобретенное и созданное ими за счет собственных средств, пожертвованное гражданами, организациями

или переданное государством, приобретенное по другим основаниям, не запрещенным законом.

В результате соединения материальных и денежных средств собственников образуется **смешанная собственность**. Владение смешанным имуществом может осуществляться как по принципу долевого участия, так и на основе равномерного распределения доходов между соединившими свои средства собственниками и по соглашению сторон. Смешанная собственность имеет различные виды, определяемые статусом владельцев, интегрирующих свои средства. Допускается объединение имущества Республики Узбекистан и других государств, различных юридических и физических лиц.

Условием перехода на рыночные отношения в Узбекистане является формирование многоукладной экономики и конкурентной среды собственников-предпринимателей. Широко развернутый процесс трансформации государственной собственности и создание многоукладной экономики был начат в республике с выходом Закона «О разгосударствлении и приватизации» (ноябрь 1991г.).

Разгосударствление - преобразование государственных предприятий и организаций в хозяйственные товарищества и общества, другие предприятия и организации, не находящиеся в публичной собственности. Этот переход свидетельствует о том, что государство освобождает себя от функций прямого хозяйственного управления и передает их на уровень предприятий, ассоциаций. Это означает также выведение из-под прямого контроля органов государственного управления основной части предприятий государственной собственности, преобразование их в самостоятельные предприятия, кооперативы, акционерные общества или частные предприятия.

Приватизация - приобретение у государства физическими лицами и негосударственными юридическими лицами объектов публичной собственности или акций государственных акционерных обществ.

Цель приватизации заключается в создании базовых условий для становления рыночной системы хозяйствования, то есть в формировании института частной собственности, создании экономической и правовой базы и институтов рыночной экономики, без которых невозможно функционирование негосударственного сектора экономики.

В Узбекистане исходят из того, что в результате приватизации должны быть решены, как минимум, две главные задачи:

Во-первых, имущество, которым располагает республика, должно обрести реального хозяина. В передаче собственности настоящим хозяевам, предоставлении им широких возможностей для предпринимательской деятельности и состоит основной смысл проводимых экономических реформ. При этом речь идет не о механической смене собственника - государственного на коллективного, акционерного или частного, а о наделении имуществом такого собственника, который смог бы рачительно, по-хозяйски этим богатством распорядиться.

Вторая важная задача, решаемая в ходе приватизации, - это создание многоукладной экономики и стимулирующей конкурентной среды. Приватизация позволяет ликвидировать существующие монополизм отдельных предприятий и целых сфер деятельности, создать возможности для становления свободной экономики и конкуренции. Появляется экономическая состязательность за результативность производства, за рынки сбыта.

Страны с переходной экономикой, к которым относится Республика Узбекистан, различаются стартовыми условиями перехода к рынку и спецификой отраслевой структуры экономики, историческими традициями и менталитетом народа, другими факторами, влияющими на решение проблем приватизации государственного имущества. Все это обуславливает невозможность применения единого для всех стран с переходной экономикой подхода к приватизации. Поэтому в Узбекистане, с учетом особенностей собственной модели перехода к рыночным отношениям, разработаны и осуществляются свои принципы и подходы к приватизации государственного имущества, такие как:

- определение форм разгосударствления и приватизации с учетом интересов членов трудового коллектива;
- соблюдение требований антимонопольного законодательства;
- сочетание возмездного и безвозмездного характера передачи государственной собственности;
- равные права всех граждан на получение доли собственности, подлежащей возмездной и безвозмездной приватизации;
- обеспечение социальной защищенности всех граждан;
- гласность, государственный и общественный контроль за реализацией мероприятий по разгосударствлению и приватизации.

Разгосударствление и приватизация в Узбекистане осуществляются в следующих формах: 1) преобразование государственного предприятия в хозяйственное общество или товарищество; 2) продажа государственного имущества негосударственным юридическим и физическим лицам по конкурсу и на аукционе.

Приватизация в Узбекистане имеет ряд особенностей, к которым можно отнести следующие:

Отказ от бесплатной приватизации. Во многих странах Восточной Европы и постсоветского пространства - таких, как Чешская, Словацкая республики, Польша, Россия, Казахстан, и других, массовая приватизация предполагала распределение среди населения акций государственных предприятий - либо бесплатное, либо за минимальную плату, как правило, путем раздачи ваучеров. В Узбекистане, несмотря на ряд настойчивых внутренних и внешних предложений направить приватизацию по пути ваучеризации, от такого метода отказались. Причины отказа состояли в следующем:

Во-первых, ваучеризация, предполагающая оценку стоимости государственного имущества и распределение его поровну среди всех членов

общества, означала бы не соблюдение принципа социальной справедливости, а извращенную форму социалистической безликой уравниловки.

Во-вторых, бесплатная раздача собственности не привела бы к заботе о ее сохранности и приумножению. То, что достается бесплатно, не так ценится, как-то, что достается трудом. Смысл такого подхода к разгосударствлению и приватизации был предельно прост: уйти от безликого "ваучеризированного" собственника и передать имущество тому, кто сумеет правильно распорядиться переданным ему имуществом, обеспечить наибольшую эффективность его использования.

Важным является и то, что такой подход позволяет направить средства, получаемые от приватизации, на поддержку самих предприятий, а также развитие малого и среднего бизнеса, использовать их для финансирования и кредитования приоритетных отраслей и направлений экономики.

Поэтому изначально в Узбекистане был взят курс на преобразование государственного предприятия в другую форму собственности путем продажи новому собственнику. Исключение было сделано только для объектов социальной инфраструктуры.

Следующей особенностью приватизации в Узбекистане является ее **адресная направленность**. Она является альтернативой различным методам раздачи собственности всем поровну и направлена на социальную защиту наиболее уязвимых слоев населения. Адресная направленность приватизации выражается в том, что в процессе приватизации жилья его бесплатно получили работники непроизводственной сферы - народного образования, здравоохранения, культуры и других бюджетных организаций. Кроме того, члены трудовых коллективов получили возможность выкупа акций своих предприятий на льготных условиях, а также возможность бесплатно пользоваться объектами социальной инфраструктуры. Льготный порядок приватизации имущества совхозов, ферм, садов и т.п. получили коллективы аграрных хозяйств.

Особенностью приватизации в Узбекистане является также **проведение ее в комплексе с решением проблемы разукрупнения и демонополизации** сложившихся производственных и управленческих структур. Из состава многих приватизируемых предприятий были выделены в самостоятельные субъекты хозяйствования объекты торговли и сферы обслуживания, а при экономической целесообразности и технической возможности - вспомогательные и обслуживающие цеха и участки.

В первые годы рыночных реформ были почти полностью ликвидированы отраслевые министерства и на их базе созданы рыночные структуры - республиканские и территориальные хозяйственные объединения (концерны, ассоциации, корпорации и др.), учредителями которых стали государство и предприятия, вошедшие в их состав. В дальнейшем, по мере обретения предприятиями частных собственников, были осуществлены меры по децентрализации управления предприятиями и организациями некоторых сфер экономики (местной промышленности, строительства, автомобильного транспорта и др.).

Важнейшей особенностью приватизации в Узбекистане является и то, что значительная часть средств от разгосударствления идет на **постприватизационную поддержку и развитие предпринимательства**. На протяжении всего 2-го этапа денежные средства, поступившие в результате приватизации государственной собственности, аккумулировались на счетах специального внебюджетного фонда, а не направлялись в бюджет, как это имело место практически во всех странах постсоветского пространства. Дивиденды по государственной доле акций оставались в полном распоряжении приватизированных предприятий и направлялись на их реконструкцию и техническое перевооружение. В настоящее время средства, поступающие от приватизации также, используются, в основном, на цели реформирования экономики. Значительная часть средств, поступающих от приватизации, используется на цели поддержки малого и среднего бизнеса, формирования рыночной инфраструктуры.

Разгосударствление и приватизация государственной собственности осуществляется **поэтапно на основании действующих программ, постановлений правительства**.

На **подготовительном этапе** (1990-1991гг.) изучались, приемлемые для условий Узбекистана, подходы, формы и методы приватизации, был принят Закон «О разгосударствлении и приватизации», подготовлены другие документы, составившие в дальнейшем нормативно-правовую основу преобразования отношений собственности.

Первый этап (1991-1993гг.) - так называемая "малая" приватизация. На этом этапе приватизация государственного жилищного фонда, мелких и средних предприятий системы торговли, услуг, местной, легкой, пищевой промышленности, автомобильного транспорта, строительства и производства строительных материалов позволила около 5 миллионам человек стать собственниками приватизированного жилья, появилось 52268 собственников объектов торговли, бытового обслуживания, общественного питания, потребкооперации и др., 95% которых не имели ранее статуса юридического лица. В период "малой" приватизации были преобразованы в коллективные предприятия и акционерные общества закрытого типа, малые и средние объекты таких отраслей, как "Махаллий саноат" (местная промышленность), "Узбытсоюз" (бытовое обслуживание), "Узбексавдо" (торговля), с предоставлением льгот трудовым коллективам. Этот этап характеризуется передачей сельскому населению в личное пользование под подсобные приусадебные хозяйства земельных участков.

Второй этап (1994-1995гг.). На этом этапе в процесс приватизации были вовлечены тысячи средних и крупных предприятий, причем приватизация шла путем преобразования государственных предприятий в акционерные общества открытого типа (широкомасштабная приватизация). Именно в этот период благодаря массовому выпуску в обращение акций акционерных обществ, создаваемых на базе государственных предприятий, были заложены основы рынка акций. В результате широкомасштабной приватизации всех отраслей промышленности (кроме базовых), включая агропромышленный

комплекс в стране сформировался класс собственников, включающий в себя около 2 млн. владельцев акций, долей, паев приватизированных предприятий, 3 млн. владельцев личных подсобных хозяйств, 85 тысяч владельцев частных и малых предприятий, 14 тысяч владельцев объектов недвижимости. В этот же период была принята первая Государственная программа по углублению процессов разгосударствления и приватизации государственной собственности Республики Узбекистан, разработанная в соответствии с Указом Президента Республики Узбекистан от 15 марта 1994 года и утвержденная постановлением Кабинета Министров от 29 марта 1994 года № 171.

Третий этап (начался с 1996г.). Он характеризуется определением Кабинетом Министров республики перечня объектов государственной собственности, имеющих стратегически важное значение для народного хозяйства республики и не подлежащих приватизации. В настоящее время осуществляется процесс приватизации практически всех объектов и предприятий, не вошедших в этот список. Разгосударствление и приватизация на современном этапе экономического развития отличается индивидуальным, дифференцированным подходом в изменении формы собственности крупных стратегических государственных предприятий республики с привлечением международных технических и финансовых консультантов. Приватизация индустриальных гигантов, вспомогательных и обеспечивающих предприятия топливно-энергетического комплекса, химии, металлургии и машиностроения, осуществляется с широким привлечением иностранного капитала в процесс приватизации, что является базовой основой для формирования среднего класса.

Для обеспечения дальнейшего углубления процессов разгосударствления и приватизации все эти подходы и принципы последовательно отражались в принимаемых Программах разгосударствления и приватизации.

На основе вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что в результате разгосударствления экономики, рыночных преобразований в Узбекистане заложены основы многоукладной экономики. Дальнейшее ее развитие будет зависеть от углубления приватизационного процесса (включая привлечение в него иностранных инвестиций), формирования рыночных отношений, совершенствования механизмов поддержки предпринимательства.

Объекты государственной собственности, не подлежащие разгосударствлению и приватизации:

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 фоно документы, 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;

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. Военизированные автоколонны;

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.⁴

ТЕМА – 7. СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

1. Содержание понятия рыночной экономики. Различия рыночной экономики от плановой.
2. Коренные и основные признаки рыночной экономики.
3. Цивилизованная рыночная экономика, его особенности и закономерности развития.
4. Недостатки и преимущества рыночной экономики.

Рыночная экономика является самой распространённой экономической системой в мире на рубеже XX-XXI вв. и самой эффективной с точки зрения долгосрочного экономического развития. Процесс возникновения и развития рыночной экономической системы это процесс длительный. В истории экономически развитых стран он занял не одно столетие. В этом историческом процессе развиваются условия или предпосылки для возникновения и развития рыночной экономики. Важнейшими из них являются общественное разделение труда и специализация, развитие частной собственности на средства производства, личная заинтересованность производителей и собственников, свобода выбора и свобода передвижения факторов производства.

Рыночная экономика - это экономика, основанная на приоритете частной собственности, при которой экономические процессы управляются и регулируются с помощью рыночного механизма. Механизм взаимосвязи и взаимодействия основных элементов рынка (спрос, предложение, цена и конкуренция) и основных экономических законов рынка называется **рыночным механизмом**. К основным экономическим законам рынка относятся: закон спроса и предложения, равновесной цены, конкуренции, стоимости (ценности) и т.д.

⁴ Закон Республики Узбекистан «О разгосударствлении и приватизации» от 19.11.1991г. № 425-ХП. Статья 4, пункт 2.

Чертами рыночной экономики являются:

- Свобода выбора и предпринимательской деятельности. Закон призван запрещать только те виды деятельности, которые представляют реальную опасность для людей и общества.
- Равноправие рыночных субъектов с разными формами собственности. Однако, равноправие не означает абсолютное равенство, так как разные формы собственности сами собой создают различные возможности.
- Экономическая ответственность субъектов рынка. В частности, нарушение договорных обязательств карается реальными штрафами, санкциями и выплатой неустойки.
- Конкуренция и свободное ценообразование.
- Стимулирование экономических интересов.
- Использование в широком масштабе передовой технологии и новой техники.

Эти признаки рыночной экономики являются общими для всех ее этапов. Однако, необходимо различать исторически сложившиеся два вида этой экономики. Первый вид формировался в течение длительного времени и продолжался в развитых странах запада до конца XIX века. В экономической литературе эта экономика получила название **классической рыночной экономики (чистый капитализм)**. Отличительными чертами этой экономической системы являлись частная собственность на экономические ресурсы; рыночный механизм регулирования макроэкономической деятельности, основанный на свободной конкуренции; наличие множества самостоятельно действующих покупателей и продавцов каждого товара.

Одной из главных предпосылок чистого капитализма выступает личная свобода всех участников экономической деятельности, т.е. не только капиталиста-предпринимателя, но и наемного работника. Решающим условием экономического прогресса стала свобода предпринимательской деятельности тех, кто имел капитал, и свобода наемного работника продавать свою рабочую силу.

В ходе длительной эволюции, преимущественно в XX в., рыночная экономика свободной конкуренции превратилась в **современную рыночную экономику**. Ее основными чертами являются:

1) многообразии форм собственности, среди которых по-прежнему ведущее место занимает частная собственность в различных ее видах (от трудовой индивидуальной до крупной, корпоративной);

2) развертывание научно-технической революции, ускорившей создание мощной производственной и социальной инфраструктуры;

3) более активное воздействие государства на развитие национальной экономики и социальной сферы.

Главной проблемой экономики является проблема выбора, проблема распределения редких ресурсов.

Отражением данной проблемы является постановка трех основных вопросов экономики: «Что?», «Как?», «Для кого?»:

- Какие из возможных товаров и услуг должны производиться в данной экономической системе и в определенный период времени?
- При какой комбинации производственных ресурсов, с использованием какой технологии должны быть произведены выбранные из возможных варианты товары и услуги?
- Кто будет покупать выбранные товары и услуги, оплачивать их, извлекая при этом пользу?

Ответы на эти вопросы зависят от типа хозяйственной системы. Если в традиционной экономике эти проблемы решаются в основном под воздействием обычаев, существующих долгие годы традиций, национальных, религиозных, климатических и других факторов, то в административно-командной экономике все вопросы решаются посредством централизованного планирования.

Механизм рынка с его ценами, прибылью, убытками дает свое решение основных проблем экономики:

Что производить? Речь идёт, о том, какие продукты лучше всего будут удовлетворять многочисленные потребности общества и сколько их нужно произвести. Потребности общества выражаются в спросе на тот или иной товар, а масштабы спроса определяются тем, сколько люди могут заплатить за разные товары. Будут покупаться те продукты, цена и качество которых удовлетворяют потребителей. С другой стороны объём произведённых товаров и их ассортимент выражаются в предложении товаров. Производители будут производить те товары, цена на которые возмещают им затраты на производство и приносят прибыль. Во взаимодействии спроса и предложения формируются цены на товары. Потребительский спрос играет важнейшую роль при определении того, что и сколько производить. Если в пользу данного продукта отдано достаточно голосов, чтобы обеспечить прибыль предприятиям, то они будут его производить. При повышении потребительского спроса прибыль увеличивается, что служит сигналом для расширения производства. И, наоборот, если потребительский спрос уменьшается, то прибыль снижается и производство начинает сокращаться.

Как производить? Другими словами, какие ресурсы и какую технологию надо использовать при производстве той или иной продукции? В рыночной экономике производство осуществляют те предприятия, которые применяют наиболее эффективную, то есть наиболее выгодную технологию. Эффективная технология предполагает выбор таких ресурсов, цены на которые относительно низкие. Если в стране существует нехватка капитала, чтобы купить дорогое оборудование, но вместе с тем есть дешёвая рабочая сила, то выбирается трудоёмкая технология. Таким образом, цены на ресурсы, в данном случае стоимость оборудования и уровень заработной платы, дают основание для решения проблемы - как производить.

Для кого производить? То есть, как произведённая продукция должна быть распределена между членами общества? В принципе продукция распределяется между потребителями в соответствии с возможностями

потребителей заплатить за неё рыночную цену. Эти возможности в свою очередь определяются доходами потребителей. А денежные доходы зависят от количества и качества ресурсов (от количества и качества труда, капитала, земли, предпринимательского таланта), которые домохозяйства поставляют на рынок ресурсов. В обмен на поставляемые ресурсы домохозяйства получают доходы. Величина дохода непосредственно зависит от цен на ресурсы. Это значит, что цены на ресурсы в конечном итоге определяют как доход, так и количество продукции, которое получает потребитель при распределении произведённого общественного продукта. Что купит потребитель зависит от цен на товары и услуги, другими словами, цена продукта играет ключевую роль в определении ассортимента товаров и услуг, которые получит потребитель.

Таким образом, роль цены в рыночном экономическом механизме весьма значительна: цены выявляют общественные потребности; сигнализируют о том, что производить и в каких количествах; передают информацию о том, какая технология является наиболее эффективной; определяют механизм распределения общественного продукта; влияют на масштабы и структуру потребления людей.

Рыночная экономика, которая основана на экономической свободе хозяйствующих субъектов и независимо от формы собственности, в значительной степени позволяет обществу реализовать сильные стороны товарного производства и рынка в интересах социально-экономического прогресса. Она создает оптимальную (хотя и не абсолютно наилучшую в экономическом и социальном плане) систему привлечения к эффективному, инициативному и ответственному экономическому поведению. Люди и коллективы ориентируются на собственные интересы и силы, а за негативные последствия хозяйствования сами же и отвечают. Именно эти преимущества создают почву для эффективного и стабильного функционирования, развития данной экономической системы. Прежде всего, целесообразно указать три преимущественных аспекта рыночной экономики:

• **Эффективное распределение ресурсов.** 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. Иначе говоря, рыночная система управляет личным интересом таким образом, что она обеспечивает производство необходимых для общества товаров из существующих ресурсов в количестве, удовлетворяющем спрос.

• **Свобода выбора и экономической деятельности.** Одной из проблем организации общественного производства считается сочетание экономической деятельности отдельных лиц и предприятий. Существуют два способа осуществления такого сочетания. Первый – применение централизованного управления и принудительных мер, а второй – добровольное сотрудничество посредством рыночной системы. Только рыночная система способна сочетать экономическую деятельность без

принуждения. Рыночная экономика достигает успеха именно за счет предоставления свободы выбора и предпринимательства.

• **Экономическая активность и непрерывный поиск нового экономическими субъектами.** 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, беспхозяйственность, пассивность, безответственность 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.

Конкуренция, являясь неотъемлемой частью рыночного механизма, способствует развитию научно-технического прогресса, постоянно заставляя товаропроизводителя применять лучшие технологии, рационально использовать ресурсы. В ходе ее вымываются экономически неэффективные производства, устаревшая техника, некачественные товары; чутко реагирует на изменение спроса, ведет к удешевлению издержек производства, тормозит рост цен, а в ряде случаев приводит и к их снижению; в известной мере выравнивает норму прибыли на капитал и уровень заработной платы во всех отраслях национальной экономики.

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

- гибкость и высокая степень адаптации к изменяющимся условиям производства;

- способность к удовлетворению разнообразных потребностей, повышению качества продукции;

- относительно быстрое восстановление нарушенного равновесия;

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

Важно также отметить, что существуют и присущие рыночной экономике недостатки, противоречия. К основным недостаткам рыночного экономического механизма относятся:

- **Макроэкономическая нестабильность** - колебания экономической активности (экономические циклы), появление безработицы, недогрузки производственных мощностей, инфляции, дефицита государственного бюджета, дефицита внешнеторгового баланса. Макроэкономическая нестабильность по многим направлениям снижает эффективность экономики. Рыночная экономика основана на частной собственности на средства производства. Миллионы производителей обособлены друг от друга, каждый из них действует на свой страх и риск, каждый по-своему оценивает масштабы спроса и определяет объёмы производства. Стихийность экономического развития предопределяет возможность несовпадения спроса и предложения, возможность недоиспользования ресурсов общества (рабочей силы, оборудования).

В рыночной экономике экономическое развитие происходит неравномерно, период быстрого экономического роста и инфляции сменяется экономическим спадом с высоким уровнем безработицы.

• **Возникновение и развитие монополий, ограничение конкуренции.**

Конкуренция - важнейшее условие существования рыночной экономики. Свободная конкуренция наиболее эффективно распределяет ресурсы и определяет, что производить и для кого производить с учётом потребностей общества. Но в ходе конкурентной борьбы слабые неэффективные производители уходят с рынка, а сильные, наиболее производительные, остаются и расширяют своё производство. Постепенно они начинают влиять на рынок, обретают рыночную власть, возникают монополии. Возникновение и развитие монополий сопровождается тем, что монополисты влияют на цены, ограничивают производство, в некоторых случаях препятствуют внедрению более совершенной технологии. Потребители платят более высокие цены за получаемую продукцию, их реальные доходы уменьшаются, а доходы монополий растут, но не за счёт повышения эффективности производства, а за счёт перераспределения доходов через механизм высоких цен. В целом это означает, что конкуренция ограничивается и рыночная система начинает неэффективно использовать ограниченные ресурсы.

• **Наличие внешних или побочных эффектов.** Внешние эффекты - это издержки или выгоды, которые достаются "третьим лицам", не участвующим в рыночной сделке. То есть внешние эффекты оказывают воздействие на производителей или потребителей, не вовлечённых в процесс купли-продажи данного товара. Например, отрицательные внешние эффекты (издержки третьих лиц) возникают в результате загрязнения окружающей среды. Предположим, что текстильная фабрика использует воду реки для красильного производства. Отработанная вода сбрасывается в реку. В результате этого рыба исчезает, прилегающие луга загрязняются, некачественное сено приводит к ухудшению качества молока, дети болеют. Все эти потери, общественные издержки не учитываются в цене ткани. Цена ниже фактических издержек. Получается, что рынок формирует цену, не отражающую реальные затраты на производство товара. Спрос на дешёвые ткани растёт, в их производство вовлекаются дополнительные ресурсы. Это и есть рыночный сбой, который общество нейтрализует с помощью государственного регулирования.

• **Проблема производства общественных благ.** Большая часть производимых благ предназначена для личного потребления (частные блага). Их особенность состоит в том, что они не могут быть потреблены другими. Но существуют блага, потребление которых доступно одновременно многим людям, например, свет маяка в море, оборона, уличное освещение. Это и есть общественные блага. В чём здесь неэффективность рынка? Дело в том, что существует потребность в общественных благах, но платёжеспособный спрос и предложение этих благ рынок не формирует. Никто не хочет платить за это благо, считая, что и без него обойдутся. Значит, никто его и не производит. Это так называемая проблема "бесплатного проезда" ("фрирайдера"). Люди

могут получать выгоду от пользования общественными благами, не оплачивая их. Их нельзя исключить из потребления данных благ, и поэтому они, как правило, не заинтересованы в том, чтобы за них платить.

• **Проблема асимметричной информации.** Асимметричная информация - это неполная информация, неравномерно распределённая информация, просто некачественная информация. Функционирование рынка во многом зависит от того, насколько участники рынка владеют информацией о потребительских свойствах товаров, о возможностях той или иной технологии, о тенденциях изменения конъюнктуры. Неполнота информации, её неравномерное распределение между покупателями и продавцами ведёт к тому, что покупатели и производители могут принимать неверные решения, неэффективно используют ресурсы. При совершении сделки один из участников находится в более выгодном положении.

• **Неравенство в распределении ресурсов и доходов.** Распределение доходов, порожаемое рынком, может не отвечать нормам общечеловеческой нравственности, нормам справедливости. В частности, рынок не обеспечивает всех членов общества насущными благами (питание, жильё, лечение и т.д.). Рыночная система обеспечивает тех, кто может заплатить, кто владеет факторами производства. Ресурсы распределены неравномерно среди людей не только в силу различий в трудовом вкладе, но и в силу неравномерности рыночной конъюнктуры, в силу различий физических и умственных способностей. Несправедливость и неравенство в распределении благ и ресурсов может снижать стимулы к эффективной работе.

Устранение и компенсация недостатков рыночного хозяйственного механизма является важнейшей функцией государства в рыночной экономике.

ТЕМА- 8. ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ В УЗБЕКИСТАНЕ.

1. Понятие и основные пути переходного периода к рыночной экономике.
2. Особенности перехода от плановой экономики к рыночной.
3. Приоритетные задачи либерализации экономики, углубление реформ и модернизации экономики Узбекистана.

Переходная экономика представляет собой такое особое состояние экономической системы, когда она функционирует в период перехода общества от одной сложившейся исторической системы к другой. Переходный период - это период времени, в течение которого общество осуществляет коренные экономические, политические и социальные преобразования, а экономика страны переходит в новое, качественно иное состояние в связи с кардинальными реформами экономической системы.

Следует отметить, что понятие "переходная экономика" является не новым в истории развития нашего общества. Обобщая мировой опыт, можно выделить три пути перехода к рыночной экономике:

- Путь развитых стран. Здесь совершается переход от простого товарного хозяйства, основанного на свободной конкуренции к классической или свободной рыночной экономике и от нее к современной рыночной экономике.
- Путь развивающихся стран. Особенностью пути перехода к рыночной экономике освободившихся от колониализма и развивающихся независимо стран является переход от отсталой, традиционной экономики к свободной рыночной экономике.
- Путь бывших социалистических стран. 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.

В настоящее время можно отдельно выделить и опыт стран, которые в продолжении длительного периода вели общественное хозяйство на основе идеи построения социализма, а в дальнейшем, сохраняя ее важнейшие аспекты, создали свой путь путем сочетания признаков рыночного механизма. Например, такие страны как Китай, Вьетнам, ранее основанные только на плановой экономике, сегодня достигают значительных успехов в сфере формирования эффективной рыночной экономики.

Данный переход для Республики Узбекистан, как и для других, пост социалистических стран, имеет одно избранное направление - социально ориентированная рыночная экономика. Необходимость реформирования

экономики бывших социалистических стран была обусловлена нарастающей из года в год неспособностью административно-командной экономики обеспечивать устойчивые темпы экономического развития. Положение осложнялось по мере исчерпания экстенсивных и предпринимаемых попыток использования интенсивных факторов роста.

Неэффективность функционирования административно-командной системы определена, по крайней мере, двумя существенными предпосылками. Во-первых, негибкостью, неспособностью этой системы быстро адаптироваться к экономическим переменам. Формальное существование товарно-денежных отношений подрывало здоровую конкуренцию производителей, а централизованное, директивное планирование подавляло хозяйственную инициативу.

Во-вторых, для командной экономики характерна низкая производительность труда. Плановый характер управления экономикой, показавший свои позитивные черты в первые годы советской власти, в дальнейшем, по мере усложнения экономики, начал давать сбои и в итоге оказался неспособным эффективно реализовать достижения научно-технической революции. В результате страны с плановой экономикой резко отстали от стран с развитой рыночной экономикой в технических и технологических отношениях.

Как было отмечено, рыночная система функционирует на принципиально иных механизмах экономического развития, чем административно-командная, поэтому сформировать ее в короткие сроки невозможно. Нельзя быстро изменить сложившуюся социально-экономическую структуру общества и преобразовать отношения собственности, создать рыночную структуру и соответствующую нормативно-правовую базу, сформировать, наконец, новое мировоззрение у субъектов хозяйствования.

Следовательно, процесс становления современной рыночной экономики требует довольно продолжительного периода времени, в течение которого будет существовать так называемая переходная экономическая система или переходная экономика, представляющая собой некую смесь отношений и элементов административно-командной и современной рыночной систем. Переходная экономика характеризуется как бы "промежуточное" состояние общества, когда прежняя система социально-экономических отношений и институтов разрушается и реформируется, а новая только формируется. Изменения, происходящие в переходной экономике, являются преимущественно изменениями развития, а не функционирования, как это характерно для сложившейся системы.

Переходный период обычно включает три основных этапа деятельности:

- первый, стабилизационный, ставит своей целью ликвидацию последствий функционирования предшествующего экономического порядка, что обуславливается кризисным состоянием его экономики;
- второй – этап становления нового экономического порядка, его целью является создание для этого необходимых правовых условий. На этом этапе

меняется вся инфраструктура, обслуживающая экономическую деятельность прошлого порядка;

- третий – этап структурной перестройки, целью которого является регулирующие воздействия государства на национальную экономику, направленные на преобразования отраслевой, региональной, социальной структур в соответствии с новыми стратегическими экономическими и социально-политическими задачами, этап стабилизации экономики.

Практика показывает, что в каждой постсоциалистической стране, ставшей на путь перехода к рыночной экономике, существуют свои концепции и программы решения главных задач переходной экономики, формирования рыночных отношений. Вместе с тем, в них можно выделить несколько общих, "обязательных" направлений:

1) Либерализация экономики, которая предполагает свободное ценообразование и прекращение контроля со стороны государства в торговле. Значимость либерализации заключается в ее возможности преодоления двух фундаментальных недостатков централизованной экономики: искаженной системы стимулов и ограниченности информации. Либерализация заставляет предприятия ориентироваться на потребительский спрос и получение прибыли в условиях конкуренции. Она способствует ценообразованию, соответствующему реальному соотношению спроса и предложения, дающему сигнальную информацию производителю о потребности в тех или иных товарах. Либерализация на первом этапе неизбежно ведет к скачку цен, а инфляция мешает нормальному функционированию экономики. Но, несмотря на все издержки, либерализация позволяет разорвать жесткие административные связи между государством и предприятиями, сократить субсидии, создав тем самым условия для стабилизации экономики.

2) Реформирование отношений собственности путем разгосударствления и приватизации государственной собственности. Именно в результате приватизации должно установиться многообразие форм собственности: государственной, коллективной и частной. Они необходимы для преодоления монополии государства, формирования многоукладной рыночной экономики, сокращения сферы государственной регламентации общественного производства, создания и развития конкурентных рыночных отношений.

3) Стабилизация экономики, под которой понимается устранение резких колебаний освобожденных цен и формирование устойчивых финансовых отношений. Макроэкономическая стабилизация народного хозяйства означает сокращение инфляции и дефицита государственного бюджета, прекращение льготного кредитования и избыточной денежной эмиссии. Стабилизация включает преодоление диспропорций в народном хозяйстве и внешнеэкономической сфере. При всем разнообразии способов она обычно включает в себя такие меры, как контроль над денежной массой и ее регулирование, введение внутренней конвертируемости валют, регулирование учетной ставки валютного курса и другие, жесткие

монетаристские методы. Однако в тех странах, где наблюдается высокая социальная и политическая нестабильность, проведение подобной политики значительно усиливает социальную напряженность и даже чревато социальным взрывом. В таких условиях более результативными являются мягкие методы финансового регулирования.

4) Реструктуризация (структурную перестройку) экономики и отдельных предприятий, включающая мероприятия по санации производства, приведение структуры народного хозяйства в соответствие с требованиями современной рыночной экономики и потребностями страны, перестройкой технической базы предприятий на основе передовых, высокоэффективных технологий. Необходимость структурной перестройки обычно обусловлена: значительным несоответствием структуры производства структуре потребления, проявляющегося в производстве, не находящей спроса продукции; недостаточной ориентацией на производство товаров и услуг, предназначенных для удовлетворения внутренних потребностей народного хозяйства и населения; низкой конкурентоспособностью отечественной продукции на мировом рынке.

5) Интеграция национальной экономики в систему мирохозяйственных связей, становление экономики открытого типа. Для этого нужно осуществить либерализацию внешней торговли, дать надежную правовую и экономическую защиту иностранных инвестиций, обеспечить подлинную конвертируемость национальной валюты.

В теории и практике проведения рыночных реформ сложились две противостоящие друг другу концепции. Одна из них называется «градуализм» (от английского слова «gradual» - постепенный), а вторая - «шоковая терапия».

Градуализм - это экономическая концепция, которая предполагает проведение медленных, последовательных реформ и отводит государству главную роль в формировании рынка. Сторонники этой концепции считают, что для создания рынка государство должно постепенно заменять элементы командно-административной экономики рыночными отношениями. По мнению градуалистов, это позволит смягчить процессы преобразований и избежать резкого снижения производства и жизненного уровня населения.

«Шоковая терапия» - это экономическая концепция, которая считает инструментом формирования рынка и антиинфляционной политики одномоментную либерализацию цен, резкое сокращение государственных расходов и достижение бездефицитного бюджета. Она основана на идеях монетаризма, современного варианта либеральной рыночной теории, который был разработан американским ученым, лауреатом Нобелевской премии Милтоном Фридманом и его последователями.

Монетаризм исходит из того, что рынок - это самая эффективная форма экономической деятельности. Рынок способен к самоорганизации. Поэтому монетаристы утверждают, что преобразования переходного периода должны происходить с минимальным участием государства.

