

МИНИСТЕРСТВО НАРОДНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

НУКУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ имени АЖИНИЯЗА

II часть

МИКРОЭКОНОМИКА

Методическое пособие

НУКУС 2008

Экономическая теория. II часть. Микроэкономика. Методическое пособие.

Авторы: П. Хожалепесов, М. Абдукаликова, З.Дальжанова

АННОТАЦИЯ

В методическом пособии по разделу «Микроэкономика» даются понятия таким важным категориям, как издержки производства, доход, прибыль и т. д.

Методическое пособие рассчитано на студентов высшего и среднего специального образования для выполнения семинарских, практических и самостоятельных работ по разделу микроэкономика.

Рецензенты:

Р. Ешниязов доцент факультета
«Экономика» КГУ, к.э.н.

к. э. н, доц. Р. Тлеубергенов.

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|----|
| Тема 8. Понятие о предпринимательстве. Предпринимательский капитал и его оборот..... | 4 |
| Тема 9. Издержки производства и прибыль..... | 8 |
| Тема 10. Заработная плата и рынок труда..... | 11 |
| Тема 11. Конкуренция..... | 15 |
| Тема 12. Аграрные отношения и агробизнес..... | 19 |
| Литература..... | 24 |

II-Часть МИКРОЭКОНОМИКА

Тема 8. Понятие о предпринимательстве. Предпринимательский капитал и его оборот

- 8.1. Сущность и основные черты предпринимательской деятельности
- 8.2. Организационно-правовые формы предприятий
- 8.3. Сущность предпринимательского капитала

8.1. Сущность и основные черты предпринимательской деятельности

Движущей силой развития экономики в каждом обществе является предпринимательство, которое представляет собой разнообразную деятельность, направленную на получение прибыли путем обеспечения потребителей необходимыми товарами и услугами. Предпринимательская деятельность всегда осуществляется на свой страх и риск, под свою имущественную или денежную ответственность и в ее основе лежит мотив получения прибыли.

Предпринимательские способности можно определить как экономический ресурс, в состав которого следует включить предпринимателей, предпринимательскую инфраструктуру, а также предпринимательскую культуру и этику.

В свою очередь к предпринимателям относятся, прежде всего, владельцы компаний, менеджеры, не являющиеся их собственниками, а также организаторы бизнеса, сочетающие в одном лице владельцев и управляющих.

Используют также термин «предпринимательский потенциал». В целом предпринимательский потенциал можно охарактеризовать как потенциальные возможности по реализации предпринимательских способностей людей.

Уникальность значения предпринимательства состоит в том, что именно благодаря ему приходят во взаимодействие прочие экономические ресурсы – труд, капитал, земля, знание.

Для производства необходимы три фактора: **труд, капитал и земля**. Однако взятые сами по себе личные и вещественные ресурсы не могут ничего создать. Нужен еще четвертый фактор-предприниматель. Предприниматель-это человек, который берет на себя риск и ответственность за организацию и управление фирмой.

Предпринимательство можно классифицировать по двум основаниям: по его масштабам и характеру деятельности.

1. По масштабам инициативная деятельность организаторов производства подразделяется на следующие виды:

Индивидуальное предпринимательство и коллективное предпринимательство.

2. По своему характеру предпринимательская деятельность включает несколько форм. Некоммерческое предпринимательство - не связанное с продажей продукции ради обогащения. Коммерческая деятельность, или бизнес, - дело, приносящее доход.

Чтобы быть предпринимателем, человек должен обладать предприимчивостью в сочетании с высокой степенью свободы и самостоятельности в принятии экономических решений. А также должен иметь продуктивную идею и колоссальный энтузиазм в ее осуществлении в целях получения эффективных экономических результатов.

Преуспевающий предприниматель должен иметь следующие качества:

Должен иметь честно нажитый капитал, который он использует не только для улучшения своего благополучия, но и для благополучия общества и людей, среди которых он трудится.

Он должен быть одаренным, так как предприимчивость дана не каждому.

Он должен быть мобильным и энергичным, дальновидным стратегом и умелым тактиком, чтобы выйти победителем даже в рискованных ситуациях.

Он должен быть порядочным человеком, заботящийся о своей репутации в целях стабильного и долговременного получения не только прибыли, но и удовлетворения от своей деятельности.

8.2. Организационно-правовые формы предприятий

Рассматривая ход экономических процессов, мы всегда сталкиваемся с предприятием или фирмой в качестве их главного субъекта. Совокупность предприятий и представляет народное хозяйство страны.

Предприятие - это самостоятельная производственно- хозяйственная единица, созданная в целях получения прибыли для удовлетворения каких либо потребностей.

К специфическим особенностям предприятия как первичного звена общественного производства относятся следующие его признаки:

1. Производственно – техническое единство, когда все структурные подразделения (цеха, участки) связаны общностью производственного процесса;
2. Организационно- административное единство, предполагающее ее действие в соответствии со своим уставом, представляющим единый коллектив во главе с менеджерами;
3. Финансово-экономическое единство, свидетельствующее о наличии прав юридического лица.

Несмотря на большое разнообразие фирм, действующих в самых различных отраслях экономики и имеющих между ними отличиями можно выделить три основных типа организации фирм (предприятий):

Индивидуальное предприятие;

Товарищество;

Акционерное общество.

Самой простой и распространенной организационной формой малого бизнеса является **индивидуальное предприятие**. Индивидуальное предприятие – это небольшая фирма, владелец которой является одновременно и его служащим. Обычно он не преследует далеко идущих целей. Его устраивает свой бизнес, в котором он исполняет роль и работника, и бухгалтера, и координатора – управленца.

Индивидуальное предприятие принадлежит одному владельцу, управляется им самостоятельно и является для него основным источником получения доходов. В то же время по всем возникающим обязательствам предприятия владельцу приходится нести личную ответственность.

Индивидуальное предприятие является преобладающей, но не единственной формой организации малого предприятия. Дальнейший рост и развитие предприятия требует дополнительного привлечения капитала, который может быть получен с помощью участия других лиц (товарищей). Соответственно это форма получила название товарищество. **Товарищество** может выступать также и формой организации среднего и даже крупного бизнеса. Однако в последнем случае в роли товарищей в них обычно выступают не отдельные люди, а целые фирмы.

Деятельность товарищества основана на объединении паев (в виде денег или имущества) участников предприятия. Сумма пая фиксируется в паевом свидетельстве и дает право его владельцу на получение прибыли и право голоса на собрании предприятия.

Основной организационной формой крупного предприятия является **акционерное общество** (АО). Деятельность АО основана на объединении капиталов участников предприятия. Свидетельством вложения капитала в фирму является **акция**, она же дает ее владельцу – акционеру право на получение дохода и участие в управлении АО.

Дело в том, что единоличным предпринимателям обычно не под силу создать крупное производство в промышленности. Требуется объединение капиталов, причем не капиталов узкого круга лиц, как в товариществе, а широкой публики.

Различают два вида акционерных обществ:

закрытое акционерное общество (ЗАО)

открытое акционерное общество (ОАО)

ЗАО представляет собой предприятие, капитал которого распределен среди замкнутого круга лиц: членов трудового коллектива; учредителей предприятия; смежников. Акции могут переходить от одного лица к другому только при согласии большинства акционеров. Для акционерных обществ закрытого типа характерна зависимость между обладанием акциями и выполнением акционерами, каких - либо производственных функций. В силу этих ограничений, избрание формы ЗАО затрудняет свободный приток капиталов, но гарантирует фирму от захвата со стороны путем скупки акций.

Акции ОАО распространяются по открытой подписке. Купить акцию и стать акционером может любой человек. Акции ОАО свободно продаются. С целью предоставления информации о деятельности предприятия, необходимой для акционеров, акционерное общество обязано ежегодно публиковать бухгалтерский баланс, отчет о прибыли и ее использовании, некоторые другие показатели.

Акционерная форма организации капитала, связанная с переплетением прав собственности, форм хозяйствования и экономических интересов, способствует формированию и развитию различных современных рыночных организационных форм: холдинговых компаний, инвестиционных фондов и др.

Холдинговая компания, являясь держателем «контрольного пакета» акций нескольких акционерных обществ, выступают по отношению к ним как «материнская» компания, а они, в свою очередь, относятся к последней как «дочерние» компании. Вместе с тем данный холдинг может быть «дочерним» по отношению к другому, более мощному, который владеет «контрольным пакетом» его акций. Такой рыночный механизм называется «системой участия», позволяющей контролировать огромные капиталы. Этому же содействуют инвестиционные фонды, которые аккумулируют средства множества мелких инвесторов, используют их для покупки акций различных компаний, участвуют в управлении последними, исходя из своих интересов и интересов вкладчиков.

