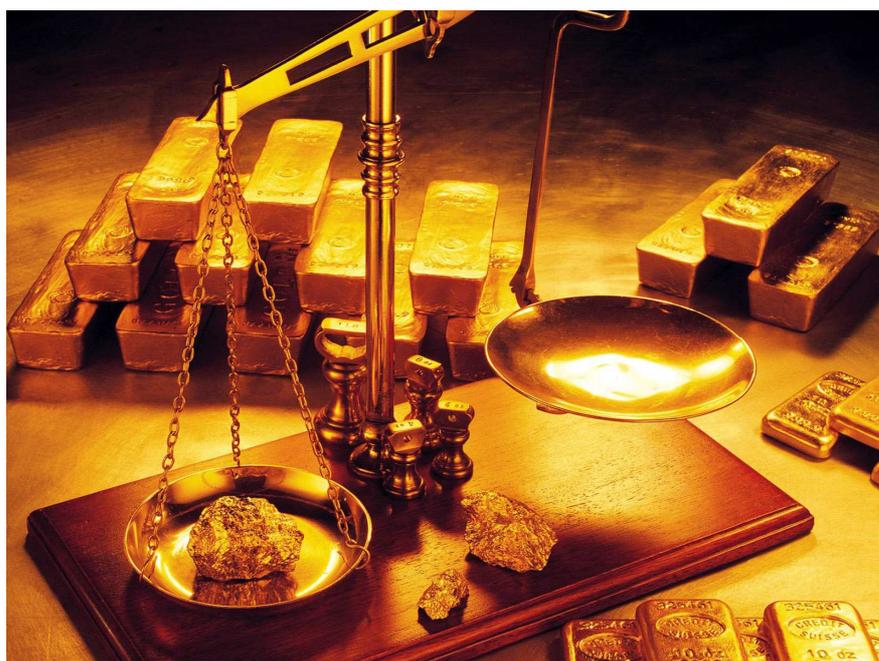


МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

САМАРКАНДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
ИНСТИТУТ ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ

*Текст лекции по*



## *Экономической теории*

Кафедра философии

Зав. кафедры: Шодиев Р.Т. доктор философских наук, профессор.

Тузувчи : доц. Рахматов Б.Б.

Рахматов Б.Б. **Теории экономики.** Текст лекции. - Самарканд: Самаркандский государственный институт иностранных языков, 2010, 155 стр.

Настоящее текст лекции создано для того, чтобы еще раз дать понятие об экономике. Тема раскрывается в тесной связи с особенностями экономической идеей. В также показана роль экономики в жизни молодого поколения и в развитии общества.

Предназначается для студентов бакалавриата с 1 по 4 курс, магистрантов, а также преподавателей экономики.

Электронный вариант данного пособия сдан в Информационно-ресурсный центр института.

**Ответственный редактор: Р.Т. Шодиев** - доктор философских наук, профессор.

**Рецензенты:** **Р.С. Марданов** - кандидат философских наук, доцент,  
**Х.Х. Самибоев** - кандидат философских наук, доцент.

## Тема -1 Предмет и методы экономической теории.

### Вопросы

1. Понятие экономики и его главной проблемы. Сущности виды и безграничности потребления. Сущности экономических ресурсов, их виды и ограниченности.

2. Формирование и развитие экономические знание. Экономические идеи Древнего Востока и Запада. Основное течение в формировании "Экономической теории " как наука:

3. Предмет и метод экономической теории. Экономический законы и категории (Научный понятие). Системы экономических законов. Позитивные и нормативные методы Роль экономической теории в социально-экономическом развитие Узбекистана. Функции экономической теории в формировании сознание студентов идеи независимости

Понятие экономики и его главной проблемы.

Слово «экономика» (от греч. *oikonomike*) означает искусство ведения домашнего хозяйства, домоводство. Точно сказать, что такое «экономика» в современных условиях, сложно. **Экономика** – это и совокупность общественных отношений, связанных с производством. Это та или иная производственная система, хозяйство. Это и научная учебная дисциплина, которая изучает хозяйственную жизнь человека, предприятия, общества в целом.

Наиболее общее определение выглядит следующим образом: экономика – это деятельность людей, связанная с обеспечением материальных условий их жизни.

**Общество** – это совокупность людей, объединенных на определенной ступени исторического развития определенными производственными отношениями, которые влияют на все другие отношения в обществе.

Современная экономика состоит из двух сфер:

- 1) сфера материального производства (какие-либо товары);
- 2) непроизводственная сфера (какие-либо услуги).

Материальное производство состоит из производства материальных благ (промышленность, сельское хозяйство, строительство) и производства материальных услуг (транспорт, торговля и т. д.).

Нематериальное производство состоит из производства нематериальных благ (создание духовных ценностей) и производства нематериальных услуг (научное консультирование, здравоохранение, образование и т. п.).

### **Сущности виды и безграничности потребления.**

В основе функционирования экономики как хозяйственной системы лежат потребности людей.

*Потребность* есть ощущение недостатка в том, что доставляет удовлетворение.

Потребности отдельных людей характеризуются как *личные*, которые подразделяются на физиологические, социальные и духовные. Подобное деление обусловлено биологической, социальной и духовной сущностью человека.

*Физиологические потребности* определены тем, что человек как представитель животного мира должен удовлетворять потребности в энергетическом обеспечении своего организма, поддержании в нем необходимого обмена веществ, безопасности и т.д.

Будучи существом социальным, каждый человек занимает определенное место в обществе, общается с определенным кругом людей, а это рождает *потребности социального характера*.

Например, возникает потребность в самоутверждении, общении, занятии политикой, благотворительностью и т.д.

*Духовные потребности* людей обусловлены внутренним миром человека, стремлением «уйти в себя», самоуглубиться, сконцентрироваться на том, что не связано с физиологическими и социальными потребностями. Такие потребности побуждают к занятию искусством, культурой, религией не ради удовлетворения физиологических и социальных нужд, а из внутреннего духовного побуждения, из стремления понять высший смысл своего существования.

В целом потребности людей можно представить в виде пирамиды, в основании которой лежат физиологические, а на ее вершине – духовные потребности.

Потребности людей имеют тенденцию к росту. Устойчивость этой тенденции позволяет ученым говорить о существовании *закона возвышения потребностей*.

С точки зрения морали, нравственности, интересов развития человека как личности, потребности делят на истинные и мнимые, разумные и неразумные, даже вредные для человека. Современная экономическая теория игнорирует подобное деление, принимая сам факт наличия потребностей, а их безграничный рост рассматривает как одну из основных аксиом.

Потребности, рождая желание обладать тем, что их может удовлетворить, выступают как исходный пункт экономической деятельности людей, поскольку лишь часть человеческих потребностей может быть непосредственно удовлетворена природным окружением. Большую их часть – причем все возрастающую – людям приходится производить самим. Вот почему экономику можно рассматривать как *систему удовлетворения потребностей людей*.

Необходимость заниматься экономической деятельностью рождает *производственные потребности*. Эти потребности в том, что способно обеспечить процесс производства. Поскольку производство возникает вследствие необходимости удовлетворения личных потребностей, то можно говорить об их производном характере. Соответственно, рост личных потребностей предполагает рост производственных потребностей.

Удовлетворение потребностей происходит в процессе потребления. Наличие личных и производственных потребностей обуславливает деление потребления на личное и производственное. *Личное потребление* обеспечивает удовлетворение личных потребностей, *производственное* – производственных.

**Сущности экономических ресурсов, их виды и ограниченности.** Вся совокупность необходимых людям благ можно разделить на два типа: свободные и экономические блага.

К *свободным* относятся блага, которые людям дает сама природа прямо и непосредственно. Люди их потребляют уже в силу своего существования. Многие из свободных благ поступают в процесс производства и потребления без ограничений. Таковыми, например, являются атмосферный воздух, солнечный свет, тепло, многие полезные для людей атмосферные и космические явления.

Экономические блага являются результатом производства как экономической деятельности людей и выступают в форме продукта. Чтобы иметь и потреблять такие блага, их надо произвести. В силу этого экономические блага (или продукты) являются *ограниченными*, что обуславливает особую важность экономики как системы удовлетворения потребностей людей.

В свою очередь, *экономические блага делятся на материальные и нематериальные*.

*Материальными благами* называются вещи, способные удовлетворять ту или иную потребность. Особенность материальных благ заключается в том, что они содержат материал природы, их можно использовать, хранить, после потребления они превращаются в отходы.

Способность материальных благ храниться, накапливаться, особым образом потребляться позволяет их подразделять на текущие и капитальные.

К *текущим* – относят вещи, полезность которых используется в течение относительно короткого времени, иногда нескольких минут: можно быстро выпить бутылку лимонада, съесть котлету или пирожок. Более продолжительное время используются текущие блага многократного пользования, как, например, одежда и обувь.

К *капитальным* благам относят здания, сооружения, оборудование, станки – все то, что служит годами, десятками, а иногда и сотнями лет.

К *нематериальным* благам относятся услуги, представляющие собой действия людей по удовлетворению определенного рода личных и производственных потребностей. Особенность услуг заключается в том, что их нельзя хранить, перевозить, запастись впрок, их производство и потребление совпадает во времени, как, например, лекция преподавателя в студенческой аудитории. Важно при этом иметь в виду, что оказание услуг возможно при наличии соответствующих материальных благ. Та же лекция, к примеру, требует аудитории, столов, стульев и т.д.