Исходя из этих соображений, монетаристы делают очень большой упор на либерализацию экономики, полагая, что это обеспечит самоорганизацию рынка. В самом деле, опыт переходных экономик подтверждает тезис неоклассической теории о том, что хозяйствующие субъекты (фирмы, предприниматели) в ходе рыночного обмена создают рыночные нормы и организации (институты) без всякого вмешательства государства. Например, товарные биржи и посреднические компании, многие частные компании и банки, а также неформальные кодексы ведения бизнеса возникли исключительно по инициативе самих предпринимателей. Вместе с тем современная теория говорит о возможности возникновения и устойчивого существования институтов, пагубных для экономики, например, преступных сообществ или неэффективных форм производства и торговли. Кроме того, саморазвитие рынка на основе либерализации требует очень длительного

времени. Поэтому либерализации недостаточно; она должна дополняться мерами поддержки и развития рыночных институтов со стороны государства.

Выбор, который большинство стран с переходной экономикой делают в пользу «шоковой терапии» (Польша, Чехословакия, Россия и др.), обусловлен объективными факторами. На начальном этапе переходного периода обычно нет условий для постепенных преобразований, направляемых государством. Денежный навес, стремительная инфляция и развал экономики в этот период сопровождаются распадом старых органов государственного управления, что делает едва ли возможным осуществление последовательного экономического курса.

Разнообразны не только пути перехода к рыночной экономике, но и ее модели. Многочисленный спектр моделей переходной экономики объясняется, как отметил И.А.Каримов в книге «Узбекистан – собственная модель перехода на рыночные отношения», прежде всего их «национальными особенностями и традициями тех стран, в которых они создаются и функционируют».⁵ Поэтому они и носят названия стран, их реализующих: немецкая, южнокорейская, турецкая и т.д.

Обобщая опыт первых лет реформ, ученые пришли к выводу, что выбор концепции трансформации во многом зависит от исходного состояния дел в стране. Но при любом варианте проведения реформ огромное значение имеет сила государственных институтов, т.е. способность государства, после начального этапа распада старых органов управления и создания новых органов, добиваться осуществления выбранной экономической политики.

Республика Узбекистан сделала для себя однозначный выбор - двигаться к рыночной экономике не великими скачками, не путем революционных разрушений, а последовательно — от этапа к этапу, то есть эволюционным путем.

Определяя модель собственного развития, Узбекистан отверг систему административного управления экономикой, основанную на монопольной власти государства на средства производства и рабочую силу, остановив свой выбор на рыночной системе. В основу этой модели положены как исторический опыт, духовные традиции народа, так и анализ достижений наиболее развитых стран. В ориентации на рыночную экономику учтены, наряду с другими факторами, возможности региона, ярко проявляющиеся в эпоху Великого шелкового пути.

В своем стремлении к развитию рыночных отношений Узбекистан ориентируется на цивилизованный, т.е. регулируемый рынок, способный обеспечить благосостояние общества. Рынок является саморегулирующейся системой, которая несовместима с заранее определенным планом, командами, исходящими извне. Рынок сам регулирует экономические отношения, выявляя и учитывая потребности покупателей, обеспечивая

⁵ И.А.Каримов. Узбекистан – собственная модель перехода на рыночные отношения. Т.: Узбекистан, 1993, с.21.

высокое качество продукции, определяя его количество и цену, защищая тем самым интересы потребителей. Но это вовсе не значит, что рынок не нуждается в регулирующем воздействии.

Теоретические основы собственной модели перехода Республики Узбекистан к рынку впервые изложил в своих трудах Президент Узбекистана И.А.Каримов: «Узбекистан. Свой путь обновления и прогресса», «Узбекистан – государство с великим будущим», «Узбекистан – собственная модель перехода на рыночные отношения», «Узбекистан по пути углубления экономических реформ» и др. В основу коренного реформирования экономики в Узбекистане положены пять ключевых принципов, разработанных Президентом И.А.Каримовым:

➤ Деидеологизация экономики. Экономика должна иметь приоритет над политикой, быть ее внутренним содержанием. Как следствие такого положения, формируется прочная материальная база реформирования экономики. Следует отметить, что деидеологизация не означает отказа от идеологии вообще, так как ни одно общество не может развиваться вне определенных идей, представлений, понятий, воплощающихся в различных формах общественного сознания, будь то искусство, религия, политика или мораль. Деидеологизация вовсе не игнорирует значение политического фактора в экономическом развитии, его роли в определении целей, общей стратегии социально-экономического развития. Значение деидеологизации заключается в гармонизации экономических и политических факторов, в установлении приоритетного значения экономики по отношению к политике, освобождению экономики от произвольного, политического метода управления, идущего вразрез с внутренними законами экономического развития.

➤ Государство – главный реформатор экономики. Во входящем в рыночную экономику Узбекистане государство выступает в роли главного преобразователя, инициирующего процесс кардинального преобразования существующих отношений в рыночные. В сложный переходный период государство обязано в интересах всего народа контролировать процесс реформ, определять ведущие приоритеты экономического развития, выработать и последовательно реализовывать политику коренных преобразований в экономике, социальной сфере и общественно-политической жизни нашего суверенного государства. Это означает, что на переходном этапе происходит закономерное возрастание его регулирующей роли в развитии экономики. Но возрастание это вовсе не сопряжено с прямым вмешательством государства в сферу хозяйственной деятельности. Не вмешиваясь прямо в процесс экономической деятельности, государство способствует ее эффективному развитию путем создания наиболее благоприятных условий. Особенность регулирующей роли государства в условиях развивающегося рынка заключена в ее стимулирующем характере. Так, согласно ст. 53 Конституции Республики Узбекистан, государство обязано гарантировать «свободу экономической деятельности,

предпринимательства и труда с учетом приоритетности прав потребителя, равноправие и защиту всех форм собственности».

По мере стабилизации рынка всевозрастающее значение рынка приобретают рыночные механизмы регулирования, саморегулирующийся потенциал самого общества, что неизбежно ограничит объем государственного воздействия на рынок.

➤ Верховенство закона. Весь процесс обновления и прогресса должен строиться на правовой основе. Только тогда можно добиться осязаемых результатов от экономических преобразований, сделать их необратимыми, когда они опираются на выверенные, имеющие практическую силу законы. Важно при этом воспитание в гражданах законопослушания, исполнительной дисциплины, правовой культуры. Вне правовой формы нельзя осуществить ни демополизацию, ни разгосударствление, ни деидеологизацию, поэтому процесс коренного преобразования осуществляется через и при посредстве законов.

В подлинно демократическом государстве закон обладает высшей юридической силой, потому что он создается верховным органом власти. Следовательно, юридическая сила каждого законодательного акта определяется в зависимости от того, каким государственным органом он принимается. Закон вправе принимать только представительный орган, это его прерогатива. Что касается актов других государственных органов, например, правительства, они принимаются на основе, в соответствии и во исполнении закона. Поэтому такие акты называются подзаконными. В спорных случаях действует закон, а не подзаконный акт, юридическая сила которого несравнимо ниже закона. Именно поэтому закон обладает верховенством по отношению к подзаконным актам. Но его верховенство понимается гораздо шире – в том плане, что ему обязаны подчиняться все члены общества, без исключения. Закрепление верховенства закона имеет для общества важное значение, так как оно гарантирует людям защиту от возможного произвола, возлагая на граждан, само государство, его органы и должностных лиц обязанность действовать в соответствии с законами.

➤ Сильная социальная политика. Известно, что переход к рынку – не самоцель, он осуществляется во имя человека, его жизненного благополучия, создания условий для реализации его интересов и потребностей. В то же время переход к рыночной экономике сопряжен с возникновением целого комплекса социальных проблем – дифференциацией общества, инфляцией, безработицей, снижением жизненного уровня, обострением социальных противоречий. Известно, что не все социальные структуры являются рыночными. В каждом обществе существуют сферы, продукция которых только с определенной долей условности может быть названа «товаром», – наука, искусство, образование, здравоохранение. Представители этих сфер оказываются наименее защищенными в условиях рыночного развития. Тяжело положение таких социальных групп, как инвалиды, дети, пенсионеры или учащиеся. При всей саморегулирующейся

способности рынок не в состоянии решать эти сложнейшие проблемы. Необходима сильная социально-ориентированная политика.

Суть такой политики в стремлении государства охватить все общество четко разработанной системой социальной защиты, смягчающей переход к системе новых рыночных отношений.

Социальная защита общества в Узбекистане обеспечивается целой системой целенаправленно разработанных мер и средств. К ним относятся:

- создание службы занятости;
- обеспечение рабочих мест в системе государственных предприятий, организаций;
- оказание адресной помощи наименее обеспеченным слоям населения;
- перераспределение национального дохода;
- дефляционные меры;
- сохранение бесплатной медицинской помощи;
- сохранение бесплатного образования;
- сохранение научного потенциала.

Сила и значение социальной политики переходного периода заключается в ее гуманистической ориентированности на человека, на его защиту. Это не означает, однако, что впоследствии, когда республика стабильно и прочно войдет в рыночную экономику, в ней отпадет необходимость. Естественно, что система социальной защиты подвергается соответствующим модификациям согласно с изменяющимися конкретно-историческими условиями, но необходимость в ней в условиях социально ориентированной экономики никогда не исчезнет.

➤ Поэтапный переход к рыночным отношениям. Этот принцип определяет внутреннюю логику, динамизм и характер реформ в экономике. Переход к рынку – не модернизация существующего, а создание принципиально нового хозяйственного механизма. Для создания правовой базы, формирования рыночной инфраструктуры, выработки у людей рыночных навыков, подготовки кадров, способных работать в новых условиях понадобится продолжительное время. Поэтому переход к рынку – не единовременный акт, а длительный период, состоящий из ряда последовательных этапов.

Таким образом, осуществление принципа поэтапного перехода к рыночным отношениям требует разграничения основных этапов реформирования экономики, определения конкретных целей и средств их достижения на каждом из этих этапов.

Экономические реформы - это комплекс мер, направленных на формирование рыночных отношений в экономике.

Реформы являются тем средством, при помощи которого решаются задачи для достижения целей социально-экономического развития. Конечной целью социально-экономических преобразований является построение сильного демократического правового государства и гражданского общества

с устойчивой социально ориентированной рыночной экономикой, открытой внешней политикой.

Концепция реформ - общая идея основных целей и направлений социально-экономических реформ, задач и стратегических путей их осуществления.

Исходя из интересов достижения политической и экономической независимости Узбекистана, строительства национальной государственности, подведения под это прочной материальной базы, стратегическими целями в области реформирования экономики определены следующие:

1. Поэтапное формирование социально ориентированной рыночной экономики, создание мощной и динамично развивающейся экономической системы, обеспечивающей рост национального богатства, достойные условия для жизни и деятельности людей.

2. Создание многоукладной экономики, преодоление отчуждения человека от собственности, обеспечение государственной защиты частной собственности как основы всемерного развития инициативы и предприимчивости.

3. Предоставление широких экономических свобод предприятиям и гражданам, отказ от прямого вмешательства государства в их хозяйственную деятельность, искоренение командно-административных методов управления экономикой, широкое использование экономических рычагов и стимулов.

4. Осуществление глубоких структурных преобразований экономики, обеспечивающих эффективное использование материальных, природных и трудовых ресурсов, производство конкурентоспособной продукции, интегрирование в мировую экономическую систему.

5. Формирование нового экономического мышления у людей, изменение их мировоззрения, предоставление возможности каждому человеку самостоятельно определять сферу и формы приложения труда.

Последовательное достижение стратегических целей предопределило необходимость четко выделить основные приоритеты первого этапа реформирования.

На первом этапе одновременно приходилось решать две определяющие задачи:

— преодолеть тяжелые последствия административно-командной системы, переломить кризис, стабилизировать экономику;

— сформировать основы рыночных отношений с учетом специфических условий и особенностей республики.

Решение этих задач потребовало на первом этапе в качестве основных приоритетов выделить следующие:

✓ Создание правовой базы экономических реформ.

✓ Приватизация государственного имущества и формирование основ многоукладной экономики.

✓ Формирование нового типа аграрных отношений путем реформирования сельского хозяйства.

- ✓ Институциональные преобразования и ликвидация командно-административной системы управления.
- ✓ Либерализация цен и формирование рыночной инфраструктуры.
- ✓ Либерализация внешнеэкономической деятельности и интегрирование в мировое экономическое сообщество.
- ✓ Обеспечение надёжных социальных гарантий.
- ✓ Духовно-нравственное возрождение народа.
- ✓ Обеспечение экономической и социально-политической стабильности.

Создание правовой базы под реформы осуществлялось по нескольким важнейшим направлениям:

- Создание правовых основ государственной независимости, экономической самостоятельности Узбекистана, принятие законов, регламентирующих принципы государственного управления.

- Формирование законодательной системы, являющейся основой преобразований в экономике, новых экономических отношений, прежде всего отношений собственности.

- Создание рамочных условий нового механизма хозяйствования и институциональных преобразований.

- Формирование законодательства, обеспечивающего надежные конституционные и юридические права человека, социальные гарантии и социальную поддержку населения.

- Создание правовых норм, определяющих Узбекистан как равноправного субъекта международных отношений.

Исходя из той роли, какую играет сельское хозяйство и отрасли, связанные с переработкой сельскохозяйственного сырья в современной экономике нашей республики, особый приоритет на первом этапе 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, таких как 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 валютным ресурсом.

Основные направления аграрных реформ в республике:

- Реформирование отношений собственности на землю.

- Реорганизация всех государственных сельскохозяйственных предприятий в коллективные и другие формы собственности.

- Расширение личных приусадебных хозяйств, выделение новых орошаемых земель под личные подворья и садово-дачные участки.

- Совершенствование структуры сельскохозяйственного производства.

- Освобождение излишней рабочей силы, занятой в сельском хозяйстве и вовлечение их в другие отрасли экономики.

- Ускоренное развитие производственной и социальной инфраструктуры.

В области финансовой и налоговой политики на первом этапе в числе важнейших мер и приоритетов выдвигались:

- Сокращение дефицита государственного бюджета.

- Поэтапное сокращение всех видов дотаций и субсидий из бюджета.

- Выделение средств из бюджета только на самые неотложные, первоочередные общегосударственные нужды.

- Широкое использование инвестиционных кредитов для развития экономики.

- Совершенствование налоговой системы, проведение гибкой налоговой политики, обеспечивающей устойчивое пополнение доходов бюджета, стимулирующей развитие малых и частных предприятий.

В области кредитно-денежной политики:

- Формирование двухуровневой банковской системы во главе с Центральным банком и широкой сетью коммерческих и частных банков.

- Обеспечение устойчивого денежного обращения, резкое ограничение кредитной, наличной денежной эмиссии и роста совокупной денежной массы.

- Создание необходимых и организационных условий и предпосылок для введения в обращение национальной денежной единицы.

В области ценовой и антиинфляционной политики:

- Дальнейшее упорядочение системы ценообразования, укрепление роли цены как рыночного регулятора.

- Последовательное проведение курса на поэтапную либерализацию оптовых и розничных цен, расширение круга товаров, реализуемых по свободным ценам.

- Сужение круга действия государственных закупочных цен.

- Достижение соответствия внутренних цен мировым ценам.

Особенности реформирования системы управления в республике:

- Ликвидировано множество центральных экономических органов и министерств или произошла перестройка их деятельности, а также произошло формирование новых звеньев управления взамен ликвидированных административных аппаратов.

- Изменены структурные строения и функции министерства финансов и центрального банка.

- В целях проведения единой налоговой и таможенной политики организованы Государственный Налоговый и Таможенный комитеты.

- Для координации результатов осуществляемых экономических реформ организован межведомственный совет при Президенте по

экономическим реформам, предпринимательству, иностранным инвестициям.

- Для разработки программ разгосударствления и приватизации собственности, а также для осуществления данного процесса создан Комитет управления государственным имуществом и поддержки предпринимательства.

- Для координирования внешнеэкономических связей учреждено Министерство внешнеэкономических связей.

- Отраслевые министерства преобразованы в союзы, концерны, корпорации и другие хозяйственные объединения.

- В отдельных сферах деятельности (транспорт, туризм) созданы национальные компании.

- Для выполнения исполнительно–управленческих задач на местном уровне управления созданы хокимияты.

Основные направления формирования рыночной инфраструктуры:

- Развитие системы товарно-сырьевой биржи. Это в свою очередь привело к возникновению брокерских и дилерских учреждений, торговых домов, посреднических фирм.

- Создание структур, обеспечивающих работу рынка капитала. В этом направлении были созданы рынок кредитных ресурсов, рынок валюты и негосударственных страховых компаний.

- Формирование рынка труда. В этой сфере создана большая система, включающая в себя свыше 240 трудовых бирж.

- Создание системы аудиторских, юридических и консалтинговых фирм.

Меры по социальной защите населения Узбекистана и их основные направления:

- Регулярное повышение минимального и среднего уровня доходов в связи с либерализацией цен и повышением уровня инфляции.

- Защита внутреннего потребительского рынка республики, а также поддержка на определенном уровне потребления основных видов продовольственных и промышленных товаров.

- Социальная защита малообеспеченных слоев населения на первом этапе экономических реформ и адресная поддержка нуждающихся в социальной защите на последующих этапах.

Новое значение стратегических целей и задач на этапе углубления реформ во многом обусловлено достигнутыми результатами первого этапа, а также логикой самого процесса экономического реформирования. Этот этап определяется следующими стратегическими целями и задачами:

- завершение намеченных масштабов разгосударствления и приватизации как основное условие реформирования экономики;

- обеспечение финансовой устойчивости предприятий, отраслей и всего народнохозяйственного комплекса как условие для макроэкономической стабилизации;

- структурная перестройка экономики за счет расширения видов деятельности, обеспечивающих достаточную независимость Узбекистана от импорта, на основе глубокой переработки сельскохозяйственного сырья и импортно-сырьевых ресурсов, производства из них конкурентоспособной на внешнем рынке продукции;

- усиление экономических реформ в сельской местности, создание новых рабочих мест за счет реструктуризации сельской экономики и расширения сферы приложения труда в сельских районах;

- создание и поддержка класса собственников;

- ускорение развития рыночной инфраструктуры в регионах республики;

- создание полноценного рынка недвижимости и ценных бумаг;

- широкое формирование инвестиционных проектов с участием иностранного капитала;

- увеличение экспортного потенциала;

- обеспечение устойчивости национальной валюты – сума, а также его внутренней и внешней конвертируемости.

Важно при этом иметь в виду, что каждая из перечисленных задач не представляет собой автономное задание, все они тесно взаимосвязаны. Более того, они находятся в такой тесной зависимости друг от друга, что нерешенность одной из них ставит под сомнение успешность решения любой из оставшихся.

Кроме того, каждая отдельно взятая стратегическая задача для того, чтобы быть успешно реализованной, представляет собой практически целый комплекс реформаторских мероприятий. Только их последовательное решение позволит достичь необходимой результативности.

ТЕМА – 9. РЫНОК И ЕГО СТРУКТУРА

1. Понятие о рынке. Роль и функции рынка в экономике.
2. Виды рынка. Сущность и виды монополий
3. Модели рынка.
4. Инфраструктура рынка и его основные элементы.

Рыночная организация экономики возникла благодаря обмену продуктами труда людей, способными произвести их в ограниченном количестве, но нуждающихся во многих продуктах, производимых другими людьми. Таким образом, рынок – это обязательный компонент товарного хозяйства.

Необходимым компонентом рыночной системы является рынок. Появившийся в обществе еще до возникновения рыночной экономики в результате разделения труда, рынок первоначально означал место или площадь для обмена товаров. В отличие от рыночной экономики, которая охватывает все стадии воспроизводства, рынок включает в себя только одну стадию – фазу обмена (очень часто в экономической литературе эти два понятия используются как синонимы).

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 экономических отношений, возникающих между производителями и потребителями (продавцами и покупателями) в процессе обмена посредством денег. Экономическое положение производителей и потребителей, продавцов и покупателей зависит от рыночной конъюнктуры, которая изменяется под влиянием многочисленных факторов.

Рынок представляет собой систему отношений между продавцами и покупателями, при помощи которых они вступают в контакт по поводу купли-продажи товаров или ресурсов. На рынке в ходе обмена происходит общественная оценка произведённых благ. Если производитель продал свой товар, то его труд и другие затраты признаются обществом как отвечающие потребностям общества. Именно на рынке производители вступают в контакт между собой, рынок их объединяет, устанавливает связи между ними. В широком смысле слова рынок - это социальный механизм, осуществляющий связь между производителями, между производителями и потребителями благ и ресурсов.

В качестве производителей и потребителей на рынке могут выступать различные экономические агенты, или субъекты рынка. **Экономические агенты** - это участники рыночных экономических отношений, обладающие собственностью на факторы производства и принимающие экономические решения. Основными экономическими агентами (субъектами рынка) являются домашние хозяйства, предприятия (фирмы), государство.

Положение каждого экономического агента зависит от его собственности на ресурсы. Например, если экономический агент обладает лишь собственной рабочей силой, то его возможности влиять на организацию производства и распределение доходов незначительны. Если же участник рынка владеет как своей рабочей силой, так и денежным капиталом, то у него значительно больше возможностей организовать и управлять предприятием и распределять доходы.

Домашние хозяйства, как экономические агенты принимают решения, главным образом, о потреблении благ, необходимых для поддержания жизнедеятельности членов семьи. В качестве домашнего хозяйства могут выступать как семья, так и индивид, если он живёт отдельно и ведёт собственное хозяйство. В конечном итоге все экономические ресурсы принадлежат домашним хозяйствам, но они распределены крайне неравномерно между ними. Получая доходы от продажи своих ресурсов, домашние хозяйства принимают решения о распределении ограниченных доходов для приобретения различных потребительских благ. Главный экономический интерес домашних хозяйств состоит в том, чтобы максимизировать полезность приобретаемых благ.

Предприятие (фирма) - это экономический агент, принимающий решения о производстве благ на продажу с использованием ресурсов, приобретаемых на рынке. Производимые блага - это и материальные блага и услуги, поэтому, когда речь идёт о предприятии, то имеют в виду и чисто производственные предприятия, и торговые, и финансовые, и обслуживающие. В длительном историческом процессе возникновения и развития рыночной экономики производство благ отделилось от домашних хозяйств и стало осуществляться на предприятиях. Главный экономический интерес предприятия состоит в том, чтобы максимизировать прибыль. Другими экономическими мотивами деятельности предприятий могут быть максимизация продаж, увеличение доли на рынке, удержание монопольных позиций на рынке, стабильный экономический рост, увеличение рыночной стоимости предприятия.

Государство как экономический агент, а точнее правительство, принимает решения о перераспределении благ, производимых в частном секторе, и о производстве так называемых общественных благ. К последним относятся блага, потребляемые совместно, например, почта, общественная безопасность, образование, здравоохранение. Перераспределение производимых благ государство может осуществлять, например, с целью помощи инвалидам и безработным. Экономические интересы государства отражают интересы общества в целом. Важнейшими из них являются поддержание экономического роста для удовлетворения растущих потребностей общества, повышение эффективности национальной экономики и её конкурентоспособности на мировом рынке.

Объектами рыночных отношений могут быть практически любые результаты экономической деятельности (товары и услуги, труд, капитал, деньги, ценные бумаги и т.д.), в том числе природные богатства.

Взаимосвязь рыночных субъектов в процессе производства можно показать при помощи схемы кругооборота товаров и услуг в рыночной экономике (рис.1).

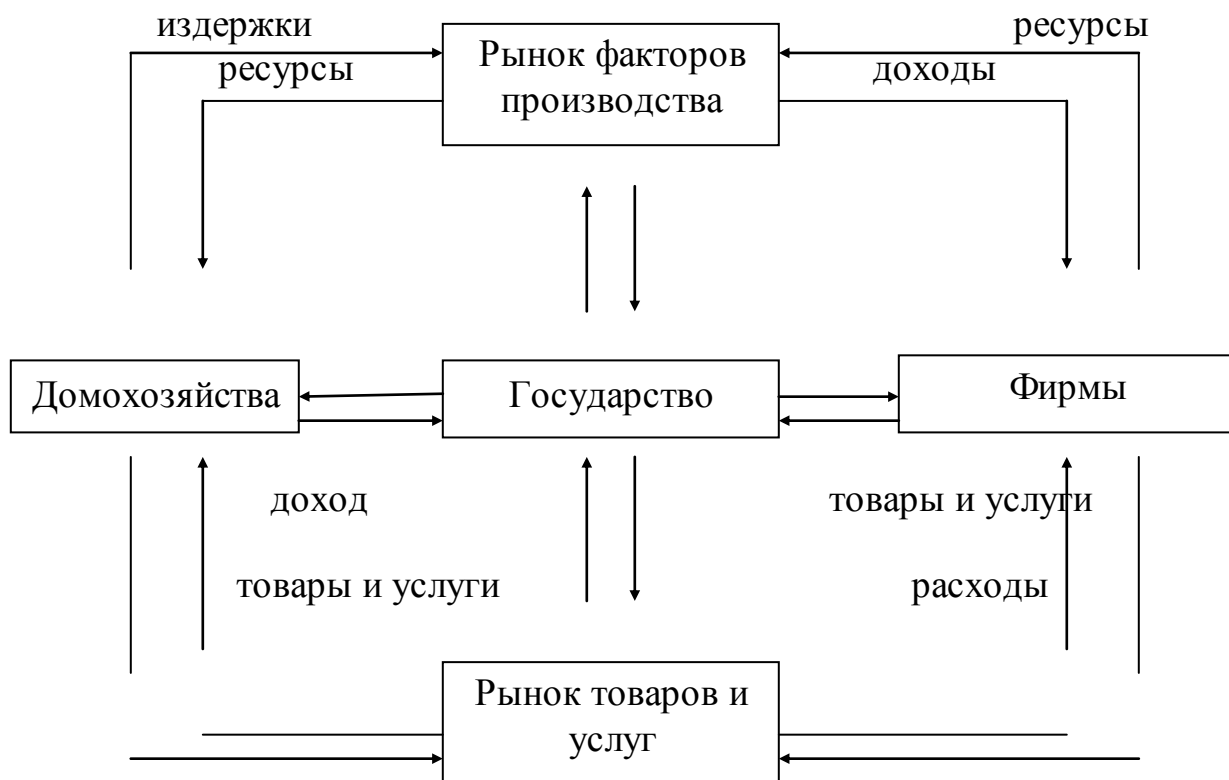


Рис. 1. Кругооборот товаров и услуг в рыночной экономике

В экономике происходит обмен между домашними хозяйствами и предприятиями (фирмами). Домашние хозяйства владеют ресурсами и предоставляют их фирмам посредством рынков ресурсов. Фирмы используют ресурсы, производят продукты и поставляют их на рынки товаров и услуг. Домашние хозяйства (левый блок на схеме) получают доход, поставляя рабочую силу на рынок труда, капитал на рынок капитала, землю и сырье на рынки земли и сырья. Они продают фирмам услуги факторов производства, получают доходы (зарплату, процент, прибыль, ренту) и покупают производимые фирмами товары и услуги. Доходы домашних хозяйств превращаются в их расходы, когда они покупают потребительские товары и услуги на рынках товаров.

Фирмы (правый блок) покупают ресурсы на рынках факторов производства, используют их для производства продукции, и затем поставляют эту продукцию на рынки товаров и услуг. Расходы фирм на покупку факторов производства превращаются в доходы домашних хозяйств. Продавая свою готовую продукцию на рынках товаров и услуг, фирмы получают доходы и тем самым возмещают свои расходы на покупку ресурсов.

Управление потоками факторов производства и товаров осуществляется посредством рынков факторов производства (верхний блок) и рынков товаров и услуг (нижний блок). Внешний кругооборот на схеме показывает физическое движение товаров и факторов производства между домашними хозяйствами и фирмами. Внутренний финансовый кругооборот на схеме показывает потоки платежей, потоки расходов и доходов. Потоки доходов домашних хозяйств движутся в направлении от фирм к домашним хозяйствам в нижней части внутреннего кругооборота. Выходящий из сектора домашних хозяйств поток представляет собой сумму платежей за приобретаемые товары.

Потоки между государством и рынком ресурсов, обозначенные стрелками, отражают закупки государством ресурсов, например, наём государственных служащих и выплату им жалованья, строительство школы. Потоки между государством и рынком товаров и услуг показывают государственные закупки товаров и услуг, например, бумаги, компьютеров, вооружений. Слева и справа расположены потоки между государством и домохозяйствами, между государством и предприятиями. Государство предоставляет домашним хозяйствам и предприятиям общественные товары и услуги, производство которых финансируется налогами, поступающими от домашних хозяйств и предприятий. Модель кругооборота показывает, как государство вмешивается в экономику и перераспределяет ресурсы и продукты через систему государственных финансов, то есть через государственные расходы и доходы.

Монополия (от греч. «моно» - один и «полео» - продаю) - исключительное право государства, предприятия, организации, торговца (т.е. принадлежащие одному лицу, группе лиц или государству) на осуществление какой-либо хозяйственной деятельности. В реальной действительности практически невозможно найти ситуацию, когда на рынке действовал бы один-единственный производитель товаров, не имеющих субституттов. Следовательно, в использовании термина «монополия», а тем более «чистая монополия» всегда присутствует известная доля условности. Монополист-продавец вступает в рыночные отношения только с покупателями его продукции, в связи с чем монополия выступает силой, подрывающей свободную конкуренцию, стихийный рынок путем установления диктата производителя над потребителем.

Несовершенная конкуренция принимает различные формы. В самом общем случае их три:

1. Монополия (чистая). Производство сосредоточено только на одной фирме или корпорации, которая и производит данный вид продукции. Естественно, что производитель обладает очень высокой степенью контроля над ценами своей продукции (подробнее о монополиях в следующем параграфе).

2. Олигополия (от греч. «олигос» — немногий, «полео» — продаю) — рынок, где основная масса товаров сосредоточена у нескольких крупных продавцов. Характерные черты олигополии:

- Огромное число обособленных потребителей и малое количество производителей, каждый из которых может удовлетворить значительную долю общего спроса. Немногочисленность фирм объясняется применением дорогостоящих технологий, экономией издержек и барьерами к проникновению;
- Продукция может быть стандартизированной, а может быть и дифференцированной.
- В олигополии сильно побуждение к слиянию, поскольку объединение двух или более конкурирующих фирм может существенно увеличить их рыночную долю, дать преимущества крупному покупателю и поставщику.
- Всеобщая взаимозависимость фирм – ее участников в принятии решений о ценах на свою продукцию, причем формы весьма значительного контроля над ценой разнообразны (например, тайный сговор о фиксации цен, лидерство в ценах – гонка за лидером и т.д.).

Олигополия, как правило, характерна для отраслей, где наиболее эффективно крупное производство и отсутствуют широкие возможности дифференциации отраслевого товара. В зависимости от типа продукции различают чистую олигополию и дифференцированную. Предприятия **чистой олигополии** производят однородный стандартизированный продукт: алюминий, цемент, продукцию сталелитейной или химической промышленности. Идентичность этих товаров определяет и единую цену на них. Предприятия **дифференцированной олигополии** производят разнообразную продукцию одного функционального назначения – автомобили, покрышки и камеры, электробытовую технику, сигареты. Примером дифференцированной олигополии могут служить три гиганта автомобильной промышленности США — «Дженерал моторс», «Форд» и «Крайслер», которые вместе производят свыше 90% всей продукции.

3. Монополистическая конкуренция. Характеризуется множеством производителей, выпускающих дифференцированную продукцию, но однородную по функциональному назначению. Характерные черты:

- Каждая фирма обладает относительно небольшой долей всего рынка, поэтому она имеет очень ограниченный контроль над рыночной ценой.
- В противоположность чистой конкуренции одним из основных признаков монополистической конкуренции является дифференциация продукции по качеству, упаковке, размещению, набору услуг и т.п.
- Экономическое соперничество основано не только на цене, но и на неценовой конкуренции. Многие фирмы делают акцент на торговые знаки и фабричное клеймо.
- Легкое вступление в отрасль. Отсутствуют барьеры для вступления в отрасль.

Монополистическая конкуренция сочетает черты монополии и рынка совершенной конкуренции. Продовольственные магазины, бакалейная торговля, автозаправочные станции и многие другие предприятия розничной торговли действуют в условиях монополистической конкуренции.

Суть монополистической конкуренции заключается в том, что каждая фирма продает продукцию, на которую существует много близких, но несовершенных заменителей. В результате каждая фирма имеет дело с убывающей кривой спроса на свою продукцию. Дифференциация может быть связана с самой продукцией (например, различные сорта пива) или с местоположением магазина.

Поскольку вход на рынок свободен, то до тех пор, пока существует возможность получать экономическую прибыль, фирмы, производящие похожую продукцию, будут входить в отрасль. Появление новых фирм в отрасли приводит к тому, что кривые спроса всех фирм будут сдвигаться влево к началу координат до тех пор, пока экономическая прибыль каждой фирмы отрасли не станет равной нулю в долгосрочном периоде.

Кроме вышеизложенных существует особый тип несовершенной конкуренции, называемый **монопсонией** (монополия спроса), который характеризуется наличием множества самостоятельных производителей товара и единственным потребителем. При этом единый потребитель приобретает весь объем предложения товара, который поставляется всем множеством производителей.

Дуополия - это рыночная структура, когда на рынке действуют две фирмы, взаимодействие между которыми определяет объем производства в отрасли и рыночную цену. Стабильность равновесия на таком рынке достигается тогда, когда цена оказывается равной предельным издержкам (т.е. достигается конкурентное равновесие). В условиях дуополии фирмы конкурируют, понижая цену и увеличивая объем выпуска.

Структура взаимосвязей, где единому потребителю противопоставляется единственный производитель (**двусторонняя монополия**), вообще не является конкурентной, но также не является и рыночной.

Появление монополий обусловлено возникновением экономических выгод, которые они получают в результате установления монополично высоких цен на свою продукцию и монополично низких цен на покупаемую ими продукцию (например, сырье и др.).

Как экономическое явление монополии были известны давно. Они существовали и в древнем мире, и при феодализме, причем выражали обладание каким-либо исключительным экономическим преимуществом в данной системе хозяйствования. Но в те времена они были не типичным явлением, а просто исключением. В XX столетии они получили широкое распространение. С появлением монополий конкурентная борьба ведется между монополиями и **аутсайдерами** (предприятиями, не входящими в монополистические объединения), а также внутри монополий.

В разных странах и в различные исторические периоды в экономике возникают различные виды монополий.