В настоящее время акционерные общества, первые предвестники которых появились в XV- XVI вв. в Генуе и Милане, стали наиболее распространенной формой деятельности. Общее число акционерных компаний в капиталистических странах достигло нескольких десятков миллионов. Они охватывают не только промышленность, торговлю, сферу услуг, банковское и страховое дело, но и другие отрасли экономики.

8.3. Сущность предпринимательского капитала

Слово «капитал» происходит от латинского capitalis – главный. Как особый фактор производства капитал объединяет любые производительные ресурсы – станки, оборудование, инструмент, новейшие технологии и разработки, программные продукты, созданные людьми для того, чтобы с их помощью осуществлять производство будущих экономических благ ради получения прибыли.

Обратим внимание на три заключенных в этом определении момента.

Капиталом называются ресурсы, созданные людьми. В этом состоит его отличие от фактора земля, объединяющего разнообразные ресурсы, созданные природой.

Капиталом являются только предметы, используемые для производственной деятельности. Обувь, пища, личные автомобили прочие предметы потребления, хотя и созданы людьми, но в производстве не используются и капиталом не являются.

Целью производства, в котором используется капитал, является прибыль.

Помимо приведенной теоретической трактовки капитала как фактора производства, большое значение имеет практический подход к этой категории с точки зрения фирмы. **Капиталом предприятия** называется стоимостная оценка всего принадлежащего ему имущества. Таким образом, в величину капитала фирмы помимо стоимости машин, оборудования, сооружений и т. п., т. е. собственно фактора капитал, включается:

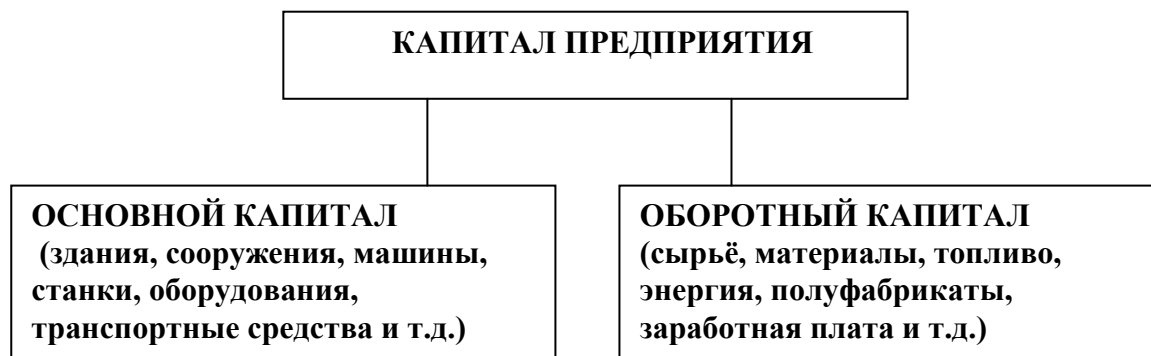
Стоимость принадлежащих предприятию других факторов производства (например, принадлежащей ему земли);

Величина имеющихся у них средств и иных финансовых активов, которые могут быть потрачены на приобретение любого из факторов производства (например, фонд заработной платы, используемый на покупку фактора труд).

Капитал предприятия состоит из двух частей, стоимость которых проходит весь цикл кругооборота совершенно разные сроки.

Основной капитал функционирует в течение нескольких лет, даже десятилетий и потребляется постепенно, на протяжении нескольких производственных циклов.

Оборотный капитал используется однократно и полностью потребляется в ходе каждого цикла производства.



В отличие от оборотного капитала, основной капитал имеет высокую стоимость. Поэтому на предприятии возникает проблема финансирования обновления (приобретения) основных фондов. Но поскольку основной капитал используется длительное время и переносит всю стоимость на выпускаемые изделия не сразу, а частями, предприятие получает возможность подготовиться к смене оборудования, заблаговременно сделав накопления в форме амортизационных отчислений. Амортизационные отчисления – это отчисления, предназначенные для восстановления основного капитала. К концу срока жизни элементы основного капитала заменяются предприятием новыми за счет амортизационного фонда, сформированного в течение всего времени службы.

Контрольные вопросы

1. Что следует понимать под предпринимательской деятельностью, ее виды?
2. Как проявляется предпринимательская деятельность в условиях различных форм собственности и хозяйствования?
3. Что такое индивидуальная предпринимательская деятельность?
4. Каковы особенности предпринимательской деятельности в Узбекистане?
5. Что представляют собой товарищества?
6. Как соотносятся между собой фирмы и рынок?
7. Объясните, почему фирма стала господствующей формой организации производства в рыночной экономике?

8. Чем определяются оптимальные размеры фирмы? Где проходит граница ее эффективности?
9. Почему в экономике существуют разные типы фирм? Назовите основные организационно – правовые формы предприятий в нашей экономике. Какие из них кажутся вам наиболее важными для нашей страны?
10. Почему крупный бизнес чаще всего имеет форму акционерного общества? Как управляется АО? Какие особенности имеют АО в нашей республике?
11. Объясните понятия износа и амортизации. Какой вид износа (моральный или физический) определяет современную ситуацию на отечественных предприятиях?

Тема 9. Издержки производства и прибыль

9.1. Понятие издержек производства и их структура

9.2. Предпринимательский доход, валовая и чистая прибыль

9.3. Закон убывающей производительности (доходности)

9.1. Понятие издержек производства и их структура

В отличие от покупателя, которого при приобретении товара интересует его полезность, продавец, производящий товар, заинтересован в снижении издержек его производства и обращения. Ведь уровень последних в условиях свободной, или совершенной конкуренции, когда производитель не в силах воздействовать на уровень рыночной цены, оказывает решающее воздействие на объем реализации товара, размер и норму прибыли, возможность накопления и расширения производства, т. е. на конкурентную способность фирмы. Она может остаться на рынке, но может и разориться.

Под экономическими издержками понимают все платежи, причитающиеся собственникам ресурсов и достаточные для того, чтобы гарантировать стабильные поставки этих ресурсов для определенного производственного процесса. Они включают в себя внешние издержки и внутренние издержки. Внешние издержки – это те выплаты, которые фирма обязана сделать или доходы, которая фирма обязана обеспечить поставщику ресурсов, для того чтобы отвлечь их от альтернативного использования. Внешние издержки – это явные издержки. Издержки на собственный используемый ресурс представляют собой внутренние издержки. Это затраты времени и капитала владельцев фирмы, т. е. внутренних ресурсов.

Разделение издержек на явные и неявные не единственный способ классификации издержек.

Один из важнейших методов классификации издержек основывается на учете временных горизонтов, на протяжении которых принимаются те или иные производственные решения.

Для того чтобы обеспечить выпуск продукции, фирма осуществляет разного рода затраты. Объемы выпуска продукции изменяются в зависимости от изменения этих затрат. Объемы некоторых видов затрат поддаются быстрой корректировке, другие же требуют большего времени.

Затраты которые не могут быть за относительно короткий промежуток времени ни увеличены, ни уменьшены с целью увеличения или уменьшения объема выпуска продукции называют **постоянными**. Издержки сопряженные с обеспечением постоянных затрат называют постоянными (они не зависят от объема производства). Затраты, которые могут быть быстро и без особого труда подвергнуты изменению в рамках предприятия заданного размера по мере того, как изменяется объем выпуска продукции называют **переменными**. Переменные издержки – это издержки, связанные с обеспечением переменных затрат (сырье, энергия, почасовая оплата труда и др.). Различие между постоянными и переменными затратами является основной для разграничения двух периодов: краткосрочного и долгосрочного. Краткосрочный период – это период, в рамках которого объем выпуска

продукции регулируется только с помощью изменения объемов переменных затрат, в то время как постоянные остаются неизменными. Долгосрочный период – это период, в рамках которого изменяются как постоянные, так и переменные затраты. Сумму постоянных и переменных издержек называют общими издержками. Средние постоянные, средние переменные и средние общие издержки – это постоянные, переменные и общие издержки в расчете на единицу продукции.

Величина средних постоянных издержек по мере роста объемов производства устойчиво снижается, т. к. фиксированная сумма издержек распределяется на все большее и большее количество единиц продукции.

Кривая средних переменных имеет V – образную форму, сначала снижается, а затем начинают возрастать. Это объясняется действием закона убывающей отдачи. Средние общие издержки получаются в результате суммирования средних постоянных и средних переменных, кривая средних общих издержек также имеет V – образную форму.

9.2. Предпринимательский доход, валовая и чистая прибыль

Предприниматель, в отличие от других субъектов рыночной экономики, получает **предпринимательский доход (прибыль)**, выступающий в виде прироста примененного капитала. Предпринимательский доход обычно меньше, чем валовая и чистая прибыль, поскольку они образуются на предприятиях, осуществляющих воспроизводство и выполняющих свои обязательства перед государством и работниками. Валовая и чистая прибыль распределяется в разных формах, в т. ч. и в форме предпринимательского дохода (рис. 9.1).