С учетом способности благ удовлетворять личные и производственные потребности они подразделяются на блага потребительского и производственного назначения.

К *потребительским благам* относятся предметы потребления и личные услуги. Одни из них могут потребляться индивидуально (продукты питания, одежда, обувь и т.п.), другие – коллективно или совместно, как это происходит с услугами театров и кино.

К *производственным благам* относятся средства производства и услуги, необходимые для производства предметов потребления, других средств производства и услуг. Это производственные здания, сооружения, оборудование, услуги грузового транспорта и т.п.

Рассмотренные нами блага во многом определяют *структуру экономики* как общественного хозяйства.

Прежде всего выделяются *сферы производства и потребления*. Материальную основу первой сферы составляют блага производственного назначения – средства производства. Материальную основу второй сферы образуют блага потребительского назначения – предметы потребления.

Зависимость потребления от производства дает основание выделять сферу производства как главную в общественном хозяйстве. Не удивительно, что экономическая теория основное внимание уделяет именно производству.

### **Формирование и развитие экономических знаний.**

#### **Экономические идеи Древнего Востока и Запада.**

Основное течение в современной экономической теории

Истоки экономической науки следует искать в учениях мыслителей древнего мира.

место	периоды	мнения
<b><u>Древнее Восток</u></b>  древнекитай мыслитель	Древнеиндийские "Законы Ману" (IV- III в. до н. э.)  Конфуций(551- 479 гг. до н. э.)	отмечали существование общественного разделения труда, отношений господства и подчинения  указывалось на различия в умственном и физическом труде, причем первый объявлялся монополией "высших" слоев, а второй -

китайского философа	Сюнь Цзы (III в. до н. э.),	уделом "простолюдинов" основную массу которых составляли рабы.  высказывалась мысль о том, что все люди равны от рождения, что "накопленным богатством" должны пользоваться все и что люди из народа должны иметь право частной собственности на землю.
<b>Древней Греции.</b>	Ксенофонта (430-354 гг. до н. э.), Платона (427-347 гг. до н. э.), Аристотеля (384-322 гг. до н. э.)	- можно охарактеризовать как теоретически исходные пункты современной экономической науки, например, идея о полезности как основе ценности хозяйственных благ, правильного обмена хозяйственных благ, обмена эквивалентов и т. д.
<b>Древнего Рима:</b>	Катона Старшего (234-149 гг. до н. э.), Варрона (116-27 гг. до н. э.), Лукреция Кара (99-55 гг. до н. э.), Калумеллы (I в. н. э.), Сенеки (2-65 гг. н. э.) -	являлись своего рода развитием экономической мысли Древней Греции.

. Основное течение в формирование "Экономической теории " как наука:

<b>меркантилизм</b>	– источника происхождения богатства (и в этом их заслуга, ибо они заговорили об этом первыми). Но трактовали они этот вопрос неправильно, ибо источник богатства выводили из сферы обращения, а само богатство отождествляли с деньгами. Т. Ман, А. Монкретьен де Ваттевиль, Г. Скаруффи (1519-1584), Д. Норе (1641 - 1691), Д. Юм (1711 -1776).
<b>протекционизм</b>	– политика направленная на защиту, ограждение национальной экономики от конкуренции со стороны других государств путем введения таможенных барьеров, ограничения проникновения в страну иностранных товаров и капиталов. это затраты для восстановления и воспроизводства основных, возобновления оборотных фондов
<b>Либерализм</b>	– минимального вмешательства государства в экономику, рыночного саморегулирования на основе свободных цен, складывающихся в зависимости от спроса и предложения. А. Смита шотландском (1723-1790) "Теория нравственных чувств". и Д. Рикардо (1772-1823).

<b>марксизм</b>	– попытка построить общество без частной собственности на средства производства, опираясь на экономику государственного типа, Карл Маркс и Фридрих Энгельс(1818-1883г.г.)
<b>Маржинализм</b>	(в переводе с английского - "предельный") - теория, представляющая экономику как систему взаимосвязанных хозяйствующих субъектов и объясняющая экономические процессы и явления исходя из новой идеи использования предельных (max и min) крайних величин или состояний, которые характеризуют не сущность явлений, а их изменение в связи с изменением других явлений. К Менгер (1840-1921), Ф. фон Визер (1851 - 1926), Э фон Бем-Баверк (1851 - 1914), У. С. Джевонс (1835- 1882).

Опираясь на высшие достижения классической школы политической экономии, Карл Маркс и Фридрих Энгельс создали теоретическую концепцию, получившую обобщенное название **марксизм**.

#### **Развитие экономической мысли в Центральной Азии**

	Фараби(870-950), и Ибн Сины( <b>Авиценна</b> ) (980-1037)	необходимо достижение сбалансированности доходов и расходов с учетом выделения средств для образования резервов на случай стихийных бедствий или войны.
	<b>Абу Райхан Беруни</b> (973-1048)	- взаимодействия человека с окружающим его миром, он впервые исследовал происхождение денег, показав, что оно связано с возникновением потребностей в обмене продуктами труда
	<b>Юсуф Хас Ходжиб</b> (1069).	роль труда в развитии общества, на важность вопросов разделения труда и отметил особенности и характер материальных благ. он дал четкое определение функций денег.
	<b>Алишера Навои</b> (1441 - 1501) Абдуррахмана Джами (1414-1492), Бабура Захиреддина Мухаммеда (1483-1530), Мирзы Бедиля (1644-1721), Азади (1700-1760), Махтумкули (1733-1782) и др.	роль труда в создании богатства, ученый считал, что "богатство - это благо только в том случае, если им пользуется весь народ". По его мнению, источником обогащения государства являются налоги, поэтому он высказывался за установление справедливой налоговой системы.

Предмет и метод экономической теории.

Экономическая теория изучает историческую эволюцию системы рационального хозяйствования как источника и движущей силы роста, действительного богатства и благосостояния отдельных групп и членов общества в аспекте товарно-денежных отношений.

Как уже отмечалось, предметом экономической теории являются закономерности и факторы экономического роста. Но каковы цели этого роста, во имя чего они осуществляются?

Из общего анализа предмета экономической теории, увеличения производства при ограниченных ресурсах формируются цели по удовлетворению потребностей и социализации общественно-экономической жизни. Это:

- стабильный рост поступательного объема производства (экономический рост);
- стабильный уровень цен на основе свободной конкуренции;
- высокий уровень занятости;
- поддержание равновесного внешнеторгового баланса и др.

Экономические законы и категории (Научное понятие).

Все экономические явления и процессы развиваются под воздействием экономических законов. Что такое экономический закон?

Это наиболее существенные, устойчивые, постоянно повторяющиеся объективные причинно-следственные связи и взаимозависимости в экономических явлениях и процессах. Это законы развития отношений производства, распределения, обмена и потребления.

Между законами развития общества (экономическими законами) и законами природы существуют общие черты и различия. Общее между ними то, что, как и законы природы, экономические законы объективны, т. е. действуют независимо от воли и сознания людей. Различия же заключаются в следующем:

- экономические законы являются законами человеческой деятельности. Они возникают в процессе деятельности людей и осуществляются через нее. Законы природы действуют и вне человеческого общества, например закон всемирного тяготения;
- законы природы вечны, экономические законы исторически преходящи;
- открытие и применение экономических законов требуют определенных усилий, так как это использование встречает сильное противодействие отживающих сил общества.

Экономические законы объективны, т. е. не зависят от воли и сознания людей, людьми они не изобретаются (как, например, законы юриспруденции). Однако встает вопрос, могут ли быть эти законы познаны человеком и использованы в экономической жизни?

Системы экономических законов.

Экономические законы в своей совокупности образуют систему экономических законов — закономерности развития общества. В этой системе неверно выделять какие-то основные, главные законы. С позиций системного подхода к анализу общественной жизни все законы важны и взаимосвязаны. Нарушение в использовании одного закона нарушает всю систему и равновесие в обществе.

Экономическая наука классифицирует законы в общей системе по крупным группам: специфические и общеэкономические законы.

Специфические экономические законы—это законы развития конкретно-исторических форм хозяйствования.

Общие экономические законы — это законы, свойственные всем историческим эпохам, они связывают их в единый исторический процесс поступательного развития. Это законы возвышающихся потребностей, разделения общественного труда и другие.

#### Позитивные и нормативные методы

Таким образом, экономическая теория выполняет три функции: познавательную, практическую и методологическую, являясь теоретической базой для других конкретных экономических наук.

Соотношение экономической действительности, теории, политики и других экономических наук можно представить в виде



В схеме нашли своё отражение два уровня анализа экономических явлений: микроэкономический и макроэкономический. В процессе микроэкономического анализа исследуются отдельные экономические единицы: отрасль, фирма, экономические показатели деятельности фирм. Макроэкономический анализ используется для изучения экономики в целом, таких совокупных величин как безработица, инфляция, валовый национальный продукт.