Отрасль, в которой деятельность единственной фирмы более эффективна в силу наличия существенной экономии от масштаба, сопровождающей рост производства, называется **естественной монополией**. В такой отрасли

наиболее эффективный масштаб производства товара близок к тому количеству, на которое рынок предъявляет спрос по любой цене, достаточной для покрытия издержек производства. Одна фирма целиком может обеспечивать весь спрос, предъявляемый на ее товар (услугу).

Ситуация естественной монополии порождается технологией, использующей значительный объем постоянного компонента издержек производства, что сопровождается существенной экономией на масштабах выпуска. Разделение выпуска между 2-3 или большим количеством фирм приведет к тому, что масштабы производства каждой будут неэффективно малы и наличие более чем одного продавца приведет к росту издержек. Конкуренция здесь невозможна и в силу того, что самая крупная фирма всегда обладает преимуществами в части издержек перед своими соперниками, а мелкие фирмы, в этих условиях, по-видимому, не способны выдержать конкуренции и будут вытеснены с рынка. Например, системы водоснабжения или электроснабжения требуют высоких объемов постоянных издержек ввиду высокой стоимости основного оборудования (трансформаторных подстанций, генераторов, линий электропередач и т.д.). Разделение этих комплексов на отдельные конкурирующие предприятия приведет к неоправданному дублированию капитальных сооружений и росту затрат. И естественно, что в этом случае производство любого объема продукции в рамках одной фирмы будет обходиться дешевле, чем в нескольких.

Таким образом, возникновение естественных монополий обусловлено причинами, связанными с эффективностью, когда деятельность одной фирмы очевидно эффективнее, чем наличие множества конкурирующих организаций. К таким отраслям принято относить большинство предприятий так называемого общественного пользования, осуществляющих коммунальное обслуживание (электро-, газо-, водоснабжение, канализация), предприятия телефонной связи, железнодорожного, трубопроводного транспорта, военно-оборонительный комплекс и т.п. Кроме того, естественные монополии образуются при добыче редких ископаемых, производстве редких сортов сельскохозяйственных культур, в сфере оригинальных художественных промыслов и т.д. Предоставление этим отраслям, фирмам исключительных монопольных прав вызывает необходимость установления государственного контроля над их деятельностью. Это делается в целях устранения возможных злоупотреблений властью над рынком и негативных последствий для потребителей от монопольного положения основных поставщиков. В большинстве стран (в том числе и в Узбекистане) эти отрасли либо находятся в государственной собственности, либо регулируются государством. В обоих случаях цены устанавливаются государством, а не естественной монополией.

Случайные монополии – возникают в результате временного превышения спроса над предложением данного продукта. Носят временный характер.

Экономические (искусственные) монополии возникают в результате концентрации производства (укрупнения производства за счет дополнительно вовлекаемого капитала) и централизации производства (слияния мелких и средних предприятий в единое крупное). Примерами таких объединений могут служить:

- Картель - это монополистический союз, в основе которого лежит соглашение, устанавливающее для всех участников союза объем производства, цены, долю каждого на рынке, разграничение рынков сбыта и т.д. при сохранении их хозяйственной самостоятельности. Объектом острой борьбы внутри картелей являются квоты. Квота — это доля участника картеля в общем производстве и сбыте данного объединения.
- Синдикат - объединение предприятий, производящих однородную продукцию, его члены сохраняют самостоятельность в сфере производства, продукция реализуется как собственность синдиката. В синдикатах также идет борьба за техническое совершенство, за квоту.
- Трест - это такая форма монополий, при которой все объединяющиеся фирмы теряют свою коммерческую и производственную самостоятельность и подчиняются единому управлению.
- Концерн - это форма монополистических объединений, характеризующаяся единством собственности фирм различных производств и контроля за их деятельностью. В концернах главной формой борьбы являются схватки за овладение контрольными пакетами акций и за контроль над наиболее выгодными предприятиями, за сферы влияния в тех или иных отраслях.

Методы и средства ведения конкурентной борьбы монополий следующие:

- лишение сырья, материалов - один из важнейших приемов для принуждения к вступлению в картель;
- лишение рабочих рук посредством «альянсов», т.е. договоров предпринимателей с рабочими союзами;
- лишение подвоза;
- лишение сбыта;
- договор с покупателем о ведении торговых сношений исключительно с картелями;
- планомерное сбивание цен (для разорения «посторонних», т.е. предприятий, не подчиняющихся монополистам; расходуется миллионы на то, чтобы известное время продавать ниже себестоимости);
- лишение кредита, объявление бойкота. Сюда же следует отнести скупку земельных участков, на которых стоят предприятия конкурентов, скупку акций, патентов, подкуп нужных лиц, давление на конкурентов через государственные органы и т.д.

Захват монополистическими объединениями патентов на различные открытия, изобретения и техническое усовершенствование широко используется как во внутриотраслевой, так и в межотраслевой конкуренции.

Этот захват позволяет монополии применять на своих предприятиях технические новшества, которых лишены другие монополии. Захватом патентов монополия старается преградить доступ в «свою» отрасль монополиям, пытающимся прорваться сюда из других отраслей. Монополии борются против своих конкурентов путем захвата в свои руки производства оборудования. Средством конкурентной борьбы монополистов служит диверсификация, комбинирование производства. **Диверсификация** в данном случае представляет собой проникновение монополий определенной отрасли в другие отрасли производства и вытеснение из них конкурентов.

Из всего вышеизложенного следует, монопольная власть над ценами таит опасность завышения цен на продукцию монополий и занижение цен на сырье для монопольной фирмы. Монополия сохраняет определенный запас прочности, что тормозит слишком частые и глубокие положительные модификации в деятельности монополий, порождается тенденция к бюрократизации и имеет место неэффективность в распределении ресурсов. Деятельность монополий усиливает дифференциацию доходов, чревата социальными конфликтами. В силу всего перечисленного в развитых странах существует антимонопольное регулирование экономики.

Конъюнктура рынка — это совокупность складывающихся на рынке в каждый данный момент времени экономических условий, при которых осуществляется процесс реализации товаров и услуг.

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.

Рынок, являясь историческим понятием, возникшим в результате производства и обмена товаров, появлением денег и их развития, в настоящее время выступает как широко распространенный объективный экономический процесс.

Сущность рынка проявляется в его главных экономических функциях, выражающих основное назначение данной категории. Под **функцией рынка** подразумевается его роль в реализации экономических целей общества.

• Регулирующая функция предполагает воздействие рынка на все сферы экономики, обеспечивает согласование производства и потребления в ассортиментной структуре, сбалансированность спроса и предложения по цене, объему и структуре, пропорциональность в производстве и обмене между регионами, сферами национальной экономики. Рынок дает ответы на вопросы: что производить? для кого производить? как производить? На рынке действует регулирующая «невидимая рука», о которой писал А. Смит. «... Предприниматель имеет в виду лишь свой собственный интерес, преследует собственную выгоду, причем в этом случае он невидимой рукой направляется к цели, которая совсем не входила в его намерения. Преследуя свои собственные интересы, он часто более действенным способом служит

интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится служить им». Современный рынок регулируется не только «невидимой рукой», но и государством.

- Интегрирующая функция состоит в соединении сферы производства (производителей), сферы потребления (потребителей), а также торговцев-посредников, включение их в общий процесс активного обмена продуктами труда и услугами. Без рынка производство не может служить потреблению, а потребители не смогут удовлетворить свои потребности. Рынок содействует углублению общественного разделения труда и росту интеграционных процессов в экономике.

- Стимулирующая функция состоит в побуждении производителей к созданию новой продукции, необходимых товаров с наименьшими затратами и получению достаточной прибыли; стимулировании научно-технического прогресса и на его основе - интенсификации производства и эффективности функционирования всей экономики.

- Ценообразующая (или эквивалентная) функция - это установление ценностных эквивалентов для обмена продуктов. При этом рынок сопоставляет индивидуальные затраты труда на производство товаров с общественным эталоном, т.е. соизмеряет затраты и результаты, выявляет ценность товара посредством определения не только количества затраченного труда, но и с какой пользой.

- Контролирующая функция рынка. На рынке выявляется, в какой мере нуждам покупателей соответствует не только количество, но и качество товаров и услуг.

- Посредническая функция обеспечивает встречу экономически обособленных производителей и потребителей с целью обмена результатами труда. Без рынка невозможно определить, насколько взаимовыгодна та или иная экономическая и технологическая связь между участниками общественного производства. Потребитель имеет возможность выбора оптимального продавца-поставщика, а продавец - наиболее подходящего покупателя.

- Информационная функция дает участникам рынка через постоянно меняющиеся цены, процентные ставки на кредит объективную информацию о спросе и предложении товаров и услуг на рынке.

- Функция экономичности предполагает сокращение издержек обращения в сфере потребления (затрат покупателей на покупку товаров) и соразмерности спроса населения с заработной платой.

- Функция реализации интересов рыночных субъектов обеспечивает взаимосвязь этих интересов по принципу, сформулированному А. Смитом: «Дай мне то, что мне нужно, и ты получишь то, что тебе нужно...». Экономический интерес продавцов состоит в получении большего дохода, а покупателя — в удовлетворении потребности с наименьшими затратами. Соединение этих интересов предполагает обмен нужными друг другу полезностями и эквивалентность рыночной сделки.

Такова сущность рынка. Но проблема рынка гораздо сложнее.

Рынок - это не только общеэкономическая категория, присущая в той или иной степени всем этапам развития цивилизации, но это одновременно сложное социально-философское понятие, которое не ограничивается только экономической сферой, а включает исторические, национальные, культурные, религиозные, психологические особенности развития народов.

Характеристику рынка как совокупность или арену актов купли-продажи можно раскрыть через его структуру, систему и инфраструктуру.

Структура рынка – это внутреннее строение, расположение, порядок отдельных элементов рынка, их удельный вес в общем объеме рынка. Признаками любой структуры являются:

- тесная связь между ее элементами;
- определенная устойчивость этих связей;
- целостность, совокупность данных элементов.

Совокупность всех рынков, расчлененных на отдельные элементы на основе самых разнообразных критериев, образует **систему рынков**. Классификаций конкретных рынков как структурных элементов рыночной системы в науке существует множество. Рассмотрим некоторые из них:

По объектам купли-продажи:

- рынок потребительских товаров и услуг – это товарный рынок, где реализуются продовольственные и промышленные товары для производственного или личного пользования;
- рынок факторов производства - рынок средств производства, сырья и материалов, а также рабочей силы;
- рынок недвижимости - рынок земли, жилья;
- финансовый рынок. Этот рынок является разнообразным и многоаспектным, объект купли-продажи здесь один – деньги или приравненные к деньгам бумаги, которые существуют в различных формах (рынок долговых обязательств, капитала и валюты);
- рынок информации – особый рынок, где предметом купли-продажи выступают книги, газеты, картины, реклама, а также другие предметы и виды деятельности, несущие людям необходимую информацию;
- рынок инвестиций – разновидность финансового рынка, где объектом отношений являются капиталовложения, инвестируемые для технического перевооружения, реконструкции, расширения производства и нового строительства;
- рынок инноваций – рынок лицензий, интеллектуальных товаров и «ноу-хау». К инновациям относятся технические и социально-экономические новшества, изобретения, открытия, рацпредложения и другие достижения НТП.

По субъектам:

- рынок покупателей. На этом рынке предложение должно превышать спрос, тогда покупатель будет иметь возможность сравнения и предпочтения того или иного товара;

- рынок продавцов характеризует значительное превышение спроса над предложением;
- рынок государственных учреждений включает совокупность актов купли-продажи государственных организаций, федерального правительства, штатов, местных органов власти, закупающих или арендующих товары, необходимые им для выполнения своих функций;
- рынок промежуточных продавцов выражает совокупность экономических отношений лиц и организаций, приобретающих товары для перепродажи или сдачи их в аренду другим потребителям с выгодой для себя.

По степени ограниченности конкуренции или положению рыночных субъектов:

- рынок с чистой конкуренцией;
- чистый монополистический рынок;
- рынок с монополистической конкуренцией;
- олигополистический рынок.

По степени территориального охвата:

- местный рынок – городской или сельский;
- национальный рынок – внутренний рынок данной страны;
- мировой рынок – охватывающий рынки экономически развитых стран.

По порядку осуществления торговых сделок:

- рынки розничной торговли;
- рынки оптовой торговли.

По форме собственности:

- государственная торговля;
- кооперативная торговля;
- дехканский рынок.

По уровню насыщения:

- равновесный рынок;
- дефицитный рынок;
- избыточный рынок.

По степени зрелости:

- неразвитый рынок - рынок, характеризующийся тем, что рыночные отношения носят случайный, чаще всего товарный (бартерный) характер;
- развитый рынок;
- формирующийся рынок.

По соответствию действующему законодательству:

- легальный рынок – открытый, узаконенный;
- нелегальный рынок (чёрный) возникает чаще всего либо как сфера подпольной торговли товарами, свободная продажа которых запрещена законом, либо как область торговли любыми товарами, но при нарушении правил и норм торговли.

Инфраструктура рынка – это система учреждений и организаций, обеспечивающих свободное движение товаров и услуг на рынке. Функциями

инфраструктуры рынка являются: облегчение его субъектам реализации их интересов, повышение оперативности и эффективности их работы, организационное оформление рыночных отношений, юридический и экономический контроль за ними. Другими словами, **инфраструктура рынка** - это среда, окружение, способствующие нормальному функционированию рыночных отношений.

Организационная база инфраструктуры рынка включает снабженческо-сбытовые, брокерские и другие посреднические организации, коммерческие фирмы крупных промышленных предприятий.

Материальная база состоит из транспортных, банковских и страховых систем, крупных самостоятельных банковских и кредитно-сберегательных учреждений, а также различных по объему операций средних и мелких коммерческих банков.

Важнейшими элементами рыночной инфраструктуры являются ярмарки, аукционы, биржи.

Ярмарка – регулярный рынок широкого значения, который организуется в определенном месте. Она может быть местом периодической торговли или местом сезонной распродажи товаров одного или многих видов. В настоящее время широкое развитие получили международные ярмарки, где заключаются сделки в национальном и международном масштабе, в частности отраслевые (чаще технические) и товаров широкого потребления с проведением симпозиумов, конгрессов, семинаров.

Аукционы – специальные торговые учреждения для реализации товаров, которых на рынке недостаточно. Здесь главным ориентиром является получение максимальной цены за какой-либо товар. Различают аукционы принудительные, которые проводятся судебными органами с целью взыскания долгов с неплательщиков и аукционы добровольные, которые организуются по инициативе владельцев продаваемых товаров.

Биржа – организационная форма оптовой торговли массовыми стандартными товарами или систематических операций по купле-продаже валюты, рабочей силы и ценных бумаг. Различают товарные биржи, фондовые биржи и биржи труда.

Товарная биржа призвана выполнять функции: по оказанию посреднических услуг по заключению торговых сделок по различным товарам; упорядочению товарной торговли, регулированию торговых операций и разрешению торговых споров; сбору и публикации сведений о ценах, состоянии производства и других факторах, оказывающих влияние на цены. Предметом сделок на товарных биржах являются товары и контракты на его поставку.

Фондовая биржа занимается куплей-продажей ценных бумаг. На первичном рынке ценных бумаг размещаются новые выпуски ценных бумаг акционерных обществ и правительства. На вторичном рынке осуществляются сделки купли-продажи ранее выпущенных ценных бумаг.

Биржа труда – посредническая организация, призванная обеспечить согласование интересов работников и работодателей, взаимоувязку спроса и предложения рабочей силы, оказание социальной помощи безработным.

На бирже функционируют:

Брокер – посредник, содействующий совершению сделок между заинтересованными сторонами, обычно заключает сделки по поручению клиентов и за их счет, получая за свои услуги вознаграждение.

Маклер – лицо или специализированная фирма, занимающиеся посредничеством в составлении сделок купли-продажи по поручению клиентов и за их счет и специализирующиеся на определенных видах биржевых операций.

Дилер – обобщенное понятие лица или фирмы, которые занимаются перепродажей товаров, чаще от своего имени и за свой счет.

Ряд звеньев инфраструктуры рынка предназначен для обслуживания рыночного хозяйства в целом.

Торговые фирмы – предприятия оптовой и розничной торговли, занимающиеся коммерческой деятельностью. Фирмы оптовой торговли закупают товар оптом для последующей перепродажи потребителям. Предприятия розничной торговли представляют собой самостоятельные магазины, специальные товарные точки и супермаркеты.

Супермаркет – торговые предприятия с широкой сетью, основанные на самообслуживании покупателей.

Аудиторские фирмы – самостоятельные учреждения информационной службы, осуществляющие комплексную проверку финансово-хозяйственной деятельности и независимую экспертизу отчетов предприятий.

ТЕМА – 10. ТЕОРИЯ СПРОСА, ПРЕДЛОЖЕНИЯ И ВЫБОРА ПОТРЕБИТЕЛЯ

1. Понятие спроса и факторы, влияющие на его величину. Закон спроса.
2. Понятие предложения. Факторы, влияющие на количество предложения. Закон предложения.
3. Эластичность спроса и предложения.
4. Взаимодействие спроса и предложения. Рыночное равновесие.
5. Теория потребительского поведения

В основе рыночного механизма, как уже было сказано, лежат спрос, предложение и цена, взаимодействие которых немислимо без конкуренции. Основные проблемы рыночной организации производства - что производить, как производить и для кого производить – решаются через механизм спроса и предложения. **Спрос** – представленная на рынке потребность в тех или иных

товарах, которые потребители могут приобрести при сложившихся ценах и доходах. Различают спрос индивидуальный и спрос рыночный. Потребность одного человека, обеспеченная деньгами и обязательно «вынесенная на рынок» и ориентированная всегда на покупку определенного товара или услуги, характеризует **индивидуальный спрос**, или спрос на микроуровне. **Рыночный спрос** представляет собой сумму индивидуальных спросов на рынке для каждой цены товара.

Кроме того, различают платежеспособный спрос на факторы производства (спрос производства) и на предметы потребления (потребительский спрос). Потребительский спрос во многом зависит от размеров денежных средств, находящихся на руках у населения, в банках, различных выплат и наследства, размеров рынка, цены, полезности и качества товаров, субъективных вкусов и предпочтений. В связи с тем, что на величину и динамику спроса влияют многочисленные факторы, различают экзогенный и эндогенный спрос. Экзогенный — это такой спрос, изменение которого вызывается вмешательством правительства или внедрением каких-либо сил вне системы свободного рынка. Эндогенный или внутренний спрос образуется внутри общества благодаря факторам, существующим в этом обществе.

Между ценой товара и количеством, или объемом, который хотят и могут купить потребители, существует определенная взаимосвязь, математически выраженная с помощью обратно пропорциональной зависимости. Эту зависимость можно изобразить графически (рис. 1) в виде кривой спроса (D), все точки которой показывают, по каким ценам в течение определенного времени покупатели могли бы приобрести различное количество товара.

Как видно из графика, чем выше цена, тем ниже спрос и, наоборот, с уменьшением цены спрос увеличивается. Подобная обратная зависимость между ценой (P) и спросом (Q) называется **законом спроса**.

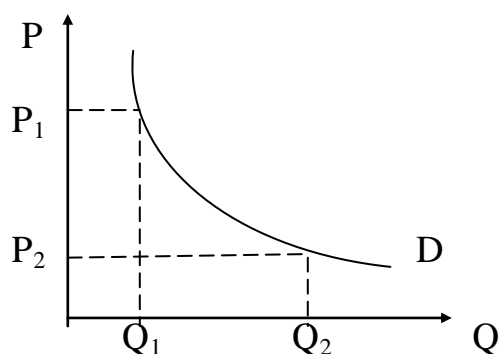


Рис.1. Кривая спроса

Закон спроса гласит, что при прочих равных условиях величина спроса находится в обратной зависимости от изменения цены единицы товара. Прочие равные условия означают, что в данном случае не учитываются все неценовые факторы, влияющие на спрос.

Обратная зависимость динамики спроса от уровня цен определяется тремя причинами: во-первых, снижение цен увеличивает число покупателей; во-вторых, снижение цен расширяет покупательскую способность потребителей; в-третьих, насыщение рынка приводит к снижению полезности дополнительной единицы продукта (закон убывающей предельной полезности), поэтому покупатели готовы приобретать дополнительную единицу товара только по более низкой цене. Более низкая цена позволяет покупателям приобретать еще большее количество товара и дает возможность тем, кто раньше не мог себе позволить покупку, приобретать этот товар. Кривая спроса идет вниз, поскольку потребитель обычно предпочитает покупать больше, если цена ниже.

Конфигурация кривой спроса и закономерности потребительского поведения могут быть объяснены при помощи двух известных в экономической теории эффектов: эффекта дохода и эффекта замещения. **Эффект дохода** выражается в том, что понижение цены товара делает потребителя реально богаче и позволяет расширить объем спроса. Например, уменьшение цены на бананы будет равносильно росту реального дохода, так как при том же доходе потребитель сможет приобрести большее количество бананов. **Эффект замещения** состоит в том, что при снижении цены товара потребитель стремится заместить подешевевшим товаром другие, цены на которые не изменились. Снижение цен на бананы означает, что они станут дешевле относительно других фруктов. Потребители будут замещать покупку более дорогих груш, мандаринов покупкой более дешевых бананов, следовательно спрос на них возрастет.

Необходимо отметить, что закон спроса не носит абсолютного характера. Из этого закона есть исключения.

Иногда повышение цены ведет к росту спроса. Впервые это явление было описано английским экономистом прошлого века Френсисом Гиффеном. Когда правительство Ирландии, решив сократить спрос населения на картошку (основное блюдо бедняков), повысило на нее цены, спрос не только не упал, но даже возрос. Причина «феномена Гиффена» проста: картофель в тот голодный год был предметом первой необходимости и, чтобы купить его, ирландские бедняки готовы были отказаться от других покупок, а сэкономленные деньги несли торговцам картофеля, боясь дальнейшего роста цен и пытаясь закупить его впрок. «Феномен Гиффена» можно сформулировать так: рост цен на товары первой необходимости может вызвать не сокращение величины спроса на них, а ее увеличение, когда люди отказываются от других покупок и приобретают жизненно важный товар. Такой товар называют **«товаром Гиффена»**.

Случается также, что рост цен вызывает увеличение спроса и на дорогостоящие, престижные товары, которые люди покупают с целью доказательства своей состоятельности перед другими людьми. Снижение цен на эти товары уменьшает их привлекательность для этой особой категории потребителей. Данное явление получило название **эффекта Веблена** (по

имени американского социолога и экономиста Т. Веблена, занимающегося его анализом).

Цена служит самым важным детерминантом количества любого покупаемого продукта, но существуют и другие факторы, которые влияют на покупки. Они называются неценовыми детерминантами. Когда они действительно изменяются, происходит сдвиг кривой спроса. Поэтому их также называют факторами изменения спроса. Изменение одной из детерминант изменяет положение кривой спроса. Если потребители обнаруживают желание и способность покупать большее количество данного товара по каждой из возможных цен, то произошло увеличение спроса и кривая спроса сместилась вправо. Уменьшение спроса происходит тогда, когда из-за изменения в одной его детерминанте (или более) потребители покупают меньшее количество продукта по каждой из возможных цен, это влечет сокращение спроса и смещение кривой спроса влево.

Рассмотрим влияние неценовых факторов (детерминантов):

1. Потребительские вкусы. Благоприятное для данного продукта изменение потребительских вкусов или предпочтений, вызванное рекламой или изменением моды, будет означать, что спрос возрос по каждой цене. Неблагоприятные перемены в предпочтениях потребителей вызовут уменьшение спроса и смещение кривой спроса влево. Технологические изменения в виде появления нового продукта способны привести к изменению потребительских вкусов. Пример: посещение тренажерных залов становится все более популярным, а это повышает спрос на кроссовки и спортивные атрибуты.

2. Число покупателей. Увеличение на рынке числа покупателей обуславливает повышение количества спроса. А уменьшение числа потребителей находит отражение в сокращении спроса.

3. Доход. Воздействие на спрос изменения денежного дохода более сложно. В отношении большинства товаров повышение дохода приводит к увеличению спроса.

Товары, спрос на которые изменяется в прямой зависимости с изменением денежного дохода, называются **товарами высшей категории**, или нормальными товарами.

Товары, спрос на которые изменяется в противоположном направлении, то есть возрастает при снижении доходов, называются **товарами низшей категории**.

Примеры: увеличение доходов повышает спрос на такие нормальные товары, как сливочное масло, мясо, фрукты, и снижает спрос на такие товары низшей категории, как капуста, репа, ношенная одежда.

4. Цены на сопряженные товары. Приведет ли изменение цены на сопряженный товар к повышению или снижению спроса на рассматриваемый продукт, зависит от того, является ли этот родственный товар заменителем нашего продукта (взаимозаменяемым товаром) или сопутствующим ему (взаимодополняющим товаром). Когда два продукта взаимозаменяемы, между ценой на один из них и спросом на другой существует прямая связь. Когда два товара являются взаимодополняющими, между ценой на один из них и

спросом на другой существует обратная связь. Примеры: снижение тарифов на пассажирские авиаперевозки сокращает спрос на поездки автобусным транспортом (взаимозаменяемые товары); сокращение цены на видеомагнитофоны повышает спрос на видеокассеты.

5. Ожидание. Потребительские ожидания относительно будущих цен на товары, наличия товаров и будущего дохода способны изменить спрос. Ожидание падения цен и снижения доходов ведет к сокращению текущего спроса на товары. Обратное утверждение также верно. Пример: неблагоприятная погода в Южной Америке порождает ожидания в будущем более высоких цен на кофе и тем самым повышает текущий спрос на него.

Зависимость объема спроса от факторов, определяющих его величину, выражает **функция спроса**:

$D = F (P, I, Z, W, P_{sub}, P_{com}, N, B)$, где

I - доходы населения;

N - структура населения;

P_{sub} – изменения цен на товары-заменители (товары-субституты, удовлетворяющие сходную потребность);

P_{com} – изменения цен на товары-дополнители (комплементарные товары);

Z - изменения потребительских вкусов под влиянием рекламы, моды и т.д.;

W - ожидания населения относительно изменения цен;

B - прочие факторы.

Платежеспособная потребность в тех или иных товарах и услугах не могут быть удовлетворены только при наличии приемлемой цены и дохода. Необходимо произвести данный товар в нужном количестве и ассортименте, другими словами спросу должно соответствовать предложение товара или услуги. **Предложение** - количество товаров и услуг, которые желают и способны произвести, предложить к продаже производители на рынке по каждому уровню цен в течение определенного времени. Предложение каждого отдельного продавца на рынке называется **индивидуальным предложением**. Сумма индивидуальных предложений составляет **рыночное предложение**.

Изменение предложения всегда идет в том же направлении, что и изменение цен. Связь между уровнем цен и предложением описывает **закон предложения**, согласно которому объем предложения товара увеличивается при росте цены и уменьшается при ее снижении (при прочих равных условиях), т.е. существует прямая функциональная зависимость между количеством предложенных товаров и ценой. Этот закон также может быть представлен графически в виде кривой предложения (S). Кривая предложения всегда имеет положительный наклон, поскольку предложение и цена всегда изменяются в одном направлении (рис.2).

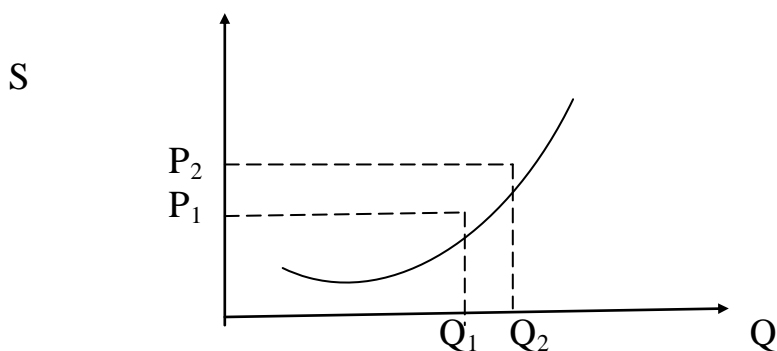


Рис.2. Кривая предложения

Тенденция к увеличению производства при высоких ценах объясняется тем, что, с одной стороны, повышение цены привлекает в данную отрасль новых производителей. С другой стороны, при росте цен предприниматель получает добавочную прибыль и имеет возможность нанять больше рабочих, купить больше сырья и машин, расширить производство.

Вместе с тем следует иметь в виду, что рост цен вызывает рост предложения до известного предела. Во-первых, высокий уровень дохода в известной мере снижает стимулы к продолжению интенсивной работы. Во-вторых, если речь идет о рынке несовершенной конкуренции, производитель может опасаться, что при дальнейшем наращивании объемов производства произойдет затоваривание и цены начнут снижаться.

Как и в случае спроса, существует ряд неценовых факторов, влияющих на объем предложения и вызывающих сдвиг кривой предложения вправо или влево. К ним относятся:

- Цены на экономические ресурсы - P_n . При повышении цен на факторы производства производство товара будет становиться менее выгодным, так будут повышаться затраты. Кроме того, повысится минимальная цена, которую производители желают получить, поставляя на рынок некоторое количество товара. В результате предложение уменьшится и кривая предложения сместится влево.
- Потребительские ожидания. Ожидание роста цен в будущем сокращает предложение в настоящем.
- Наличие взаимозаменяемых и взаимодополняемых товаров и динамика их цен. Рост цены на взаимозаменяемые товары приведет к понижению спроса на них и соответственно уменьшению объема предложения. Рост цены одного из комплементарных товаров приводит к уменьшению предложения другого.
- Технология производства - K . Технический прогресс приводит к снижению затрат на производство и последующему увеличению объема предложения.
- Число товаропроизводителей - N .
- Налоги и субсидии - T . Снижение налогов и выделение субсидий сокращают издержки производства и увеличивают предложение.

- Условия продажи, степень развитости конкуренции и прочие факторы - В.

Предложение является функцией всех факторов, определяющих его изменение:

$$S = F(P, P_n, K, T, N, B)$$

Таким образом, **функция предложения** определяет предложение в зависимости от влияющих на него различных факторов.

Для экономического анализа недостаточно определить направление изменения спроса или предложения, важно измерить степень этого изменения. Степень изменения спроса под воздействием факторов, влияющих на спрос, называется эластичностью спроса. Различают ценовую, перекрестную эластичность и эластичность по доходу. Рассмотрим сначала **коэффициент эластичности спроса по цене** — показатель чувствительности объема спроса к изменению его цены. Он определяется как отношение процентного изменения объема спроса к процентному изменению цены:

$$E_d = \Delta Q_D \text{ в \%} / \Delta P \text{ в \%}$$

Эластичность спроса относительно цены показывает относительное изменение объема спроса под влиянием изменения цены на 1%.

Можно выделить пять теоретических вариантов эластичности спроса:

- Единичная эластичность спроса по цене ($E_d = 1$). Цена и спрос изменяются в равной степени;
- Неэластичный спрос ($E_d < 1$). Цена растет (падает) больше чем спрос;
- Абсолютно неэластичный спрос ($E_d = 0$). Цена растет (падает), спрос постоянен;
- Эластичный спрос ($E_d > 1$). Цена растет (падает) меньше чем спрос;
- Абсолютно эластичный спрос ($E_d = \infty$). Спрос растет (падает), цена постоянна.

Эластичность спроса зависит от ряда факторов:

- Количество заменителей данной продукции. Чем больше товаров-заменителей, тем выше эластичность;
- Удельный вес данного товара в доходе потребителя. Чем выше доля товара в доходе, тем выше эластичность.
- Значимость товара. Спрос на товары первой необходимости менее эластичен.
- Фактор времени. Чем больше у покупателя времени, тем выше эластичность его спроса.

Перекрестная эластичность спроса показывает степень изменения спроса на товар А при изменении цены на товар В:

$$E_d = \Delta Q_A \text{ в \%} / \Delta P_B \text{ в \%}$$

Если товары А и В являются субститутами, то коэффициент перекрестной эластичности будет положительным, если они - комплементарные товары, то коэффициент будет меньше нуля.

Эластичность спроса по доходу отражает изменение спроса на товар, вызванное изменением дохода:

$$E_d = \Delta Q_D \text{ в \%} / \Delta I \text{ в \%} /$$

Если коэффициент спроса по доходу меньше единицы, т.е. рост доходов ведет к сокращению спроса на товар, то данный товар относится к низшим товарам.

Степень изменения объема предложения в зависимости от изменения цены характеризует **эластичность предложения по цене**.

Мерой этого изменения является **коэффициент эластичности предложения**, рассчитываемый как отношение процентного изменения предложения к вызвавшему его изменению цены в процентах, т.е. по формуле:

$$E_s = \Delta Q_s \text{ в \%} / \Delta P \text{ в \%}$$

Различают пять вариантов эластичности предложения:

- Единичная эластичность предложения ($E_s = 1$);
- Абсолютно неэластичное предложение ($E_s = 0$);
- Неэластичное предложение ($E_s < 1$);
- Эластичное предложение ($E_s > 1$);
- Абсолютно эластичное предложение ($E_s = \infty$).

Эластичность предложения обычно бывает больше на протяжении длительного времени, чем в короткие сроки времени. Это вызвано приспособлением производителей к более высокой цене.

Эластичность предложения меняется под воздействием технического прогресса, изменения качественного и количественного состава используемых ресурсов. Усиление ограниченности ресурсов, применяемых при производстве того или иного товара, ведет к уменьшению значения эластичности предложения.

Главным фактором, влияющим на степень эластичности предложения, является фактор времени. Очевидно, что в краткосрочный период фирма располагает коротким временем для осуществления каких-либо изменений в объеме выпускаемой продукции и предложение в данном случае является неэластичным. Среднесрочный период достаточен для расширения или сокращения производства на уже существующих производственных мощностях, но недостаточен для введения новых мощностей. Эластичность предложения в данном случае повышается. В долгосрочный период эластичность предложения будет намного выше, чем в двух предыдущих случаях.

Для того, чтобы понять как устанавливается фактическая рыночная цена, надо рассмотреть взаимодействие спроса и предложения. Равновесие достигается при пересечении кривых спроса и предложения (рис.3), где и устанавливается равновесная цена, по которой продавец согласен продать товар, а покупатель его купить.