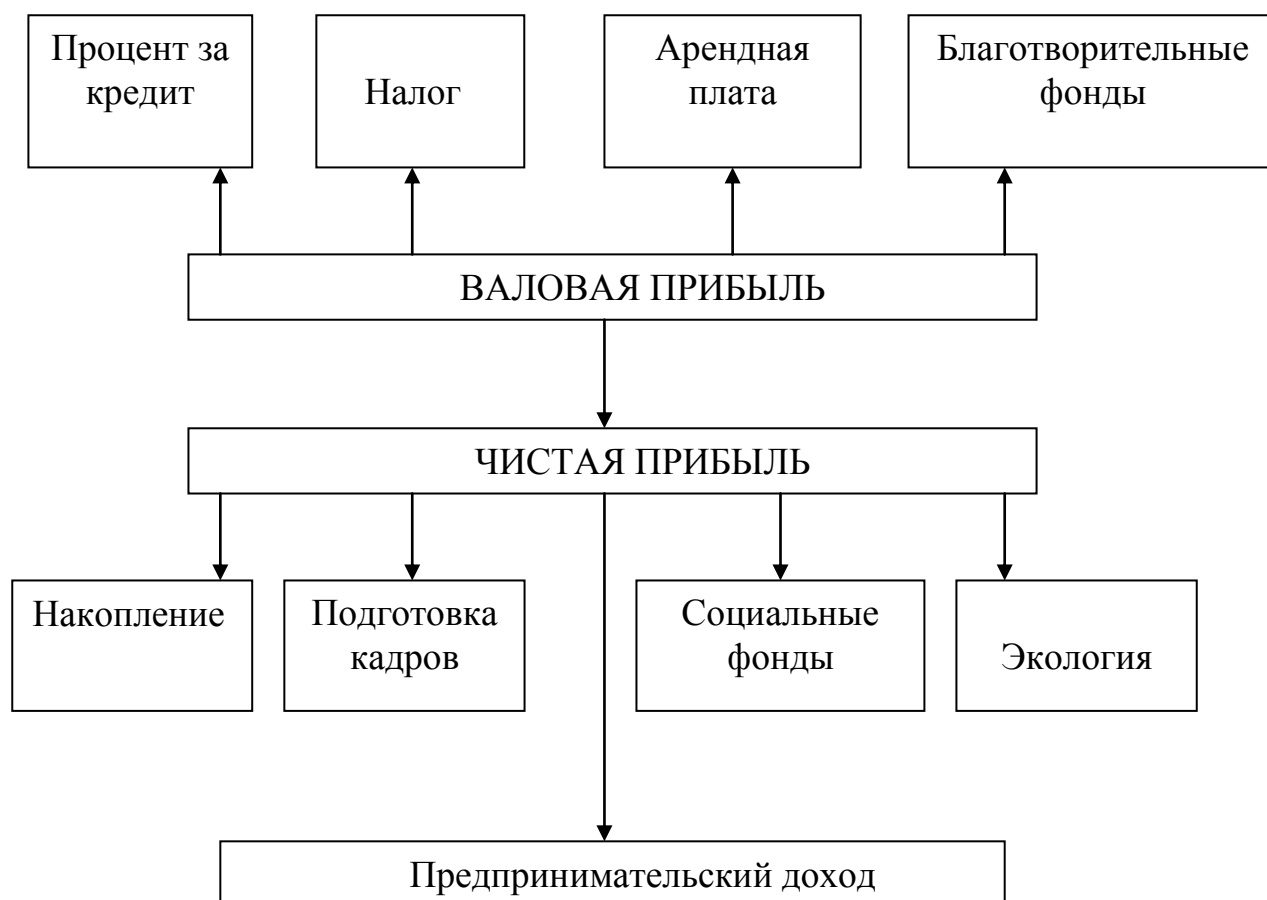


Рис.9.1. Распределение валовой и чистой прибыли предприятия

Как видно, из валовой прибыли предприятия делаются, прежде всего, внешние отчисления (налоги, процент за кредит, арендная плата, благотворительные фонды). Оставшуюся чистую прибыль используют для целей расширенного воспроизводства (накопления, подготовки кадров, развития социальной сферы, нужды экологии). В итоге предприниматель получает из чистой прибыли фирмы личный предпринимательский доход (прибыль). Если же это не частное, а акционерное предприятие, то часть чистой прибыли распределяется между акционерами

Следует отличать абсолютную величину прибыли от **нормы прибыли**, показывающей степень доходности капитала (фондов). Норма прибыли P^1 (или норма рентабельности) выражается как отношение массы прибыли (Р) к авансированным затратам (А), состоящим из стоимости средств производства (К) и расходов на заработную плату (З):

$$P^1 = \frac{P}{A} = \frac{P}{K+Z} * 100$$

В экономической практике обычно определяется **годовая норма прибыли**, величина которой прямо пропорциональна числу оборотов капитала. Она исчисляется как отношение полученной за год прибыли ко всему авансированному капиталу.

Чтобы повысить норму прибыли, предприниматель стремится использовать все факторы. Среди производственных факторов, которые может использовать предприниматель, можно выделить следующие (рис. 9.2.).

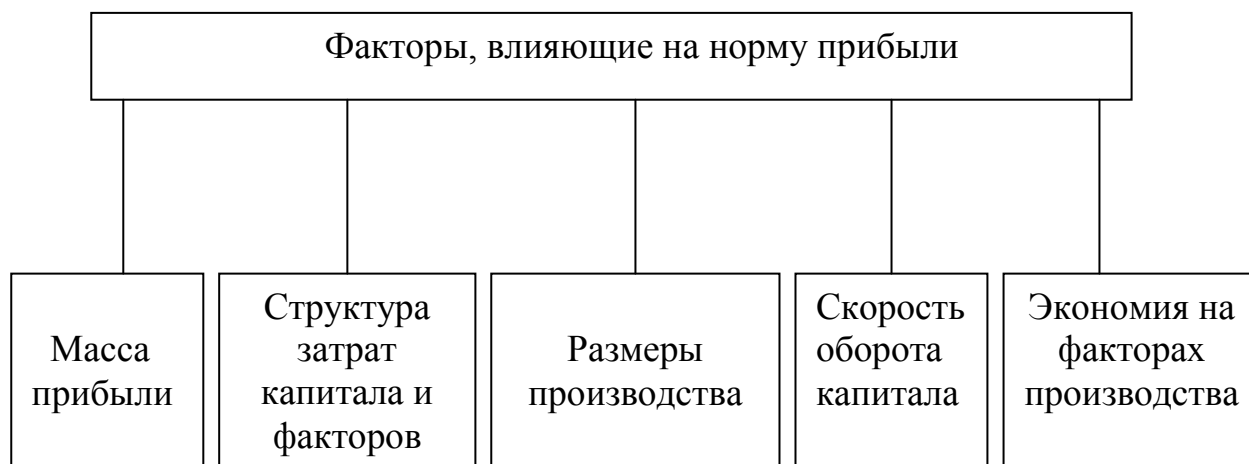


Рис. 9.2. Норма прибыли и ее факторы

Высота нормы прибыли находится в прямой зависимости от абсолютной величины прибыли, от доли расходов на наем работников в структуре затрат капитала, а также от активной части (машин, оборудования) в составе средств труда. Годовая норма прибыли тем выше, чем скорее оборот капитала. При этом к предпринимателю быстрее возвращаются деньги, авансированные на покупку средств производства, что позволяет увеличить размеры производства и прибыль при прежней общей величине капитала (фондов). Этому же способствует экономия затрат средств производства и других факторов, крупные размеры производства, позволяющие применять более производительную технику и технологию, разделение труда. На уровень нормы прибыли влияют не только рассмотренные выше внутренние факторы, на которые может воздействовать предприниматель, но и внешние,

например колебание рыночных цен, величина процентной ставки, налогового обложения, арендной платы и др. эти рыночные факторы воздействуют на абсолютную величину и, следовательно, на норму прибыли.

9.3. Закон убывающей производительности (доходности)

Закон убывающей производительности лежит в основе поведения производителя, максимизирующего прибыль, и определяет характер и функции предложения от цены. Закон убывающей производительности не предполагает неуклонного убывания производительности от века к веку. Этот закон имеет место только при условии неизменности какого – либо из факторов производства, например, технологии производства, размера производственной территории. В коротком периоде увеличение объема выпуска продукции возможно только за счет привлечения дополнительных единиц переменного фактора производства, при этом другие факторы остаются постоянными.