#### Контрольные вопросы и задания

1. Как понимали слово « экономика» ученые Древней Греции?
2. Как это слово понимают сейчас?
3. Как экономическая теория отражает развитие общества?
4. На примере отдельных школ и направлений экономической науки покажите ее связь с жизнью общества.
5. В чем различие между объектом и предметом экономической теории?
6. В чем видят свой предмет экономикс и политическая экономия?
7. Каков предмет современной экономической теории?
8. При перечислении методов экономической теории, укажите методы, присущие всем наукам.

9. С какими функциями экономической теории связан ее позитивный и нормативный характер?

10. В чем вы видите связь между экономической теорией и экономической политикой?

11. Почему знание экономической теории необходимо экономисту-практику?

## **Тема -2. Процесс производства и его результаты.**

1. Сущности процесса производства и их экономической основы. Значение процесса производства в жизни общества. Взаимосвязь процессов производства и оказание услуги. Факторы производства и различные подходы к нему. Взаимосвязь факторов производства и их взаимодополняемость друг другу. Рационального использования производственных факторов.

2. Закон экономия времени. Производительности труда и факторы влияющие на её уровень. Производственная функция. Закон уменьшение производительности добавленного труда и капитала и рост добавленных затрат.

3. Общие и конечный результат производства. ВП. Промежуточный продукт, добавленный продукт, чистый продукт. Необходимый и вновь созданный продукт. Нормы и массы добавленного продукта. Значение и необходимости добавленного продукта. Понятие эффективности производства и её показатели. Границы производственной возможности. Проблемы оценки границы экономических ресурсов Узбекистана и их рационального использования.

Сущности процесса производства и их экономической основы. Значение процесса производства в жизни общества.

Производство есть процесс воздействия человека на вещество природы с целью создания материальных благ и услуг, необходимых для развития общества. Исторически оно прошло длительный путь развития от изготовления простейших продуктов до производства сложнейших технических систем, гибких переналаживаемых комплексов, вычислительных машин. В процессе производства не только меняется способ и вид изготовления благ и услуг, но происходит нравственное совершенствование самого человека.

Различают материальное и нематериальное производство. Первое включает отрасли по производству материальных благ/услуг (промышленность, сельское хозяйство, строительство, коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание и т. д.). Нематериальное производство связано с производством (оказанием) нематериальных услуг и созданием духовных ценностей (здравоохранение, образование и т. д.). Это два взаимосвязанных вида производства, причем одно без другого существовать не может. Соотношение между ними предполагает гармоничное развитие общества. В процессе производства в исходной основе формируется экономический рост, который в масштабах общенационального развития превращается в один из главных макроэкономических показателей.

Факторы производства и различные подходы к нему Взаимосвязь процессов производства и оказание услуги. Взаимосвязь факторов производства и их взаимодополняемость друг другу. Рационального использования производственных факторов

Производя продукт, человек воздействует на объекты природы, придает

им форму, пригодную для удовлетворения материальных потребностей. Производство — это переработка веществ природы для непосредственного потребления или дальнейшего производства. Такая функция производства сохраняется при любой его социальной форме. •

Важно выяснить, какие факторы участвуют в изготовлении благ. Под фактором производства понимается особо важный элемент или объект, который оказывает решающее воздействие на возможность и результативность производства.

Для производства каждого продукта существует свой набор факторов. Поэтому возникает потребность их классифицировать, объединить в большие группы.

Марксистская теория в качестве факторов выделяет: рабочую силу, предмет труда и средства труда, подразделяя их на две группы: личный фактор производства и вещественный фактор производства.

В качестве личного фактора производства всегда рассматривается рабочая сила — совокупность физических и интеллектуальных способностей человека к труду.

В качестве вещественного фактора принимаются в совокупности все средства производства.

Личный и вещественный факторы образуют сложную систему,

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 предмета труда.

Организация производства обеспечивает согласованное

функционирование всех факторов производства, их пропорциональное количественное соотношение, взаимозаменяемость и т. д.

Маржиналистская теория традиционно выделяет четыре группы факторов:

землю, труд, капитал, предпринимательскую деятельность. В чем же различия подходов к классификации факторов производства?

1. Марксизм исходит из того, что факторы производства как экономическая категория определяют социальную направленность производства. Уже в исходной основе процесса производства формируется классовый состав общества и необходимость борьбы классов за «справедливость». Маржинализм рассматривает факторы производства как общие технико-экономические элементы, без которых процесс производства немислим.

2. Маржинализм под капиталом понимает средства и предметы труда, а природные условия выделяет в особый фонд. Марксизм объединяет природные условия, средства труда и предметы труда в единый вещественный фактор. Если же речь идет об особых природных условиях в производстве, то их специфика учитывается через ренту. По мнению марксистов, это уже особый отдел экономической науки.

3. Маржиналисты признают предпринимательскую деятельность как фактор производства, а марксисты отрицают ее. В целом различие обусловлено классовым подходом к анализу общественного производства.

Приведенные классификации не являются застывшими, навсегда данными. В экономической теории постиндустриального общества в классификации факторов производства выделяют информационный и экономический факторы.

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 повышение уровня и возможностей человеческого капитала.

Информация обеспечивает систематизацию знаний, материализованных в систему механизмов, машин оборудования, моделей менеджмента и маркетинга.

Все большее значение в современном мире занимает экологический фактор производства, который выступает либо в качестве импульса экономического роста, либо как ограничение его возможностей в связи с вредностью, загазованностью, загрязнением и т. д.

Земля рассматривается как естественный фактор. Она не является результатом человеческой деятельности. К этой группе факторов производства относят природные богатства: залежи ископаемых, пахотные земли, леса и т. д.

Говоря о земле, прежде всего следует иметь в виду ее использование в сельском хозяйстве.

Для сельскохозяйственного работника (фермера) земля — это главное средство производства, которое обладает рядом специфических черт:

- земля должна обладать плодородием, которое может быть естественным, определяемым ее механическими и химическими свойствами, созданными самой природой, и искусственным, когда в результате деятельности человека изменяется состав почвы;

- земля — это средство производства, которое не может быть свободно воспроизведено, это «дар природы». А потому средние и лучшие по качеству участки земли присутствуют в ограниченном количестве;

- воздействие человека на плодородие земли не может быть безграничным. Рано или поздно наступает время, когда дополнительная отдача от дополнительно вложенного труда и капитала начинает падать, т. е. вступает в силу закон убывающей отдачи.

Капитал как фактор производства выступает в виде совокупности благ, используемых в производстве товаров и услуг. Это инструменты, машины, помещения, 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.

А. Смитом, С. Миллем и др. различают капитал основной и оборотный. В основе этого различия лежит характер перенесения стоимости вещественных факторов производства на готовый продукт или услугу.

Капитал, материализованный в зданиях, сооружениях, станках, функционирует в производстве несколько лет и свою стоимость «переносит» на готовый продукт по частям в виде амортизационных отчислений. Это основной капитал.

Другая часть капитала, включающая сырье, материалы, энергетические ресурсы, расходуется полностью за один производственный цикл, воплощаясь в производимой продукции. Эта часть капитала называется оборотным капиталом. Деньги, затраченные на оборотный капитал, возвращаются к предпринимателю после реализации продукции.

Постоянное перенесение стоимости основного капитала по мере его износа на произведенную продукцию и использование этой стоимости для последующего воспроизводства основного капитала называется амортизацией. Амортизация характеризует процессы, связанные с физическим и моральным износом оборудования.

Физический износ основного капитала выражается в постепенной утрате им своих потребительских свойств.

Моральный износ вызывается техническим прогрессом и означает уменьшение стоимости используемых средств производства в зависимости от степени утраты их потребительских свойств. Он обусловлен, с одной стороны, обесцениванием средств производства вследствие роста производительности труда, а с другой — появлением и распространением более современного или дешевого оборудования.

Труд как фактор производства представлен интеллектуальной или физической деятельностью, направленной на изготовление благ и оказание услуг. Время, в течение которого человек трудится, называется рабочим днем. Продолжительность его — величина хотя и изменчивая, но имеет определенные границы. Максимальная продолжительность рабочего дня определяется физическими, моральными и социальными факторами:

- во-первых, человек не может работать все 24 часа в сутки, так как ему необходимо время для сна, отдыха, принятия пищи, т. е. для восстановления своей способности к труду;
- во-вторых, человеку необходимо удовлетворение определенных духовных и социальных потребностей.

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

Предпринимательская способность — особый вид человеческого капитала, представленного деятельностью по координации и комбинированию всех остальных факторов производства в целях создания благ и услуг. Специфика этой разновидности человеческого ресурса состоит в умении и желании в процессе производства на коммерческой основе внедрять новые виды производимого продукта, технологий, форм организации бизнеса при определенной степени риска и возможности понести убытки. Предпринимательская деятельность по своим масштабам и результатам приравнивается к затратам высококвалифицированного труда.

В качестве факторов производства выделяет рабочую силу человека, предмет труда и средства труда, подразделяя их на две большие группы: личный фактор производства и вещественный фактор. Личный фактор представляет собой рабочую силу, как совокупность

физических и духовных способностей человека к труду. В качестве вещественного фактора выступают средства производства. Организация производства предполагает согласованное функционирование этих факторов.