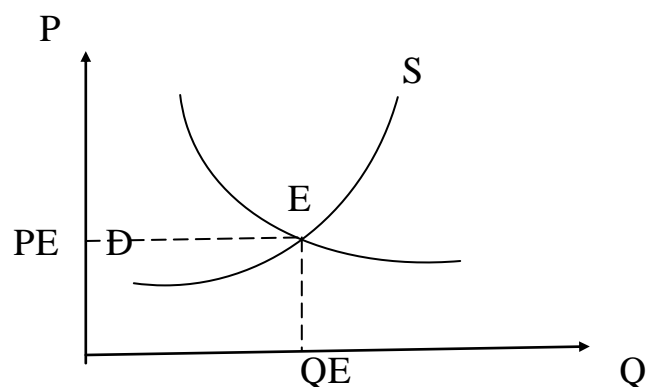


Рис. 3. Рыночное равновесие

Данный график выражает одновременное поведение спроса и предложения отдельного товара и показывает, в какой точке две линии пересекутся (т. Е). В этой точке достигается равновесие. Координатами точки Е являются равновесная цена PE и равновесный объем QE . Точка равновесия показывает, что здесь спрос и предложение, будучи противоположными рыночными силами, уравниваются. **Равновесная цена** — это цена, уравнивающая спрос и предложение в результате действия конкретных сил. Наоборот, при любой другой цене, отличной от цены равновесия, рынок не сбалансирован, и покупатели и продавцы стремятся изменить ситуацию на рынке. Ситуация, возникающая на рынке, если цена товара ниже реального соотношения спроса и предложения, называется **товарный дефицитом**. Большему количеству денег противостоит меньшее количество товаров. Если цена выше равновесной, то возникает **затоваривание**.

В экономической теории выделяются четыре правила спроса и предложения.

- Увеличение спроса вызывает рост как равновесной цены, так и равновесного количества товара.
- Уменьшение спроса приводит к падению равновесной цены и равновесного количества товара.
- Рост предложения товара влечет за собой уменьшение равновесной цены и увеличение равновесного количества товара.
- Сокращение предложения ведет к увеличению равновесной цены и уменьшению равновесного количества товара.

Пользуясь этими правилами, можно найти равновесную точку в случае любых изменений спроса и предложения.

Различают стабильное (устойчивое) и нестабильное (неустойчивое) рыночное равновесие. **Стабильное равновесие** характеризуется редкими нарушениями и быстрым восстановлением равновесного состояния. **Нестабильное равновесие** отличается глубокими нарушениями и длительным их сохранением. В условиях нестабильного рыночного равновесия выделяют рынок потребителя (покупателя) и рынок производителя (продавца). Первый отличается устойчивым превышением предложения над спросом, конкуренцией производителей за лучшее удовлетворение потребностей покупателей. На рынке производителей в

конкуренцию между собой вступают покупатели товара, так как этот рынок отличается устойчивым превышением спроса над предложением.

В зависимости от временных возможностей производителей, влияющих на эластичность предложения, различают три типа равновесия:

- Мгновенное равновесие возникает тогда, когда возрастает спрос, а у производителей нет времени на изменение объема производства. Равновесие устанавливается при цене выше первоначальной.
- Краткосрочное равновесие. Повышение спроса и цены заставит производителей увеличить нагрузку имеющихся мощностей и за счет этого увеличить предложение. Соответственно цена рыночного равновесия установится на уровне ниже цены мгновенного равновесия.
- Долгосрочное равновесие достигается за счет увеличения предложения в результате расширения существующих мощностей и появления в данной отрасли новых фирм и соответствующего перераспределения ресурсов. Цена долгосрочного равновесия ниже цены мгновенного и краткосрочного равновесия.

Теория потребительского поведения - теория, рассматривающая поведение потребителей на рынке, раскрывающая механизм взаимодействия потребностей и спроса. В основе формирования рыночного спроса лежат решения отдельных потребителей. Эти решения продиктованы желанием достичь наибольшей выгоды, или отдачи, или полезного эффекта, при имеющихся затратах или возможностях. Впервые анализ соотношения потребностей и спроса развернули представители теоретического течения, получившего название маржинализм (от франц. *marginal* - предельный, дополнительный). Зародилось оно во второй половине XIX в. Теория потребительского выбора основана на том, что потребитель имеет определённые индивидуальные вкусы и предпочтения, что он ограничен в удовлетворении своих вкусов и предпочтений бюджетным ограничением (своими доходами) и что он делает в этих условиях выбор, обеспечивающий максимально возможную полезность.

В экономической теории рассматриваются два основных подхода к решению этого вопроса: с точки зрения теории предельной полезности (кардиналистская теория - от слова "число") и с точки зрения кривых безразличия (ординалистская теория - от слова "порядок").

Кардиналисты (У.Джевонс, А.Маршалл, Д.Робертсон и др.) заметили, что если потребление других товаров остается неизменным, то по мере насыщения потребности в каком-то товаре удовлетворение от потребления последующей единицы этого блага падает. Это относится практически ко всем товарам и называется законом убывающей предельной производительности. Этот закон обычно называют первым законом Госсена⁶.

⁶ Идея убывающей предельной полезности была впервые высказана немецким экономистом Германом Госсеном в 1854 г., хотя сам термин «предельная полезность» им не употреблялся.

Снижение предельной полезности связано с уменьшением субъективной оценки товара по мере удовлетворения потребности в нём.

Главной задачей изучения потребительского поведения было определить то состояние, которое являлось бы наиболее оптимальным для потребителя. Очевидно, что потребитель вынужден идти на компромиссы, поскольку должен выбирать между альтернативными продуктами, чтобы при ограниченности денежных ресурсов получить в своё распоряжение наиболее удовлетворительный, с его точки зрения набор товаров и услуг. В поисках такого набора потребитель склонен постоянно менять структуру потребления. При удовлетворении потребностей человек начинает с самой неотложной потребности, а затем постепенно переходит к менее неотложным, действуя таким образом, что, в конце концов, предельные полезности употребляемых благ станут одинаковыми. Таким образом, можно сформулировать **правило максимизации общей полезности**: каждый потребитель должен распределить свой доход так, чтобы предельная полезность, полученная от последней денежной единицы, израсходованной на приобретение различных товаров, была одинаковой (второй закон Госсена).

Теория потребительского поведения должна учитывать не только доход индивида, цены на товары, но и экономическую ценность времени. И потребление, и производство имеют одну общую черту - они требуют времени. Время - представляет собой ценный экономический ресурс. Поэтому логично утверждать, что рыночные цены должны включать в себя и ценность времени, необходимого для потребления данного товара или услуги. Учитывая все это, «правило максимизации полезности» можно записать следующим образом:

$$MU_1 / P_1 = MU_2 / P_2 = MU_3 / P_3 = \dots = MU_n / P_n, \text{ где}$$

MU – предельная полезность отдельных товаров;

P – их цена.

Зная о правиле максимизации полезности, легко объяснить нисходящий характер кривой спроса отдельного индивида.

Ординалисты (В.Парето, Дж.Хикс и др.) - представители другого направления в теории потребительского поведения полагают, что поскольку оценка предельной полезности является субъективной, то её невозможно измерить, и вводят понятие "ординальной" (порядковой) полезности, с помощью которой можно выяснить, уменьшается или увеличивается степень удовлетворения потребителя от того или иного набора благ. Инструментом такого анализа явились так называемые кривые безразличия. Совокупность потребительских наборов, обеспечивающих одинаковый уровень удовлетворения, называют **кривой безразличия**.

Кривые безразличия воплощают в себе «субъективную» информацию о предпочтениях, отдаваемых потребителем продукта А или продукта В. По определению, кривые безразличия демонстрируют все возможные комбинации продуктов А и В, дающие потребителю равный объем удовлетворения потребности, или полезности. На рисунке 1 представлена

гипотетическая кривая безразличия U_2 , включающая продукты А и В. Субъективные предпочтения потребителя таковы, что он реализует одинаковую совокупную полезность А и В при любой их комбинации, показанной на графике. Следовательно, потребителю будет безразлично, какую именно комбинацию продуктов он действительно приобретет (например, два товара А и три товара В имеют такую же общую полезность, как три товара А и два товара В и т.д.).

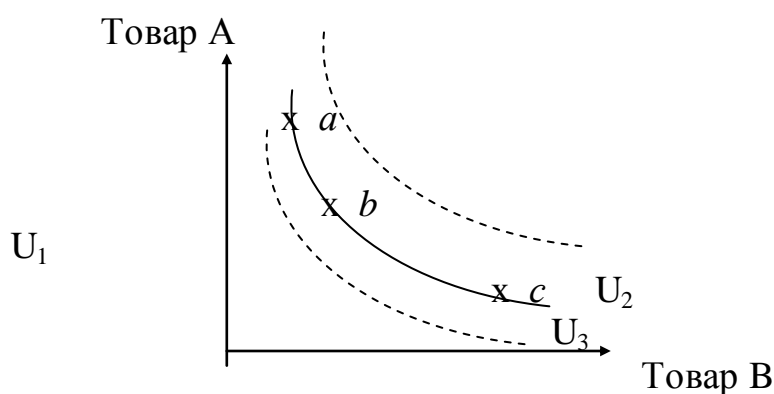


Рис.1. Кривые безразличия

Кривые безразличия имеют вид нисходящих по той простой причине, что как продукт А, так и продукт В обладают полезностью для потребителя. Следовательно, двигаясь от комбинации a к комбинации b , потребитель приобретает больше продукта В, тем самым увеличивая для себя его совокупную полезность; соответственно для уменьшения совокупной полезности на точно такую же величину потребитель должен отказаться от некоторого количества продукта А. Иначе говоря, чем больше В, тем меньше А, так что между количествами А и В существует обратная связь, а любая кривая, выражающая обратную связь переменных, имеет нисходящий вид.

Выпуклый характер кривых безразличия говорит о том, что потребитель имеет дело с товарами, которые не являются полностью взаимозаменяемыми. Кривая безразличия товаров-субститутов (полностью взаимозаменяемых товаров) будет иметь линейный вид. Кривая безразличия товаров-комplementов (взаимодополняющих товаров) будет иметь L-образный вид.

Количество одного товара, от которого потребитель готов отказаться, чтобы получить дополнительную единицу другого товара, оставаясь при этом на данном уровне удовлетворения, называется **предельной нормой замещения (MRS)**.

$$MRS = \Delta A / \Delta B$$

Для каждого потребителя можно построить бесконечно большое число кривых безразличия (на рис. 1 - U_1 , U_3 и т.д.), каждый из которых будет показывать только один уровень полезности, отличный от других. Причём каждая следующая кривая (лежащая дальше от начала координат) будет соответствовать более высокому уровню совокупной полезности (отсюда

понятие порядковой полезности). Набор кривых безразличия для отдельного потребителя и двух различных товаров называется **картой безразличия**.

Нет смысла до бесконечности рисовать карту безразличия, поскольку существует некое ограничение - доход потребителя. Оно будет отражаться на бюджетной линии. **Бюджетная линия** показывает различные комбинации двух продуктов, которые могут быть приобретены при фиксированной величине денежного дохода и заданных ценах на эти товары (рис. 2).

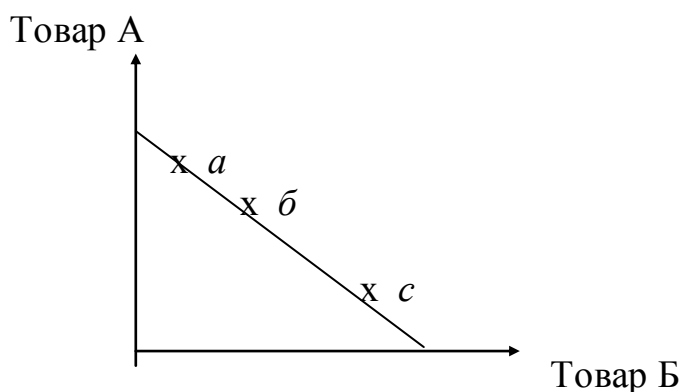


Рис.2. Бюджетная линия

Расположение бюджетной линии зависит от величины денежного дохода, т.е. увеличение денежного дохода приводит к перемещению бюджетной линии вправо, уменьшение денежного дохода перемещает ее влево.

Изменение цен продуктов также приводит к перемещению бюджетной линии. Снижение цен обоих продуктов перемещает график вправо. И наоборот, увеличение цен перемещает график влево.

Оптимальный бюджетный выбор потребителя ординалисты определяют в точке касания кривой безразличия и бюджетной линии (точка Е на рис. 3). Другими словами, в точке Е совокупная полезность в пределах данного бюджета максимизируется.

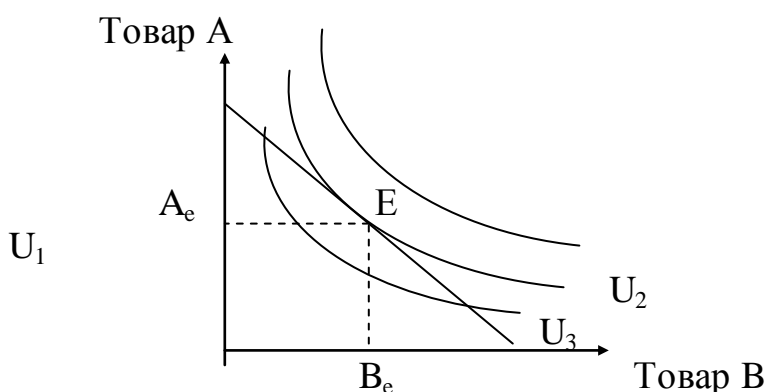


Рис.3. Равновесие потребителя

Товарные наборы, соответствующие любой кривой безразличия, расположенной левее кривой безразличия U_2 , будут обладать меньшей полезностью при данном доходе. Товарные наборы, соответствующие любой

кривой безразличия, расположенной правее кривой безразличия U_2 , обладают большей полезностью, но не доступны потребителю из-за бюджетных ограничений. Таким образом, равновесию потребителя соответствует комбинация товаров A_e, B_e .

ТЕМА – 11. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ КАПИТАЛ.

1. Сущность и основные черты предпринимательской деятельности.
2. Основные виды и формы предпринимательской деятельности. Акционерные общества, принципы их деятельности.
3. Предпринимательский капитал и его функциональные формы.
4. Кругооборот и оборот капитала. Основной и оборотный капитал.

В экономической теории понятие «предприниматель» появилось в XVIII веке. У его истоков стоял английский экономист Р.Кантильон. По Кантильону, предприниматель - это человек с неопределенными, нефиксированными доходами: крестьянин, ремесленник, торговец, нищий, разбойник и т.д., но не рабочий, не государственный чиновник с постоянным жалованьем и не земельный собственник, получающий постоянный доход за счет сдачи земли в аренду. Следовательно, риск – главная отличительная черта предпринимателя. На следующем этапе развития теории предпринимательства в качестве основной характеристики предпринимательства выделяется инновационная деятельность. Так, по мнению Й.Шумпетера, в основе экономического роста лежит стремление предпринимателя к осуществлению наиболее эффективных комбинаций факторов производства. Результатом поиска новых сочетаний факторов производства становятся инновации, нововведения. Другой выдающийся экономист, специально изучавший предпринимательство как явление и функцию, Фридрих фон Хайек неразрывно связывал предпринимательство со свободой человека, исключаяющей его подчинение воле других людей, но, безусловно, соотносящейся с законами гражданского общества. Ф. фон Хайек считает, что личная независимость позволяет человеку наиболее продуктивно распорядиться своим экономическим потенциалом. Суть предпринимательства он видит в поиске и исследовании новых экономических возможностей. К.Маркс связывал предпринимательство с обеспечением самовозрастания стоимости.

Современные экономисты предлагают рассматривать предпринимательство в трех аспектах: как экономическую категорию, метод хозяйствования и тип экономического мышления.

Как экономическую категорию предпринимательство характеризуют его субъекты и объекты. Субъектами предпринимательства могут быть, прежде всего, частные лица, а также группы лиц, связанных между собой договорными отношениями и экономическим интересом. В отдельных случаях к субъектам предпринимательства относят и государство в лице его соответствующих органов. Объектом предпринимательства является осуществление наиболее эффективной комбинации факторов производства с целью максимизации дохода. Предприниматели комбинируют ресурсы для изготовления нового потребительского блага, открытия новых технологий, коммерческое использование уже существующего блага, освоение нового источника сырья.

Для предпринимательства как метода ведения хозяйства первыми условиями являются самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов, наличие у них определенных прав и свобод – по выбору вида деятельности, источников финансирования, доступу к ресурсам, установлению цен на продукцию, распоряжению прибылью.

Вторым условием предпринимательства является ответственность за принимаемые решения, их последствия и связанный с этим риск, так как предприниматель действует в обстановке неопределенности. Даже самые тщательные расчеты не могут устранить фактора непредсказуемости.

Третьим условием предпринимательства является ориентация на достижение экономического успеха. Но в современных условиях деятельность многих предпринимательских структур выходит за рамки экономических задач, они принимают участие в решении социальных проблем, жертвуют свои средства на развитие культуры, образования, охрану окружающей среды и т.д. в этом случае можно говорить о стремлении к достижению морального успеха.

Предпринимательство как особый тип экономического мышления характеризуется совокупностью оригинальных взглядов и подходов к принятию решений. Главную роль здесь играют **предпринимательские способности**, суть которых в способности принимать решения, рисковать, а основа этих способностей - знания, информация, талант, интеллект. И что еще немаловажно - так это этика деловых отношений. Основные ее требования следующие:

- честность и доверие друг к другу;
- обязательность, необходимость держать слово любой ценой;
- ответственность за свои поступки и решения;
- законопослушание, юридическая порядочность;
- благотворительность, умение и желание делить свои доходы с теми, кто нуждается в помощи и поддержке;
- сдержанность и умеренность, соблюдение определенных пределов;
- культура поведения.

На эти правила опираются все правила поведения подлинного предпринимателя в современном значении этого понятия.

По сути, предпринимательство - это одна из форм бизнеса. Бизнес чаще всего характеризуется как:

- дело (работа);
- любой вид деятельности, приносящий доход или личную выгоду (афера — это тоже бизнес);
- система ведения дел или система, которую мы создали для удовлетворения наших желаний.

Суть системы бизнеса состоит в том, что каждый субъект рыночной экономики занимается своим делом, и в то же время в обществе отработаны такие механизмы, благодаря которым такой бизнес не наносит ущерба другим людям, легально реализующим собственные экономические инициативы, предприимчивость, деловую хватку.

Но не всякий бизнес можно назвать предпринимательством, хотя в обыденной жизни часто называют предпринимателями всех, кто занят бизнесом. В строгом смысле слова предпринимателями являются только деловые люди, поведение которых на рынке отличается поисковым характером. Поиск нового, организация работы персонала предприятия, направленная на выявление новых возможностей для хозяйственной активности, освоение новых рынков, переход к производству новых товаров и услуг – это и есть предпринимательская деятельность.

Наравне с бизнесом и предпринимательством часто употребляется термин «коммерческая деятельность».

Коммерция - это торговая деятельность людей, направленная на получение торговой прибыли. В узком смысле - это часть предпринимательской деятельности в сфере обращения по непосредственной реализации продукции и получению прибыли. В широком смысле - это заключение торговых сделок как составная часть любого бизнеса.

Основная цель современной коммерции - всестороннее обслуживание непосредственно производства и рационализации сферы обращения.

Безусловно, следует отличать предпринимательство от менеджмента, а предпринимателя от управляющего. Предприниматель самостоятельно действует на свой страх и риск и под свою ответственность. **Менеджером** может быть наемный работник, организующий реализацию задач, поставленных предпринимателем. Задача менеджера – выявление и решение возникающих проблем, раньше, чем они отразятся на результатах работы. Но в настоящее время, когда коммерческая деятельность получила широкое распространение, разделение на менеджмент и предпринимательство в значительной степени условно. Предприниматель не всегда является собственником капитала, но почти всегда он менеджер в той или иной степени.

Менеджмент - это деятельность по управлению производством. Его можно охарактеризовать и как совокупность принципов, методов, средств и форм управления производством, разработанных и применяемых с целью повышения эффективности, экономичности и увеличения прибыли.

Эволюция менеджмента – это развитие принципов управления,

важнейшими из которых являются:

- предвидение (изучение перспектив и определение программы действий);
- организация (материальной и социальной сторон);
- учреждение (задействование сотрудников);
- координирование (связывание силы и действий);
- контроль (наблюдение за тем, чтобы все действия шли по определенным заказам).

Маркетинг - система организации деятельности предприятия (фирмы), когда в основе принятия хозяйственных решений лежат требования рынка, реальные запросы и потребности покупателей в товарах и услугах, а также производственно-сбытовые возможности данного предприятия (фирмы).

Цель маркетинга – обеспечить высокую эффективность и доходность производства для достижения необходимого объема сбыта продукции предприятия, обеспечивающего максимальную потребительскую удовлетворенность, максимально возможное потребление, максимальное повышение качества жизни, предоставление максимально широкого вида товаров и услуг.

Функции маркетинга: анализ внутренней и внешней маркетинговой среды, в которой действует фирма; комплексное изучение рынка и проблем, связанных с реализацией маркетинговых усилий в рамках маркетинга; анализ потребителей и формирование спроса; изучение конкурентов и конкуренции; разработка мероприятий по интенсификации сбыта (реклама, организация выставок и другие методы стимулирования продаж); формирование концепции нового товара; планирование производства товара на основе маркетинговых исследований; планирование товародвижения, сбыта и сервиса, определение наиболее эффективных путей товародвижения, выбор места, времени, способа продажи продукции; формирование и реализация ценовой политики; разработка и реализация маркетинговых программ; информационное обеспечение маркетингом; управление маркетингом.

Реклама – система мероприятий, направленных на предоставление красиво оформленной короткой информации о предприятии потенциальным потребителям.

Обобщая все вышесказанное, можно сказать, что предпринимательство характеризуется следующими чертами:

- Поиск новых возможностей и инициативность.
- Готовность к риску.
- Ориентация на эффективность и качество.
- Вовлеченность в рабочие контакты, готовность принять на себя ответственность и идти на личные жертвы для выполнения работы.
- Целеустремленность.
- Стремление быть информированным.
- Настойчивость в достижении цели.

Кроме того, к числу наиболее важных личностных характеристик предпринимателей, можно отнести следующие: вера в свои способности

выполнить сложные задачи, систематическое наблюдение за выполнением работы, способность убеждать и устанавливать связи, компетентность, честность, профессионализм, энергичность и т.д.

Таким образом, **предпринимательство** — это поиск таких комбинаций имеющихся в распоряжении предпринимателя ресурсов (денег, материалов, труда), которые обеспечивают ему получение максимальной прибыли. Целью предпринимательской деятельности является получение прибыли как превышения денежной выручки от реализации продукции над затратами на ее производство и продажу.

При этом предприниматель выполняет следующие функции: творческая (выдвижение и реализация коммерческой идеи, связанной с хозяйственным риском), ресурсная (мобилизация информационных, финансовых, трудовых и материальных ресурсов), организационная (соединение ресурсов в оптимальных пропорциях и контроль за их использованием).

Предпринимательская деятельность очень разнообразна и классификация предпринимательства изменяется в зависимости от критерия. В экономической науке и хозяйственной практике в зависимости от форм собственности признают следующие основные ее виды:

- Личное предпринимательство основывается на личной собственности, производство осуществляется на основе личного труда предпринимателя или членов его семьи.
- Частное предпринимательство – собственность и результаты производства принадлежат частным лицам, процесс производства основывается на наемном труде.
- Коллективное предпринимательство основывается на коллективной собственности и в его экономической деятельности, в том числе и в осуществлении управления, принимают активное участие члены коллектива, вследствие чего обеспечивается сочетание коллективных и личных интересов.
- Смешанное предпринимательство функционирует в виде акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью или совместных предприятий (с участием национального и иностранного капитала).
- Государственное предпринимательство включает в себя предприятия, основанные на государственной собственности и корпорации со значительной долей государственной собственности.

В зависимости от содержания предпринимательской деятельности и ее связи с основными стадиями воспроизводства различают:

- производственное предпринимательство, имеющее результатом своей деятельности продукцию, товары, услуги, информацию, подлежащие реализации;
- коммерческое предпринимательство – продажа предпринимателем готовых товаров, приобретенных у других лиц;
- финансовое предпринимательство – разновидность коммерческого, в котором в качестве купли-продажи выступают деньги и ценные бумаги,

- продаваемые или предоставляемые в кредит;
- посредническое предпринимательство, в котором предприниматель выступает в роли посредника, связующего звена в процессе товарного обмена, товарно-денежных операций;
- страховое предпринимательство заключается в том, что предприниматель за определенную плату гарантирует страхователю компенсацию возможной потери имущества, здоровья, жизни в результате непредвиденных обстоятельств.

Любая предпринимательская деятельность осуществляется в рамках определенной организационной формы предприятия. Выбор формы предприятия зависит частично от личных интересов и профессии предпринимателя, но в основном определяется объективными условиями:

- 1) сферой деятельности (наиболее привлекательными сферами деятельности можно считать: производство, коммерцию, финансы и интеллектуальный комплекс);
- 2) наличием денежных средств;
- 3) достоинством тех или иных форм предприятий;
- 4) состоянием рынка.

Форма предпринимательства – это система норм, определяющая внутренние отношения между партнерами по предприятию, с одной стороны, и отношения этого предприятия с другими предприятиями и государственными органами – с другой. Существуют следующие основные формы предпринимательства:

- индивидуальное (единоличное) предприятие;
- товарищество (партнерство, общество);
- корпорация.

Индивидуальное владение представляет собой предприятие (фирму), находящееся в собственности одного лица. Для индивидуального владения характерна концентрация всего пучка прав собственности в руках владельца предприятия. Преимуществами этой формы предпринимательства являются: простота регистрации при создании; налоговые льготы; лучшие условия для реализации функции новаторства ввиду отсутствия необходимости согласования решений; сильные стимулы к извлечению экономической прибыли. Однако индивидуальное владение не лишено и ряда недостатков, к основным из которых можно отнести: отсутствие дополнительных источников финансирования хозяйственной деятельности; концентрация риска на ограниченной сфере деятельности; сосредоточение всех функций управления на владельце фирмы; высокий уровень ответственности.

Партнерством принято называть предприятие (фирму), которое находится в собственности двух или более лиц. Владельцы осуществляют совместное управление деятельностью фирмы, а доля в прибыли каждого из них пропорциональна его доле в уставном капитале. По степени участия в деятельности предприятия партнерства бывают разные. В некоторых случаях все партнеры играют активную роль в функционировании фирмы. В других

случаях один или несколько участников вкладывают свои финансовые средства в фирму, но не принимают активного участия в управлении ею. К числу преимуществ данной формы организации бизнеса можно отнести следующие: относительная простота регистрации при создании; большие возможности привлечения финансовых ресурсов по сравнению с индивидуальным владением; специализация владельцев на отдельных участках управления фирмой. Недостатки: несовместимость в некоторых случаях интересов партнеров, что делает управление неповоротливым и затруднительным; финансовых ресурсов трех или четырех партнеров может не хватить для роста; выход одного участника или смерть партнера, как правило, ведет к распаду фирмы; каждый партнер несет ответственность не только за результат собственных решений, но и за последствия действий любого другого партнера.

Наиболее сложной организационной структурой и механизмами внутренней координации хозяйственной деятельности обладает **корпорация**. Это правовая форма бизнеса, отличающаяся и отделенная от конкретных лиц, ею владеющих; владение выражается в пакетах акций. Владельцы корпорации называются держателями акций. Совладельцами корпораций могут являться десятки, сотни и даже тысячи экономических агентов, разбросанных на большом расстоянии друг от друга, но имеющих общее управление, единое техническое и финансовое обслуживание. Несмотря на то, что капитал распределен между большим количеством агентов, всегда существует владелец, концентрирующий контрольный пакет (50% плюс одна акция). Преимущества: продажа акций и облигаций позволяет привлекать сбережения многочисленных лиц; ограниченная ответственность и ограниченный риск (только в пределах внесенного пая); через фондовую биржу можно изъять свои ценные бумаги из одной фирмы и вложить их в другую; более легкий доступ к банковскому капиталу; кредиторы могут предъявить иск корпорации как юридическому лицу, но не владельцам корпорации как частным лицам.

Недостатки: сложная процедура регистрации и отчетности перед государственными органами; наличие возможностей для злоупотреблений; двойное налогообложение прибыли (сначала прибыль корпорации облагается соответствующим налогом, а затем налог на доход, полученный в форме дивиденда, уплачивают ее акционеры).

Сопоставление порядка предоставления статуса предпринимателя в Республике Узбекистан и ряда других стран позволяет утверждать, что у них много общих черт и признаков. Одновременно имеются и некоторые отличительные особенности, которые прежде всего обусловлены спецификой формирования и развития рыночных отношений в Узбекистане.

Законодательством Республики Узбекистан установлены следующие организационно-правовые формы предпринимательства:

- индивидуальная трудовая деятельность;
- частное предпринимательство, осуществляемое отдельным гражданином с привлечением труда по найму;

➤ коллективное или совместное предпринимательство, осуществляемое группой граждан и юридических лиц.

Индивидуальная трудовая деятельность является самой простой формой осуществления предпринимательской деятельности. Частный предприниматель, не использующий наемный труд, вправе осуществлять свою деятельность без регистрации юридического лица. В этом случае при осуществлении индивидуальной деятельности применяется исключительно труд частного предпринимателя, лишь иногда закон допускает привлечение к труду членов семьи.

Частный предприниматель, осуществляющий деятельность с привлечением труда по найму, выступает в качестве юридического лица и обязан зарегистрировать предприятие в установленном порядке. Частные предприятия имеют самостоятельный баланс, печать, расчетный счет. Одной из форм частной предпринимательской деятельности в Узбекистане является **дежканское хозяйство**, являющееся юридическим лицом, ведущим сельскохозяйственное производство с использованием находящихся в его владении земельных участков.

К организационно-правовым формам предпринимательской деятельности относятся **производственные кооперативы**, которыми признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Производственный кооператив является коммерческой организацией в отличие от потребительского кооператива (доходы, полученные потребительским кооперативом, не могут распределяться между его членами).

В системе организационно-правовых форм предпринимательской деятельности ведущее место занимают различные виды хозяйственных товариществ и обществ. Несмотря на многообразие их видов, они имеют общий признак, т.е. их уставной капитал разделяется на доли. Именно это отличает хозяйственные товарищества и общества от других коммерческих организаций.

Хозяйственным товариществом являются договорные объединения нескольких лиц для совместного ведения предпринимательской деятельности под общим названием.

Хозяйственным обществом считается организация, создаваемая одним или несколькими лицами путем объединения их имущества для ведения предпринимательской деятельности.

Хозяйственные товарищества и общества могут создаваться в следующих формах:

- Полное товарищество – товарищество, где предприниматели объединяют свой капитал и несут неограниченную имущественную ответственность по своим обязательствам.
- Коммандитное товарищество – товарищество, где имеются действительные члены, которые несут неограниченную ответственность

имуществом, и вкладчики (командиты), которые не принимают участие в осуществлении предпринимательской деятельности и ответственность которых в пределах вклада.

- **Акционерный командит** – товарищество, в котором наряду с одним или несколькими участниками, осуществляющими от имени товарищества деятельность и отвечающими по обязательствам всем своим имуществом, имеются участники, которые участвуют в формировании части уставного фонда товарищества, размещаемого в акциях, и несут риск убытков в пределах стоимости принадлежащих им акций.
- **Общество с ограниченной ответственностью** – общество, где объединяется капитал, а не деятельность, а по обязательствам отвечают лишь своим собственным вкладом.
- **Общество с дополнительной ответственностью** – участники отвечают по его общим обязательствам (при недостатке имущества общества) дополнительно и своим имуществом, но не всем, как в полном товариществе, а только в размере, кратном внесенным ими вкладами (трехкратном, шестикратном и т.д.).

Акционерное общество (АО) представляет собой форму объединения, средства которого образуются за счет сложения капитала участников, выпуска и размещения акций (в США их называют корпорациями).

АО создается на основе добровольного соглашения юридических и физических лиц (в том числе иностранных), которые объединяют свой капитал и ставят целью извлечение прибыли путем удовлетворения общественных потребностей в их продукции. Акционерное общество:

- является юридическим лицом;
- несет имущественную ответственность перед кредиторами;
- располагает имуществом, полностью обособленным от имущества отдельных акционеров;
- владеет наличным акционерным капиталом, разбитым на части (акции).

Акционерное общество (АО) может быть открытого и закрытого типа.

АО открытого типа – это общество, акционеры которого могут свободно распоряжаться принадлежащими им акциями без согласия других акционеров. **АО закрытого типа** признается общество, в котором акции распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц.

Уставной капитал АО представляет собой определенную номинальную стоимость акций, приобретенных акционерами. Размер уставного капитала определяется учредителями общества исходя из потребностей в денежных или иных средствах для начала его деятельности. Обычно устанавливается нижняя граница уставного капитала, которая в Узбекистане составляет не менее двухсоткратной суммы минимальной зарплаты для АО открытого типа и не менее стократной суммы минимальной зарплаты для АО закрытого типа.

Акционерным обществом управляют общее собрание акционеров (орган,

который правомочен решать все вопросы, связанные с деятельностью АО), наблюдательный совет (контролирует деятельность правления) и исполнительный орган (осуществляет руководство текущей деятельностью АО).

Акция – это ценная бумага, свидетельствующая о внесении владельцем определенной суммы денег в капитал акционерного общества и дающая право на получение ежегодного дохода – дивиденда из прибыли указанного общества. Акции могут быть **именными** (закрепляется за акционером посредством занесения в книгу записей) или **предъявительскими** (принадлежит ее фактическому владельцу и не закрепляется за каким-либо конкретным лицом).

Простые акции позволяют получать доход в зависимости от результатов деятельности АО, а также принимать участие в управлении и голосовании на общем собрании акционеров. **Привилегированные акции** отличаются от простых заранее установленной суммой дохода (дивиденда) на акцию независимо от результатов работы АО, а также первоочередностью выплат возвратных сумм при ликвидации АО или его реорганизации. Данные акции не дают права голоса на общем собрании акционеров.

Продажа акций осуществляется по курсовой цене, которая может отличаться от номинальной стоимости акций. Курс акций рассчитывается по формуле:

Курс акций = дивиденд / норма ссудного процента x 100.

Большое влияние на рыночный курс акций оказывает репутация акционерного общества, финансовые показатели его деятельности, соотношение спроса и предложения на рынке ценных бумаг, реклама.