В этих условиях начинает действовать закон убывающей производительности, который гласит, что начиная с некоторого момента, каждая добавочная единица переменного фактора приносит меньшее приращение общего выпуска продукции, чем предыдущая. Таким образом, предельная производительность переменного фактора производства рано или поздно начинает снижаться, начиная с некоторого момента, рост издержек опережает рост объема производства. Производитель вынужден предлагать товар за более высокую цену. Совершенствование технологии или увеличение земельных угодий повысит производительность. Таким образом, закон убывающей производительности (доходности) действует в коротком периоде, а не на протяжении длительного периода существования человеческого общества.

Контрольные вопросы

1. Что такое издержки производства, каковы их виды?
2. Какова взаимосвязь между издержками производства, объемом выпуска продукции и прибылью?
3. Охарактеризуйте понятия постоянных, переменных и валовых издержек.
4. Что такое предпринимательская деятельность?
5. Как образуется предпринимательский доход?
6. Как распределяется валовая и чистая прибыль предприятия?
7. Что такое норма прибыли, каковы факторы, ее определяющие?

Тема 10. Заработная плата и рынок труда

10.1. Фактор труд и его цена

10.2. Формы заработной платы

10.3. Конкуренция на рынке труда и ее влияние на заработную плату

10.1. Фактор труд и его цена

С древнейших времен человеческий труд является важнейшей составляющей любой хозяйственной деятельности. Он по праву может быть определен в качестве универсального фактора производства. Еще в XVII в. один из родоначальников классической политэкономии В. Петти заметил: «Труд есть отец и активно творящий фактор богатства, а земля его мать». Действительно, для создания любого товара и услуги обязательно необходимы два компонента: некие материальные ресурсы и приложенный к ним, оплодотворяющий их труд человека. В современной теории факторов производства труд, наряду с землей и капиталом, считается одним из трех главных факторов, создающих богатство народов.

Процесс общественного разделения труда, развитие обмена и рыночных отношений превратили труд в специфический товар. Он стал продаваться и покупаться, сформировались спрос и предложение этого ресурса. Это означало рождение рынка труда.

В качестве покупателей, как и на других рынках ресурсов, на нем выступают предприятия (фирмы). Главная же особенность этого рынка состоит в том, что в качестве собственников фактора труд и его потенциальных продавцов выступает практически все население, за исключением нетрудоспособных лиц (детей, стариков, инвалидов и т. п.). Если земля принадлежит ничтожному проценту жителей страны, капитал в достаточных для ведения дела размерах – немногим людям, то труд – фактор производства, находящийся в распоряжении почти каждого человека.

В качестве обобщающих показателей имеющихся у населения трудовых ресурсов экономисты и статистики используют практически тождественные понятия «совокупная рабочая сила» и «экономически активное население» страны. Сюда обычно включаются все занятые в любых видах трудовой деятельности (вместе с военнослужащими) и безработные. В ту же категорию попадают и предприниматели (в основном мелкие, не пользующиеся наемным трудом), а также лица свободных профессий.

Большое значение имеет отраслевая и профессионально – квалификационная структура занятого населения, отражающаяся в соответствующей сегментации рынка труда. В докапиталистическую эпоху основная часть населения была занята в сельском хозяйстве, затем примерно до 50-х годов нашего века преобладала занятость в промышленности. В настоящее время большинство населения развитых стран работает в сфере услуг.

К главным тенденциям изменения структуры занятости могут быть отнесены:

- 1) сокращение занятости в сельском хозяйстве;
- 2) рост численности занятых в сфере нематериального производства и услуг;
- 3) увеличение занятости в наукоемких отраслях экономики (медико-биологической и аэрокосмической промышленности, производстве вычислительной техники, средств связи, электронных компонентов и др.);
- 4) рост числа работников умственного труда за счет уменьшения числа работников труда физического;
- 5) сокращение доли представителей рабочих профессий;
- 6) общий рост образовательного уровня и квалификации экономически активного населения.

Основной причиной происходящих структурных изменений в рабочей силе, несомненно, является научно – технический прогресс. По структуре занятости можно судить о прогрессивности либо относительной отсталости экономики государства.

10.2. Формы заработной платы

В условиях современной рыночной экономики рынок труда входит в состав общего рынка факторов производства, на котором формируется различные формы денежного вознаграждения за пользование экономическими ресурсами. Формы этой оплаты, или цены факторов, сильно отличаются по механизмам формирования и получили особые названия: цена труда – заработная плата, цена земли – рента, цена капитала – процент.

Заработная плата – это доход в денежной форме, получаемый наемным работником за предоставление определенной трудовой услуги. Ее также можно определить как цену фактора производства труд.

Заработная плата представляет собой основной источник доходов трудящегося населения. С точки зрения работника (домохозяйства) ее назначение заключается в обеспечении экономических условий существования человека. С точки зрения предприятия (фирмы) – в обеспечении мотивации персонала к труду.

Важным структурным показателем, отражающим зрелость развития рыночных механизмов в сфере трудовых отношений, выступает доля заработной платы (трудового

дохода) в совокупном денежном доходе населения. В странах с рыночной экономикой эта доля приобрела в послевоенные десятилетия заметную тенденцию к росту и колеблется сегодня в пределах от 75 до 80 % (в данном случае к трудовым относятся доходы всех лиц наемного труда, включая и жалование высших менеджеров корпораций).

Другими словами, львиная доля денежных доходов в развитых странах в виде заработной платы достается лицам наемного труда и существенно меньшую часть получают собственники – капиталисты, землевладельцы и т. п. Многие экономисты связывают этот процесс с соревнованием на протяжении XX в. капиталистической и социалистической систем, а порой и просто называют одним из исторических последствий Великой Октябрьской социалистической революции. В условиях соревнования страны Запада не могли себе позволить сильную социальную напряженность. Высокая доля заработной платы в общих доходах как раз обеспечивают достойную жизнь большинству населения, и гарантирует социальную стабильность в этих странах.

Заработная плата – это цена особого рода, с величиной которой тесно связан уровень жизни населения. Она подразделяется на номинальную и реальную. Номинальная заработная плата представляет собой сумму денег, получаемую за выполнение некоторой трудовой услуги. Реальная заработная плата выражается в том количестве товаров и услуг, которые могут быть куплены на номинальную заработную плату.

Оценивая соотношение названных понятий, важно подчеркнуть, что в реальной заработной плате проявляется покупательная способность заработной платы номинальной, а сама эта покупательная способность находится в прямой зависимости от величины номинальной заработной платы и в обратной – от уровня цен на потребительские товары и услуги. Данную зависимость можно изобразить в виде формулы:

$$W \text{ (реальная)} = \frac{W \text{ (номинальная)}}{P}.$$

Отсюда понятно, что реальная заработная плата возрастет с увеличением номинальной оплаты труда, но сокращается при увеличении цен (особенно резко происходит это сокращение в условиях инфляции).

Заработная плата выступает в двух основных формах: повременной и сдельной.

Повременная заработная плата – это денежная оплата трудовой услуги наемного работника, рассчитываемая в зависимости от количества отработанного им времени (час, день, неделя, месяц).

Сдельная заработная плата – это денежная оплата трудовой услуги наемного работника, рассчитываемая в зависимости от количества произведенной им продукции.

Что касается качества труда (и соответственно - выпущенной продукции), то, разумеется, оно должно учитываться при обеих формах его оплаты. Целью же использования любой формы всегда было и остается достижение максимальной отдачи (производительности) трудового фактора.

Каждая из основных форм заработной платы имеет достоинства и недостатки.

Повременная заработная плата:

- удобна при выполнении сложных и комплексных работ;
- создает потенциальные предпосылки для качественного труда (*некуда торопиться!*).

В то же время она:

- не стимулирует интенсивность труда (*солдат спит, а служба идет*);
- требует контроля за текущей трудовой деятельностью, а не за ее результатами, что гораздо сложнее (*легче самой ткать, чем нерадивую заставлять*).

В свою очередь сдельная заработная плата:

- интенсифицирует труд;
- сокращает издержки по надзору (*собственный материальный интерес – лучший контролер*).

Но и у нее есть недостатки. Эта форма:

- не заинтересовывает работника в повышении качества и даже стимулирует выпуск брака;
- Не пригодна при сложных, длительных, комплексных работах.

10.3. Сущность трудовых отношений

Вся история рынка труда – история ожесточенной борьбы двух мощнейших экономических сил: наемных работников и работодателей. Их противоборство принесло людям больше потерь, чем стихийные бедствия и даже войны. Оно не может исчезнуть, пока есть работодатели и наемные работники. Но его можно ослабить, лишить сокрушительных проявлений. Во второй половине XX в. для этого, похоже, стали складываться условия. Они связаны со становлением социальной рыночной экономики.