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

ЗЕМЛЯ	рассматривается как естественный фактор, как природное богатство и первооснова хозяйственной деятельности. Применительно к этому фактору можно говорить о законе убывающей отдачи.
ТРУД	совокупностью способностей личности, обусловленной общим и профессиональным образованием, навыками, накопленным опытом. В экономической теории под трудом как фактором производства подразумеваются любые умственные и физические усилия, прилагаемые людьми в процессе хозяйственной деятельности с целью произвести полезный результат.
КАПИТАЛ	совокупность средств труда, которые используются в производстве товаров и услуг.
Предпринимательская деятельность	рассматривается как специфический фактор производства, сводящий воедино все другие факторы и обеспечивающий их взаимодействие через знание, инициативу, смекалку и риск предпринимателя в организации производства.

Термин "капитал" имеет много значений. В одних случаях капитал отождествляется со средствами производства (Д. Рикардо), в других - с накопленными материальными благами, с деньгами, с накопленным общественным интеллектом. А. Смит рассматривал капитал как накопленный труд, К. Маркс - как самовозрастающую стоимость, как общественное отношение. Капитал можно определять и как инвестиционные ресурсы, используемые в производстве товаров и услуг и их доставке потребителю. Взгляды на капитал разнообразны, но все они сходятся в одном: капитал ассоциируется со способностью тех или иных ценностей приносить доход. Вне движения и средства производства и деньги представляют собой мертвые тела.

Это особый вид человеческого капитала. Предпринимательская деятельность по своим масштабам и результатам приравнивается к затратам высококвалифицированного труда.

Предприниматель - неотъемлемый атрибут рыночного хозяйства. Понятие "предприниматель" часто ассоциируется с понятием "собственник". По Кантильому (18 век) предприниматель - это человек с неопределенными, нефиксированными доходами (крестьянин, ремесленник, торговец и т.д.). Он получает чужие товары по известной цене, а продавать будет по цене, ему пока неизвестной. А. Смит характеризовал предпринимателя как собственника, идущего на экономический риск ради реализации какой-либо коммерческой идеи и получения прибыли. Предприниматель выступает как посредник, комбинирующий по своему усмотрению факторы производства.

Различие в классификации факторов производства между марксистской и Западной экономической теорией обусловлено классовым подходом к анализу естественного

производства. Приведенная классификация является подвижной. На уровень и эффективность производства оказывает все большее влияние современная наука, информационный и экономический факторы. Возрастающее значение приобретает экологический фактор производства, который выступает либо в качестве импульса экономического роста, либо ограничения его возможностей в связи с вредностью технологии.

В реальной жизни предприниматель стремится найти такое сочетание компонентов производства, при котором обеспечивается наибольший выход продукции при наименьших затратах. Множественность комбинаций обусловлена научно-техническим прогрессом и состоянием рынка факторов производства. Производство подвижно. В нем постоянно совершаются большие и малые революции в технике, технологии, организации труда. Фирма находится в постоянном поиске наиболее рациональных решений. Что дает больший эффект, - "вложения в человеческий фактор, или в рост средств производства" (капитал)? Как отразится на издержках и доходах фирмы увеличение фактора А и уменьшение фактора Б? При этом надо учитывать и постоянные изменения цен на производственные ресурсы.

#### **4. Закон экономия времени. Производительности труда и факторы влияющие на её уровень. Производственная функция. Закон уменьшение производительности добавленного труда и капитала и рост добавленных затрат.**

Количественное отношение объема (массы) полученного продукта к труду, затраченному на его изготовление, характеризует производительность труда. Показатель производительности труда можно представить в виде:

$$P_T = Q / T,$$

где Q — количество созданного продукта в натуральном или денежном выражении;

T — затраты труда (например, человеко-час или количество занятых в данном производстве).

Предприниматель имеет возможность использовать различные комбинации факторов производства. Критерий отбора комбинирования факторов производства — наименьшие издержки производства. Как практически решается задача выбора наилучшего сочетания факторов производства? Для этого сравнивают:

- рыночную цену каждого фактора;
- предельный продукт, который производится с помощью этого фактора.

Отношения между любым набором факторов производства и максимально возможным объемом продукции, производимой из этого набора факторов, характеризуют производственную функцию. Производственная функция отражает технологическую зависимость между затратами ресурсов и выпуском продукции.

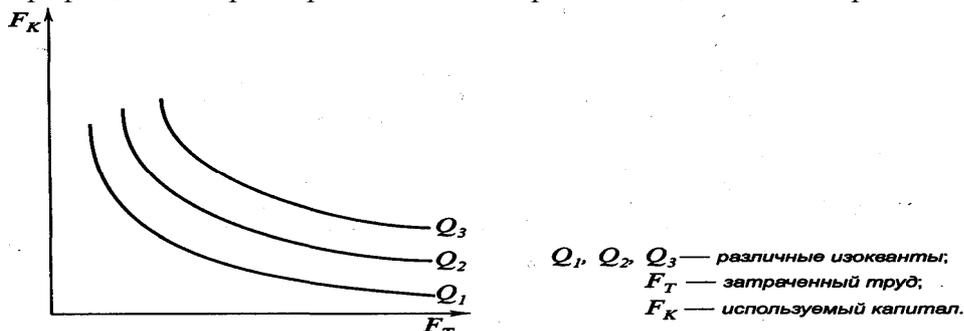
Она характеризуется изоквантой, т. е. различным сочетанием факторов производства при выпуске одного и того же количества продукции, и показывает, что существует много вариантов производства заданного объема продукции. Производственная функция всегда строится для определенной технологической структуры. Улучшение технологии, увеличивающей максимально достижимый объем выпускаемой продукции при любой комбинации факторов, всегда находит отражение в новой производственной функции. Производственная функция может использоваться для определения минимального количества затрат, необходимого для производства любого данного объема товаров.

Если весь набор факторов производства или ресурсов представить как затраты труда, материалов и капитала, производственная функция может быть представлена следующим образом:

$Q=F(L,K,M)$ , где  $Q$  — максимальный объем продукции, производимой при данной технологии, данном уровне производительности труда  $L$ , капитала  $A^{\wedge}$  и стоимости материалов  $M$ .

Модификацией производственной функции является изокванта. Изокванта — кривая, геометрическое место точек, соответствующих всем вариантам производственных факторов, использование которых обеспечивает одинаковый объем выпуска продукции.

График, на котором представлен набор изоквант, называют кривой изоквант (рис. 3.4).



Специфика анализа деятельности предприятия зависит от периода времени, в течение которого реализуется производственная функция. Различают краткосрочный период (в течение которого производственные факторы остаются фиксированными) и долгосрочный период (отрезок времени, достаточный для внесения изменений во все факторы производства).

Американские экономисты Дуглас и Солоу в 20-х годах нашего столетия на основе статистических исследований производства зерна за 100 лет определили вклад таких факторов производства, как труд и капитал, в общий прирост выпуска продукции. Они обнаружили, что увеличение затрат труда на один процент обеспечивает 3/4 прироста выпущенной продукции, а увеличение затрат капитала на один процент дает возможность получить 1/4 прироста выпущенной продукции.

Поскольку эти выводы относились ко всему обществу, то указанные индексы (3/4 и 1/4) назвали агрегатными, а зависимость между выпуском продукции и факторами производства вошла в жизнь под названием агрегатной функции производства Дугласа и Солоу. Таким образом, на основе выводов Дугласа и Солоу были сформулированы так называемые рецепты экономического развития: «вложения в человеческий капитал» — труд — дают больший эффект в увеличении производства, чем рост средств производства (капитал).

Хотя производственные функции различны для разных видов производства, все они обладают общими свойствами.

Во-первых, существует предел для увеличения объема производства, который может быть достигнут увеличением затрат одного ресурса при прочих равных условиях. Это предполагает, что в фирме при данном количестве станков и производственных помещений существует предел увеличения производства посредством привлечения большего количества рабочих, т. е. прирост объема производства от роста численности занятых будет приближаться к нулю.

Во-вторых, существует определенная взаимная заменяемость факторов производства. При этом взаимозаменяемость факторов производства происходит без сокращения объема производства. Например, эффективен труд работников, если они обеспечены производительным

инструментом, однако даже при отсутствии такого инструмента объем может быть увеличен при росте численности занятых. В данном случае происходит замена одного ресурса другим.

### **Вопросы для проведения свободной беседы со студентами**

1. Дайте определение производству.
2. Что вы понимаете под фактором производства?
3. Приведите различие между марксистской трактовкой факторов производства и современной западной теорией.
4. По каким признакам выделяется главный - человеческий фактор?
5. Дайте определение капиталу.
6. Охарактеризуйте факторы, ограничивающие продолжительность рабочего дня.
7. Под воздействием каких факторов происходят изменения в содержании и характере труда?
8. Почему земля выделяется, как особый, природный фактор из вещественных факторов производства?
9. Дайте характеристику предпринимательской деятельности?
10. В чем, состоит различие в оценке предпринимательской деятельности со стороны марксистской и классической экономической теории?
11. Назовите, общие принципы формирования спроса на факторы производства?
13. Как вы понимаете, "равновесную цену" на факторы производства?