Облигации – долговое обязательство общества в виде ценной бумаги, предоставляющей право её владельцу на выплату в оговоренный срок номинальной суммы и процентов.

Проценты должны выплачиваться в установленные сроки независимо от прибыли и финансового положения общества. Таким образом, выпуск и продажа облигаций являются для общества источником заемного капитала.

Облигации могут выпускаться обыкновенными и выигрышными, процентными и беспроцентными (целевыми), свободно обращающимися или с ограниченным кругом обращения.

Капитал (от лат. capitalis — главный) — одна из важнейших категорий экономической науки, обязательный элемент рыночной экономики, необходимый фактор и ресурс производства, главный объект рынка капитала. Этот термин употребляют в отношении оборудования, зданий, денег и ценных бумаг, а также в отношении талантливого инженера и предприимчивого управляющего («человеческий капитал»). Общее во всех приведенных примерах – капитал устойчиво ассоциируется со способностью приносить доход. То есть, **капитал** в широком смысле можно определить как ценность, приносящую доход.

Капитал существует в различных формах. Изначально он выступает в денежной форме. Это денежный капитал, роль (функция) его сводится к созданию необходимых условий для процесса производства материальных благ. Имея деньги, предприниматель приобретает на рынке необходимые факторы производства: рабочую силу, средства производства и земельный участок (возможно, в аренду).

Другой формой капитала является производительный капитал, функция которого - рациональное потребление приобретенных факторов в процессе производства; создание товаров, обладающих общественной потребительной стоимостью и стоимостью, содержащей прибавочную стоимость и прибыль.

Третьей формой капитала выступает товарный капитал, его роль и функция — в реализации произведенных товаров и содержащейся в них стоимости и прибавочной стоимости, т.е. превращение товарного капитала в денежный.

Именно на этой стадии реализованная прибавочная стоимость превращается в прибыль, доход предпринимателя.

Итак, круг замкнулся. Капитал совершил кругооборот.

Кругооборот капитала — это такое движение капитала, при котором, проходя три различные стадии и три функциональные формы, он возвращается в ту форму, с которой начал свое движение. Движение предпринимательского капитала на 1 и 3 стадиях происходит в **сфере обращения**, а на 2 стадии – **в сфере производства**.

Схематически кругооборот капитала может быть представлен в следующем виде:

$$D \rightarrow T \quad \dots P \dots T' \xrightarrow{\text{СП}} D' \quad \text{Р}_c$$

Функции стадий кругооборота предпринимательского капитала:

- Формирование условий производства;
- Производство товаров и услуг;
- Реализация товаров и услуг и получение прибыли.

Формула кругооборота капитала в полной мере отражает содержание предпринимательской деятельности, ее цель и условия осуществления.

Движение капитала не ограничивается одним кругооборотом. Они следуют один за другим и образуют оборот капитала.

Оборот капитала — это кругооборот, рассматриваемый не как отдельный акт, а как периодически повторяющийся процесс, он начинается с момента авансирования капитала в денежной форме и заканчивается денежной формой капитала, но с приростом.

Оборот капитала и его кругооборот не совпадают по времени. Это связано с различиями в скорости обращения разных частей капитала, поэтому за время одного кругооборота к предпринимателю в денежной форме может возвратиться лишь часть авансированного капитала.

Средства труда функционируют в процессе производства достаточно длительное время, сохраняют свою натуральную форму, а стоимость их

переносится на готовый продукт трудом рабочих по мере их износа, т.е. частично. Поэтому вся стоимость, вложенная в средства труда, возвращается предпринимателю по мере реализации товаров в денежной форме лишь через несколько лет.

Часть производительного капитала, стоимость которого переносится на продукт постепенно и возвращается к предпринимателю в денежной форме по частям, называется **основным капиталом**.

Предметы труда потребляются в производстве полностью, перенося свою стоимость целиком на продукт, и после продажи товаров стоимость полностью возвращается к предпринимателю в денежной форме.

Часть производительного капитала, стоимость которой входит в продукт целиком и полностью возвращается к предпринимателю в денежной форме в течение одного кругооборота капитала, называется **оборотным капиталом**.

Деление капитала на основной и оборотный относится только к производительному, а не ко всему авансированному капиталу.

Авансированный капитал одновременно пребывает в трех функциональных формах: производительной, денежной и товарной.

Оборот измеряется временем и скоростью.

Время оборота — это период, в течение которого ресурсы, пройдя сферы производства и обращения, возвращаются к исходной (денежной) форме.

Время оборота распадается на время производства и время обращения. **Время производства** охватывает весь период пребывания предпринимательского капитала в сфере производства, а **время обращения** включает время приобретения средств производства и время сбыта готовой продукции.

В связи с понятием основного капитала необходимо ввести еще одну новую экономическую категорию — амортизацию. **Амортизация** — это обесценение основного капитала в результате его износа. Физический износ основного капитала — это потеря им потребительной стоимости. Моральный износ — это потеря стоимости по двум причинам:

- 1) создание аналогичных, но более дешевых средств труда;
- 2) выпуск более производительных средств труда при той же цене.

Для возмещения изношенного за весь срок службы основного капитала создается фонд амортизации, куда поступают денежные средства (амортизационные отчисления) после продажи готовой продукции. Учет физического и морального износа имеет большое значение для установления норм амортизации. **Норма амортизации** — это отношение годовой суммы амортизационных отчислений к среднегодовой стоимости капитального блага, выраженное в процентах.

Норма амортизации показывает, за сколько лет стоимость основного капитала должна быть возмещена. В условиях НТП сроки службы оборудования сокращаются, поэтому появляется проблема ускоренной амортизации.

Эффективность использования основного капитала, исходя из правил соотношения «затрат» и «результатов», выражает соотношение общего объема производства и количества используемого основного капитала.

Обобщающим показателем использования основных фондов (капитала) является фондоотдача (ФО). Она отражает связь между количеством произведенной продукции и стоимостью основных производственных фондов. Рост фондоотдачи означает, что если снижаются затраты предприятий, инвестированные в основные фонды, в расчете на единицу продукции, снижаются и издержки ее производства. : $ФО = П / \Phi_{\text{осн}}$,

где ФО — фондоотдача;

П — стоимость выпущенной продукции;

$\Phi_{\text{осн}}$ — стоимость основных производственных фондов (капитала).

Улучшение использования оборотных фондов находит выражение в снижении материалоемкости продукции. Материалоемкость — показатель обратный фондоотдаче:

$$\Phi_E = \Phi_{\text{об}} / П.$$

Вариантами этого показателя могут быть энергоемкость, металлоемкость и т.д.

Эффективность использования оборотных средств определяется **коэффициентом оборачиваемости**, который характеризует число оборотов и отдачу оборотных средств, т.е. сумму реализованной продукции, приходящейся на 1 сум оборотных средств. Он определяется отношением стоимости реализованной за год продукции к среднему остатку оборотных средств.

И основной, и оборотный капитал характеризуются определенной мобильностью и ликвидностью.

Мобильностью капитала называют его способность переходить от одного вида использования к другому в зависимости от перемещения спроса. Мобильности противостоит специализация капитала - абсолютная или относительная.

Ликвидность капитала - это его способность быть немедленно обмененным на деньги: может иметь место обмен капитала на деньги на рынке или же его амортизация, т.е. частичное или полное воспроизведение его стоимости в произведенном продукте. Ликвидности противостоит замораживание капитала: либо он не подлежит обмену на рынке, либо процесс изготовления того или иного продукта блокируется сокращением спроса на конечный продукт.

ТЕМА – 12. ИЗДЕРЖКИ, ПРИБЫЛЬ И УБЫТОК

1. Понятие экономических издержек, структура и виды.
2. Издержки производства в краткосрочном и долгосрочном периодах.
3. Денежная выручка и ее виды. Экономическая прибыль.
4. Распределение и использование прибыли. Понятие убыток.

Фирма (предприятие)⁷ изначально являлась опорой предпринимательства, продуктом рыночной экономики. На последующих стадиях экономического развития и научно-технического прогресса ее функции расширяются, роль возрастает. Первоначально термин «фирма» (от итальянского *firma* – подпись) означал «торговое имя» коммерсанта. Ныне – это организационная структура бизнеса, предпринимательская единица во всех сферах экономики, обладающая не только юридической, но и реальной экономической самостоятельностью.

Фирма (предприятие) представляют собой хозяйственное звено, реализующее собственные интересы посредством изготовления и реализации товаров и услуг путем планомерного комбинирования факторов производства. Их можно изучать с самых разнообразных углов зрения, однако в первую очередь их нужно рассматривать как механизм для превращения затрат труда, капитала и природных ресурсов в готовую продукцию, представляющую собой товары и услуги, произведенные для удовлетворения человеческих потребностей. Фирма (предприятие) как производственное звено является ключевым элементом неоклассической традиции микроэкономического анализа.

Каждое предприятие, фирма, прежде чем начать производство продукции, определяет, какую прибыль, какой доход она сможет получить. Прибыль предприятия, фирмы зависит от двух показателей: цены продукции и затрат на ее производство.

Цена продукции на рынке есть следствие взаимодействия спроса и предложения. Под воздействием законов рыночного ценообразования в условиях свободной конкуренции цена продукции не может быть выше или ниже по желанию производителя или покупателя, она выравнивается автоматически. Другое дело – затраты производственных факторов, используемых для производственной и реализационной деятельности, называемых «издержками производства». Они могут возрастать или снижаться в зависимости от объема потребляемых трудовых или

⁷ Здесь и далее «фирма» и «предприятие» рассматриваются как слова-синонимы, хотя в экономическом лексиконе часто термин «фирма» используется как обобщающее понятие: фирма может включать как одно, так и несколько предприятий и производств. Под предприятием же, как правило, подразумевается однопрофильное, однопродуктное производство.

материальных ресурсов, уровня техники, организации производства и других факторов. Следовательно, производитель располагает множеством рычагов снижения затрат, которые он может привести в действие при умелом руководстве.

В общем виде **издержки производства** представляют собой расходы, денежные траты, которые необходимо осуществить для создания товара. Для предприятия (фирмы) они выступают как оплата приобретенных факторов производства.

В издержки производства продукции включаются затраты, связанные:

- с непосредственным производством продукции и обусловленные технологией и организацией производства;
- с использованием природного сырья;
- с подготовкой и освоением производства;
- с совершенствованием технологии и организации производства, а также улучшением качества продукции, повышением ее надежности, долговечности и других эксплуатационных свойств;
- с изобретательством и рационализацией, проведением опытно-экспериментальных работ, изготовлением и испытанием моделей и образцов, выплатой авторских вознаграждений и т.п.;
- с обслуживанием производственного процесса: обеспечением производства сырьем, материалами, топливом, энергией, инструментом и другими средствами и предметами труда, поддержанием основных производственных фондов в рабочем состоянии, выполнением санитарно-гигиенических требований;
- с обеспечением нормальных условий труда и техники безопасности;
- с управлением производством: содержанием работников аппарата управления предприятия, фирмы и их структурных подразделений, командировками, содержанием и обслуживанием технических средств управления, оплатой консультационных, информационных и аудиторских услуг, представительскими расходами, связанными с коммерческой деятельностью предприятий, фирм и т.п.;
- с подготовкой и переподготовкой кадров;
- с отчислением на государственное и негосударственное социальное страхование и пенсионное обеспечение;
- с отчислением по обязательному медицинскому страхованию и др.

Кроме того, различают коммерческие издержки (или издержки обращения). Категория **издержек обращения**, по Марксу, связана с процессом продажи (реализации) товаров и подразделяется в свою очередь на два вида затрат: чистые и дополнительные. К **чистым издержкам обращения** относятся затраты, связанные с куплей-продажей в чистом виде, а именно заработная плата работников оптовой и розничной торговли, содержание торговых помещений, затраты на консультации, рекламу,

изучение потребительского спроса и т.д. Эти издержки не увеличивают стоимость товара, а возмещаются после продажи товара из прибыли, созданной в процессе производства. К **дополнительным издержкам обращения** относятся затраты на упаковку, сортировку, транспортировку и хранение товаров. Входя в стоимость товара, они увеличивают ее и возмещаются после продажи товара из полученной суммы выручки.

Современная экономическая теория не восприняла идею К. Маркса о подобном делении издержек производства. Современные теоретики исходят из того, что предприниматель от всех без исключения своих издержек, затрат денег на производство, ждет дохода, который был бы достаточен для устойчивого положения на рынке.

В силу действия феномена редкости (ограниченности всех видов ресурсов) любое решение о производстве какого-либо продукта (услуги) вызывает необходимость отказа от использования тех же ресурсов для производства других вещей. Таким образом, все издержки представляют собой альтернативные (или вмененные) издержки. **Альтернативные издержки** - это издержки на производство товара, оцененные с точки зрения потерянной возможности использования тех же ресурсов в других целях.

В число альтернативных издержек, с которыми сталкиваются фирмы, входят выплаты рабочим, инвесторам, а так же владельцам природных ресурсов. Все эти выплаты осуществляются с целью привлечь факторы производства, отвлекая их тем самым от альтернативных вариантов применения.

Такие затраты могут быть как внешними, так и внутренними. Как правило, основная часть затрат фирмы представляет собой **явные (внешние) издержки** – денежные выплаты поставщикам факторов производства. Другими словами, явные издержки фирмы – это ее фактические расходы на оборудование, сырье, энергию, полуфабрикаты, заработную плату, аренду помещения и т.д.

Вместе с тем часто фирма использует ресурсы, которые принадлежат ей самой и за которые фирма не несет непосредственных денежных расходов на оплату этих ресурсов. К ним можно отнести собственный капитал в денежной форме, собственные производственные помещения, профессиональные навыки владельцев фирмы и т.п. Однако в мире ограниченных ресурсов, каждый ресурс имеет свою альтернативную стоимость. Поэтому использование фирмой такого «бесплатного» (с точки зрения бухгалтера) ресурса фактически связано с отказом от получения дохода при его альтернативном использовании, т.е. с определенными издержками. Такие альтернативные издержки использования ресурсов, принадлежащих самой фирме, называются **неявными (внутренними) издержками**.

Хотя неявные издержки не включаются в бухгалтерские издержки, их необходимо брать в расчет при принятии экономических решений, что позволяет эффективно использовать все вовлеченные в процесс производства ресурсы. Исходя из этого, в понятие **экономические издержки** должна

включаться альтернативная стоимость всех используемых ресурсов, в том числе и **нормальная прибыль**, которая представляет собой минимальный доход предпринимателя, необходимый для привлечения и удержания этого ресурса в данном производственном процессе.

Неявные издержки нельзя отождествлять с так называемыми безвозвратными издержками. **Безвозвратные издержки** - это издержки, которые осуществляются фирмой один раз и не могут быть возвращены ни при каких обстоятельствах. Если, например, владельцем предприятия понесены определённые денежные расходы на то, чтобы на стене этого предприятия была сделана надпись с его названием и родом деятельности, то продавая такое предприятие, его владелец заранее готов понести определённые потери, связанные со стоимостью произведённой надписи. Безвозвратные издержки не относятся к разряду альтернативных, они не учитываются в текущих издержках фирмы, связанных с её производственной деятельностью.

Выделяют и такой критерий классификации издержек, как временные интервалы, на протяжении которых принимаются те или иные хозяйственные решения.

Затраты, которые несёт фирма, производя заданный объём продукции, зависят не только от цен на применяемые факторы производства, но и от того, какие именно факторы (ресурсы) применяются и в каком количестве. Количество одних ресурсов (живой труд, топливо, сырьё, вспомогательные материалы и др.) и их комбинацию можно изменить сравнительно быстро; количество других (например, производственные мощности машиностроительного завода) может быть изменено в течение довольно продолжительного времени.

В зависимости от времени, затрачиваемого на изменение количества применяемых в производстве ресурсов, различают кратко- и долгосрочные периоды в деятельности фирмы.

Краткосрочным периодом называют такой временной отрезок, в течение которого фирма не в состоянии изменить свои производственные мощности. Влиять на ход и результативность производства она может лишь путём изменения интенсивности использования своих мощностей. В этот период фирма может оперативно изменять свои переменные факторы - количество труда, сырья, вспомогательных материалов, топлива.

Долгосрочный период - такой временной отрезок, в течение которого фирма в состоянии изменить количество всех используемых ресурсов, включая и производственные мощности. В то же время этот период по своей продолжительности должен быть достаточен для того, чтобы одни фирмы смогли покинуть данную отрасль, а другие, наоборот, войти в неё.

В краткосрочном периоде количество некоторых производственных факторов остаётся неизменным, количество других изменяется. Соответственно и издержки в этом периоде подразделяются на постоянные и переменные.

Постоянные издержки (TFC) – это затраты на производство, величина которых не изменяется с ростом объема выпускаемой продукции (оплата управленческого и административного персонала, рентные платежи, арендная плата, амортизационные отчисления).

На графике постоянные издержки изображаются горизонтальной линией, расположенной параллельно оси абсцисс (рис. 1).

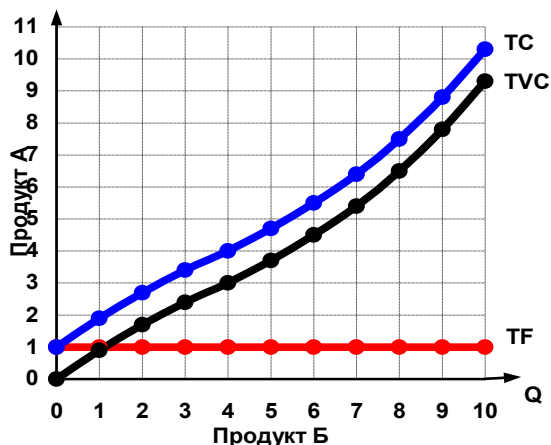


Рис. 1. Общие издержки производства как сумма постоянных и переменных издержек

Переменные издержки (TVC) – это затраты, величина которых изменяется в зависимости от объема производства (издержки на зарплату рабочих, расходы на сырье, топливо, вспомогательные материалы, транспортные услуги и т.д.).

Из рис. 1 видно, что переменные издержки увеличиваются по мере роста выпуска продукции. Однако здесь прослеживается одна закономерность: вначале рост переменных издержек в расчёте на единицу прироста продукции идёт замедленными темпами, затем они растут всё возрастающими темпами. Здесь начинает сказываться закон убывающей отдачи.

Этот закон утверждает, что, **начиная с определенного момента, последовательное присоединение единиц переменного ресурса (например, труда) к неизменному, фиксированному ресурсу (например, капиталу или земле) дает уменьшающийся добавочный, или предельный продукт в расчете на каждую последующую единицу переменного ресурса.** Иначе говоря, если количество рабочих, обслуживающих данное машинное оборудование, будет увеличиваться, то рост объема производства будет происходить все медленнее, по мере того, как больше рабочих будет привлекаться к производству. Следует подчеркнуть, что закон убывающей отдачи основан на предположении, согласно которому все единицы переменных ресурсов качественно однородны.

Сумму постоянных и переменных издержек называют **общими (или валовыми) издержками**: $TC = TVC + TFC$

Выбор наилучшего объема производства требует экономического анализа. Критерием такого анализа является динамика средних издержек (АС), т.е. валовых затрат на производство единицы продукции:

- Средние общие издержки (АТС) равны отношению валовых или общих издержек (ТС) к количеству произведённых товаров (Q), т.е. $АТС = ТС/Q$;
- Средние постоянные издержки (АFC) равны отношению постоянных издержек (FC) к количеству произведённой продукции (Q), т.е. $АFC = FC/Q$;
- Средние переменные издержки (АVC) равны отношению переменных издержек (VC) к количеству произведённой продукции (Q), т.е. $АVC = VC/Q$.

Средние общие издержки (АТС) представляют собой сумму средних постоянных и средних переменных издержек при каждом конкретном уровне производства:

$$АТС = АFC + АVC.$$

Динамика средних издержек характеризует положение фирмы на рынке, однако сама по себе не определяет линии предложения и точки оптимального объема производства. В связи с этим необходимо рассмотреть предельные издержки производства. **Предельные издержки** – это дополнительные издержки, связанные с производством дополнительной единицы товаров. Они получаются как разность между издержками производства n единиц и издержками производства n-1 единиц:

$$МС = ТС_n - ТС_{n-1} \text{ или } МС = \Delta TVC / \Delta Q$$

Предельные издержки, начиная с определенного объема производства, имеют тенденцию к росту, т.е. каждая следующая единица продукции обходится предпринимателю дороже, чем предыдущая. Это имеет очень важное значение для объяснения процесса формирования рыночной цены. Почему предприниматели увеличивают предложение товаров только в том случае, если растет цена товара на рынке? Именно потому, что каждая последующая единица продукции обычно обходится предпринимателю дороже и поставлять ее на рынок он согласен только в том случае, если рыночная цена позволит ему покрыть издержки и получить нормальную прибыль.

Долгосрочный период в деятельности фирмы характеризуется тем, что она в состоянии изменить количество всех используемых производственных факторов. В этот период одни фирмы могут покинуть данную отрасль, другие - войти в неё.

По мере увеличения рассматриваемого периода времени, во - первых, для отдельной фирмы исчезает различие между постоянными и переменными издержками, и все издержки становятся переменными, а во - вторых, на рынке в целом изменяется число фирм. При планировании долгосрочного расширения или сокращения объемов производства фирма не может ограничиться только увеличением или сокращением переменных издержек. В этом случае эффективность производства снизится, т.к. при сохранении

неизменными производственных мощностей (постоянных издержек) нарушится оптимальное сочетание факторов производства. Для увеличения получаемой прибыли фирма стремится к снижению средних издержек, поэтому в долгосрочном периоде она изменяет свои размеры при изменении объемов производства.

Представим, что небольшое предприятие легкой промышленности сначала развернуло минимальные производственные мощности, а затем, благодаря успешной экономической деятельности все больше и больше расширялось. Сначала, какое-то время, увеличение мощностей будет сопровождаться снижением средних общих издержек. Однако, в конце концов все больший рост мощностей приведет к увеличению средних общих издержек. Строительство все более крупных предприятий будет приводить к снижению минимальных издержек на единицу продукции.

Для описания того, каким образом изменяются долговременные средние издержки с изменением масштаба производства, используется специальная терминология. Если в какой либо точке выпуска долговременные средние издержки падают с ростом выпуска, то говорят, что фирма имеет **экономии, обусловленную масштабом производства**. Если же в какой либо точке выпуска долговременные средние издержки растут, то говорят об **ущербе, нанесенном от роста масштабов производства** и наконец, если в какой либо период долговременные средние издержки вообще не изменяются с ростом объема производства, то говорят, что предприятие имеет **постоянный эффект от роста масштабов производства**.

Прежде всего, источником экономии, обусловленной масштабом производства, являются качественные изменения в технологии производства в результате внедрения новейших достижений науки и техники в процесс изготовления продукции, а также более рациональная организация самого процесса производства. Немаловажную роль в экономии за счет масштабов производства играет кооперация и специализация участников производственных процессов. Расширение предприятий и концентрация производства будут сопровождаться усилением, с одной стороны, специализации отдельных их звеньев, цехов и бригад, а с другой – объединением их усилий для выполнения производственных программ.

Но расширение масштаба производства может сопровождаться и негативными явлениями, которые обычно характеризуют как ущерб от масштаба. Обычно такой ущерб может наблюдаться в организационной деятельности крупных фирм, когда отдельные их подразделения начинают действовать в угоду своих групповых интересов, нанося тем самым ущерб общим целям и задачам фирмы. Несогласованность действий различных групп, отсутствие инициативы и смелости в принятии решений, привычка к слепому подчинению распоряжениям вышестоящих руководителей и другие недостатки субъективного характера также представляют собой ущерб, обусловленный масштабом производства.

Результатом соединения факторов производства (труда, капитала, природных ресурсов) и полезной производительной деятельности

хозяйствующих субъектов является произведенная продукция, которая становится товаром при условии ее реализации потребителю. На стадии продажи выявляется стоимость товара, включающая стоимость прошлого овеществленного труда и живого труда. Стоимость живого труда отражает вновь созданную стоимость и распадается на две части. Первая представляет собой заработную плату работников, участвующих в производстве продукции. Ее величина определяется факторами, обусловленными необходимостью воспроизводства рабочей силы. Для предпринимателя она представляет часть издержек по производству продукции. Вторая часть вновь созданной стоимости отражает чистый доход, который реализуется только в результате продажи продукции.

На уровне предприятия в условиях товарно-денежных отношений чистый доход принимает форму прибыли. Предприятия, установив цену, реализуют ее потребителю, получая при этом доход, что еще не означает получение прибыли. **Валовой доход** – это общая выручка фирмы, которую она получает от продажи своих товаров или услуг. Он равен цене товара, умноженной на его количество: $TR = P \cdot Q$.

Производство дополнительной единицы продукции, порождая дополнительные издержки, с другой стороны, приносит и дополнительный доход. Величина этого дополнительного, или **предельного дохода** представляет собой разность между валовой выручкой от продажи n и $n-1$ единиц продукции: $MR = TR_n - TR_{n-1}$.

В условиях совершенной конкуренции, как известно, производитель не может повлиять на уровень цены и, следовательно, продает любое количество своей продукции по одной и той же цене. Это значит, что дополнительный доход от продажи дополнительной единицы продукции будет при любом объеме одинаков, т.е. предельный доход будет равен цене: $MR = P$.

Средний доход AR представляет собой доход, получаемый от продажи единицы продукции: $AR = TR / Q$.

Заметим, что средний доход представляет собой просто цену единицы продукции.

Для выявления финансового результата необходимо сопоставить выручку с затратами на производство и реализацию, которые принимают форму себестоимости продукции. **Себестоимость продукции** - это затраты предприятия в денежном выражении на ее производство и сбыт. В себестоимости как в обобщающем экономическом показателе находят свое отражение все стороны деятельности предприятия: степень технологического оснащения производства и освоения технологических процессов; уровень организации производства и труда, степень использования производственных мощностей; экономичность использования материальных и трудовых ресурсов и другие условия и факторы, характеризующие производственно-хозяйственную деятельность.

Когда денежная выручка превышает себестоимость, это свидетельствует о получении прибыли. Предприниматель всегда ставит

своей целью прибыль, но не всегда извлекает. Если выручка равна себестоимости, то удастся лишь возместить затраты на производство и реализацию продукции. Реализация состоялась без убытков, но отсутствует и прибыль как источник производственного, научно-технического и социального развития. При затратах, превышающих выручку, предприятие получает убытки - отрицательный финансовый результат, что ставит его в достаточно сложное финансовое положение, не исключающее и банкротство.

Итак, валовой доход – это лишь отправная ступень для анализа побудительных мотивов и механизма деятельности фирмы. Реально фирму интересует ее **прибыль**, т.е. разница между валовым доходом и валовыми издержками. Выделяют несколько видов прибыли:

- Бухгалтерская прибыль представляет собой разницу между совокупным доходом и внешними издержками.
- Экономическая прибыль есть разность между совокупным доходом и общими издержками (внутренними и внешними).
- Нормальная прибыль равна нулевой экономической прибыли или превышает ее и является необходимым условием заинтересованности предпринимателя в продолжении своей деятельности.

Прибыль как важнейшая категория рыночных отношений выполняет определенные функции:

- эффективно воздействует и на уровень использования ресурсов, и на их распределение среди альтернативных видов производства;
- действует как стимул для нововведений и инвестирования, что, в свою очередь, вызывает рост объема производства и занятости;

Прибыль – это сигнал о том, что общество желает расширения данной конкретной отрасли, убытки же сигнализируют о необходимости сократить ненужные отрасли. Источники возникновения прибыли могут быть самыми разнообразными: это и связанная с риском деятельность предпринимателя, предвидение, умелое сочетание им в процессе изготовления продукции факторов производства, монополизация рынка, тайный сговор между предпринимателями, умелая дифференциация выпускаемого продукта, инновации, ценовая дискриминация потребителей и т.д.

В своей деятельности фирма руководствуется **правилом максимизации прибыли**. Максимальная прибыль достигается при взаимодействии внутренних (динамика издержек производства) и внешних (динамика дохода фирмы после реализации продукции) факторов деятельности фирмы. Основное требование максимизации прибыли – прибыльность (окупаемость) каждой единицы выпуска. Фирма стремится максимизировать разность между общим доходом и общими издержками. Производство каждой дополнительной продукции увеличивает общие издержки на величину предельных издержек, но одновременно повышает и общий доход на величину предельного дохода. Пока предельный доход больше предельных издержек, общая прибыль повышается, критерий максимизации прибыли еще не достигнут, и фирма может увеличивать объем производства. Как только

предельные издержки превышают предельный доход, рост общей прибыли замедляется, и увеличение выпуска становится убыточным.

Следовательно, величина прибыли достигает своего максимума при таком выпуске продукции, при котором предельный доход равен предельным издержкам.

Итак, максимальная прибыль достигается в двух случаях:

- Когда валовой доход (TR) в наибольшей степени превышает совокупные издержки (ТС);

- Когда предельный доход (MR) равен предельным издержкам (MC).

Максимизация прибыли фирмы существенным образом зависит от выбора той или иной комбинации ресурсов. Чтобы максимизировать прибыль на конкурентном рынке фирма должна использовать такую комбинацию ресурсов, при которой их цена равна их предельному денежному продукту (предельный денежный продукт равен предельному физическому продукту, умноженному на его цену).

Таким образом, фирма стремится к оптимальной комбинации ресурсов, позволяющей ей минимизировать издержки и максимизировать прибыль.

В реальной жизни это проявляется в выборе фирмой различной стратегии рыночного поведения: одни фирмы стремятся получить прибыль в наибольших размерах и побыстрее; другие предпочитают иметь умеренный уровень прибыли, но на протяжении многих лет; третьи идут на получение минимального уровня прибыли с каждой единицы товара, но зато добиваются максимизации своей доли на рынке и т.д.

Абсолютную величину валовой прибыли, полученной от продажи всех товаров, называют **массой прибыли**. Масса валовой прибыли зависит от производственных факторов (совокупных издержек и масштабов производства) и от рыночного фактора (уровня сбытовых цен). Процентное выражение отношения массы прибыли к количеству производственных затрат называют **нормой прибыли** (P'), т.е.

$$P' = \frac{P}{W} \times 100\%$$

Норма прибыли, как один из показателей рентабельности, определяет уровень доходности предприятия. К факторам, влияющим на норму прибыли относятся: масса прибыли, структура затрат капитала, скорость оборота капитала, экономия средств производства, масштабы производства.

Из валовой прибыли платятся процент за кредит, арендная плата. Затем следует изъятие налогов в государственный и местный бюджеты, а также средств на различные благотворительные фонды. Остатком такого распределения является **чистая прибыль**, идущая на расширение производства, экологические затраты, подготовку кадров и личный доход предпринимателя.

Принципы распределения прибыли можно сформулировать следующим образом:

- прибыль, получаемая предприятием в результате производственно-хозяйственной и финансовой деятельности, распределяется между государством и предприятием как хозяйствующим субъектом;

- прибыль для государства поступает в бюджеты в виде налогов и сборов, состав и ставки которых могут быть законодательно изменены;

- величина прибыли предприятия, оставшейся в его распоряжении после уплаты налогов, не должна снижать его заинтересованности в росте объема производства и улучшении результатов производственно-хозяйственной и финансовой деятельности;

- прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, в первую очередь направляется на накопление, обеспечивающее его дальнейшее развитие, и только в остальной части - на потребление.

В современных условиях хозяйствования государство не устанавливает каких-либо нормативов распределения прибыли, но через порядок предоставления налоговых льгот стимулирует направление прибыли на капитальные вложения производственного и непромышленного характера, на благотворительные цели, финансирование природоохранных мероприятий, расходов по содержанию объектов и учреждений социальной сферы и др. Законодательно ограничивается размер резервного фонда предприятий, регулируется порядок формирования резерва по сомнительным долгам. Распределение чистой прибыли - одно из направлений внутрифирменного планирования, значение которого в условиях рыночной экономики возрастает.

Смета расходов, финансируемых из прибыли, включает расходы на развитие производства, на социальные нужды трудового коллектива, на материальное поощрение работников и благотворительные цели.

К расходам, связанным с развитием производства, относятся расходы на научно-исследовательские, проектные, конструкторские и технологические работы, финансирование разработки и освоения новых видов продукции и технологических процессов, затраты по совершенствованию технологии и организации производства, модернизации оборудования, затраты, связанные с техническим перевооружением и реконструкцией действующего производства, расширением предприятий. В эту же группу расходов включаются расходы по погашению долгосрочных ссуд банков и процентов по ним.

Здесь же планируются затраты на проведение природоохранных мероприятий и др. Взносы предприятий из прибыли в качестве вкладов учредителей в создание уставного капитала других предприятий, средства, перечисляемые союзам, ассоциациям, концернам, в состав которых входит предприятие, также считаются использованием прибыли на развитие.

Распределение прибыли на социальные нужды включает расходы по эксплуатации социально-бытовых объектов, находящихся на балансе предприятия, финансирование строительства объектов непромышленного назначения, организации и развития подсобного сельского хозяйства, проведения оздоровительных, культурно-массовых мероприятий и т. п.

К затратам на материальное поощрения относятся единовременные поощрения за выполнение особо важных производственных заданий, выплата премий за создание, освоение и внедрение новой техники, расходы на оказание материальной помощи рабочим и служащим, единовременные пособия ветеранам труда, уходящим на пенсию, надбавки к пенсиям, компенсация работникам удорожания стоимости питания в столовых, буфетах предприятия в связи с повышением цен и др.

Вся прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, подразделяется на две части. Первая часть увеличивает имущество предприятия и участвует в процессе накопления, вторая - характеризует долю прибыли, используемой на потребление. При этом не обязательно всю прибыль, направляемую на накопление, использовать полностью. Остаток прибыли, не использованной на увеличение имущества, имеет резервное значение и может быть использован в последующие годы для покрытия возможных убытков, финансирования различных затрат.

Нераспределенная прибыль текущего и прошлых лет свидетельствуют о финансовой устойчивости предприятия, о наличии источника для последующего развития.

ТЕМА – 13. ТЕОРИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ И ТРУДА

1. Экономическое содержание заработной платы. Номинальная и реальная заработная плата.
2. Формы заработной платы и определение ее уровня в различных условиях конкурентной среды.
3. Экономическая сущность трудовых отношений и их структура.