Социальная рыночная экономика – общественная система, при которой государство активно поддерживает развитие свободной конкуренции, способствует ослаблению конфликтов между наемными работниками и работодателям, а также реализует обширные программы поддержки социально незащищенных групп граждан.

Важным рубежом в борьбе работодателей и наемных работников стало появление профсоюзов, представляющих интересы наемных работников в переговорах с предпринимателями.

Профессиональный союз (профсоюз) – объединение работников одной профессии, отрасли производства (услуг) или предприятия, созданное для защиты интересов этих работников при согласовании с работодателями единых условий и оплаты труда для всех членов профсоюза.

Профсоюзы не устранили противоборства полярных сторон на рынке труда, но усилив позиции одной из сторон (наемных работников), вынудили постоянно считаться с этим другую и в целом способствовали тому, чтобы борьба не принимала крайние формы. Этого добиться тем, легче, чем богаче страна: в ней выше уровень благосостояния, спокойнее строятся отношения людей, реже и короче забастовки и иные острые формы противостояния.

Сегодня в большинстве стран мира применяются два основных механизма купли – продажи рабочей силы: индивидуальные трудовые контракты и коллективные договоры (соглашения). В коллективном договоре должно фиксироваться согласие по самому широкому кругу вопросов, важных для условий труда и жизни наемных работников. Высшая форма регулирования рынка труда – генеральные соглашения.

Генеральное соглашение – документ, определяющий общие направления изменения условий купли – продажи рабочей силы в целом по стране; его подписывают по итогам переговоров между собой правительство, объединения работодателей и профсоюзы.

Контрольные вопросы

1. В чем сущность заработной платы?
2. От чего зависит величина заработной платы?
3. Каковы формы и системы заработной платы?
4. Чем определяются различия в уровне заработной платы? Существуют ли в Узбекистане дифференциация заработной платы по возрастному, половому, национальному признакам? Обсудите эту проблему.
5. Какие факторы влияют на размер заработной платы?
6. Как изменяется уровень реальной заработной платы?
7. В чем заключаются особенности рынка труда?

Тема 11. Конкуренция

11.1. Сущность конкуренции и ее виды

11.2. Условия совершенной и несовершенной конкуренции

11.3. Монополистическая конкуренция и антимонопольная политика в Узбекистане

11.1. Сущность конкуренции и ее виды

Понятие конкуренции в переводе с латинского означает столкновение, состязание. В переводе на экономический язык **конкуренция** – борьба между участниками рыночных отношений за получение максимального эффекта, за выгодную сделку, т. е. это соперничество между людьми, фирмами, организациями, территориями, заинтересованными в достижении одной и той же цели. В экономической литературе существуют и другие определения конкуренции, такие как, например, конкуренция – это соперничество между участниками рынка за лучшие условия производства и реализации продукции.

Будучи неперенным условием существования рынка и реализации рынка и реализации его функции, конкуренция приобретает различные формы, каждая из которых является действенным рычагом регулирования экономики.

Различают внутриотраслевую и межотраслевую конкуренцию. Критериями разграничения двух видов являются: субъекты конкуренции ее объекты, предпосылки и результаты. **Внутриотраслевая конкуренция** – это соперничество между предпринимателями одной отрасли, занятых производством и реализацией одинаковой или взаимозаменяемой продукции. Ее объектом выступают лучшие условия производства и сбыта, предпосылками различие индивидуальной стоимости однородных товаров, результатом, формирования рыночной стоимости и рыночной цены на однородные товары. **Межотраслевая конкуренция** – это соперничество между предпринимателями, вложившими свои средства в отрасли, выпускающие различные виды продукции. Объектами конкурентной борьбы являются сферы наиболее прибыльного вложения капитала; предпосылками – различные нормы прибыли в отраслях с разным органическим строением капитала и скоростью его оборота; в результате межотраслевой конкуренции образуется средняя прибыль и цена производства.

В зависимости от способа поведения фирм на рынке на практике проявляется два основных метода конкурентной борьбы: ценовая конкуренция и неценовая конкуренция.

Ценовая конкуренция борьба между производителями за получение дополнительной прибыли посредством уменьшения издержек производства и соответственно, снижение цен на продукцию без изменения ее ассортимента и качества.

Неценовая конкуренция включает такие меры воздействия фирм на условия реализации своей продукции на рынке, как повышение технического уровня, новизна, качество товаров и услуг; создание товаров-субститутов, после производственное техническое обслуживание, реклама.

К числу основных функций конкуренции относятся: выявление и установление рыночной стоимости товара; выравнивание индивидуальной стоимости и распределение прибыли в зависимости от различных затрат труда; регулирование перелива средств между отраслями и производствами.

11.2. Условия совершенной и несовершенной конкуренции

Наиболее мощным фактором, диктующим общие условия функционирования того или иного рынка, является степень развития на нем конкурентных отношений.

Конкуренция представляет собой конкретный механизм, с помощью которого рыночная экономика решает фундаментальные вопросы Что? Как? Для кого производить?.

По степени развития конкуренции экономическая теория выделяет четыре основных типа рынка:

- Рынок совершенной конкуренции;

- Рынок несовершенной конкуренции, в свою очередь подразделяющийся на:
 - А. Монополистическую конкуренцию,
 - В. Олигополию,
 - С. Монополию.

На рынке совершенной конкуренции расщепление экономической власти максимально и механизмы конкуренции работают в полную силу. Здесь действует множество производителей, лишенных каких-либо рычагов навязывания своей воли потребителям.

При несовершенной конкуренции расщепление экономической власти ослаблено или вовсе отсутствует. Поэтому производитель приобретает известную степень влияния на рынок.

Степень несовершенства рынка зависит от разновидности несовершенной конкуренции. В условиях монополистической конкуренции она не велика и связана только с умением производителя выпускать особые, отличающиеся от конкурентных разновидности товаров. При олигополии несовершенство рынка значительно и диктуется немногочисленностью действующих на нем фирм. Наконец, монополия означает господство на рынке только одного производителя.

Монополистическая конкуренция – одна из форм несовершенной конкуренции. Сочетание элементов монополии и конкуренции определяет поведение фирм на этом рынке, для обозначения которого экономисты неслучайно используют название, включающее оба этих термина. На рис. 10.1. схематически представлены его основные черты.

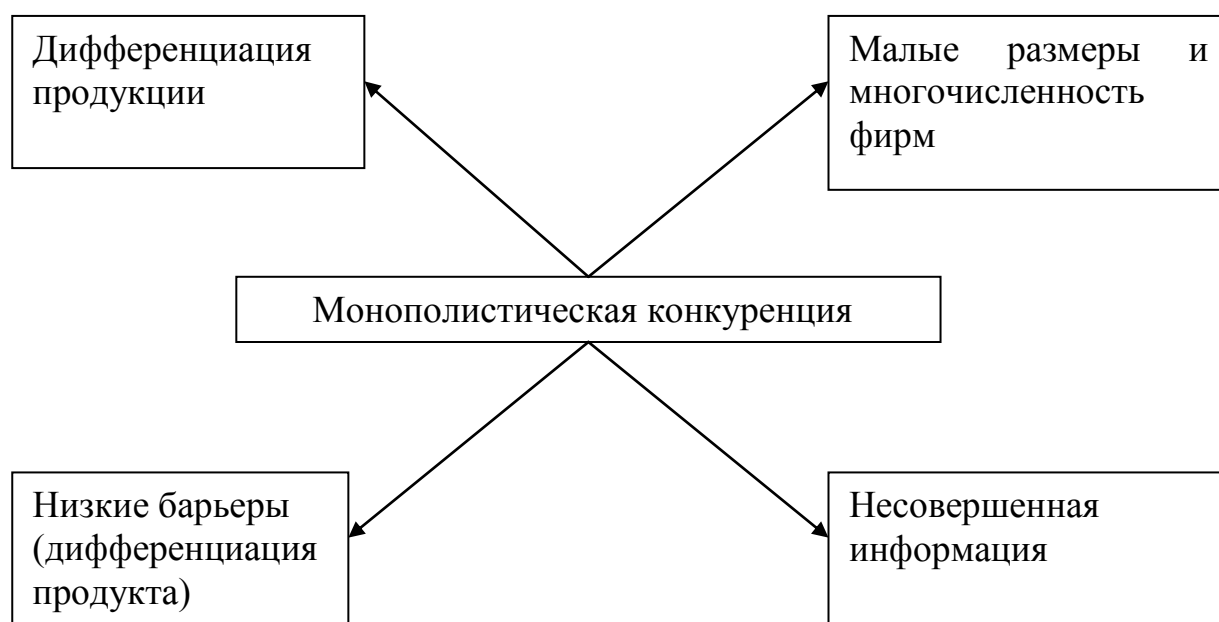


Рис. 10.1. Черты монополистической конкуренции

Олигополия является одной из самых распространенных структур рынка в современной экономике. В большинстве стран почти все отрасли тяжелой промышленности (металлургия, химия, автомобилестроение, электроника, судо- и самолетостроение и др.) имеют именно такую структуру. На рис. 10.2. схематически отражены основные черты олигополистического рынка.