### **Тема 3. Социально-экономические системы и отношения собственности.**

1. Различные подходы к познанию этапов социально-экономического развития Технологические способы производства.
2. Понятие экономических систем. Отношение собственности и внутренней взаимосвязь экономических систем. Модели экономических систем.
3. Экономическая сущность отношения собственности. Различные формы собственности в условиях рыночной экономики. Место собственности в реформирование экономики. Способы изменения формы собственности: национализация, разгосударствление и приватизации. Расширение сферы частной собственности—одна из приоритетных направлений углубление экономических реформ в страны.

#### **Различные подходы к познанию этапов социально-экономического развития**

На протяжении многих тысячелетий человеческое общество пыталось каким-то образом систематизировать и упорядочить свои экономические отношения. В результате этих усилий складывалась та или иная система, в рамках которой, подчиняясь действию определенных экономических законов, строились хозяйственные отношения между людьми.

Совокупность всех экономических процессов происходящих в обществе на основе отношений собственности в рамках определенного организационного механизма, представляет собой экономическую систему этого общества.

Сущностные признаки разных форм и видов собственности проявляются в экономических системах. Экономическая система отражает особую структуру общества, возникающую из практики хозяйствования данного народа в конкретных условиях. В ней

представлены хозяйственные навыки, традиции, духовное состояние народа, господствующие у него ценности и своеобразие понимания им мира. Уже одно это не допускает наличия одинаковых систем; они всегда конкретны, идентичны культуре, которую отражают.

Экономическая система обладает особыми свойствами, которые нужно учитывать при реформировании экономики. С одной стороны, она выглядит как открытая система, обменивающаяся веществом и энергией с внешней средой: не препятствует обмену мировым опытом, утверждению общих закономерностей развития производства, допускает обновление своих элементов, смену моделей. С другой стороны, как срез культурного слоя конкретной цивилизации экономическая система ориентирована прежде всего на воспроизводство данного типа цивилизации. Поэтому она предстает жесткой замкнутой системой: возможности использования модели, выработанной в одной экономической системе, в других системах ограничены, чтобы воспрепятствовать разрушению этнических связей и целостности цивилизации. Роль естественного ограничителя выполняют нравственные устои, господствующие ценности и традиции, поддерживающие стабильность данного общества и оберегающие его от утраты способности к самовоспроизводству.

Основными элементами экономической системы являются социально-экономические отношения, базирующиеся на отношениях собственности, хозяйственный механизм, то есть способ регулирования экономической деятельности на макроуровне, конкретные экономические связи между хозяйствующими субъектами.

На основе развития человеческого общества находится производства материальных благ. Производство материальных благ развивалось и расширялось бесконечно, менялись конкретные его формы, способы, технологии. Оно использует одни и те же ресурсы, или факторы производства рабочая сила, предметы и средства труда. Средства труда и предметы труда, с помощью которых люди изготавливают необходимые им вещи составляют средства производства.

Средства производства и рабочая сила в совокупности выступают как производительные силы общества.

В процессе производства, обмена, распределения и потребления материальных благ люди неизбежно вступают в определенные общественные отношения между собой, которые называются производственными отношениями.

Основе производственных отношений любого общества составляют отношения собственности.

Собственность это отношения между людьми по поводу владения, пользования и распоряжения средствами производства и результатами труда, а также способ соединения работника со средствами производства.

В экономической теории рассматривают типы и формы собственности на средства производства. В зависимости от того, в чьих интересах осуществляется присвоение, различают два основных типа собственности 1. Частную, 2. Государственную.

От типа собственности на средства производства зависит и распределение продуктов труда и характер обмена. Произведенные товары в результате распределения и обмена поступают в сферу потребления.

В состав производственных отношений входят отношения людей в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ.

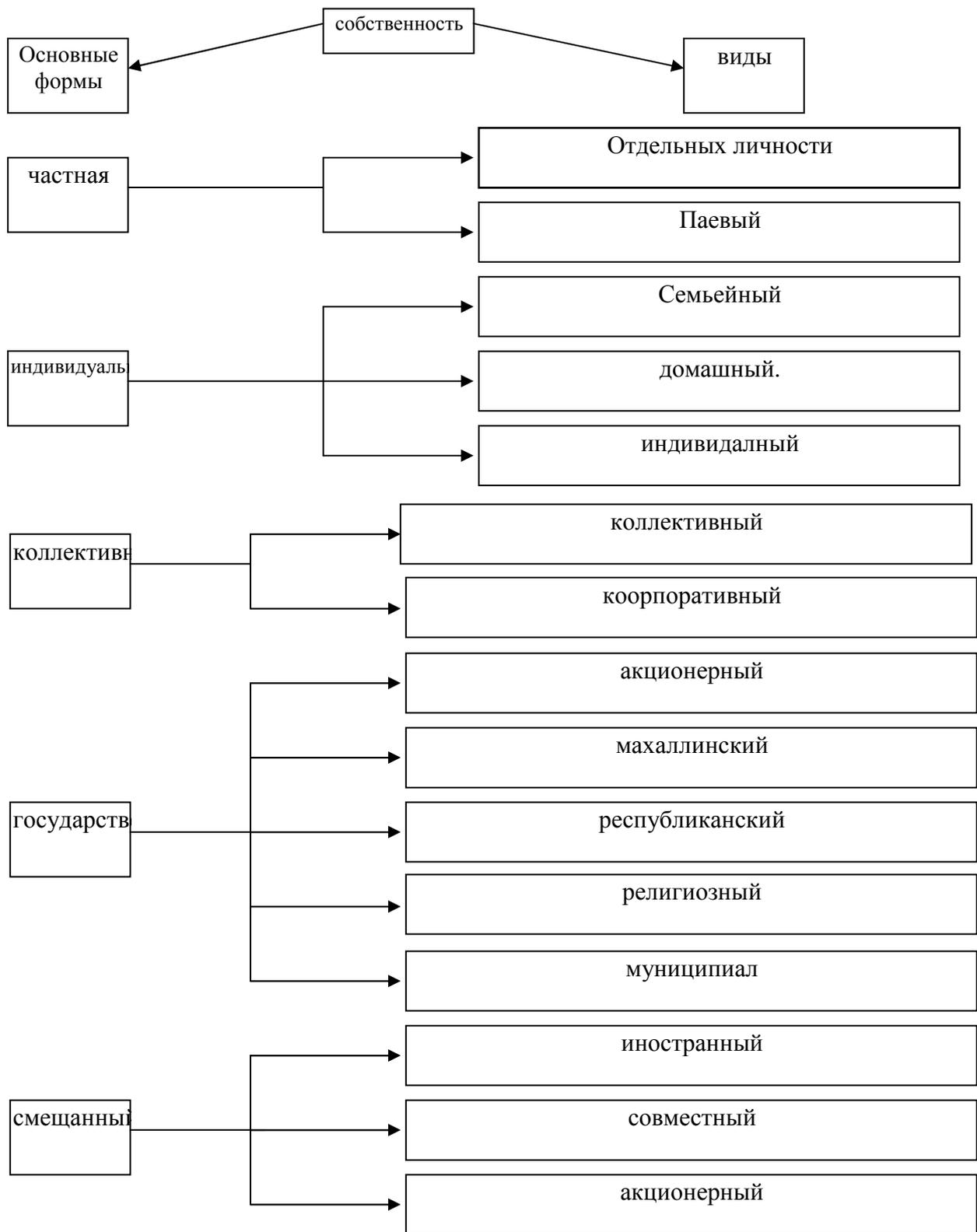
Производственные отношения неразрывно связаны с производительными силами, составляя вместе с ними способ производства материальных благ.

Совокупность производственных отношений, их система представляют собой общественный строй, экономический базис общества. На этом базисе возникает и развивается многообразные общественные институты, идеи, учреждения. Общественные идеи и соответствующие им организации и учреждения образуют надстройку общества. Способ производства и надстройка взаимосвязаны, поэтому каждое общество составляет целостный организм, так называемую экономическую систему.

**Модели экономических систем.** В зависимости от того, как общество решает стоящие перед ним проблемы, какие выбирает способы и методы, различают и типы экономических систем. Современные экономисты несколько по-иному смотрят на историю развития человеческого общества и дают следующую классификацию типов экономических систем: традиционная (примитивная) экономика, административно-командная система, рыночная экономика. При этом подчеркивается, что современный рынок отличается от рынка эпохи первоначального накопления капитала. Рассмотрим характерные черты основных типов экономических систем.

Традиционная (примитивная) экономика.	В этой системе основные экономические проблемы решаются на основе традиций и обычаев. Господствуют общинные, коллективные формы собственности и сословно-кастовое распределение производственного продукта.
Административно-командная система	отличительными чертами являются общественная (государственная) собственность на средства производства, монополизация экономики, централизованное планирование и регулирование всех сторон хозяйственной жизни общества.
Рыночная экономика.	Первый этап формирования рыночной экономики приходится на период XVIII-XIX веков - эпоху первоначального накопления капитала. В это время действие рыночного механизма спроса и предложения практически ничем не ограничивалось.
Смешанная экономика	— реальное свидетельство того, что западная рыночная экономика не может более существовать без мелкого бизнеса, поглощающего рабочую силу, выталкиваемую из сферы производства крупным капиталом, и государственного вмешательства, поддерживающего равновесие в экономике и стабильность в обществе.