Современной экономической теорией **заработная плата** определяется как цена труда и рассматривается в двух аспектах. В широком смысле слова в этот термин включают оплату труда различных категорий работников. При таком подходе к определению заработной платы в нее включают доходы в виде гонораров, премий и т.д.

В узком смысле слова **под заработной платой** понимается ставка заработной платы – цена, выплачиваемая за использование единицы труда в течение определенного времени (часа, дня и т.д.).

Говоря о заработной плате необходимо различать номинальную и реальную ее формы. **Номинальная заработная плата** – это сумма денег, которую получает работник за свой дневной, недельный, месячный труд. По ее размеру можно судить об уровне дохода, но не об уровне потребления человека. Поэтому адекватное представление о действительной стоимости

дает именно реальная заработная плата, с помощью которой можно определить, какое количество необходимых товаров и услуг можно купить на нее. Таким образом, **реальная заработная плата** – это количество товаров и услуг, которые можно приобрести на полученные деньги. Величину ее можно вычислить, разделив номинальную заработную плату (W_n) на уровень цен на товары (P):

$$W_p = W_n / P$$

Реальная заработная плата находится в прямой зависимости от номинальной заработной платы и в обратной зависимости – от цен на товары и услуги.

Подход к определению заработной платы менялся с течением времени. Так, если классики политической экономии считали, что ее размеры в среднем достаточны лишь для приобретения минимально необходимого количества средств существования, а К.Маркс полагал, что наличие резервной армии безработных в состоянии понизить заработную плату рабочих до самого скудного уровня прожиточного минимума, то теперь стало ясным: по мере развития производства и экономического благосостояния общества заработная плата, во-первых, постепенно возрастает, а во-вторых, покрывает расходы не только на приобретение непосредственных средств существования (питание, одежда, плата за жилище), но и на некоторые другие потребности (отдых, развлечения, проведение свободного времени). Все эти потребности обычно оцениваются, пусть не полностью, с помощью так называемой потребительской корзины, куда входит набор самых необходимых продуктов и услуг. Конечно, спад производства, депрессии, рост безработицы могут заметно снизить уровень заработной платы, но такое состояние в экономике не продолжается вечно, а государство и профсоюзы принимают меры для защиты интересов трудящихся. Во всяком случае, рост заработной платы в условиях рыночной экономики, пусть постепенный и неравномерный, но происходит, и с этим нельзя не считаться. Другое дело, уровень зарплаты не везде одинаков, ибо зависит от ряда причин и обстоятельств.

Различия в заработной плате определяются, прежде всего, наличием природных ресурсов, уровнем технологии и производительности труда. Кроме того, на ее уровень значительное влияние оказывает наличие капитальных благ в виде орудий и средств производства, машин, зданий, хранилищ, транспортных средств, дорог и других элементов производственной инфраструктуры. Впрочем, высокая технология и организация производства предполагает наличие всех этих капитальных благ.

На размеры заработной платы влияют также специфические, особые причины. Прежде всего, обратим внимание на уравнивающие различия в ее размерах. Они связаны главным образом с привлекательностью и непривлекательностью профессий. Допустим, труд на вредных для здоровья предприятиях (шахты, нефтедобыча, химическая промышленность, атомное производство и т.п.) не привлекал бы сегодня людей, если бы не оплачивался достаточно высоко. Такая высокая оплата предназначена для того, чтобы

компенсировать непривлекательные особенности некоторых вышеназванных профессий и условий труда (ночная смена, сверхурочная работа, труд в выходные). Поэтому подобные различия, вызванные нематериальными причинами, в экономической литературе принято называть *уравнивающими различиями*.

Напротив, те профессии и виды работ, которые привлекают большое количество желающих и считаются престижными, должны оплачиваться менее высокой заработной платой. Однако при определении ставки заработной платы так называемых престижных профессий должны учитываться те большие затраты, которые понесли эти люди, обучаясь своим профессиям (поскольку образование в настоящее время является платным). В связи с этим, многие престижные профессии являются весьма высокооплачиваемыми. Поэтому различия в заработной плате здесь связаны с иными причинами, а следовательно, не могут считаться уравнивающими, скорее их можно назвать *невыравниваемыми различиями* в характере труда. Такие различия основываются главным образом на качестве труда, трудности получения профессии из-за материальных затрат и времени на образование, а также необходимости определенной склонности и природных задатков к данной профессии.

Эти различия находят свое выражение в понятии **человеческого капитала**, под которым подразумевают определенные задатки и умственные способности, которые развиваются и совершенствуются в ходе обучения и образования. Высокие ставки видных артистов, спортсменов, художников являются прямым результатом наличия особых способностей, которые непрерывно совершенствуются в процессе их профессиональной деятельности. Обучение, образование и практический опыт оцениваются не ниже, чем врожденные задатки и способности. Поэтому экономисты рассматривают затраты на эти цели как специфические инвестиции в человеческий капитал.

Заработная плата выступает в двух формах: сдельной и повременной. **Повременная форма оплаты труда** состоит в том, что индивид получает доход за количество отработанного времени. В этом случае подсчитывается величина оплаты за 1 час, день, неделю, месяц, а затем умножается на проработанное время. **Сдельная оплата труда** рассчитывается в зависимости от объема выпущенной продукции и поэтому заработок возрастает в прямой пропорции от количества изготовленных изделий. При сдельной форме оплаты труда прямо устанавливается мера интенсивности труда рабочего. Это делается с помощью **нормы выработки** – объема продукции, который рабочий должен изготовить за определенное время.

В отраслях, где можно реально измерить объем изготовленной продукции, обычно используется сдельная форма. Но существуют сферы общественного производства, где определить объем и качество выпущенной продукции невозможно. В таких отраслях применяется повременная оплата труда (например, сфера образования). В некоторых отраслях, несмотря на возможность количественного измерения выпуска продукции, также

применяют повременную форму. К примеру, в условиях автоматизированного производства, на предприятиях, использующих конвейерные технологии, строго фиксировано время на изготовление одной единицы продукции и в связи с этим на данных предприятиях часто используют повременную форму оплаты труда.

Дифференциация уровня зарплаты по отраслям, территориям, по видам производства и профессий, по различным категориям сотрудников и служебным функциям осуществляется с помощью **тарифной системы** – совокупности нормативов, которые регулируют уровень заработной платы рабочих и служащих. В эту систему входят: тарифные ставки; тарифные сетки; тарифно-квалификационный справочник.

Тарифные ставки показывают абсолютный размер оплаты труда различных групп и категорий работников в единицу рабочего времени (за час или день). Эти величины распределяются в **тарифной сетке-шкале**, определяющей отношение тарифных ставок рабочих 2-го, 3-го и последующего разрядов к ставке 1-го разряда. Шкала указывает число разрядов и межразрядные соотношения. Если известны величина ставки 1-го разряда и соответствующие тарифные коэффициенты, то можно определить ставку работника любого разряда. **Тарифно-квалификационный справочник** – нормативный документ для тарификации работ и присвоения квалификационного разряда. В нем все профессии характеризуются с учетом содержания и сложности труда, с которым должен справляться рабочий соответствующей квалификации. В настоящее время в Узбекистане введена единая тарифная сетка по оплате труда работников бюджетной сферы. Она предусматривает разряды в зависимости от уровня квалификации и занимаемой должности работников.

Чтобы повысить «отдачу» человеческого фактора, предприниматели принимают новые формы стимулирования. Они основаны на индивидуальном подходе к каждому работнику и увязывают величину дохода с его личным вкладом. На многих предприятиях помимо деловых умений рабочего в тарифных ставках учитываются его личные качества на основе так называемой оценки по заслугам. При этом выделяется ряд показателей: фактический уровень выработки, надлежащее качество труда, экономия материалов, бережное отношение к оборудованию, максимальное использование рабочего времени. Сюда входит также «общая надежность», «стремление к сотрудничеству», «общее поведение», что характеризует преданность человека компании. В связи с этим на практике чаще всего применяют премиальные (смешанные) системы заработной платы, связанные с выплатой дополнительного вознаграждения определенного размера за качество и объем выполненной работы:

- сдельно-премиальные и повременно-премиальные,
- прогрессивные и регрессивные системы;
- аккордная система – зарплата выплачивается сразу за весь объем выполненных работ.

Как и всякая цена, заработная плата определяется на рынке – рынке труда. Труд как важнейший фактор производства во многом отличается от других факторов, так как его нельзя рассматривать как нечто единое, однородное. В нем существуют различные виды и группы труда, которые большей частью не могут конкурировать друг с другом. В особенности это относится, например, к различию между интеллектуальным и физическим трудом, но даже в рамках физического труда существует огромное число специальностей, представители которых не так легко могут переходить из одной отрасли в другую без определенной переквалификации. Все это делает конкуренцию на рынке труда весьма несовершенной. Ясно, что ставки заработной платы на рынке труда во многом определяются конкретными условиями предложения различных групп и видов труда.

Рынок труда – это система экономических механизмов, норм и институтов, устанавливающих связи между фирмами, предъявляющими спрос на труд, и предложением труда со стороны населения. Субъекты рынка труда – наемные рабочие, предприятия, профсоюзы и государство. **Наемные рабочие** – это свободные трудоспособные граждане, для которых работа по найму – источник средств существования. Рынок труда обычно анализируется на двух уровнях: рынок труда в целом по стране и отраслевой рынок труда, где предъявляется спрос и предлагается труд работников определенных профессий. Основные параметры рынка труда, как и всякого рынка – спрос, предложение, равновесная цена (заработная плата) и равновесный объем (занятость).

Спрос на труд формируют предприниматели, исходя из предельной производительности труда и сложившейся на рынке цены труда (ставки заработной платы). Объем спроса на труд находится в обратной зависимости от величины заработной платы. При росте ставки заработной платы, при прочих равных условиях, предприниматель в целях сохранения равновесия должен соответственно сократить применение труда, а при ее снижении величина спроса на труд возрастает.

Предложение труда – общее количество рабочей силы, характеризуемой численностью и составом. Оно представляет собой то количество рабочего времени, которое работники готовы предложить предпринимателям при каждом конкретном уровне заработной платы. Объем предложения труда также зависит от величины заработной платы, получаемой за производительные услуги. Как правило, продавцы на рынке труда в условиях совершенной конкуренции стремятся увеличить предложение в условиях роста заработной платы. Совокупное предложение труда в обществе зависит от многих факторов, определяющих количество и качество предлагаемых услуг труда, среди которых важнейшими являются:

- общая численность населения;
- доля трудоспособного населения в общей численности;
- продолжительность годового рабочего времени;
- качество, квалификация труда;
- уровень заработной платы.

Однако существуют еще два фактора, действующих в противоположном направлении. Это эффект замещения и эффект дохода. Эти эффекты проявляются тогда, когда мы захотим выяснить, как отразится на предложении труда отдельного индивидуума повышение ставок заработной платы.

Эффект замещения проявляется тогда, когда при высокой заработной плате каждый час свободного времени рассматривается работником как упущенная выгода. Отсюда стремление заместить свободное время дополнительной работой, а значит тем набором товаров и услуг, которые можно приобрести на возросшую заработную плату. Другими словами, получая более высокую оплату своего труда за счет использования свободного времени, рабочий будет замещать это время трудом, что ведет к росту предложения труда. Однако, достигнув достаточно высокого уровня материального благополучия, рабочий посчитает нежелательным жертвовать свободным временем и может отказаться от сверхурочного труда и иных дополнительных заработков. Такой эффект принято называть **эффектом дохода**.

Если рассматривать предложение труда, с которым сталкивается индивидуальный предприниматель, то в условиях свободной конкуренции это предложение будет совершенно эластичным. Предприниматель при найме рабочих выступает как ценополучатель, т.е. выплачивает заработную плату на равновесном рыночном уровне. Кривая предложения показывает, при каком минимальном уровне оплаты труда данное количество работников согласны выполнять указанную работу. Такие заработки, удерживающие рабочих от перехода в иную сферу деятельности, называются **трансфертными**.

Поскольку в условиях совершенной конкуренции все работники являются ценополучателями, уровень оплаты труда будет одинаков для всех. При этом, за исключением предельного работника, все остальные будут получать некоторый излишек по сравнению с той заработной платой, на которую работники в принципе были бы согласны. Этот излишек, или разница между реально полученной ставкой заработной платы и трансфертами, называется **экономической рентой**, получаемой работниками.

Размер экономической ренты зависит от эластичности предложения труда, которая в свою очередь зависит от временного периода, от трудностей и издержек, связанных с мобильностью фактора производства. Если речь идет о нехватке кадров определенной квалификации в краткосрочном периоде, то экономическая рента, возникающая в данном случае, называется **квазирентой** и может быть легко устранена в долгосрочном периоде благодаря переподготовке кадров или привлечению работников из других районов.

В процессе труда возникают трудовые отношения, которые берут начало от существовавшего в Древнем Риме договора по найму способности к труду. **Трудовые отношения** – это экономические отношения, возникающие между

работодателями с одной стороны и нанимающимися на работу с другой стороны по поводу трудоустройства, оплаты труда, видов работы, условий работы.

Субъектами трудовых отношений могут выступать: государство, граждане, юридические лица, трудовые коллективы предприятий, профсоюзные органы, администрация предприятий. Непосредственное регулирование трудовых отношений осуществляется на основе договоров и соглашений, определяющих условия труда и его оплаты. **Контракт** – это договор, заключаемый между фирмой и работником на определенное, обычно не очень продолжительное время. По истечении срока он может быть закончен или продлен по взаимному соглашению обеих сторон. В рамках отдельного предприятия действуют **индивидуальные трудовые контракты**, которые заключаются на определенный срок между отдельными работниками и администрацией фирмы. Кроме того, контракт может носить коллективный характер. **Коллективный договор** – договор между администрацией и производственным персоналом. **Отраслевые соглашения** – коллективные договоры, распространяющиеся не на одно предприятие, а на целую отрасль, территорию или всех работников данной профессии. Высшей формой всех договоров является генеральное соглашение в масштабах страны между тремя сторонами: правительством, объединением работодателей, профсоюзами.

Профсоюзы – это группа работников, объединившихся по профессиям для коллективно организованной защиты своих интересов. Улучшение условий труда, повышение заработной платы, социальные гарантии работающим и безработным являются главным в деятельности профсоюзов. Профсоюзы бывают двух типов – закрытые или цеховые, объединяющие лиц одной профессии и открытые или отраслевые, объединяющие всех работников данной отрасли независимо от профессии.

Закрытые профсоюзы стремятся повысить заработную плату для своих членов, ограничивая предложение труда (поддерживая законодательство, ограничивающее иммиграцию, запрещающее применение детского труда, поддерживая обязательный уход на пенсию, добиваясь сокращения рабочей недели). Сокращение предложения при заданном спросе позволяет достичь повышения заработной платы.

Другой стратегии придерживаются открытые профсоюзы. Они в ходе заключения коллективных договоров добиваются от предпринимателей повышения заработной платы. Но, соглашаясь повысить заработную плату, предприниматели, не желая терять прибыль, сокращают численность работающих. Действия открытых и закрытых профсоюзов приводят к снижению занятости. Успех профсоюзов в установлении ставок заработной платы выше равновесной сопровождается уменьшением числа занятых.

Четвертая сессия Олий Мажлиса приняла Трудовой кодекс Республики Узбекистан, вступивший в действие в 1996 году и призванный быть регулятором отношений работников и работодателей при многоукладной

экономике нашей страны. Действие его на территории Узбекистана распространяется на работников предприятий всех форм собственности, в том числе и на работающих по найму у частных или в структурах, принадлежащих иностранным лицам, но расположенных у нас в республике.

В новом кодексе повышена роль коллективных договоров между работником и работодателем. Здесь отсутствует жесткая централизованная регламентация, взаимоотношения между участниками трудового договора являются гибкими, связанными с особенностями конкретного предприятия. Трудовое законодательство устанавливает лишь обязательный минимум трудовых прав и гарантий для работников, но не ограничивает жесткими рамками отношения сторон, заключающих коллективный или трудовой договор. Они вправе много включить в него, достигнув соглашения между собой.

Максимально приближена к рыночным реалиям и регламентация отношений при заключении трудового договора. Здесь уровень трудовых прав и гарантий не может быть ниже минимального, законодательно установленного, максимум же ограничивается только возможностями самой фирмы. Расширены в Трудовом кодексе республики права работодателей в сфере укрепления дисциплины труда. К примеру, за нарушение трудовой дисциплины (в зависимости от степени нарушения) администрация вправе принять меры взыскания, а именно выговор, штраф в размере не более двадцати процентов среднемесячной заработной платы или прекращение трудового договора.

Трудовой кодекс закрепил возможность по желанию работника частично заменить ему трудовой отпуск денежной компенсацией, при прекращении трудовых отношений также предусмотрено использование отпуска фактически или путем единовременной денежной выплаты. Таким образом, трудовое законодательство Республики Узбекистан приведено в соответствие с задачами регулирования трудовых отношений в условиях рыночной экономики.

ТЕМА – 14. ТЕОРИЯ КОНКУРЕНЦИИ.

1. Сущность, объективные основы и цель конкуренции. Виды конкуренции. Чистая и ограниченная конкуренция.
2. Конкуренция, движущая сила экономики. Конкуренция как движущая сила экономики. Конкурентная среда.
3. Антимонопольное законодательство и его основное направление.
4. Создание монопольной среды в Узбекистане.

Понятие конкуренции является фундаментальным в экономической теории рыночных отношений. Конкуренция проявляется на всех уровнях капиталистической экономики - от микроуровня (фирма) до мировой экономической системы. Даже творцы социализма, осуждая некоторые формы конкуренции, пытались заложить ее и в социалистическую экономику, назвав «социалистическим соревнованием».

Ограниченность ресурсов, порождающая соперничество за право их использования для достижения наивысшего уровня собственного благосостояния является основной экономической причиной возникновения конкуренции.

Толкование понятия конкуренции в экономической науке прошло несколько стадий. Классической экономической теории был характерен поведенческий подход. В частности, А. Смит понимал сущность конкуренции как совокупность взаимонезависимых попыток различных продавцов установить контроль на рынке. Следовательно, акцент делался на таком поведении продавцов и покупателей, которое характеризовалось честным, без сговора соперничеством за более выгодные условия продажи или покупки товаров. При этом основным объектом конкурентной борьбы считались цены.

Поведенческая трактовка конкуренции была характерна и для неоклассической политической экономии. Однако неоклассики связывали конкуренцию с борьбой за редкие экономические блага, а также за деньги потребителей, на которые их можно приобрести. Редкость, в их понимании, означает, что количество благ недостаточно в сравнении с потребностями людей.

Наряду с поведенческой трактовкой, начиная с конца XIX века в экономическую теорию стала проникать другая, структурная концепция конкуренции, вышедшая впоследствии на первое место. Среди ее авторов были Ф. Эджуорт, А. Курно, Дж. Робинсон, Э. Чемберлин. Позиции этих ученых в современной западной экономической науке столь сильны, что сам термин «конкуренция» чаще всего используется именно в структурном понимании. Рынок называется конкурентным, когда число фирм, продающих однородный продукт, настолько велико и доля конкретной фирмы на рынке настолько мала, что никакая фирма одна и самостоятельно не может существенно повлиять на цену товара путем изменения объема продаж.

Таким образом, при структурном подходе акцент смещается с самой борьбы фирм друг с другом на анализ структуры рынка, тех условий, которые господствуют в нем. То есть «в центре внимания оказывается не соперничество фирм в установлении цены, не выяснение того, кто и почему победил, а установление факта принципиальной возможности (или невозможности) влияния фирмы на общий уровень цен на рынке. Если такое воздействие невозможно, то речь идет о рынке совершенной конкуренции, в противном случае - об одной из разновидностей конкуренции несовершенной»⁸.

Такое понимание конкуренции, как видим, значительно отличается от ее определения в классической теории, не проводившей различия между конкуренцией и соперничеством. Классики, говоря о конкуренции, имели в виду лишь совершенную конкуренцию, в рамках которой взаимозависимость продавцов настолько мала, что ею можно пренебречь. На конкурентном рынке все фирмы независимы друг от друга в том смысле, что действия одной не оказывают сколько-нибудь заметного влияния на поведение других фирм. При таком конкурентном поведении - соперничестве ни одна фирма не может стать лидером на рынке, то есть, невозможна монополия.

Позднее спектр рыночных структур, анализируемых экономистами, был расширен, и появилась необходимость в четком разграничении понятий «конкуренция» и «соперничество». В современном понимании термин «соперничество» относится к действительному поведению рыночных агентов, направленному на завоевание лидирующего (отличного от других) положения на рынке и используется для характеристики сферы деятельности бизнесменов, предпринимателей, а не для качественной характеристики строения рынка. Термин «конкуренция» в свою очередь, используется для характеристики модели, строения рынка.

Кроме поведенческой и структурной трактовки конкуренции, в экономической теории существует еще функциональный подход к конкуренции, а также характеристика конкуренции как «процедуры открытия».

Функциональный подход к определению конкуренции связан, в частности, с именем австрийского экономиста Й.Шумпетера. В своей теории экономического развития он определял конкуренцию как борьбу старого с новым. Эту борьбу ведут предприниматели - организаторы производства, прокладывающие новые пути, осуществляющие новые комбинации ресурсов. По мнению Шумпетера, задача предпринимателя - осуществлять реализацию нововведений, бороться с рутинной, не делать то, что делают другие, стать «созидающим разрушителем». Тогда он может выиграть в конкурентной борьбе, вытеснив с рынка тех предпринимателей, которые пользуются устаревшими технологиями или выпускают не пользующуюся спросом продукцию.

⁸ Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. 2-е издание. М., 1998.

Другой австрийский экономист и политический философ, лауреат Нобелевской премии (1974) Ф. фон Хайек рассматривал конкуренцию еще шире, понимая ее как «процедуру открытия». По его мнению, предпринимателю важно, ориентируясь на повышение или понижение цен на ресурсы и производимые с их помощью блага, понять, в каком направлении нужно действовать, что, как и для кого производить. На рынке только благодаря ценам и конкуренции скрытое становится явным. Только «процедура» конкуренции «открывает», какие ресурсы и в каком количестве необходимо использовать, что, сколько, где и кому продавать.

Конкуренция - двигатель экономического прогресса. Это объясняется тем, что рыночное соперничество приводит к успеху в том случае, если предприниматель заботится не только о сохранении, но и расширении своего производства, для чего стремится усовершенствовать технику и организацию, повышает качество товаров, снижает затраты на производство единицы продукции и тем самым имеет возможность снизить цены, расширяет ассортимент товаров, улучшает торговое и послеторговое обслуживание покупателей. Именно этот фактор позволил Фридриху фон Хайеку сказать, что общества, полагающиеся на конкуренцию, успешнее других достигают своих целей и что именно конкуренция показывает, как можно эффективнее производить вещи. Она способствует вытеснению из производства неэффективных предприятий, рациональному использованию ресурсов, предотвращает диктат производителей по отношению к потребителю. В этом несомненная **положительная роль конкуренции** в общественном развитии и эффективность конкурентных рынков.

Но конкуренция далека от идиллии. Во все времена глубинные корни конкурентных отношений состояли в необходимости постоянной борьбы за лучшие условия существования. В результате этой борьбы были не только победители, приумножившие свои богатства, но и побежденные. С конкуренцией связываются такие **негативные стороны ее проявления**, как разорение, обнищание определенной части населения, безработица, нестабильность, дифференциация, социальная несправедливость, инфляция, образование монополий и т.д.

Таким образом, **конкуренция** (от латинского «concurrere» - сталкиваться) означает соперничество между отдельными субъектами рыночного хозяйства за наиболее выгодные условия производства и реализации (купли и продажи) товаров.

В рыночной экономике такое соперничество неизбежно, так как оно порождается следующими объективными условиями:

- наличием множества равноправных рыночных субъектов;
- полной экономической обособленностью каждого из них;
- зависимостью рыночных субъектов от конъюнктуры рынка;
- противоборством со всеми другими рыночными субъектами за удовлетворение покупательского спроса.

Конкурентная борьба может происходить между производителями, целью которых является получение наибольшей прибыли путем улучшения

условий производства, сбыта по высоким ценам и укрепления положения на рынке. Также субъектами конкурентной борьбы могут выступать владельцы ресурсов и потребители. Продавцы (владельцы ресурсов) стремятся реализовать подороже собственные экономические ресурсы для получения наибольшего факторного дохода. Целью же конкурентной борьбы между потребителями является приобретение большего количества товаров при существующем уровне доходов, т.е. получение большей полезности за выложенные деньги.

При анализе конкуренции обычно выделяют две зоны действия конкурентной состязательности: внутриотраслевую и межотраслевую конкуренции. **Внутриотраслевая конкуренция** предполагает соперничество между производителями одной отрасли за лучшие условия производства и сбыта. В результате внутриотраслевой конкуренции индивидуальная цена товаров различных производителей превращаются в рыночную цену. **Межотраслевая конкуренция** – это соперничество производителей различных отраслей экономики за выгодные сферы приложения капитала. В результате этой конкуренции образованные на предприятиях различные нормы прибыли превращаются в среднюю прибыль.

По методам конкурентного соперничества в условиях цивилизованного рынка различают ценовую и неценовую конкуренции.

Ценовая конкуренция – борьба между товаропроизводителями за получение дополнительной прибыли посредством уменьшения издержек производства и, соответственно, снижения цен на продукцию без изменения ее ассортимента и качества. Ценовая конкуренция возможна также без изменения издержек производства путем установления монопольной цены на продукцию. **Монопольная цена** - это особый вид рыночной цены, которая устанавливается на уровне выше или ниже конкурентной в целях получения монопольного дохода в форме монопольной сверхприбыли.

Часто для того, чтобы захватить рынок, переориентировать потребителей на свою продукцию используется **демпинг** - продажа товаров по чрезвычайно низким (так называемым бросовым) ценам. Также к методам ценовой конкуренции относится **«война цен»**, т.е. периодически повторяющиеся или долговременные снижения цен, применяемые крупными производителями для вытеснения конкурентов из отрасли. Мощная фирма, иницирующая «войну цен», рассчитывает на рост доходов за счет увеличения объемов продаж при устранении конкурентов. Также применяется практика скидок и распродаж, где заниженные цены устанавливаются для определенных покупателей или в специальных районах, для определенных партий товаров и т.д. Для увеличивающих объем покупок потребителей применяются стимулирующие льготные цены.

Еще более разнообразны методы неценовой конкуренции. **Неценовая конкуренция** – это борьба, которая разворачивается вокруг потребительских свойств товара, качества, ассортимента и условий продажи. Она предполагает использование технологических преимуществ, предоставление послепродажных гарантий и услуг, рекламу продукции, реализацию товаров

в кредит, что приводит в итоге к предложению на рынке товаров более высокого качества. В условиях неценовой конкуренции производитель обычно учитывает такие факторы, как экологичность товара, безопасность для потребления, эстетические свойства. В качестве инструментов неценовой конкуренции могут использоваться торговые марки и знаки. В современных условиях неценовая конкуренция имеет гораздо большее значение, чем ценовая, так как снижение цен у одного изготовителя автоматически вызывает аналогичные действия его соперников, что, естественно, не улучшает конкурентные позиции фирмы, а лишь уменьшает прибыльность отрасли в целом.

В зависимости от степени применения некорректных методов конкуренцию можно условно разделить на добросовестную и недобросовестную. Основные методы **добросовестной конкуренции**:

- повышение качества продукции,
- снижение цен («война цен»),
- реклама,
- развитие до- и послепродажного обслуживания,
- создание новых товаров и услуг и использование достижений НТР и

т.д.

Основные методы **недобросовестной конкуренции**:

- экономический (промышленный шпионаж);
- подделка продукции конкурентов;
- подкуп и шантаж;
- обман потребителей;
- махинации с деловой отчетностью;
- валютные махинации;
- сокрытие дефектов и т.д.

Поскольку деятельность монополий носит антиобщественный характер, то защита свободной конкуренции и ограничение деятельности монополий является одной из важных функций государства. **Антимонопольная политика государства** – комплекс мер, направленных на ограничение и регулирование деятельности монополий и формирование конкурентной среды. Данная политика находит своё отражение в антимонопольных законах.

Антимонопольное законодательство направлено против накопления фирмами опасной для общества монопольной власти. Антимонопольное законодательство может пониматься в узком и широком смысле слова. В первом случае оно направлено против чистых монополий и крупных олигополий, обладающих избыточной монопольной властью, а также на предотвращение «нечестных» действий, нарушающих общепринятые нормы делового общения. Широкая трактовка антимонопольного законодательства направлена против всех форм накопления монопольной власти (в том числе и мелкими фирмами), любых форм монопольного поведения.

Наиболее разработанными принято считать антимонопольное законодательство США, имеющее к тому же и наиболее древнюю историю. Оно базируется на трех основных законодательных актах:

1. Закон Шермана (1890г). Любые договоры или объединения, имеющие целью ограничивать свободу промысла, монополизировать какую-либо отрасль хозяйства, признавались незаконными.

2. Закон Клейтона (1914г) запрещал соглашения об ограничении круга контрагентов, покупку или поглощение фирм, создание холдинговых компаний и другие соглашения, если это вело к ослаблению конкуренции. Запрещались горизонтальные слияния (объединения фирм одной отрасли).

3. Акт Келлера — Кефаувера (1950) дополнил закон Клейтона запретом на слияние путем приобретения активов. Запрещались не только горизонтальные слияния, но и вертикальные (объединение компаний - последовательных участниц одного производственного процесса).

Современное антимонопольное регулирование со стороны государственных органов можно свести к трем группам мер:

I. Административно-правовые меры:

- запрет монополии в какой-либо отрасли хозяйства;
- роспуск существующих монополистических объединений;
- расчленение монополий на ряд самостоятельных производств.

II. Административно-экономические меры:

- преследование государством торговцев, осуществляющих ценовую дискриминацию (завышение цен, не обусловленное издержками производства);
- преследование торговцев, осуществляющих фальсификацию товаров путем использования рекламы;
- запрещение внеэкономического воздействия на контрагентов путем сговора с целью оказания совместного влияния на изменение рыночной ситуации.

III. Экономическое воздействие, проводимое государством:

- использование разных приемов ведения налоговой политики, которые вынуждают монополию назначать цены на выпускаемую продукцию, близкие к условиям свободной конкуренции;
- поощрение выпуска товаров-субститутов, т.е. товаров-заменителей. Разнообразие товаров личного и производительного потребления снижает спрос на товары монопольного производства;
- расширение рынка за счет установления международных экономических связей и увеличения импорта; распространение научных и технологических знаний.

Узбекистан после провозглашения независимости, наряду с ведущими экономиками мира, одна из первых среди стран СНГ приняла антимонопольное законодательство. Нормативно-правовую основу государственного антимонопольного регулирования в нашей стране заложило принятие в 1992 году Закона Республики Узбекистан «Об ограничении монополистической деятельности». В дополнении к закону

действует ряд нормативно-методических документов, обеспечивающих его реализацию.

В связи с необходимостью корректировки некоторых норм Закона «Об ограничении монополистической деятельности», а также внесения ряда дополнений, был доработан и внесен новый Закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» (26 декабря 1996 г.). Настоящий Закон определяет организационные и правовые основы предупреждения, ограничения, пресечения монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции, направлен на обеспечение условий для формирования и эффективного функционирования конкурентных отношений на товарных рынках.

Согласно этому закону запрещаются:

- действия хозяйствующего субъекта, занимающего доминирующее положение, которые имеют либо могут иметь своим результатом ограничение конкуренции и (или) ущемление интересов других хозяйствующих субъектов;

- соглашения конкурирующих хозяйствующих субъектов либо потенциальных конкурентов, имеющих в совокупности долю на рынке определенного товара тридцать пять и более процента, которые имеют либо могут иметь своим результатом ограничение конкуренции;

- соглашения неконкурирующих хозяйствующих субъектов, один из которых занимает доминирующее положение, а другой является его поставщиком или покупателем, если такие соглашения имеют либо могут иметь своим результатом ограничение конкуренции;

- запрещается объединениям юридических лиц (союзам, ассоциациям), хозяйственным товариществам и обществам вмешательство в хозяйственную деятельность ассоциированных хозяйствующих субъектов, которое имеет либо может иметь своим результатом ограничение конкуренции⁹.

Кроме того, согласно статье 8 данного Закона не допускается недобросовестная конкуренция, в том числе:

- распространение ложных, неточных или искаженных сведений, способных причинить убытки другому хозяйствующему субъекту либо нанести ущерб его деловой репутации;

- продажа товара с незаконным использованием результатов интеллектуальной деятельности и приравненных к ним средств индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции, выполнения услуг;

- введение потребителей в заблуждение относительно характера, способа и места изготовления, потребительских свойств, качества товара;

⁹ Закон Республики Узбекистан от 27.12.1996 г. N 355-I "О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках".

- некорректное сравнение хозяйствующим субъектом, в том числе и в процессе его рекламной деятельности, производимых или реализуемых им товаров с товарами других хозяйствующих субъектов;

- получение, использование, разглашение научно-технической, производственной или торговой информации, в том числе коммерческой тайны, без согласия его владельца;

- блокирование доступа на рынок товаров и услуг новому хозяйствующему субъекту.

Механизм воспрепятствования недобросовестной конкуренции, в том числе поставкам на рынки республики товаров, не отвечающих установленным требованиям, формируется и на основании Закона Республики Узбекистан «О защите прав потребителей», принятого в апреле 1996 года.

Среди мер антимонопольного характера в республике применяются кардинальные меры по разукрупнению монополистических структур, если они злоупотребляют монопольным положением. При этом важно не просто создать в отрасли несколько производителей вместо одного, а чтобы их интересы были противоречивы и стремление к соперничеству преобладало над тягой к объединению. Разукрупнение производится на основе «Положения о порядке выхода субъектов из состава хозяйствующих обществ и товариществ», утвержденного постановлением Кабинета Министров №366 от 18 июля 1994 года. Так, например, была разделена ассоциация «Узпищепром» на ассоциации «Пищепром» и «Масложиртабакпром». Из ассоциации «Узмашпром» выделена холдинговая компания «Узсельхозмаш». Но наиболее сильное разукрупнение произошло в системах торговли и бытового обслуживания.