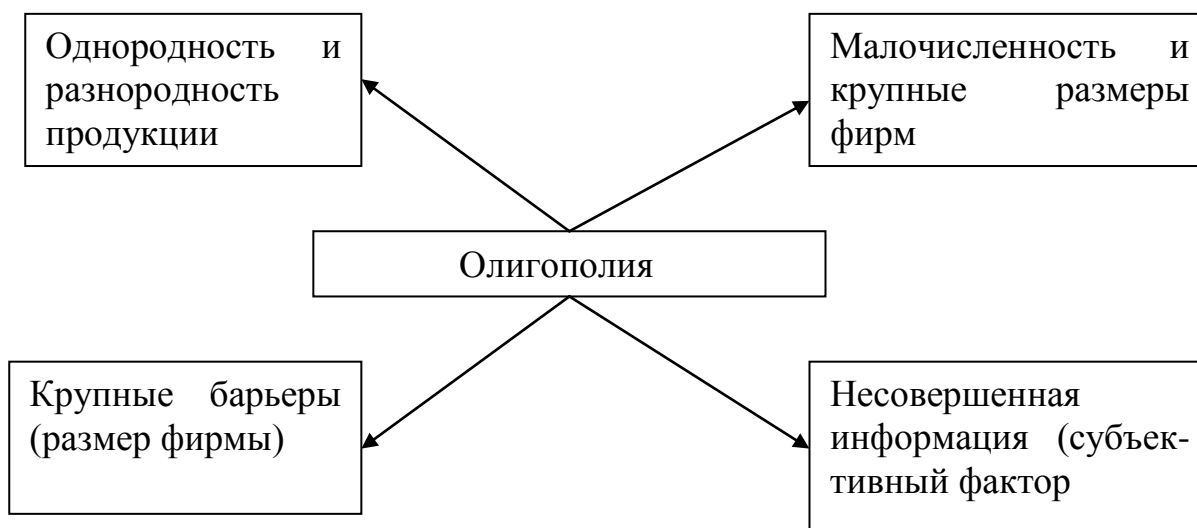


Рис. 10.2. Черты олигополии

Монополия – наиболее яркое проявление монополистической конкуренции. Собственно говоря, в условиях монополизации рынка само существование конкуренции может быть признано лишь с большими оговорками. Ведь конкуренция предполагает разделение экономической власти, наличие у потребителя выбора. Именно поэтому начинается состязание между производителями за спрос потребителя, возникает стремление наилучшим образом удовлетворить его запросы. В условиях же монополии потребителям противостоит единый производитель – гигант. Хочет или не хочет того потребитель, он вынужден пользоваться продукцией монополиста, соглашаться на его ценовые условия и т. д. На рис. 10.3. схематически отражены основные черты олигополии.

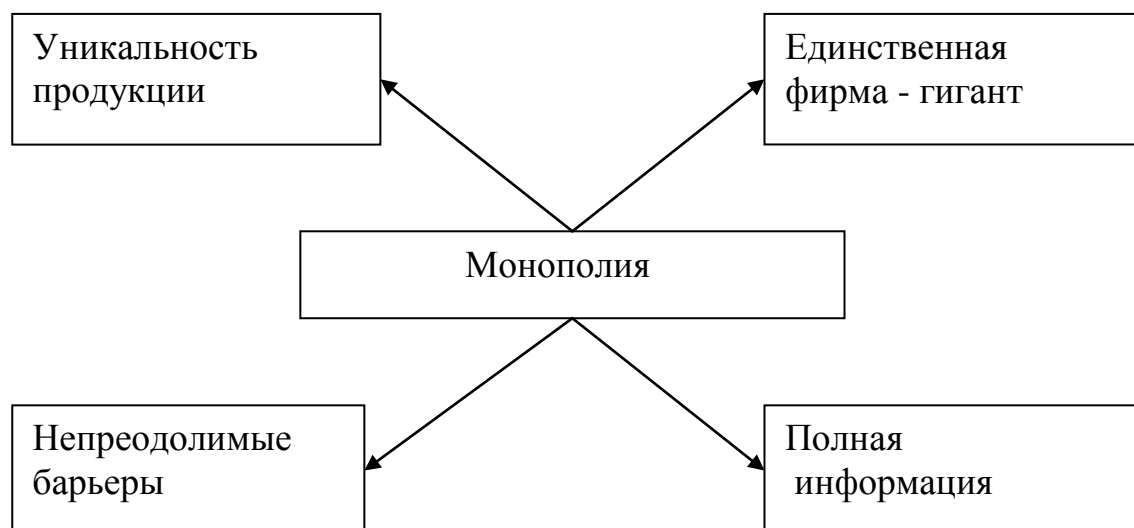


Рис. 10.3. Черты монополии

11.3. Монополистическая конкуренция и антимонопольная политика в Узбекистане

В рамках антимонопольной политики в Узбекистане можно выделить два основных направления: демополизацию и регулирование деятельности предпринимательских монополий, политика демополизации направлена на снижение (ограничение роста) степени монополизации рынка. Ее эффективное проведение в рамках переходной экономики

предполагает, во-первых, разработку системы ограничения на слияние и иные межфирменные отношения, ведущие к существенному росту монополизации и ограничению конкуренции. Антимонопольный Закон Республики Узбекистан запрещает соглашения между конкурирующими фирмами, занимающими в совокупности доминирующее положение на рынке, если их результатом может быть существенное ограничение конкуренции. В том числе, запрещаются соглашения и согласованные действия, направленные на установление и поддержание цен, раздел рынков сбыта, ограничение доступа на рынок других фирм и т. д. Положение фирм может быть признано доминирующим, если доля на рынке товара превышает 35%.

Во-вторых, проведение деконцентрации (разукрупнения) сложившихся предпринимательских монополий.

В-третьих, содействие конкуренции в монополизированных отраслях, ее проведение заключается в стимулировании создания новых предприятий в этих отраслях, в поощрении действующих предприятий других отраслей 3 производству монополизированных видов продукции, в поощрении импорта такой продукции.

Объектами регулирования являются:

- Деятельность естественных монополий;
- Деятельность предпринимательских монополий;
- Ценовое регулирование по продукции предприятий монополистов.

Отсутствие конкретной среды делает неэффективным использование рыночных механизмов в регулировании деятельности естественных монополий, поэтому государственные органы управления определяют уровень цен и тарифов, а также основные параметры, характеризующие объем и ассортимент предлагаемых товаров и услуг.

Регулирование деятельности предпринимательских монополий действующих на конкретных рынках не заменяет, а защищает конкурентный рыночный механизм. Законодательство Республики Узбекистан запрещает действие предпринимательских монополий, занимающих доминирующее положение на рынке, направленные на ограничение конкуренции. Также применяется ценовое регулирование по продукции предприятий монополистов. Посредством установления твердых фиксированных цен или так называемых предельных цен, когда предприятию установлен максимальный уровень, до которого оно может повышать цену.

Централизованное регулирование блокирует действие конкурентно рыночного механизма, препятствует нормальной работе рынка, т. е. ценовое регулирование не следует использовать как универсальное средство антимонопольной политики. Цели антимонопольной политики в Узбекистане можно сформулировать кратко:

- насыщение рынка товарами и услугами, ликвидация дефицита;
- развитие конкуренции и пресечение недобросовестной конкуренции;
- ограничение и пресечение деятельности сложившихся монополий, и недопущение образования новых;
- борьба с нарушениями закона, препятствующими развитию рынка, в том числе с коррупцией;
- поддержка новых, и, прежде всего негосударственных экономических структур;
- защита прав потребителей

Контрольные вопросы

1. Что такое конкуренция?
2. Для чего нужно антимонопольное законодательство?
3. Какие виды конкуренции Вы знаете?
4. Как ведется конкуренция, и каким образом устанавливается монополия в области «черной» экономики?

5. В чем заключается необходимость антимонопольной политики государства?
6. В чем состоит механизм рынка свободной, или совершенной конкуренции?
7. В чем состоят характерные черты механизма рынка несовершенной, или монополистической конкуренции?
8. В чем характерные черты и особенности монополии?

Тема 12. Аграрные отношения и агробизнес

12.1. Особенности аграрного сектора экономики

12.2. Земельная рента: сущность, формы

12.3. Формирование новых форм аграрных отношений в Узбекистане

12.1. Особенности аграрного сектора экономики

Сельское хозяйство появилось несколько тысяч лет назад и стало исторически первой отраслью цивилизованного материального производства. Переход к культурному земледелию и скотоводству. Возникновение сельского хозяйства ознаменовали собой зарождение производящего хозяйства в собственном смысле этого слова.