4. Экономическая сущность отношения собственности. Различные формы собственности в условиях рыночной экономики. Место собственности в реформировании экономики.



**Способы изменения формы собственности: Расширение сферы частной собственности—одна из приоритетных направление углубление экономических реформ в страны.**

Первой этап приватизации охватывает 1992-1993 годы который характеризуется приватизации жилого фонда, торговля, местной промышленности сферы услуг, сферы

переработки сельхоз продукции . В результате доля общественной питание и жильё в ВВП составил 95%.

Второй этап приватизации охватывает 1994-1995 годы в результате многочисленный средний и крупный предприятий превратилось на акционерный общества.

Третий этап приватизации охватывает с 1996 года

### **Вопросы для проведения свободной беседы со студентами**

1. В чем сущность категории "собственность"?
2. В чем состоит проблема экономической реализации собственности?
3. Какая связь между собственностью и экономическими интересами производителей?
4. На примерах известной вам предпринимательской деятельности объясните: кто является собственником, кто хозяином и кто присваивает произведенный доход?
5. Сопоставьте преимущества и недостатки частной и общественной собственности.
6. Какой тип собственности вы предпочитаете и почему?
7. От какой формы собственности зависит благополучие вашей семьи?
8. Что вы знаете о том, когда и почему возникли и существуют те или иные типы и формы собственности и хозяйственные уклады?
9. Как вы объясните возросшую роль государственной собственности в экономике многих стран?
10. Что, вы понимаете, под приватизацией? Почему она проводится во многих странах?
11. Каковы основные способы приватизации государственных предприятий в Узбекистане?
12. На чем основана необходимость перехода к многообразию форм собственности в Узбекистане и других странах СНГ?
13. Назовите основные хозяйственные общества.
14. Перечислите виды предпринимательской деятельности по признаку собственности.
15. Дайте характеристику "доверительных обществ"?

### **Тема -4. Товарно-денежные отношения основа-возникновение и функционирование рыночной экономики.**

#### **Вопросы**

1. Формы общественно хозяйство. Натуральный и товарный производства и их признаки. Причины формирование и развитие товарной производства. Товар и его особенности. Полезная и обмениваемая стоимость товара. Величина стоимости товара. Индивидуальные и общественно-необходимые затраты труда.

2. Влияние интенсивности и производительности труда на стоимости товара . Понятие стоимости товаров и услуг. Теория полезности последующие добавленной стоимости (маржинализм).

3. Сущность и формирование деньги. Металлические, неметаллические и стоимостной теории деньги. Основные функции деньги. Сущность и природы

современных денег. Введение в оборот национальный валюта-сума в Узбекистане. Рыночная экономика результат развития товарно-денежных отношение.

**Формы общественного хозяйство. Натуральный и товарный производства и их признаки. Причины формирование и развитие товарной производства.** Историческая эволюция экономики позволяет выделить две формы организации производства – натуральную и товарную, каждая из которых существовала в виде разных социально-экономических систем.

<b>Натуральное хозяйство</b>	– это простейшая форма организации производства, в которой продукты создаются для внутрихозяйственного потребления членов семей или общин. История многих стран показывает большое разнообразие моделей организации натурального хозяйства: первобытная и русская община, азиатская и германская община, а в настоящее время традиционная экономическая система в слаборазвитых странах и личное подсобное хозяйство, в частности, в России.
<b>Товарное хозяйство</b>	– это такая форма организации производства, при которой продукты создаются не для собственного потребления, а для обмена на другие продукты, что превращает их в товары.

Необходимыми условиями существования товарного хозяйства являются: 1) общественное разделение труда и специализация производителей на выработке конкретных продуктов; 2) экономическое обособление производителей как частных собственников.

Товарная форма организации производства, возникнув в период разложения первобытного общества, сопровождает всю последующую историю человечества. Менялись социальные формы устройства общества (рабовладение, феодализм, капитализм, социализм), менялись технико-технологические основы производства (доиндустриальные, индустриальные, постиндустриальные), но неизменным оставалось одно – люди производили и обменивались товарами, сначала непосредственно, а затем с помощью денег. Постоянно совершенствуя способы производства товаров и формы их обмена, люди вместе с этим познавали законы, регулирующие развитие товарного хозяйства.

#### **Товар и его особенности.**

**Товар**, являясь продуктом труда, во-первых, есть вещь (услуга) полезная для других лиц, и, во-вторых, вещь, которая служит носителем определенной стоимости. Следовательно, товар как экономическая категория – это вещь (услуга), произведенная трудом и обладающая двумя свойствами: потребительной стоимостью или полезностью и стоимостью или количеством труда, затраченным на его создание. Эти два свойства товара породили в XVIIIв. две противоположные теории: «полезности» и «трудовой стоимости», которые до сих пор продолжают спор о том, что же лежит в основе определенного уровня цены – полезность или стоимость?

**Потребительная стоимость товара** отличается от потребительной стоимости продукта, предназначенного для собственного потребления, тем, что она удовлетворяет потребности не производителя, а общества, т.е. является носителем общественных требований к товару (к его качеству, моде, вкусам, привычкам потребителей и т.п.). Одновременно потребительная стоимость товара является носителем определенного количества стоимости (труда),

затраченного на создание товара, т.е. стоимость товара является общественно приемлемой мерой затрат труда на его производство.

Товар, следовательно, в двойном отношении выступает общественным явлением: с одной стороны, он носитель типичных для общества потребительских свойств вещи (общественной потребительской стоимости), а с другой – носитель общественной меры затрат труда на его создание (стоимости). Если произведенная вещь не соответствует этим требованиям, то ее невозможно будет продать без убытка, а значит такая вещь не станет товаром.

Если потребительная стоимость – это внешнее, визуально наблюдаемое свойство товара, то его стоимость, напротив, – внутреннее, внешне неосознаваемое свойство. Обнаружить стоимость можно лишь в процессе обмена одного товара на другой. Способность товаров к обмену называют меновой стоимостью.

**Полезная и обмениваемая стоимость товара Меновая стоимость** – это количественная пропорция, в которой определенное количество одного товара обменивается на определенное количество другого товара. В обмене участвуют товары с различными потребительскими свойствами, причем в разных пропорциях. Но если разные потребительские стоимости все же обмениваются, то в основе их обмена есть что-то общее, соизмеряющее их ценность. Общим для всех товаров является заключенная в них стоимость, а меновая стоимость есть лишь форма проявления стоимости.

#### **Величина стоимости товара.**

**Двойственная природа товара**, как единства стоимости и потребительской стоимости, объясняется двойственной природой труда, создающего товар, что впервые было доказано К.Марксом. В силу общественного разделения труда каждый производитель специализируется на выпуске определенного вида продукта (хлеб, одежда, обувь), затрачивая соответствующего вида труд (пекарь, портной, сапожник). Эту сторону трудовых затрат К. Маркс назвал конкретным трудом.

**Конкретные** виды труда качественно различны, количественно несоизмеримы и значит не могут служить основой обмена. Базой обмена может служить лишь качественно однородный труд, присущий любому виду конкретного труда. Такой формой затрат труда одинаковой для всех товаропроизводителей является расходование мускульной, нервной, интеллектуальной, психической и иной энергии человека, которую можно рассматривать как затрату труда вообще, независимо от его конкретного вида. Эту сторону трудовых затрат К.Маркс назвал абстрактным трудом, создающим стоимость товара.

**Абстрактный труд**, как общий или одинаковый для всех производителей расход энергии человека, является качественно однородным и количественно соизмеримым, а так как он создает стоимость, то и все товары обмениваются как определенные количества стоимости. При этом стоимость имеет не только свою субстанцию или первооснову (абстрактный труд), но только форму проявления (меновая стоимость), но и меру своей величины – рабочее время.

#### **Индивидуальные и общественно-необходимые затраты труда.**

**Рабочее время** – это естественная мера величины стоимости. Но индивидуальные затраты рабочего времени на производство одноименного товара разными производителями не могут быть одинаковыми, а следовательно, измерить общественный уровень затрат, т.е. стоимость товара, индивидуальным рабочим временем невозможно. **Величина стоимости** товара

определяется общественно необходимым рабочим временем (ОНРВ), которое складывается у производителей, обладающих наиболее распространенными (типичными) условиями производства и соответствующим им уровнем производительности и интенсивности труда. Такие производители (предприятия) производят основную массу товаров данного вида, а потому их индивидуальные затраты рабочего времени проявляются на рынке в процессе обмена как общественно необходимые. Величина стоимости товара регулируется законом стоимости, который, таким образом, регулирует и структуру общественного производства.

**Согласно закону стоимости**, производство и обмен товаров при уравновешенном спросе и предложении должны осуществляться на основе ОНРВ или общественно необходимых затрат труда (ОНЗТ). Это значит, что через стоимость проявляются только ОНЗТ, каким бы ни был уровень индивидуальных затрат. Иначе говоря, закон стоимости сводит любое фактически израсходованное рабочее время на создание товара к общественно необходимой величине. При совпадении спроса и предложения закон стоимости устанавливает равенство между фактическими, общественно необходимыми затратами и ценой товара.