В феврале 1993 года постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан функции по проведению антимонопольной политики были возложены на Министерство финансов. Созданное в структуре этого министерства Главное управление по демополизации и развитию конкуренции проводит государственную политику по ограничению монополистической деятельности и обеспечению условий для развития конкурентных отношений. В 1996 году на базе управления образован Комитет по демополизации и развитию конкуренции при Министерстве финансов Республики Узбекистан.

Согласно Указу Президента республики «Об организации государственного комитета по демополизации и развитию конкуренции в Республике Узбекистан» в 2000 году данный комитет был выделен из состава Министерства Финансов и превращен в самостоятельный орган. В дальнейшем в целях усовершенствования и повышения эффективности деятельности данного комитета согласно Указу Президента Республики

Узбекистан он преобразован в Государственный комитет по демонополизации, поддержке конкуренции и предпринимательства.¹⁰

Государственный комитет Республики Узбекистан по демонополизации, поддержке конкуренции и предпринимательства, в том виде как он действовал до его реорганизации в 2005 году, в основном ограничивался контролем за формированием и применением цен и тарифов без соответствующего анализа финансового состояния предприятий-монополистов. Как правило, такого рода регулирования не давали должного эффекта, а наоборот, усугубляли финансовое положение предприятий-монополистов за счет применения штрафных санкций и приводили к росту цен и в отдельных случаях к убыточности предприятий.

Создание нового антимонопольного органа значительно изменило направление деятельности Комитета. В соответствии с вышеназванным указом одними из основных задач и направлений деятельности комитета обозначены:

- создание условий для ускоренного развития частного сектора, в том числе защита законных прав и интересов частного предпринимательства;
- проведение глубокого анализа финансово-экономического состояния и конкурентоспособности предприятий, разработка и реализация действенных мер в области демонополизации;
- совершенствование правового поля для конкурентной среды, обеспечивающего ограничение и пресечение антиконкурентных действий крупных монополий, недобросовестной конкуренции, монополизации рынков товаров и услуг со стороны недобросовестных конкурентов, органов государственного и хозяйственного управления, а также органов государственной власти на местах.

В связи с этим Комитет видит основной своей задачей создание условий конкуренции через создание условий развития предпринимательства и недопущения злоупотреблений предприятиями, занимающими доминирующее положение на товарном рынке. При этом контроль за предприятиями – монополистами осуществляется в основном методом мониторинга, сократив при этом число проверок.

Как известно демонополизация – это создание конкуренции, а основной индикатор конкуренции – увеличение числа хозяйствующих субъектов на рынке за счет развития предпринимательства.

Малый и частный бизнес – эта та необходимая среда, которая способствует развитию конкуренции. Учитывая это, деятельность Комитета направлена на устранение барьеров, мешающих развитию предпринимательства и соответственно вхождению на рынок новых субъектов.

¹⁰ Указ Президента Республики Узбекистан от 30 апреля 2005 года № УП-3602 "Об образовании Государственного комитета Республики Узбекистан по демонополизации, поддержке конкуренции и предпринимательства".

Одним из путей устранения барьеров развития малого и частного предпринимательства явилось внедрение рыночных механизмов по обеспечению субъектов предпринимательства сырьевыми ресурсами. Принятое постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 5 февраля 2004 года №57 «О дальнейшем внедрении рыночных механизмов реализации высоколиквидных видов продукции, сырья и материалов» позволило обеспечить свободный доступ всем предприятиям, независимо от форм собственности, к приобретению сырья и материалов, по которым ранее имелись ограничения.

В то же время, принятие вышеуказанного постановления правительства дало возможность предприятиям - монополистам реализовывать свою продукцию по рыночным ценам без нарушения антимонопольного законодательства, что стало для них основным стимулом для увеличения реализации продукции на биржевых торгах, поскольку разница между декларированной ценой и биржевой ценой практически обеспечила получение дополнительной чистой прибыли, необходимой для развития предприятия и его модернизации.

В рамках антимонопольных законов и в соответствии с постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан от 12 октября 2005 года №225 Государственным комитетом по демонополизации, поддержке конкуренции и предпринимательства рассматриваются дела о нарушении требований антимонопольного законодательства и выдаются соответствующие предписания по их устранению.

Комитет участвует в разработке нормативно-правовых документов, регламентирующих деятельность субъектов предпринимательства. На основе проведенных исследований вносит предложения в Кабинет Министров.

В целях снятия финансовых нагрузок на предпринимателей при получении патентов, Кабинетом Министров по предложению Комитета принято постановление от 20 апреля 2006 года № 65 «Об утверждении положения о патентных пошлинах и ставок патентных пошлин», предусматривающее снижение размера патентных пошлин до 80%. Снижение размера патентных пошлин позволит увеличить количество защищенных отечественных товарных знаков.

В соответствии с распоряжением Кабинета Министров Республики Узбекистан от 12 апреля 2006 года №154-р, принятого по предложению Комитета, в настоящее время проводится работа по снижению цен на кадастровые работы.

Комитетом подготовлены предложения по сокращению лицензируемых видов деятельности, разрешительных процедур, по упрощению процедуры прохождения регистрации экспортных контрактов. При рассмотрении законодательных и нормативных актов основное внимание уделяется созданию условий конкуренции, устранению барьеров и поддержке предпринимательства.

Таким образом, в республике создана система мер принуждения, обеспечивающая подчинение требованиям антимонопольного

законодательства. И законодательство, обеспечивающее действенную демонополизацию, формирование конкурентной среды, и деятельность антимонопольных органов, продолжают в настоящее время развиваться и совершенствоваться.

ТЕМА – 15. ЦЕНА И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

1. Экономическое содержание и функции цен.
2. Виды цен и их содержание.
3. Факторы, влияющие на формирование цен.
4. Либерализация цен в Узбекистане и её этапы.

Цена является одним из важных структурных элементов рыночного механизма. Чтобы раскрыть содержание цены как экономической категории, мы должны вспомнить теории ценообразования которые в зависимости от факторов, учитываемых при формировании цен, делятся на три группы:

теории, ориентированные на внутренние (производственные) факторы;
теории, ориентированные на внешние факторы (полезность вещей);
теории смешанного типа.

В основе теорий, ориентированных на внутренние факторы, лежат теории трудовой стоимости и теории факторов производства. Представители теории трудовой стоимости (В. Петти, Адам Смит, Давид Рикардо, П. Бугильбер, Франсуа Кенэ, Сисмонди) единственным источником стоимости и цены считают затраты труда в процессе производства. При этом в качестве объекта исследования они рассматривают как естественную цену (стоимость), так и политическую цену, т.е. рыночную цену, определяемую соотношением спроса и предложения.

Большинство представителей теории трудовой стоимости при определении величины цены исходят из субъективных оценок издержек производства производителями и потребителями.

В то же время некоторым из них свойственно рассмотрение исследуемых процессов с позиции системного подхода. Так Д.Рикардо, например, считал, что стоимость товаров определяется не трудом, фактически затраченным на производство товара, а трудом необходимым. Под последним он понимал труд при наилучших (а не средних) условиях производства.

На общественный характер труда, создающего стоимость обратил внимание и известный французский экономист Сисмонди. Он показал, что величина стоимости связана с отношением между потребностями всего общества и количеством труда, необходимым для удовлетворения этой потребности. Наиболее полное и законченное выражение с позиции

системного подхода теория трудовой стоимости получила в работах К. Маркса.

Теории, ориентированные на внешние факторы, опираются на теории предельной полезности, которые делятся на две основные группы: теории так называемой австрийской школы и теории экономистов-математиков. Теории предельной полезности австрийской школы (Карл Менгер, Фридрих Визер, Евгений Бем-Баверк и др.) имеют ту особенность, что на место категории стоимости ставят категорию полезности и рассматривают ее в качестве единственного источника формирования цен.

Под полезностью вещи авторы данных теорий понимают способность вещи удовлетворять ту или иную потребность. По их мнению, во-первых, эти потребности разнообразны; во-вторых, существует напряженность потребностей в пределах одного какого-либо их вида. Различные потребности можно расположить, как считали авторы, по степени их возрастающей или убывающей важности для благополучия субъекта. А напряженность потребности данного вида можно определить степенью их насыщения.

Согласно теориям австрийской школы ценность вещи измеряется величиной предельной полезности этой вещи. При этом под предельной полезностью понимается субъективная оценка индивидуумом полезности последней единицы того или иного блага.

К теориям предельной полезности, выдвинутым экономистами-математиками, относятся, прежде всего, теория Уильяма Джевонса и теория Леона Вальраса.

Обе теории опираются на законы немецкого экономиста Германа Госсена, выражающие общие закономерности индивидуального потребления. Первый закон Госсена устанавливает снижение субъективной полезности последующих единиц блага в процессе его потребления. Вторым законом устанавливается, что при потреблении различных благ индивидуум стремится к такой рациональной полезности благ, при которой предельные полезности этих благ уравниваются. В таком случае индивидуум достигает при потреблении максимума полезности.

Содержание теорий Джевонса и Вальраса сводится к построению системы уравнений, которые характеризуют функционирование хозяйственного механизма и фиксируют роль ценообразования в этом механизме. При этом в ценообразовании сохраняется ориентация на спрос, предельную полезность и субъективные оценки.

Третью группу теорий из приведенной классификации образуют теории смешанного типа. Их основное содержание состоит в том, что на величину цены в равной мере воздействуют как внутренние, так и внешние факторы. Цена формируется исходя из условия равенства цены предложения и цены спроса. При этом цена предложения определяется как результат действия внутренних факторов, а цена спроса - как результат действия внешних факторов.

Теории смешанного типа опираются на экономическую теорию, родоначальником которой является английский экономист Альфред Маршалл. Маршалл исходил из того, что цена формируется в ходе своеобразного компромисса между покупателями и продавцами как предельно допустимая со стороны спроса и со стороны предложения. Он выделяет цену спроса и цену предложения товара, которые характеризуют два взаимодействующих между собой принципа ценообразования. Цена спроса, по А. Маршаллу, - это цена, по которой каждая отдельная порция товара способна привлечь покупателя в течение определенного периода времени. Обусловлена она степенью полезности товара. Одновременно это и максимальная цена, за которую покупатели согласны купить товар или услугу. Выше ее рыночная цена подняться не может, так как у потребителей нет денег на покупку. Цена предложения - это цена, по которой товар поступает в продажу на конкурентный рынок, или это предельно минимальные цены, по которым производители готовы продать свою продукцию или услуги. В основе этой цены лежат издержки производства товара. Рыночная цена не может опуститься ниже цены предложения, так как тогда производство и сбыт становятся убыточными. Маршалл писал: «Принцип «издержек производства» и принцип «конечной полезности», без сомнения, являются составными частями одного всеобщего закона спроса и предложения, каждый из них можно сравнить с одним из лезвий ножниц».

Таким образом, можно сделать вывод, что экономический товар включает в себя одновременно и благо (поскольку он нужен потребителю), и затраты (поскольку для его производства необходимы ресурсы). Эти качества товаров проявляются как их полезность (поскольку удовлетворяют наши потребности), редкость (поскольку для их производства нужны ограниченные ресурсы) и ресурсоемкость. При приобретении экономического товара люди платят за него определенную сумму денег, которая называется ценой товара.

Цена товара – это количество денежных единиц определенной валютной системы, которое должен заплатить покупатель продавцу товара.

Сущность цены проявляется в тех функциях, которые она выполняет в рыночной экономике. Учётная функция определяется самой сущностью цены, так как является денежным выражением стоимости. Показывает, во что обходится обществу удовлетворение конкретной потребности в той или иной продукции. Измеряет, сколько затрачено труда, сырья, материалов, комплектующих изделий и т.д. на изготовление товара, характеризует, с какой эффективностью используется труд. В конечном счете, цена показывает не только величину совокупных издержек производства и обращения товаров, но и размер прибыли.

В этой своей функции цена выступает одним из главных показателей эффективности производства, служит ориентиром для принятия хозяйственных решений, особенно в условиях рыночных отношений, важнейшим инструментом внутрифирменного планирования.

Однако в условиях рыночных отношений эту функцию нельзя сводить только к измерению издержек или цены, которая предлагается изготовителем товара при выходе на рынок. Дело в том, что рыночная цена может под воздействием рыночных факторов значительно отклоняться от издержек. Признание правильности произведенных затрат, их общественной значимости происходит только на рынке, при непосредственном контакте изготовителя с покупателем товара в результате столкновения их интересов. Интерес изготовителя состоит в том, чтобы получить большую выручку от продажи своего товара, а покупатель заинтересован в минимальной цене покупки. Поэтому окончательная цена может существенно отличаться от цены, которую хотел бы получить изготовитель товара. В условиях монополизированной экономики, деформированного рынка, слабой конкуренции изготовитель диктует цены и сдержать их рост может только административное регулирование.

Чтобы выдержать конкуренцию изготовитель товара постоянно контролирует свои издержки, сопоставляя их с затратами конкурентов, и за счет снижения у себя затрат, а также улучшения качества товара стремится обогнать конкурентов.

В этой своей функции цена служит средством исчисления всех стоимостных показателей, которые можно свести в две группы: количественные и качественные.

Количественные - величина валового внутреннего продукта (ВВП), национальный доход, объем капитальных вложений, объем товарооборота, объем продукции фирм, предприятий и отраслей и др. Качественные - рентабельность, производительность труда, фондоотдача и т. д.

Цена выступает экономическим инструментом, позволяющим организовать стоимостной учет самых различных хозяйственных процессов, измерение их результатов. Например, объем произведенной или реализованной товарной продукции фирмы равен сумме цен ее изделий или услуг. Реализуя учетно-измерительную функцию, цена дает возможность сопоставлять самые различные по своим потребительским свойствам товары и услуги, исходя из затрат труда.

Распределительная функция. Эта функция связана с возможностью отклонения цены от стоимости под воздействием множества рыночных факторов. С помощью этой функции осуществляется распределение и перераспределение национального дохода (чистого дохода) между отраслями экономики, различными формами собственности, регионами страны, фондами накопления и потребления, наконец, между различными социальными группами населения.

Распределительная функция цены предусматривает также учет в цене акциза на отдельные группы товаров, налога на добавленную стоимость (НДС) и других форм централизованного чистого дохода, который поступает в бюджеты разных уровней на общегосударственные нужды. С помощью этой функции цены решаются также и другие социальные задачи общества.

Цены активно используются как средство перераспределения денежных средств чаще всего при применении регулируемых цен. Однако цены - не единственный инструмент распределения и перераспределения.

Особую роль здесь играют финансы и кредитная система. Так, при решении задачи повышения жизненного уровня определенной категории населения, необходимо более эффективно использовать финансы, оперируя денежными доходами населения (уровень заработной платы, пенсий, пособий) или ставки налоговых платежей. Использование цен в данном случае дает меньший эффект, поскольку от снижения цен обычно выигрывает все население.

Так, с помощью высоких розничных цен на предметы роскоши и престижные товары (ювелирные изделия, легковые автомобили и др.) обеспечивается перераспределение денежных средств определенной части населения из бюджета на формирование специальных фондов социальной защиты малообеспеченных категорий населения.

С помощью цены осуществляется перераспределение создаваемой стоимости между производителем и потребителем, между отдельными категориями населения. Особенно показательно это выражается в ценах, которые регулируются государством. При установлении цены выше стоимости часть ее перераспределяется в пользу продавца, и потребитель при покупке данного товара несет повышенные расходы, а соответственно, продавец получает увеличенные доходы.

Отклонения цены товара от его стоимости носят массовый характер из-за множества торговых сделок, что свидетельствует о закономерности отклонений цен на конкретные товары. Однако по всей товарной массе в результате купли-продажи цена и стоимость в своей совокупности уравниваются, поскольку выигрыш одних должен быть равен проигрышу других. Следовательно, равенство суммы цен всех товаров и их стоимости является такой же закономерностью, как и отклонения цен от стоимости по каждому конкретному товару в отдельности.

Стимулирующая функция. Сущность ее выражается в поощрительном или сдерживающем воздействии на производство и потребление различных видов товаров. Цена оказывает стимулирующее воздействие на производителя через величину заключенной в ней прибыли. Стимулирующая функция характерна для такой рыночной цены, которая позволяет производителю выгодно реализовать свою продукцию. В такой функции наиболее эффективны цены, которые обеспечивают высокую прибыль по сравнению с другими товарами.

С помощью цены можно стимулировать или дестимулировать: научно-технический прогресс; экономию затрат ресурсов; улучшение качества продукции; изменение структуры производства и потребления.

Стимулирование осуществляется путем повышения уровня прибыли в цене, надбавок и скидок к основной цене.

В хозяйственной жизни цены могут способствовать или препятствовать увеличению или сокращению выпуска и потребления тех или иных товаров.

Для производителей особенно важны цены, по которым они непосредственно сами продают свою продукцию.

Важное значение имеет стимулирование ценами научно-технического прогресса. Это выражается в разработке и внедрении новой передовой техники, совершенной технологии и организации производства и труда, повышении качества товаров, освоении новых изделий, что позволяет в свою очередь значительно повысить производительность труда, осуществлять экономию материальных ресурсов.

Стимулирование оптимальной структуры производства и потребления осуществляется путем применения ценовых мероприятий. Рационализация структуры производственного потребления осуществляется путем формирования соответствующего уровня и соотношений цен на взаимозаменяемые виды продукции, установление одинакового или различного уровня цен в расчете на единицу полезного эффекта и др.

Стимулирование оптимальной структуры личного потребления населения осуществляется путем дифференциации ставок косвенных налогов (НДС, акцизов, налога с продаж и др.), а также путем использования различных методов оценки сырья при калькулировании себестоимости изделий, системы договорных цен и т. д.

Функция сбалансирования спроса и предложения товаров. Эта функция цены выражается в том, что через цены осуществляется связь между производством и потреблением, предложением и спросом. Цена сигнализирует о появлении диспропорций в сферах производства и обращения и требует принятия необходимых мер по их преодолению. Цена служит гибким инструментом для достижения соответствия спроса и предложения. Уравновешивающую функцию между спросом и предложением выполняет цена, стимулирующая увеличение предложения при нехватке товаров и повышающая спрос при избытке товаров, разгружая рынок от излишков, ограничивая предложение.

При появлении диспропорций в развитии хозяйства, несоответствия между предложением и спросом равновесие между ними достигается либо увеличением или сокращением производства, либо путем увеличения или снижения цены, либо и тем и другим одновременно.

Цена должна заинтересовывать производителя в повышении качества и расширении ассортимента необходимых рынку товаров.

В условиях рыночных отношений цена в этой своей функции как бы выполняет роль стихийного регулятора общественного производства. Сокращается производство товаров, не пользующихся спросом, а материальные и денежные ресурсы направляются на увеличение выпуска товаров, необходимых для рынка и пользующихся спросом.

Спрос выражает потребность в товаре со стороны покупателя с учетом имеющихся у него возможностей его купить. Практически это проявляется в том, что устанавливается обратная зависимость между рыночной ценой и количеством приобретаемых товаров. При прочих равных условиях количество приобретаемых товаров зависит от уровня цен на них. Чем выше

цена, тем меньше товаров будет куплено покупателями. В результате снижается объем проданных товаров. При уменьшении цены увеличивается спрос. При повышении спроса и дефиците товаров, цены на них неизбежно растут. При избытке товаров их продажа возможна лишь при снижении цен.

Предложение характеризуется прямой зависимостью между ценой и количеством товаров, предлагаемых на рынке. При повышении цен растет объем товаров, предлагаемых к продаже, и наоборот. В современных российских условиях имеет место следующий парадокс: цены на многие товары непрерывно растут, а их производство сокращается. Растущий спрос обеспечивается импортом.

По мере становления рыночных структур и развития конкуренции, достижения сбалансированности спроса и предложения повышение цен должно обуславливаться только улучшением качества и расширением ассортимента товаров.

С развитием рыночных отношений, свободного предпринимательства и конкуренции эта функция цены будет все более усиливаться и в дальнейшем станет играть доминирующую роль при формировании цен на товары.

Функция цены как критерия рационального размещения производства. С помощью механизма цен в стремлении получить более высокую прибыль осуществляется перелив капиталов из одного сектора экономики в другой и внутри отдельных секторов, туда, где норма прибыли более высокая.

Перелив капиталов производится фирмами самостоятельно под воздействием законов конкуренции и спроса. Только предприятие решает, в какую сферу деятельности, в какую отрасль или сферу экономики ему вкладывать свой капитал. Этому предшествуют глубокие маркетинговые исследования, т.е. изучение всех рыночных факторов, в том числе и цен.

Внешняя экономическая функция, когда мировые цены выступают как инструмент торговых сделок, взаимных расчетов между странами, регулирования объема экспорта и импорта.

Цены различаются по ряду признаков. Действующие в народном хозяйстве цены в зависимости от экономического назначения продукции и особенностей её обращения подразделяются на оптовые, закупочные и розничные.

Оптовые цены - цены, по которым продукция реализуется крупными партиями в условиях так называемой оптовой торговли и не включают розничную торговую скидку.

Розничные цены - цены, по которым товары продаются индивидуальным покупателям в относительно небольшом объеме.

Закупочные цены – цены, которые устанавливаются на товары, произведённые по государственным заказам.

В зависимости от вида обслуживаемого рынка различают:

1. Цены, действующие на товарных рынках: цены продукции - это цены, действующие на рынке средств производства; цены товаров - это цены, действующие на рынке предметов потребления;

тарифы - цены, действующие на рынке услуг;
биржевые котировки - цены, действующие на товарной бирже.

2. Цены, складывающиеся на рынке капиталов:

процент - цена ссудного капитала;

курс ценных бумаг - цена фиктивного капитала.

3. Цены, действующие на рынке труда:

заработная плата - цена товара рабочая сила.

По степени и способу регулирования цены разделяются на:

Жесткофиксированные, твердые цены назначаются органами ценообразования или другими государственными органами, их уровень фиксируется документально.

Регулируемые цены – цены, которые могут отклоняться от базового уровня по правилам, устанавливаемым государством.

Договорные цены - это цены, величина которых определена предваряющим акт купли - продажи соглашением, документально зафиксированным контрактом между продавцами и покупателями.

Свободные рыночные цены формируются под воздействием конъюнктуры рынка, законов спроса и предложения и носят название равновесных цен, то есть таких цен, при которых объем спроса равен объему предложения товаров на рынке.

В соответствии с масштабами рынка и его территориальными границами различают:

Местные цены обслуживают местные рынки.

Внутренние цены - это цены, функционирующие внутри страны и обслуживающие национальный рынок.

Мировые цены – цены, представляющие собой либо реально действующие на мировом рынке цены на товары данной группы, либо цены, признанные на определенный период со стороны организаций, ведающих международной торговлей, либо средние значения цен на одни и те же товары, установившихся в разных странах и регионах. Мировые цены исчисляются обычно в свободно конвертируемых валютах.

Особые виды цен характерны для обращения новой продукции, а также продукции серийного и массового производства. Так на новую технику устанавливаются лимитные цены. Они рассчитываются в целях ограничения неоправданного роста затрат и выражают предельно допустимый (верхний) их уровень. На новую продукцию утверждаются также ступенчатые цены, т.е. цены, которые снижаются в заранее определенные сроки и по заранее определенной шкале. На продукцию серийного и массового производства, как правило, устанавливаются прейскурантные цены, т.е. цены, включаемые в специальные сборники-прейскуранты. Прейскурантными бывают и тарифы на услуги.

В зависимости от времени действия цены подразделяются на плановые, фактические (текущие) и сопоставимые.

Плановыми называются цены, используемые для разработки плановых документов. Фактические - цены, реально действующие в настоящий момент

времени. Сопоставимыми являются цены, фиксированные на определенную дату.

По стадиям продажи цены бывают:

Цены предложения (цены продавца или стартовые), по которым продавец желает продать товар. Как правило, это верхний предел диапазона возможных цен этого товара, который корректируется в ходе переговоров с покупателем.

Цены спроса, по которым покупатель заинтересован приобрести товар.

Цены реализации (сделки, продажи, покупки) - фактические или номинальные цены. Их следует отличать от реальных, соотнесенных с уровнем дохода общества или общим уровнем цен.

Наряду с охарактеризованными выше основными видами цен в экономической практике применяется ряд других групп цен, выделяемых по самым разнообразным признакам.

Довольно часто вид цены предопределяется видом рынка, на котором она образуется. По этому признаку выделяются биржевые, аукционные, комиссионные цены.

Оборот товаров внутри хозяйствующих субъектов обслуживают внутрихозяйственные (трансфертные, внутрипроизводственные) цены. Как правило, они являются расчетными, т.е. не связанными непосредственно с ценами конечной реализации. Эти цены применяются преимущественно для обеспечения финансовой самостоятельности подразделений предприятий и определяются в основном на промежуточную продукцию.

Ну и особую категорию цен представляют цены неофициального, так называемого черного или теневого рынка. Чаще всего это цены на запрещенные в открытой продаже товары.

Ценообразование - это процесс, способ формирования и изменения цен, их уровней. С переходом на рыночные отношения цены стали свободными, их перестали назначать, они зависят от спроса и предложения. Рыночный механизм ценообразования представляет собой сложный процесс, состоящий из нескольких взаимосвязанных этапов:

- сбора и систематического анализа информации о рынке;
- обоснования основных целей ценовой политики предприятия на определенный период времени;
- выбора методов ценообразования;
- установления конкретного уровня цены и формирования системы скидок и надбавок к цене;
- корректировки ценового поведения предприятия в зависимости от складывающейся рыночной конъюнктуры.

Ценовая политика - это механизм или модель принятия решений о поведении предприятия на основных типах рынков для достижения поставленных целей хозяйственной деятельности.

Предприятие самостоятельно определяет схему разработки ценовой политики исходя из целей и задач развития фирмы, организационной структуры и методов управления, установившихся традиций на предприятии,

уровня издержек производства и других внутренних факторов, а также состояния и развития предпринимательской среды, т.е. внешних факторов.

На начальном этапе разработки ценовой политики предприятию необходимо решить, каких именно хозяйственных целей оно стремится достичь с помощью выпуска конкретного товара. Обычно выделяют три основные цели ценовой политики: обеспечение сбыта (выживаемости), максимизация прибыли, удержание рынка.

Обеспечение сбыта (выживаемости) - главная цель предприятий, осуществляющих свою деятельность в условиях жесткой конкуренции, когда на рынке представлено много производителей аналогичного товара. Выбор этой цели возможен в тех случаях, когда спрос потребителей по цене эластичен, а также в тех случаях, когда предприятие ставит задачу добиться максимального роста объема сбыта и увеличения совокупной прибыли путем некоторого снижения дохода с каждой единицы товара. Предприятие может исходить из предположения, что увеличение объема реализации сократит относительные издержки производства и сбыта, что дает возможность увеличить сбыт продукции. С этой целью предприятие занижает цены - использует так называемые цены проникновения - специально занижаемые цены, способствующие расширению сбыта и захвату большой доли рынка.

Постановка цели максимизации прибыли означает, что предприятие стремится максимизировать текущую прибыль. Оно производит оценку спроса и издержек применительно к разным уровням цен и выбирает такую цену, которая обеспечит максимальное возмещение затрат.

Цель, преследующая удержание рынка, предполагает сохранение предприятием существующего положения на рынке или благоприятных условий для своей деятельности, что требует принятия различных мер для предотвращения спада сбыта и обострения конкурентной борьбы.

Указанные выше цели ценовой политики обычно являются долгосрочными, рассчитанными на относительно продолжительный период времени. Кроме долгосрочных предприятие может ставить и краткосрочные цели ценовой политики. Обычно к ним относятся следующие:

- стабилизация рыночной ситуации;
- снижение влияния изменения цен на спрос;
- сохранение существующего лидерства в ценах;
- ограничение потенциальной конкуренции;
- повышение имиджа предприятия или продукта;
- стимулирование сбыта тех товаров, которые занимают слабые позиции на рынке, и т.д.

Ценовая политика предприятия, эффективность его ценового поведения на рынке во многом зависят от конкурентной структуры рынка.

В условиях свободной конкуренции ни одно предприятие не оказывает заметного влияния на ценообразование; цена на товар складывается исключительно под воздействием совокупного спроса и предложения. Отдельное предприятие не имеет ценовой политики, т.е. способности регулировать цену. Оно может только приспосабливаться к рыночной цене,

которая рассматривается как величина данная, задаваемая рынком. Конкурентный продавец скорее соглашается с ценой, нежели диктует ее. Обычно цена не изменяется и при расширении объемов производства.

Вместе с тем из практики известны случаи воздействия на конъюнктуру рынка путем «случайного» снижения цен. Сначала цена устанавливалась на максимально высоком уровне, а затем происходило ее медленное снижение до уровня рыночных цен. Расчет делался на то, что даже в случае кратковременного использования высоких цен предприятию все же удавалось продать какое-то количество товаров, увеличивая, таким образом, свой доход. Высокая цена должна была создавать впечатление наличия у предприятия дополнительных затрат, связанных с повышением качества. Обычно это впечатление быстро проходит, поскольку покупатель убеждается в несоответствии реального качества приобретенного им товара установленному уровню цены.

Рынок монополистической конкуренции состоит из множества покупателей и продавцов, совершающих сделки не по единой рыночной цене, а в широком диапазоне цен. Наличие диапазона цен объясняется способностью продавцов предложить покупателям разные варианты товаров. Реальные изделия могут отличаться друг от друга качеством, свойствами, внешним оформлением. Различия могут заключаться и в сопутствующих товарам услугах. Нередко предприятия-изготовители разрабатывают разные предложения для различных сегментов потребительского рынка, а также широко используют практику введения марочных названий, различных методов личных продаж, рекламу. Нередко различия в товарах и условиях продаж носят мнимый характер. Покупатели, видя различия в предложениях, готовы платить разные цены.

Наличие большого числа конкурентов ограничивает контроль каждого из них над ценой. Значительная дифференциация производимых товаров объясняет отсутствие тесной взаимозависимости между ценовой политикой предприятий и ограничивает возможности соглашений о едином уровне цен.

В условиях монополистической конкуренции предприятие формирует цену на производимую продукцию, учитывая структуру потребительского спроса, цены, установленные конкурентами, а также собственные издержки производства.

При монополистической конкуренции предприятия используют разные варианты ценообразования:

установление цен по географическому принципу, когда предприятие реализует продукцию потребителям в разных регионах по разным ценам;

установление цены FOB (free on board) означает, что фирма продает продукт в месте его производства и передает транспортной организации на условиях франко-вагон, после чего все права на этот товар и ответственность за него переходят к покупателю, который оплачивает все расходы по транспортировке. Однако для удаленных покупателей продукция предприятия может оказаться слишком дорогой и не выдержать конкуренцию местных производителей;

установление единой цены с включенными в нее расходами по доставке является полной противоположностью метода установления цены FOB в месте происхождения товара. В этом случае предприятие назначает единую цену с включением в нее одной и той же суммы транспортных расходов. Метод относительно прост в применении и дает возможность предприятию рекламировать единую цену в общенациональном масштабе;

установление зональных цен представляет собой нечто среднее между методом цены FOB в месте происхождения товара и методом единой цены с включенными в нее расходами по доставке. Предприятие выделяет две или более зон, в пределах которых устанавливаются единые зональные цены. Обычно зональные цены увеличиваются по мере удаленности зоны;

установление цены применительно к базисному пункту позволяет продавцу выбрать тот или иной город в качестве базисного и взимать со всех заказчиков транспортные расходы в сумме, равной стоимости доставки из этого пункта, независимо от того, откуда в действительности происходит отгрузка. Для достижения большей гибкости предприятие может выбирать в качестве базисных несколько городов. В этом случае транспортные расходы исчисляются от ближайшего к заказчику базисного пункта;

включение в цену расходов по доставке может быть выгодным для продавцов, заинтересованных в поддержании деловых отношений с конкретными покупателями или с определенными географическими районами. В этом случае обычно предполагается, что стабильность сбытовых отношений позволит расширить объемы деятельности и снизить средние издержки, обеспечивая покрытие дополнительных транспортных расходов.

Олигополия включает различные рыночные ситуации, общими для которых являются немногочисленность продавцов, всеобщая взаимозависимость производителей, а также неспособность отдельного предприятия с уверенностью предсказать ответные действия конкурентов на изменения цены или объема производства.

Обычно выделяется несколько общих черт олигополистического ценообразования:

олигополистические цены изменяются реже, чем цены в условиях совершенной конкуренции, монополистической конкуренции или даже в некоторых случаях чистой монополии;

цены в условиях олигополии имеют тенденцию быть «жесткими», или негибкими;

в случае изменения цены одним производителем велика вероятность того, что другие производители также изменят цены;

олигополистическое ценовое поведение предполагает наличие стимулов и согласованных действий при назначении или изменении цен.

При чистой монополии на рынке существует один продавец. Монополистом может быть государственная организация, частная регулируемая монополия или частная нерегулируемая монополия. В каждом из перечисленных случаев ценообразование складывается по-разному.

Государственная монополия может с помощью политики цен преследовать достижение различных целей. Цена может быть установлена ниже себестоимости, если товар имеет важное значение для покупателей, которые не в состоянии приобрести его за полную стоимость. Цена может быть назначена с расчетом на покрытие издержек или получение средних доходов. Наконец, может быть установлена очень высокая цена для сокращения потребления того или иного товара (такая ситуация возможна, например, при установлении цен на алкогольные или табачные изделия).

В случае регулируемой монополии государство разрешает предприятию устанавливать расценки и тарифы, обеспечивающие получение «справедливой нормы прибыли», которая дает возможность поддерживать производство, а при необходимости расширять его.

Нерегулируемая монополия осуществляет значительный контроль над ценой и может диктовать цену рынку. Однако предприятие-монополист не всегда устанавливает максимальную цену. Это объясняется рядом факторов: опасение введения государственного регулирования, нежелание привлекать конкурентов, а также стремление расширить возможный объем сбыта за счет снижения цен.

В реальной экономической ситуации любой из указанных типов рынка определить в чистом виде довольно сложно. Предприятие может с одним товаром выступить на рынке чистой монополии, а с другим – на конкурентном рынке. Сложнее обстоит дело с олигополией, в недрах которой возможно появление, как монополий, так и свободной конкуренции. Следует помнить, что анализ конкурентной структуры рынка сам по себе не может дать готовых рецептов установления цен; он необходим, прежде всего, для определения закономерностей ценообразования в зависимости от соотношения спроса и предложения.