Современное сельское хозяйство является важнейшей сферой народного хозяйства любой страны. Именно сельское хозяйство призвано обеспечить население продуктами питания, а промышленность сырьем. При этом в отличие от невозобновляемых ресурсов земля - при правильном с ней обращении – может сохранять плодородие неограниченно долго. Поэтому развитый аграрный сектор – залог долговременного процветания экономики.

Сельскохозяйственный процесс обладает значительными отличиями от всех прочих сфер и отраслей производства. Рассмотрим их более подробно.

Сельское хозяйство имеет дело с живой природой – растениями и животными. В качестве главного средства производства здесь используется земля. В силу этого аграрный сектор экономики характеризуется выраженной сезонностью производства, а также весьма сильной зависимостью от природно-климатических и почвенно-биологических условий. *Экономический процесс производства тесно переплетается в сельском хозяйстве с естественным.*

Характерным признаком сельского хозяйства выступает длинный цикл производства. Готовый продукт здесь удается получить, как правило, через год или еще больший срок. Это обусловлено тем, что в большинстве развитых стран, расположенных, как известно, в умеренных широтах, природно-климатические условия позволяют собрать лишь один урожай основных культур в календарном году. Еще больше длится выращивание основных видов скота в животноводстве.

Оригинальными являются структура издержек и схема амортизации используемого оборудования. Дело в том, что хозяйства должны быть укомплектованы полным набором сельскохозяйственной техники, хотя некоторые ее виды используются лишь несколько дней в году. Так, сев и уборочные работы должны производиться в лучшие агротехнические сроки и на практике занимают в хорошем хозяйстве не более 72 часов – все остальное время соответствующая техника простаивает. Это вызывает достаточно высокие капитальные затраты в расчете на единицу продукции и завышенные отчисления в амортизационный фонд.

Тем не менее, господствующее положение в аграрном секторе (особенно в земледелии) занимают мелкие и средние фирмы с небольшими возможностями индивидуальных капиталовложений и ограниченным персоналом. Основная причина этого – пространственная протяженность земельных угодий. Из единого центра невозможно обрабатывать участки, отдаленные друг от друга на десятки километров. Не случай в аграрной сфере господствующими типами рынка являются те, где оптимальный размер предприятия невелик – монополистическая конкуренция и совершенная конкуренция.

Особенность сельского хозяйства является особо тесная связь с банковской системой, небольшая зависимость от кредита, что обусловлено характерными чертами действующих на рынке сельскохозяйственной продукции фирм (малая фирма редко имеет значительные финансовые резервы) и сезонным характером производства (хозяйство не может начать производство без кредита ранней весной и способно погасить свои обязательства лишь поздней осенью).

12.2. Земельная рента: сущность, формы

Фактор земля, как и фактор, капитал (в отличие от фактора труд), не является неотделимым от своего владельца. Напротив, весьма распространена ситуация, когда собственником земли является одно лицо, а производственным использованием ее занимается другое. Иными словами, в аграрной сфере часто происходит расщепление пучка прав собственности. Собственник земли за определенную плату передает право на коммерческую эксплуатацию земли арендатору, который производит сельскохозяйственную продукцию и из выручки от ее продажи расплачивается с землевладельцем. Привлечение земли в качестве фактора производства вызывает к жизни категорию земельной ренты как своеобразной платы за этот ресурс (для арендатора) и одновременно особенного вида дохода (для землевладельца, а отчасти – и для арендатора).

Земельная рента представлена двумя основными формами: дифференциальной рентой и абсолютной рентой.

Как известно, земельные угодья сильно отличаются по качеству. Часть из них расположена в благоприятных для развития сельского хозяйства природно-климатических зонах, обладает хорошими, скажем, черноземными почвами, имеет достаточную увлажненность. Другие земли находятся в гораздо худших природных условиях. Отличаются земли и по местоположению. Некоторые расположены вблизи крупных городов и транспортных артерий, что приближает их к потребителям сельскохозяйственной продукции и поставщикам удобрений и иных промышленных товаров. Другие обрабатываемые земли лежат в глубинке. Вместе с тем земельный фонд ограничен, т. е. как земли вообще, так и земельных участков определенного качества имеется строго определенное количество.

Хозяйства, работающие на лучших и средних землях, находятся в выигрышном положении по сравнению с хозяйствами на худших участках, поскольку их издержки ниже. Это дает им возможность получать дополнительный доход, называемый **дифференциальной рентой I**. Наиболее типичными причинами образования дифференциальной ренты I являются преимущества, которые имеет земельный участок по плодородию или по местоположению.

Причиной дифференциальной ренты является монополия на землю как объект хозяйства. Дело в том, что в сельском хозяйстве капитал функционирует иначе, нежели в промышленности. Здесь количество лучших земель (плодородных и близко расположенных к рынкам сбыта) ограничено. Вместе с тем потребность в сельскохозяйственной продукции в связи с ростом городов и населения быстро растет. Поскольку сельскохозяйственное производство невозможно сосредоточить лишь на лучших участках земли (в хозяйствах, имеющих монополию на землю как на объект хозяйства), а на продукцию, произведенную на худших участках, обеспечен спрос, то именно условия производства на худших землях являются общественно нормальными, регулирующими формирование цены производства на сельскохозяйственные товары. В результате хозяйства, имеющие лучшие земли, получают дополнительную прибыль, которая представляет собой разность между общественной ценой производства на худших участках и индивидуальной ценой производства на лучших участках земли.

Условия возникновения дифференциальной ренты I состоят в более высокой производительности труда сельскохозяйственных рабочих на лучших участках, что выражается в более низком уровне издержек при производстве и транспортировке продуктов

и, следовательно, большей прибыли. Дифференциальная рента I своим источником имеет прибавочный труд сельскохозяйственных рабочих. Она возникает независимо от частной собственности на землю. Роль последней состоит в том, что излишек прибыли над средней прибылью (сверхприбыль) переходит из рук арендатора – капиталиста в руки землевладельца и присваивается им в виде ренты.

Как видно, дифференциальная рента I, связанная с естественным плодородием земли, является результатом различной производительности капиталов, вложенных в земельные участки разного качества. Она выражает экстенсивное ведение сельского хозяйства, при котором рост продукции осуществляется за счет расширения посевных площадей. В отличие от этого **дифференциальная рента II** связана с экономическим или искусственным плодородием земли. Это предполагает интенсивное ведение сельского хозяйства, дополнительное вложение капитала в одни и те же земельные участки (применение тракторов и машин, минеральных удобрений, передовой агротехники, мелиорации и др.). Поэтому улучшается плодородие почвы, растет урожайность, что повышает производительность труда и снижает издержки производства, образует сверхприбыль, т. е. возникают условия для формирования дифференциальной ренты II.

Таким образом, дифференциальная рента II, как и дифференциальная рента I, своим существованием обязана монополией на землю как на объект хозяйства, а источник ренты – прибавочная стоимость, создаваемая наемными рабочими, т. е. сверхприбыль. Однако она отличается от дифференциальной ренты I по условиям образования, поскольку при ней неодинаковая производительность труда связана не с плодородием и удаленностью от рынка сбыта, а с добавочными вложениями капитала. Кроме того, есть отличия и по способу распределения и присвоения. Дифференциальная рента I, связанная с естественным плодородием, распределяется так, что ее присваивает частный землевладелец, государство. Дифференциальная рента II, требующая добавочных вложений в капитал, распределяется и присваивается по-другому. Если срок арендного договора не истек, то ее присваивает арендатор – капиталист. Когда же срок аренды кончился, то землевладелец при заключении нового договора, учтя доход от добавочных вложений капитала, повышает арендную плату. При этом сверхприбыль превращается в дифференциальную ренту II, которую присваивает землевладелец. По этому землевладелец и арендаторы- капиталисты борются из-за сроков аренды. Если первые заинтересованы в коротких сроках аренды, то вторые – в ее длительных сроках.