Закон стоимости действует как относительно отдельного товара, так и относительно всей массы товаров данного вида.

**Влияние интенсивности и производительности труда на стоимости товара .  
Понятие стоимости товаров и услуг.**

Для отдельного товара ОНРВ формируется под влиянием условий его производства (технология, организация, производительность, интенсивность труда). ОНРВ для совокупности товаров данного вида (к примеру, мясные изделия) выражает ту долю всего труда общества, которая требуется для производства такого количества товаров, которое необходимо для покрытия общественной потребности в нем.

Последствия действия закона стоимости в обоих случаях будут разными. Для отдельного товара отклонение фактических затрат от общественно необходимых скажется на финансовом положении производителя (фирма может иметь нормальную прибыль, убытки или сверхприбыль). Относительно всей массы товаров данного вида можно сказать, что, если разделение труда между разными группами товаров осуществлено в соответствии с общественными потребностями, то товары будут продаваться по ценам, равным стоимости. Если такого соответствия нет, то цены будут отклоняться от стоимости вверх или вниз.

Обе эти формы проявления закона стоимости действуют в единстве, а закон при этом выполняет три присущие ему функции: регулирует структуру общественного производства во взаимодействии с законом спроса и предложения; дифференцирует производителей по уровню доходов на богатых и бедных; стимулирует развитие производительных сил и повышение производительности труда.

Действие закона стоимости проявляется не в самом производстве, а в обмене, на рынке через ценовые, денежные механизмы.

**Теория полезности последующие добавленной стоимости (маржинализм).** На первом этапе маржиналистской революции преобладала австрийская школа. Взгляды видных представителей австрийской школы весьма тесно связаны и дополняют друг друга. Так, Менгер разработал основы теории предельной полезности применительно к индивидуальным актам обмена. Визер, которым был введен в обиход сам термин «предельная полезность», использовал эту теорию для оценки стоимости издержек производства. Бем-Баверк развил далее взгляды своих предшественников. Формирование цен на рынках потребительских товаров австрийская школа определяла субъективными оценками отдельных индивидуумов в отношении предельной

полезности соответствующих товаров. Теория предельной полезности - основная часть учения, получившего название «маржинализм». Возникновение теории предельной полезности привело к революционным изменениям в теории стоимости. Главные идеи маржинализма состоят в следующем.

<b>Первое</b>	- неприемлемо определение стоимости затратами труда (или труда, земли и капитала).
<b>Второе</b>	- стоимость (ценность) блага определяется величиной полезного эффекта, получаемого индивидуумом от его потребления, т.е. предельной полезностью блага.
<b>Третье</b>	- стоимость рассматривается как субъективная категория, отражающая индивидуальные оценки полезности благ конкретными потребителями.
<b>Четвертое</b>	- введено понятие предельной величины, и на основе этого разграничены совокупная и предельная полезность благ.
<b>Пятое</b>	- стоимость труда и капитала, а следовательно, и издержки производства определяются как производные от стоимости (предельной полезности) потребительских товаров.

Теория предельной полезности рассматривает не полезность потребительских благ вообще, а ту конкретную полезность, которую эти блага способны принести данному индивиду. Например, если потребитель *A* приобретает товар *X*, то он делает это для удовлетворения каких-то своих нужд, т.е. товар *X* имеет определенную полезность для *A*. Когда потребитель покупает последовательно единицы товара *X* (например книги), то каждая новая покупка будет увеличивать полезность, получаемую *A* от товара *X*. Сумма полезностей всех приобретенных единиц товара *X* (положим, 5 книг) называется «общей или совокупной полезностью» (total utility - *U*) товара *X* (в нашем случае - 5 книг). Если *A* п р и о б р е т а е т еще одну единицу товара *X* (6 - ю книгу), то общая полезность возрастет на величину, которую называют «предельной полезностью» (marginal utility - *MU*). Иными словами, предельная полезность - это полезность, равная приращению общей полезности при увеличении потребления товара на одну дополнительную единицу.

Новая теория стоимости учла необходимость разграничения совокупной и предельной полезности благ. Такое разграничение позволило научно объяснить знаменитый «парадокс Смита». Его суть заключается в следующем: если стоимость зависит от полезного эффекта, то почему блага, имеющие в жизни человека наивысший полезный эффект (например вода, хлеб, не говоря уже о воздухе), ценятся, как правило, весьма низко или вообще не имеют стоимости, тогда как блага, польза которых, с точки зрения естественных потребностей индивида, не вполне очевидна (бриллианты и т.п.), имеют очень высокую ценность? Смит не нашел решения этого парадокса и потому апеллировал к затратам. Вслед за ним так же поступили Рикардо, Маркс, Милль и другие.

Маржинализм нашел иное решение «парадокса Смита». Действительно, вода ценится в нормальных условиях значительно ниже бриллиантов, но так бывает только тогда, когда речь

идет об удовлетворении конкретной, не очень острой (в нормальных условиях) потребности с помощью, допустим, одного литра воды, сравнительно с удовлетворением конкретной потребности посредством одного бриллианта. Если же представить себе весь запас пресной воды в мире, противостоящий всему мировому запасу бриллиантов, первый будет иметь бесконечно более высокую ценность, чем последний.

Ценность единицы какого-либо блага определяется степенью важности той потребности, которая удовлетворяется с помощью этой единицы. Первая единица (литр) воды в нашем примере имеет бесконечно высокую ценность (и соответственно бесконечно высокую ценность имеет весь запас воды как некое умозрительное целое). Весьма высокую ценность имеют и несколько последующих единиц, но затем ценность все новых и новых литров воды начинает убывать.

**Ценность и предельная полезность** Итак, ценность определяется субъективной предельной полезностью последней единицы имеющегося в наличии блага. Если благо имеется в изобилии, то, сколь бы ни была велика его совокупная полезность, полезность последней единицы будет равна нулю, и, поскольку безразлично, какую именно единицу считать последней, нулю будет равна полезность любой единицы. Данное благо, в терминологии Менгера, будет неэкономическим. Если совокупная полезность всего количества блага (например бриллиантов) не столь велика, то ограниченность их количества приводит к тому, что последняя единица ценится достаточно высоко, это благо приобретает экономический характер и ценность (стоимость).

Изложенное позволяет сделать вывод: в своем самом первоначальном виде стоимость есть не что иное, как потребительская оценка относительного полезного эффекта данного вида экономического блага для конкретного индивидуума.

**§ 4. Закон убывающей предельной полезности. Измерение величины полезности (Первый закон Госсена)** Пусть потребитель приобретает товар *A*. Зададимся вопросом: одинакова ли предельная полезность каждой единицы товара *A*? Иными словами, получает ли потребитель равное приращение общей полезности при потреблении любой единицы товара *A*? Степень полезного эффекта благ зависит от их ограниченности, возможности воспроизведения. Человек нуждается не вообще в данном благе, а в определенном его количестве. Полезность каждой новой единицы блага зависит от уже имеющихся у него подобных единиц. Потребность в новых единицах блага с увеличением их числа постепенно насыщается. Поэтому по мере увеличения потребления каждой новой единицы блага степень насыщения увеличивается, а полезность каждой следующей единицы блага убывает. Например, удовлетворение от первого выпитого стакана воды больше, чем от второго или третьего. Следовательно, полезность третьего и четвертого стаканов воды меньше, чем первого и второго в данный конкретный момент для отдельного индивида. Четвертый стакан воды может оказаться для него просто ненужным.

Если потребление остальных товаров не меняется, то по мере насыщения потребности в товаре *A* удовлетворение от потребления последующей единицы этого товара падает, т.е. предельная полезность каждой последующей единицы товара *A* снижается. Данная устойчивая и постоянно повторяющаяся взаимосвязь и взаимозависимость экономических явлений получила название «**закона убывающей предельной полезности**». Первоначально данный закон был сформулирован как «закон насыщения потребностей» немецким экономистом Госсеном (1810-1858) в работе «Развитие законов Человеческого взаимодействия». В экономической литературе он получил название «Первого закона Госсена». Для большинства товаров этот закон действует со второй или третьей единицы товара, т.е. по мере приобретения очередных единиц данных

товаров их предельные полезности начинают снижаться. В отдельных случаях на начальных этапах потребления какого-то товара предельная полезность может возрастать. Например, в жаркий день удовлетворение, получаемое от второго стакана воды, как исключение, может превосходить удовлетворение от первого.

Но возникает вопрос: как же так, человек каждый день ест хлеб, но не чувствует, чтобы по мере его потребления степень удовлетворения хлебом падала? Ошибочность такого взгляда состоит в том, что здесь неверно определен объект оценки: нас интересует полезность хлеба, потребленного за день, т.е. его общая дневная полезность, а не полезность хлеба вообще. О предельной полезности можно будет вести речь только в том случае, если изменится дневное потребление хлеба, т.е. общая дневная полезность изменится. Например, если Вы потребляете 200 г хлеба в день, то можно утверждать, что увеличение дневной нормы на 100 г (с 200 до 300 г) принесет меньшее удовлетворение, чем предыдущее повышение (со 100 г до 200 г).