Во всех странах, переходящих от административно-командной системы к рыночной экономике, особое значение придается решению проблем отпуска цен, приведению их в соответствие с произведенными затратами и реальным спросом на сырье и продукцию. Механизм свободного ценообразования позволяет в процессе производства, обмена, распределения и потребления продукта оптимально сочетать интересы отдельных товаропроизводителей, потребителей и общества в целом.

«Либерализация цен - это ключевая проблема реформирования экономики, от решения которой всецело зависит, в каком направлении и с какими социально-экономическими последствиями будут разворачиваться процессы реформирования».¹¹ Наиболее известны три подхода к процессу отпуска цен:

- единовременный, “шоковый” отпуск цен;

¹¹ Каримов И.А. Узбекистан по пути углубления экономических реформ. – Т.: «Узбекистан», 1995, стр. 83.

- искусственное замораживание цен;
- сохранение государственного регулирования и контроля над ценами.

Ряд новых независимых государств, образовавшихся из стран социалистического лагеря, избрали для себя путь “шоковой терапии” и единовременно отпустили цены на все виды сырьевых ресурсов, потребительских товаров и услуг, в результате чего цены возросли в несколько раз (к примеру, в России - в 26 раз). Активная либерализация цен и неконкурентоспособность многих предприятий и хозяйств в этих странах привели к резкому спаду производства, вытеснению производителей с внутренних рынков продукцией, завозимой извне по импорту, к развалу национальной промышленности и сельского хозяйства.

Тесная взаимосвязь экономики Узбекистана с республиками бывшего Союза, особенно с Россией, и нахождение республики в едином рублевом пространстве, послужили толчком для проведения либерализации цен и в нашей стране. Но в отличие от этих стран, исходя из реального положения, материального состояния основной части населения, и, конечно же, с учетом возможных негативных последствий отпуска цен, Узбекистан избрал путь постепенного, поэтапного перехода на свободные рыночные цены. При этом были поставлены следующие задачи:

Смягчение диспропорций между ценами сырья и некоторых видов продукции;

Достижение пропорций между ценами и доходами населения, а также прибылью предприятий;

Обеспечение оптимального соотношения цен инвестиционных товаров, потребительских товаров и услуг;

Постепенный переход к свободным ценам и тарифам на средства производства, товары народного потребления, выполненные работы и услуги;

Приближение цен национального рынка к ценам мирового рынка.

Так, с января 1992 года в Узбекистане был осуществлен переход в основном на договорные (свободные) цены и тарифы на широкий круг продукции производственно-технического назначения, отдельные виды товаров народного потребления, работ и услуг. С целью защиты населения Правительством республики были установлены предельные размеры цен на ограниченный круг продовольственных и промышленных товаров, а также введены предельные размеры тарифов на некоторые виды услуг, оказываемых населению. В связи с этим из бюджета республики производителям возмещалась часть расходов по производству зерна, хлеба, муки, других продовольственных товаров, а также за счет государственных средств покрывались убытки от предоставления бесплатных завтраков и льготного питания школьникам и студентам. Кроме того, дотировалось производство некоторых товаров детского ассортимента, медикаментов.

В 1993 году перечень товаров и услуг, реализуемых по фиксированным и регулируемым ценам, существенно сократился. Особенностью

либерализации цен в 1993 году стало то, что на данном этапе было полностью прекращено государственное регулирование договорных оптовых цен. Действовавшие в 1992 году нормативы предельных уровней рентабельности, которые охватывали только основные виды продукции топливно-энергетического комплекса, были отменены.

Важным этапом в процессе либерализации цен стал период октябрь-ноября 1994 года, когда были отпущены цены на основные виды товаров народного потребления, повышены тарифы на транспортные и коммунальные услуги. Частично дотируемыми оставались лишь цены на хлеб и муку, тарифы на услуги жилищно-коммунального хозяйства и городской общественный транспорт. Таким образом, первый этап реформирования экономики завершился полной либерализацией цен, которая прошла без социальных потрясений.

Либерализация цен велась параллельно с мерами надёжной экономической и социальной защиты населения республики. Государством были созданы различные компенсационные фонды, внедрены детские пособия, регулярно повышались минимальные размеры заработной платы, пенсий и стипендий. Кроме того, государство оказало и продолжает оказывать материальную помощь малоимущим слоям населения. Установление льготных налоговых ставок, когда 50 процентов компенсационных затрат предприятия покрывались за счет снижения доли отчислений в бюджет, послужило стимулом для организации собственного производства товаров первой необходимости. Это позволило, во-первых, наиболее полно обеспечить потребность населения в данных товарах, во-вторых, развитие собственного производства продовольственных и других товаров, имеющих стратегическое значение, послужило устранению зависимости республики от других стран и обеспечило экономическую безопасность. Здесь уместно будет привести следующие слова Президента нашей республики И.А. Каримова: «Думаю, что всем нам известно одно обстоятельство. В последнее время в соседних странах и на мировом рынке наблюдается резкое повышение цен на продовольственную продукцию. В такой ситуации приобретает отдельное значение надёжное обеспечение продовольственной продукцией внутреннего рынка республики, населения.

В связи с этим уместно вспомнить то, что мы уже в 90-е годы поставили перед собой задачу достижения зерновой независимости, полного обеспечения потребности населения в муке и хлебе, в других жизненно важных продовольственных продуктах и её успешное решение было дальновидным делом.

На сегодняшний день Узбекистан не только полностью обеспечивает свои внутренние потребности в таких сверхнеобходимых продовольственных товарах, как зерно, мука, хлопковое масло, фрукты и овощи, сухофрукты и виноград, бахчевые продукты, но и экспортирует их за рубеж.

В настоящее время спрос на мясомолочные продукты, рис, картошку и другие важные продовольственные товары полностью

покрывается за счёт производимых у себя продуктов и такое положение мы считаем своим большим достижением». ¹²

ТЕМА – 16. РЕНТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В АГРАРНОЙ СИСТЕМЕ

1. Аграрные отношения и их особенности в рыночной системе. Особенности земли в качестве ресурса.
2. Арендные отношения. Экономическая рента на землю: абсолютная, монопольная и дифференциальная.
3. Агропромышленная интеграция. Агробизнес и его виды.

Необходимость исследования тенденций развития аграрного сектора обусловлена рядом моментов. Сегодня значительная часть населения земного шара живёт в странах, в экономике которых преобладает аграрный сектор. Кроме того, для многих стран, в том числе и Узбекистана, продолжает оставаться актуальной проблема продовольственной безопасности страны. Сельское хозяйство обеспечивает население продуктами питания, а перерабатывающую промышленность сырьем. Примерно 70% предметов потребления производится из продукции сельского хозяйства, поэтому от эффективности этой отрасли прямо зависит жизненный уровень населения. Продовольственная безопасность страны, являясь составной частью её национальной безопасности, выступает как гарантия стабильного удовлетворения потребностей населения в продуктах питания.

Не следует забывать и о роли сельского хозяйства в создании валового национального продукта, национального дохода.

Вклад сельского хозяйства в экономический рост может быть оценен по трем направлениям:

- по участию аграрного сектора в создании валового внутреннего продукта;
- по доле товарной продукции и участию в товарообороте;
- по факториальному вкладу сельского хозяйства в экономический рост.

Участие сельского хозяйства в создании валового внутреннего продукта можно оценить по ряду показателей:

- абсолютному объему произведенной продукции и изменению её структуры;
- объемам производства сельхозпродуктов в расчете на одного жителя или на одного занятого в сельхозпроизводстве.

¹² Обеспечение приоритетности интересов человека - главная цель всех реформ и преобразований. Доклад Президента Республики Узбекистан на заседании Кабинета Министров, посвященный итогам социально-экономического развития страны в 2007 году и важнейшим приоритетным направлениям углубления экономических реформ в 2008 году. //Народное слово. 9 февраля 2008 года.

При этом просматриваются следующие зависимости:

- чем больше доля сельхозпроизводства в валовом внутреннем продукте, тем выше степень участия аграрного сектора в экономическом росте;
- чем выше темпы роста сельхозпродукции по сравнению с темпами роста производства в других отраслях экономики, тем больше вклад сельского хозяйства в экономический рост.

Вклад аграрного сектора в экономический рост по участию в рынке связан с его двойной ролью. Во-первых, как поставщика продукции на внутренний и внешний рынки, а во-вторых, как потребителя ресурсов, произведенных в других отраслях экономики. Интенсификация обуславливает быстрый рост потребления в сельском хозяйстве продукции отраслей промышленности, что влияет на темпы роста отечественной индустрии.

Факториальный вклад аграрного сектора в экономический рост определяется, прежде всего, тем, что деревня выступает донором поступления трудовых ресурсов в другие отрасли экономики, а также источником пополнения земельного фонда несельскохозяйственных отраслей для целей промышленного, гражданского строительства и т.п. В значительной мере темпы таких процессов зависят от повышения производительности труда в аграрном секторе, что способствует высвобождению рабочей силы, росту уровня доходов и налогообложения сельского населения, появлению рабочих мест в несельскохозяйственных отраслях производства.

Аграрные отношения представляют собой экономические отношения, связанные с использованием земли. Объектом этих отношений выступает земля, субъектами – землевладельцы, люди, ведущие хозяйство на земле.

В сельском хозяйстве действуют те же общие экономические законы, что и в других отраслях экономики, но проявление их имеет свою специфику. Кроме того, для этой отрасли характерны присущие только ей закономерности, определяющиеся социально-экономическими и естественно-историческими особенностями.

Во-первых, сельское хозяйство как отрасль материального производства отличается от других отраслей экономики тем, что здесь в качестве главного, незаменимого и вечного средства производства выступает земля. Говоря о земле как о факторе производства, надо учитывать, что само понятие «земля» употребляется в широком смысле слова и охватывает все, что дано природой в ограниченном объеме и обладает полезностью, будь то сама земля, водные ресурсы или полезные ископаемые.

Рассмотрим особенности земли, имея в виду поверхность почвы, которую можно использовать либо для земледелия, либо для строительства зданий и сооружений и являющуюся предметом купли-продажи на рынке земли. Земля как фактор производства не является результатом человеческого труда, невозпроизводима и количественно ограничена. К примеру, предложение таких факторов производства, как труд и капитал, можно увеличить в ответ на растущий спрос, так как эти ресурсы являются

свободно воспроизводимыми. Предложение земли как объекта хозяйственного использования, абсолютно неэластично, что связано, как уже было отмечено, с ее ограниченностью и невозпроизводимостью. Другой особенностью земли является ее непереносимость (недвижимость). Иными словами, владелец земельного участка не может перебросить землю ближе к рынку или к городу, чтобы сократить транспортные расходы и получить больший доход. Кроме того, особенность земли как средства производства состоит в том, что она биологически участвует в процессе производства, поэтому результаты производства в сельском хозяйстве во многом зависят от естественного плодородия почвы.

Земельные участки различны по плодородию и продуктивности земли, эти различия отражаются в издержках производства и цене земельных участков. В процессе использования земля не утрачивает своих полезных свойств, а при разумном, рациональном потреблении не только не изнашивается, но может улучшаться. Повышается экономическое плодородие земли, хотя количественно она может сокращаться.

Во-вторых, производство в аграрном секторе находится под воздействием природных, климатических и погодных условий, а также непосредственно связано с ростом и развитием живых организмов (растительный и животный мир). То есть, аграрные отношения и воспроизводственный процесс в сельском хозяйстве протекают под влиянием взаимодействия экономических законов и законов природы.

В-третьих, важная особенность сельского хозяйства заключается в том, что созданная здесь продукция принимает непосредственное участие в дальнейшем процессе производства (животные, многолетние фруктовые деревья, семена и т.п.). Поэтому не вся произведенная в отрасли продукция может быть товарной.

В-четвертых, производство в сельском хозяйстве носит сезонный характер. Это, в свою очередь, ограничивает время использования средств труда в данной отрасли. К примеру, комбайны используются только во время уборки урожая, сеялки в период посадки (1-2 месяца) и т.п. По причине сезонности производства оборотный капитал и издержки, а также денежная выручка от продажи продукции носят ненормированный характер в течение года. Существует значительный разрыв между временем производства и рабочим периодом в связи с вегетативным периодом роста сельскохозяйственных растений и под влиянием природных факторов.

Экономические отношения, связанные с использованием земли, формируются и развиваются как под влиянием перечисленных особенностей, так и под влиянием отношений собственности на землю. В связи с этим необходимо отличать землевладение от землепользования.

Землевладение означает признание права данного лица на определенный участок земли на исторически сложившихся основаниях. Землевладение осуществляют собственники земли. С их стороны на рынке земли представлено предложение земли.

Землепользование - это использование земли в установленном обычаем или законом порядке. В реальной хозяйственной жизни пользователь земель не обязательно является ее владельцем (например, фермер). Именно с их стороны представлен спрос на рынке земли.

В мире существует сложное переплетение форм собственности. Наиболее типичными формами собственности являются частная и государственная. Частная собственность на землю имеет многочисленные формы проявления, начиная от собственности крестьян и фермеров, кончая собственностью крупных землевладельцев и помещиков.

Характер государственной собственности также неодинаков. Формы земельной собственности определяют различные типы сельскохозяйственных предприятий, которые различаются как по форме собственности, так и по форме организации и размерам. Среди них можно выделить акционерные общества, плантаторские хозяйства, крестьянские и фермерские хозяйства, кооперативы, личные подсобные хозяйства.

Совершенствование производственных, экономических отношений в аграрном секторе будет эффективным в той мере, в какой происходят изменения в формах собственности.

Основу аграрных отношений составляют **рентные отношения**, которые возникают в процессе распределения и присвоения дополнительного чистого дохода, полученного в сельском хозяйстве, между владельцами и пользователями земли. **Рента** как экономическая категория означает доход от любого фактора, предложение которого неэластично. **Земельная рента** - доход от использования земли и других природных ресурсов, предложение которых ограничено. В условиях феодализма рента, как экономическая форма реализации собственности феодала на землю, выступала сначала как барщина, позднее – как оброк, на смену которого пришла денежная форма. Земельная рента в условиях капитализма выступает в форме арендной платы землевладельцу за временное пользование землей арендатором. **Аренда** – это форма экономических отношений, основанная на договоре между владельцем средств производства и нанимателем (арендатором).

Но нельзя смешивать ренту с арендной платой. «Рента - это та доля продукта земли, которая уплачивается землевладельцу за пользование первоначальными и неразрушимыми силами почвы»¹³. Арендная плата выступает в виде определенной договором суммы денег, уплачиваемой арендатором землевладельцу. **Арендная плата** включает в себя, прежде всего, земельную ренту (R). Но чаще всего земля сдается с имеющимися на ней строениями, ирригационными сооружениями, произведенными мелиоративными работами и т.д. За пользование этим основным капиталом, переданным в ссуду, земельный собственник взимает ссудный процент (r), а также амортизационные отчисления (A). Эти суммы также входят в арендную плату наравне с земельной рентой:

Арендная плата = R + A + r

¹³ Риккардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. // Антология экономической классики. – М.: Эконом, 1993. Т.1. С.432.

Рента - особый вид относительно устойчивого дохода, непосредственно не связанного с предпринимательской деятельностью. В связи с этим различают абсолютную и дифференциальную ренты.

Абсолютная рента – это форма земельной ренты, которую арендатор должен оплачивать собственнику за любой участок земли независимо от ее плодородия и месторасположения. Абсолютная рента является экономической формой реализации монополии частной собственности на землю. То есть это – результат монополии частной собственности на землю. Условием абсолютной ренты является более низкое органическое строение капитала в сельском хозяйстве по сравнению с промышленностью. Механизм образования абсолютной ренты таков: продукция сельского хозяйства реализуется не по цене с худшего участка, а по ценам выше общественной стоимости производства с таким расчетом, чтобы и худший участок приносил его владельцу доход. Количественно абсолютная земельная рента равна разности между общественной стоимостью и общественной ценой производства.

Дифференциальная рента - дополнительная прибыль, возникающая вследствие дифференциации земельных участков по плодородию или по месторасположению, получаемая на средних и лучших участках.

Дифференциальная рента, получение которой связано с экстенсивными методами ведения хозяйства, с освоением новых пахотных земель, месторождений полезных ископаемых, называется **дифференциальной рентой I**. Она обусловлена различием плодородия почвы, местоположения участка земли по отношению к рынку, путям сообщения и т.д.

Дополнительные вложения капитала в один и тот же участок улучшают его качественные характеристики и способствуют росту производительности труда. Так, внесение удобрений, совершенствование агротехники, проведение мелиоративных работ создают искусственное, или экономическое плодородие и повышают урожайность. В итоге дополнительные капиталовложения, оказывающиеся более производительными (независимо от того, на лучших, средних или худших участках они произведены), приносят **дифференциальную ренту II**.

Особенность этого вида ренты состоит в том, что, пока не истек срок аренды, дифференциальную прибыль от дополнительных вложений капитала получает арендатор. По истечении срока договора все улучшения, произведенные арендатором, переходят землевладельцу. Это позволяет последнему при заключении нового договора увеличить сумму арендной платы на величину дифференциальной ренты II. Таким образом, арендатор заинтересован в увеличении срока аренды, чтобы успеть окупить вложения основного капитала и получать в течение срока аренды избыточную прибыль.

Кроме того существует и особый тип ренты, называемый монопольной рентой. **Монопольная рента** - дополнительная прибыль, возникающая вследствие дополнительных вложений при выращивании редких культур, требующих определенных природно-климатических условий. В некоторых

странах, несмотря на большой спрос на редкие культуры (например, в Узбекистане – это цитрусовые, чай, кофе; в России – бахчевые и т.д.), предложение их ограничено, что связано с отсутствием необходимых природно-климатических условий для их выращивания. В связи с этим данные культуры продаются по высоким монопольным ценам, в результате чего землевладельцы получают дополнительную прибыль в виде монопольной ренты.

С рентными отношениями тесно связана цена земли. Земля во многих странах мира является объектом купли-продажи. Земля – это специфический товар, так как она является продуктом природы и на нее изначально не затрачен труд. Процесс превращения земли в товар имеет как положительные, так и отрицательные стороны. Его положительные стороны – формирование полноценного хозяина земли, реальной частной собственности на нее. Это означает, что фермер сможет сооружать необходимые сельскохозяйственные строения на земле, будет стараться улучшить ее качество; в случае отсутствия наследников может продать ее, выйдя на пенсию и обеспечив себе надлежащий уровень жизни. Эти положительные стороны в значительной мере свойственны также долгосрочной аренде.

Отрицательными сторонами превращения земли в товар являются, во-первых, возможность концентрации значительного количества земли в руках теневых финансовых структур, которые могут спекулировать земельными участками. Во-вторых, превращение земли в товар может привести не к формированию реального владельца и хозяина, который будет трудиться на земле, а будет способствовать капитализации аграрных отношений, что противоречит прогрессивной тенденции в этой сфере — преодолению отчуждения работников от земли.

Если абстрагироваться от затрат труда на улучшение качества земли, то цена земли основывается не на ее стоимости, а на величине дохода, который она приносит своему владельцу, то есть – ренте. Поэтому цену земли К. Маркс назвал капитализированной рентой. Чем выше рента, тем дороже земля. С другой стороны, цена земли зависит от величины процента, который банк платит по вкладам. Если ежегодная рента меньше, чем платит банк по вкладу, то у предпринимателя пропадает интерес к покупке земли. Гораздо выгоднее положить деньги в банк. Но когда годовая рента приносит денег больше, чем доход, полученный по вкладам в банк, покупка земли становится выгодной сделкой.

Этот пример показывает, что цена земли находится в зависимости от величины учетной ставки процента. Чем выше процент, тем меньше спрос на землю, поэтому ниже и ее цена.

Цена земли - это сумма денег, с которой бывший собственник земли получал бы банковский процент на вложенный капитал. Она рассчитывается по аналогии с приобретением любого капитального блага, приносящего регулярный доход, и определяется по формуле:

Цена земли = R / r ,

где R — годовая рента; g — норма процента.

Цена земли — это бессрочное вложение капитала.

На практике цена земли зависит от множества факторов, влияющих на спрос и предложение земельных участков. Совершенно неэластичное предложение земли означает, что цены на землю определяются уровнем спроса на отдельные участки. Спрос на землю неоднороден. Он включает два основных элемента — сельскохозяйственный и несельскохозяйственный спрос.

Если на оси абсцисс мы отложим количество гектаров земли, а на оси ординат — цену за гектар земли, то кривая сельскохозяйственного спроса на землю будет иметь отрицательный наклон. Это связано с тем, что по мере вовлечения земли в хозяйственный оборот мы должны будем переходить от лучших по плодородию земель к средним и даже худшим. Идея уменьшающегося плодородия высказывалась уже в XVII в., но как закон уменьшающегося плодородия почвы получает широкое распространение в политической экономии XIX в. благодаря работам Д. Рикардо.

Кривая несельскохозяйственного спроса также имеет отрицательный наклон, так как связана главным образом с местоположением, и здесь также есть свои ограничения, поскольку приходится использовать земли не только в центре города, но и на окраинах. Совокупный спрос на землю определяется сложением кривых сельскохозяйственного и несельскохозяйственного спроса.

Сельскохозяйственный спрос на землю в условиях развитого рыночного хозяйства является производным от спроса на продовольствие. Он складывается из спроса на продукцию растениеводства, животноводства и т.д. Например, если речь идет о земле и кукурузе, то можно утверждать, что кривая спроса на кукурузу будет определять кривую спроса на землю. Если кривая спроса на кукурузу будет расти, то кривая спроса на землю обнаружит ту же тенденцию, и наоборот.

На сельскохозяйственный спрос на землю оказывает серьезное влияние и сокращение доли продовольствия в бюджете потребителя, что ведет к уменьшению доли расходов на продукты питания. Поэтому доля сельского хозяйства в национальном доходе сокращается. Если население, занятое в аграрной сфере, не будет уменьшаться теми же темпами, что и сокращение расходов на сельскохозяйственную продукцию, то доходы этой части населения будут неуклонно понижаться. Это в конечном счете отражается на сельскохозяйственном спросе на землю и на ее предложении.

В отличие от сельскохозяйственного спроса на землю несельскохозяйственный спрос имеет устойчивую тенденцию к росту. Несельскохозяйственный спрос на землю также объединяет разнообразные виды спроса. Он состоит из спроса на землю для строительства жилья, объектов инфраструктуры, из промышленного спроса и даже из инфляционного спроса на землю. В условиях высоких темпов инфляции борьба с обесценением денежного богатства подталкивает спрос на

недвижимость. И земля выступает одной из гарантий сохранения и приумножения богатства.

Несельскохозяйственный спрос, как правило, безразличен к уровню плодородия земли. Главное для него - местоположение земельных участков. Оно имеет особое значение в крупных городах. В различных районах города цена земли неодинакова и обычно достигает максимума в центре города.

Научно-технический прогресс обусловил дальнейшее общественное разделение труда и развитие специализации, что породило создание новых видов производственной деятельности. Расчленение производства, в свою очередь, привело к более тесным связям между обособившимися отраслями. Возникла объективная необходимость их интеграции. **Агропромышленная интеграция** – процесс усиления взаимосвязей и органического соединения сельского хозяйства и смежных отраслей, обслуживающих сельское хозяйство, поставляющих ему ресурсы и доводящих его продукцию до потребителя. В результате агропромышленной интеграции произошло формирование системы агропромышленного производства, участники которого органически взаимосвязаны и ориентированы на единую конечную цель.

Конкретные мотивы, вынуждающие сельскохозяйственных предпринимателей искать более тесные связи с промышленными фирмами и выработать политику координации совместных действий, планирования и организации производства, как правило, следующие:

- заинтересованность в лучшем использовании новой технологии, энергетических средств и инженерных сооружений;
- необходимость преодоления временного разрыва между уборкой урожая и началом периода его переработки с целью повышения качества продукции;
- необходимость улучшения свойств малотранспортабельной продукции;
- необходимость ускоренной переработки скоропортящегося сырья;
- необходимость доработки продукции для закладки на хранение;
- необходимость организации более полной загрузки рабочей силы в межсезонье.

Одной из форм агропромышленного производства является агропромышленный комплекс (АПК). **АПК — это совокупность отраслей народного хозяйства, занятых производством, переработкой, хранением и доведением до потребителя сельскохозяйственной продукции.**

Возникновение АПК обусловлено развитием производительных сил народного хозяйства, углублением общественного разделения труда, развертыванием НТР. Внедрение достижений НТР в сельское хозяйство приводит к сокращению занятых в этой отрасли, сужает сферу сельскохозяйственного производства. Так, если в середине XVIII в. доля продукции сельского хозяйства в валовой продукции стран Запада составляла около 85 %, то сейчас в США и Англии она составляет около 3, Франции, Италии — около 7, в Японии — 11%. Это обуславливает переход некоторых сельскохозяйственных процессов (производство комбикормов,

гифрономика и др.) на биоиндустриальные технологии в границах выделяемых из сельского хозяйства новых отраслей и служб инфраструктурной сферы, которые продолжают его обслуживать.

В экономической литературе существуют различные подходы к вопросу о составе агропромышленного комплекса. К примеру, по мнению одних экономистов, АПК включает в себя три сферы: 1) производство средств производства для сельского хозяйства и его производственного обслуживания; 2) собственно сельское хозяйство; 3) сбор, заготовка, переработка, хранение, транспортировка сельскохозяйственной продукции.

Мы придерживаемся мнения, что в АПК входят:

- отрасли промышленности, поставляющие сельскому хозяйству средства производства, а также отрасли, занятые производственно-техническим обслуживанием сельское хозяйство;
- непосредственно сельское хозяйство и лесное хозяйство;
- отрасли, обеспечивающие доведение сельхозпродукции до потребителя (заготовка, хранение, переработка, транспортировка, реализация);
- производственная и социальная инфраструктура, обеспечивающие общие условия производства продукции, а также жизнедеятельности людей.

К первой сфере АПК относятся отрасли и предприятия, которые изготавливают для сельского хозяйства технику, электрооборудование, строительные материалы, удобрения и ядохимикаты, комбикорма, медикаменты и др.

Сельскохозяйственное производство занимает центральное место в структуре АПК, именно здесь создаются продукты потребления. В сельском хозяйстве существуют две ведущие отрасли – растениеводство и животноводство, которые в свою очередь делятся на значительно число подотраслей. Роль первичного производственного звена в сельском хозяйстве постепенно переходит от фермерских и крестьянских хозяйств к крупным капиталистическим фермам, аграрно-промышленным объединениям и агрокорпорациям. Получает распространение кооперация фермерских хозяйств, которые объединяются в сбытовые, потребительские, кредитные союзы, кооперативы для оказания производственных услуг, общего использования и ремонта техники и др.

Важное место в составе АПК занимают отрасли производственной и социальной инфраструктуры: дорожно-транспортное хозяйство, элеваторно-складские предприятия, связь, материально-техническое обслуживание, жилые и культурно-бытовые объекты. Неотъемлемой частью АПК являются кредитные учреждения и научно-консультативные фирмы, страховые компании, экспортные объединения и др.

Поскольку отдельным фермерам и даже сельскохозяйственным кооперациям приобрести всю необходимую технику невозможно, а часто — и экономически невыгодно, в развитых странах мира получило распространение сервисное инженерно-экономическое обеспечение со стороны технических центров крупных машиностроительных фирм, диллерских предприятий (экономически или юридически независимых). Так,

к услугам диллерских предприятий в США, Канаде, Великобритании и других странах прибегают от 70 до 90 % фирм - производителей сельскохозяйственной продукции.

Государство активно регулирует деятельность АПК через механизм цен, налогообложение, кредитную политику, предоставление субсидий для сельского хозяйства, путем поощрения экспорта сельскохозяйственной продукции и др.

АПК Республики Узбекистан – это крупнейший сектор экономики, на долю которого приходится 40 процентов производственных фондов народного хозяйства, 60 процентов всех трудовых ресурсов и 44 процента национального дохода, создаваемого в республике.

В отечественном аграрном секторе появилось новое понятие «агробизнес», под которым в широком смысле подразумевается бизнес в сфере сельского хозяйства или предпринимательская деятельность, непосредственно связанная с сельским хозяйством, перерабатывающей промышленностью и потреблением. От эффективности функционирования агробизнеса во многом зависит интеграционная целостность и единство агропромышленного комплекса.

Виды агробизнеса:

- Фермерские и дехканские хозяйства;
- Агрофирмы;
- Агропромышленные объединения;
- Агропромышленные комбинаты;
- Ширкаты и другие коллективные хозяйства;
- Совместные предприятия (в аграрном секторе).

Фермерское хозяйство – самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, основанный на совместной деятельности членов фермерского хозяйства, ведущих товарное сельскохозяйственное производство с использованием земельных участков, предоставленных ему в долгосрочную аренду.

Фермерское хозяйство создается на конкурсной основе, преимущественно на тех землях и территориях, где не ощущается избыток трудовых ресурсов.

Фермерское хозяйство, специализирующееся на производстве продукции животноводства, создается при условии наличия скота численностью не менее 30 условных голов. Минимальный размер земельных участков, предоставляемых фермерскому хозяйству в аренду, составляет не менее 0,3 га на одну условную голову скота на орошаемых землях Андижанской, Наманганской, Самаркандской, Ташкентской, Ферганской и Хорезмской областей, не менее 0,45 га орошаемых земель в Республике Каракалпакстан и других областях, а на неорошаемых (богарных) землях – не менее 2 га на одну условную голову скота.

Фермерское хозяйство, специализирующееся на производстве продукции растениеводства, минимальный размер земельных участков, предоставляемых в аренду для хлопководства и зерноводства, составляет не

менее 10 га, для садоводства, виноградарства, овощеводства и возделывания других культур – не менее 1 га.

При предоставлении земельных участков фермерское хозяйство берет на себя обязательство обеспечить урожайность сельскохозяйственных культур (в среднегодовом исчислении за три года) не ниже кадастровой оценки земли. Это обязательство закрепляется в договоре аренды земельного участка.

Дехканское хозяйство – семейное мелкотоварное хозяйство, осуществляющее производство и реализацию с/х продукции на основе личного труда членов семьи на приусадебном земельном участке, предоставленном главе семьи в пожизненное наследуемое владение. Дехканское хозяйство образуется на добровольных началах на основе письменного обращения главы хозяйства к правлению сельскохозяйственного кооператива (ширката) либо работодателю (администрации) других сельхозпредприятий, учреждений и организаций и хокиму района. Приусадебные земельные участки, предоставленные дехканскому хозяйству в пожизненное наследуемое владение, не могут быть приватизированы и являться объектами купли-продажи, залога, дарения, обмена. Для получения кредитов право пожизненного наследуемого владения земельным участком может быть передано в залог. Плата за пользование приусадебным земельным участком взимается в виде земельного налога.

В настоящее время в сфере отечественного агробизнеса появляются новые формы его организации. Так, например, в отраслях материального снабжения наряду с традиционными поставщиками ресурсов (Агроснаб, Сельхозхимия и др.) появляются технические центры и ремонтно-технические предприятия, дилерские центры автомобильных заводов, частные фирмы-посредники.

За прошедшие годы в сельском хозяйстве республики произошли серьезные изменения: завершился процесс разгосударствления, фермерские и индивидуальные хозяйства стали производить более 99 процентов сельскохозяйственной продукции. В этих условиях определилась необходимость дальнейшего улучшения всей системы управления сельскохозяйственным производством.

Главным направлением реформирования на селе было определено: во-первых, укрепить позиции частной собственности, добиться утверждения у дехкан чувства хозяина; во-вторых, расширить права и экономическую самостоятельность сельскохозяйственных предприятий.

Формирование реальных собственников на селе - такова конечная цель реформирования в Республике Узбекистан.

Основными целями развития агропромышленного комплекса на данном этапе экономического реформирования являются преодоление негативных тенденций и обеспечение устойчивого эффективного развития АПК, переоснащение его материально-технической базы, что повысит уровень самообеспечения продуктами питания, увеличит экспорт

сельскохозяйственной продукции и укрепит продовольственную безопасность страны.

Важнейшими мероприятиями, требующими первоочередной реализации, являются:

- переход на интенсивные наукоемкие технологии, предусматривающие существенное повышение урожайности сельскохозяйственных культур и качества продукции, снижение энергозатрат и пестицидной нагрузки на окружающую среду;
- последовательное обновление активной части основных производственных фондов путем насыщения хозяйств и предприятий новой высокопроизводительной техникой и современным оборудованием;
- совершенствование региональной, внутриотраслевой и межотраслевой специализации и структуры производства;
- существенное повышение материальной заинтересованности товаропроизводителей в результатах своего труда;
- обеспечение экономии ресурсов, в первую очередь энергетических;
- реализация Государственной программы «Год развития и благоустройства села» (2009), предусматривающей изменить не только облик села и качество жизни на селе, глубину реформирования, суть и содержание производственных отношений в агропромышленном комплексе, но и в конечном итоге повысить общественно-политический и культурный уровень сельского населения, его сознание и гражданскую ответственность

ОГЛАВЛЕНИЕ:

ТЕМА - 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОДЫ ПОЗНАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ.....	3
ТЕМА – 2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ И ПОТРЕБНОСТИ ОБЩЕСТВА.....	13
ТЕМА – 3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СТРОИИ ИХ ТРАНСФОРМАЦИЯ...	28
ТЕМА – 4. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ПРОИЗВОДСТВА.....	42
ТЕМА – 5. ТОВАР И ДЕНЬГИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ.....	55
ТЕМА - 6. ОТНОШЕНИЯ СОБСТВЕННОСТИ ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТРОЯ.....	67
ТЕМА – 7. СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	81
ТЕМА- 8. ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ В УЗБЕКИСТАНЕ.....	88
ТЕМА – 9. РЫНОК И ЕГО СТРУКТУРА.....	102
ТЕМА – 10. ТЕОРИЯ СПРОСА, ПРЕДЛОЖЕНИЯ И ВЫБОРА ПОТРЕБИТЕЛЯ.....	115
ТЕМА – 11. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ КАПИТАЛ.....	128
ТЕМА – 12. ИЗДЕРЖКИ, ПРИБЫЛЬ И УБЫТОК.....	141
ТЕМА – 13. ТЕОРИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ И ТРУДА.....	152
ТЕМА – 14. ТЕОРИЯ КОНКУРЕНЦИИ.....	160
ТЕМА – 15. ЦЕНА И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ.....	170
ТЕМА – 16. РЕНТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В АГРАРНОЙ СИСТЕМЕ.....	185