При рассмотрении дифференциальной ренты выяснилось, что на худших землях она не образуется. Однако землевладелец и эти земли сдает в аренду, ибо получает за это **абсолютную ренту**. Причиной ее образования является монополия второго вида в сельском хозяйстве – монополия частной собственности на землю. Она затрудняет свободное приложение капитала к земле, его переливание в ходе межотраслевой конкуренции, устанавливающей среднюю прибыль. Исторически сложилось так, что в сельском хозяйстве доля труда по сравнению с долей средств производства часто выше, чем в промышленности. Поэтому в сельском хозяйстве на единицу капитала создается больше прибавочной стоимости, а стоимость сельскохозяйственных продуктов больше общественной цены их производства. Разницу между стоимостью сельскохозяйственной продукции и общественной ценой ее производства на худших землях образует добавочную прибыль, которую присваивает землевладелец в виде абсолютной ренты. Она повышает рыночные цены сельскохозяйственных товаров, позволяет земельным собственникам облагать общество своего рода данью в виде ренты. Итак, причиной абсолютной ренты, получаемой с худших земель, является монополия частной собственности на землю, условием ее образования – более низкое органическое строение капитала – O ($O = C : V$, где C – стоимость средств производства; V – стоимость рабочей силы) в сельском хозяйстве, источник – прибавочная стоимость, создаваемая трудом сельскохозяйственных рабочих.

12.3. Формирование новых форм аграрных отношений в Узбекистане

На первом этапе осуществления экономических реформ в Узбекистане особый приоритет был отдан реформированию сельского хозяйства. Перспективы развития, экономическое и финансовое состояние в сложный переходный период многих отраслей промышленности республики, таких как хлопкоочистительная, текстильная, легкая, пищевая, сельскохозяйственное машиностроение и другие, а это около половины всего промышленного потенциала, непосредственно зависят от сельского хозяйства.

Продукция сельского хозяйства, особенно хлопок, служит в настоящее время основным валютным ресурсом, главным источником, за счет которого обеспечивается закупка по импорту жизненно важных для республики продуктов питания, медикаментов, нефти и нефтепродуктов, техники и технологического оборудования.

Земля в Узбекистане является главным богатством, т. е. она есть важное условие для жизнедеятельности людей. Главный вопрос аграрной политики государства – это вопрос о собственности на землю. В этом плане была создана правовая база - принят Закон «О земле». В нем был определен характер отношений в сельском хозяйстве и отношения к земле. Конституцией было закреплено то положение, что земля не подлежит продаже в частную собственность, а может передаваться на условиях долгосрочной ее аренды. Развитие рыночных отношений в сельском хозяйстве происходит путем предоставления земли в пожизненное пользование с правом наследования. Земледелие Узбекистана основано на поливных землях, обслуживаемых мощной ирригационной системой. Для освоения 1 га новых земель нужны очень большие средства, которыми не располагают ни фермеры, ни их объединения. Такой объем капиталовложений в мелиоративные работы может освоить только государство.

Реформированию были подвержены прежние экономические отношения в системе организации управления на селе. Был сделан вывод о том, что все государственные сельскохозяйственные предприятия (совхозы) нужно реорганизовать в коллективные, акционерные и другие формы собственности и что первичным сельскохозяйственным звеном является кооператив, объединяющий фермерские хозяйства и обслуживающий их, координирующий и помогающий им в вопросах материально – технического обеспечения и обслуживания. Основой организации сельскохозяйственного производства было признано фермерское хозяйство при том условии, что будет существовать сильная обслуживающая инфраструктура – агрофирмы, машинно-тракторные марки, ремонтные мастерские, заготовительные пункты, малые перерабатывающие предприятия и т. д.

Сначала были реорганизованы совхозы в коллективные, акционерные, кооперативные сельскохозяйственные предприятия. Благодаря происходящим структурным преобразованиям, росту численности и активизации деятельности фермерских хозяйств, реализации механизмов их льготного кредитования, своевременной финансовой поддержки, а также повышению эффективности использования материально – технических ресурсов в аграрном секторе экономики республики произошли существенные сдвиги. Так, по данным Государственного комитета Республики Узбекистан по статистике, объем валовой продукции сельского хозяйства в 2005 году по сравнению с 2004 годом увеличился на 6,2% и составил 5395,5 млрд. сум. Результатом проведенных реформ стало наделение земель путем расширения личных приусадебных участков и отвода новых земель под личные подворья и садово-дачные участки.

Одним из главных направлений аграрной политики явилось вовлечение в промышленность и сферу обслуживания излишних рабочих рук, занятых в сельском хозяйстве. Приоритетной является задача создания и новых рабочих мест за счет открытия мобильных малых предприятий с современной технологией.

Еще одним приоритетом аграрной политики является ускоренное развитие производственной и социальной инфраструктуры. Это разветвленная сеть коммунальных и инженерных сетей, способных изменить социальный быт сельских жителей. Важной задачей

является также создание повсюду широкой сети мелкооптовых магазинов, ремонтных мастерских и пунктов, снабжающих дехкан саженцами, сельхозтехникой, минеральными удобрениями и др. реформы на селе не окончены, а главной задачей современного этапа является модернизация отношений собственности, создание агрофирм, сети рыночной и производственно-социальной инфраструктуры, повышения уровня технической оснащенности труда дехкан и их правовая защита.

Контрольные вопросы

1. Что понимают под фактором земля в широком и узком смыслах? Какую роль играет этот фактор в экономике Узбекистана?
2. Какие способы классификации природных ресурсов вы знаете?
3. Назовите специфические особенности аграрного сектора экономики?
4. Что такое дифференциальная и чистая рента? Каковы причины их образования?
5. В чем сущность дифференциальной земельной ренты I и II?
6. Назовите объективные и субъективные причины трудностей в аграрном секторе нашей страны.
7. Охарактеризуйте основные типы предприятий в сельском хозяйстве Узбекистана?
8. Нужна ли Узбекистану частная собственность на землю?

Литература

1. Каримов И.А. Узбекистан – свой путь обновления и прогресса. Ташкент, Узбекистон. 1992 г.
2. Каримов И.А. Узбекистан – собственная модель перехода на рыночные отношения. Т., Узбекистон, 1993 г
3. Каримов И.А. О приоритетах экономической политики Узбекистана. Ташкент, Узбекистон. 1993 г
4. Каримов И.А. Наш путь независимой государственности и прогресса. Ташкент, Узбекистон. 1994 г.
5. Каримов И.А. Узбекистан по пути углубления экономических реформ. Ташкент, Узбекистон. 1995 г.
6. Каримов И.А. Узбекистан на пороге 21 века: угрозы безопасности, условия и гарантии прогресса. Ташкент, Узбекистон. 1997 г.
7. Каримов И.А. Узбекистан на пути к великому будущему. Ташкент, Узбекистон. 1998 г.
8. При империи нас считали людьми второго сорта. Ответы на вопросы корреспондента «Независимой газеты» (г. Москва) 14 января 2005 г. Т., Узбекистон. 2005г.
9. Пол Хейне «Экономический образ мышления». М.,»Дело» 1997 г.
10. Шишкин А.Ф. «Экономическая теория» учебник. М., «Владос» 1996 г.
11. Борисов Е.Ф. “Экономическая теория” учебник. М., «Юрист» 1997 г.
12. Фишер С., Дорнбуш Р., Шиалензи Р., «Экономика». М., «Дело» 1997 г.
13. Ховард К., Журавлева Г., Эриашвили Н. «Экономическая теория» учебник. М., «Юнити» 1997 г.
14. Боликоев В.З. «Общая экономическая теория» учебное пособие. Новосибирск «ЮКЭА» 1998 г.
15. Абдурахмонов К. и др. «Экономическая теория» Учебник для студентов высших учебных заведений. Т., «Шарк» 1999 г.
16. Н. Грегори Мэнкью «Принципы экономики». Санкт- Петербург, «Питер» 2001 г.
17. Чепурина М.Н., Кисилева Е.А. «Курс экономической теории» учебник. Киров «АСА» 1999 г.
18. Камаев В.Д. «Экономическая теория» учебник. М., «Владос» 1999 г.
19. Добрынин А.И., Тарасевич Л.С. «Экономическая теория» учебник. Санкт- Петербург, «Питер» 2000 г.
20. « Курс экономики» Под ред. Проф. Б.А.Райзберга М, «Инфра- М» 2001 г.
- 21.«Экономическая теория». Учебник под ред. В.И.Видяпина, Г.П.Журавлевой, С.С.Гулямова, М.Ш.Шарифходжаева, К.Х.Абдурахманова «Шарк» Т, 1999 г.
22. «Экономика» Учебник под ред. А.С.Булатова М, 2001г.
23. «Экономическая теория». Учебник под ред. В.И.Видяпина, Г.П.Журавлевой. М, 2000г. Рос. экон. акад.
24. Улмасов А. «Иктисодиет асослари». Т., «Мехнат» 1997 г.
25. Шодмонов Ш.Ш., Алимов Р.Х., Жураев Т.Т. «Иктисодиет назарияси» Ташкент, «Молия» 2002г.
26. Ильин С.С., Маренков Н.Л. Экономическая теория. Курс лекций. М. «Экзамен», 2005
27. Грязнова А.Г., Юданова А.Ю. Микроэкономика. Учебник. М.«КноРус», 1999