**Измерение величины полезности** Все точки зрения по поводу измерения полезности можно объединить в две группы. Одни экономисты используют так называемый «кардиналистский подход». Они пытаются ввести различные количественные единицы измерения полезности - денежные, специальные, например ютиль (от англ. «utility» - полезность). Другие экономисты используют ординалистский подход (от нем. «Die Ordnung» - порядок). Они полагают, что поскольку категория предельной полезности носит сугубо субъективный характер, т.е. для каждого отдельного потребителя полезность любого товара теоретически всегда индивидуальна, то ее невозможно измерить. С их точки зрения, целесообразно ввести «ординальную, т.е. порядковую» величину полезности, с помощью которой можно выяснить, уменьшилась или увеличилась степень удовлетворения потребности. Полезность обладает свойством порядковой измеримости, когда альтернативные товары могут быть ранжированы. Выбирая, потребитель присваивает первый ранг товару с большей для него полезностью. Затем идет второй, третий и другие ранги. Рассмотрим пример количественного измерения полезности в единицах, которые называются «ютили». Для количественного измерения полезности предполагается, что каждый потребитель имеет в своей голове некий измеритель полезности - «пользомер», который позволяет измерить, насколько потребитель удовлетворен. В табл. 4.1 представлена предельная полезность яблок для потребителя X. Совокупная полезность определяется сложением совокупной полезности первой единицы (далее второй и т.д.) и предельной полезности следующей единицы.

Таблица 4.1

Измерение предельной полезности яблок с помощью ютилей

Единица продукта	Предельная полезность - $MU$ (ютили)	Совокупная полезность - $U$ (ютили)
Первая	10	10
Вторая	6	16
Третья	2	18
Четвертая	0	18
Пятая	-5	13

Итак, совокупная полезность, например, трех яблок определяется как  $10 + 6 + 2 = 18$  ютилей или совокупная полезность двух яблок плюс предельная полезность третьего яблока, т.е.  $16 + 2 = 18$  ютилей.

В данном примере прослеживается закон убывающей предельной полезности. Он начинает действовать с первого яблока. Каждая следующая единица обладает все меньшей полезностью по сравнению с предыдущей.

Попытки кардиналистов решить вопрос об измерении предельных полезностей имели мало успеха. В теории предельной полезности XX в., сделавшей своим основным содержанием проблему выбора потребителя, преобладающим стал ординалистский подход. Одним из его основоположников является итальянский экономист В. Парето.

В. Парето (1848-1923) исследовал проблему предельной полезности с иных позиций, чем представители австрийской школы и ранние экономисты-математики. Он рассматривал предельную полезность не как единственное основание цен, а как лишь один из факторов, который через свое влияние на спрос воздействует и на изменение цен. В учение о предельной полезности Парето ввел ряд новых моментов. Если А. Маршалл считал еще возможным измерение предельных полезностей, то Парето выдвинул тезис о невозможности абсолютных измерений предельной полезности и предложил перейти к оценке предпочтений одних товаров по сравнению с другими (или одних комбинаций товаров по сравнению с другими комбинациями товаров), выводимых из эмпирических фактов товарного обмена. В качестве орудия такого анализа им были предложены «кривые безразличия».

Широкое распространение идеи ординализма получили после появления работ английского экономиста Дж. Хикса - «С т о -имость и капитал» (1939) и «Ревизия теории спроса» (1956). Дж. Хикс, подобно В. Парето, считал необходимым отказаться от абсолютного измерения предельных полезностей и сконцентрировать внимание на предпочтении одних товаров другим. В. Парето и Дж. Хикс исходили из наличия у потребителя определенной субъективной шкалы предпочтений. В случае с двумя товарами эти предпочтения принимают форму «кривых безразличия».

**Правило максимизации полезности** Денежный доход индивида ограничен. Поэтому потребитель будет соизмерять полезность покупаемой продукции и свой бюджет. Задача потребителя - найти такую комбинацию продуктов, которая в рамках бюджета обеспечивала бы для него максимальную полезность. На выбор потребителя влияет не только величина предельной (добавочной) полезности, содержащейся в следующих единицах, например, продукта А, но и от скольких долларов (следовательно, от скольких единиц альтернативного товара В) ему придется отказаться ради приобретения этих дополнительных единиц товара А. Например, вы предпочитаете посещение кафе с предельной полезностью в 36 ютилей просмотру кинофильма, предельная полезность которого для вас составляет 24 ютиля. Но если посещение кафе стоит 12 долл., а билет в кино - 6 долл., то выбор будет сделан в пользу кино. Почему? Потому что предельная полезность в расчете на затраченный доллар составит 4 ютиля в случае просмотра кино ( $4 = 24 : 6$ ) и лишь 3 ютиля в случае посещения

кафе ( $3 = 36 : 12$ ). Вывод: чтобы добавочные (предельные) полезности товаров, продаваемых по разным ценам, были сравнимы между собой, необходимо рассматривать предельные полезности в расчете на один затраченный доллар. Отношение  $MU/P$  показывает величину предельной полезности в расчете на 1 долл.

Пример (табл. 4.2). Комбинация продуктов А и В, максимизирующая полезность при доходе в 10 долл. Продукт А: цена = 1 долл. Продукт В: цена = 2 долл.

Таблица 4.2

Единицы	А	В
---------	---	---

продукта	Предельная полезность (ютилы)	Предельная полезность на 1 долл.	Предельная полезность (ютилы)	Предельная полезность на 1 долл.
Первая	10 8	10 8	24 20	12 10 9
Вторая	7 6 5 4	7 6 5 4	18 16 12 6 4	8 6 3 2
Третья	3	3		
Четвертая				
Пятая				
Шестая				
Седьмая				

В какой последовательности и в какой комбинации должен купить потребитель товары А и В, чтобы максимально полезно использовать свои 10 долл.?

Сначала следует потратить 2 долл. на покупку товара В, так как первая его единица имеет предельную полезность в расчете на 1 долл. 12 ютилей. Затем первую единицу А и вторую - товара В. Итак, 5 долл. мы уже потратили. Смотрим дальше. Покупаем третью единицу товара В (предельная полезность на 1 долл. = 9). На оставшиеся 3 долл. покупаем вторую единицу товара А (предельная полезность на 1 долл. = 8) и четвертую - товара В (предельная полезность на 1 долл. = тоже 8). Комбинация товаров, максимизирующая полезность для данного потребителя, достигается при покупке 2 единиц товара А и четырех единиц товара В.

Потребитель максимизирует полезность путем выбора такого потребительского набора, удовлетворяющего бюджетному ограничению, при котором отношения предельной полезности к цене одинаковы для всех благ. В этом состоит Второй закон Госсена.

Максимальная полезность при покупке продуктов достигается в том случае, если бюджет будет распределен таким образом, что каждый последний доллар, затраченный на приобретение каждого вида продуктов, принесет одинаковую предельную (добавочную) полезность.

Правило максимизации полезности может быть представлено в виде формулы:

$$\frac{\text{товара } A}{\text{Цена товара } A} = \frac{\text{товара } B}{\text{Цена товара } B} = \frac{MU_{\text{товара } A}}{P_A} = \frac{MU_{\text{товара } B}}{P_B}$$

ведем обозначения: цены  $P_x, P_y$ ; предельные полезности товаров -  $MU_x, MU_y, MU_z$ .

Тогда правило максимизации примет вид:

$$\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y} = \frac{MU_z}{P_z} = MU_n$$

**Максимизация полезности и благосостояние** Весомый вклад в решение проблемы измерения и максимизации полезности внес А. Маршалл. Теория благосостояния Маршалла, предполагая постоянную предельную полезность денег, позволила измерить полезность благ с точностью до общего множителя, что воплощено в известном правиле максимизации полезности. В «Математическом приложении II» к своим «Принципам экономической науки» Маршалл характеризует условия равновесия при потреблении товара  $x$  как  $MU_x = P_x \cdot MU_n$ . В применении ко всем товарам это дает закон равенства отношений предельных полезностей к ценам:

$$\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y} = \frac{MU_z}{P_z} = MU_n$$

$MU_n$  Маршалл называет «предельной полезностью денег», придавая деньгам роль общего множителя, делающего предельные полезности сравнимыми.

Принцип максимизации, используемый для анализа поведения потребителя при распределении определенного дохода во время покупок, применялся и в других экономических концепциях, поскольку имеются общий принцип и методы анализа. Общий принцип - это упорядоченный перебор ряда допустимых состояний, выражаемый соответствующими значениями максимизируемого показателя. Этот показатель может быть полезностью, прибылью или продуктом в натуральном выражении. Оптимальное состояние достигается при максимально возможном значении данного показателя.

**Сущность и формирование денег.** Деньги, являясь средством обращения, позволяют соответствующим образом упорядочить экономическую деятельность общества.

Денежная система — это форма организации денежного обращения, отдельные элементы которой находятся в определенном единстве. К основным элементам денежной системы относятся:

- название денежной единицы в масштабе цен;
- виды денежных знаков, порядок их выпуска и характер обеспечения;
- организация безналичного платежного оборота;
- курс национальной валюты, порядок ее обмена на иностранную.

Регулирование денежной системы страны осуществляется финансово-кредитными органами, которые приводят в соответствие различные элементы системы.

**Металлические, неметаллические и стоимостной теории деньги.** Различают два основных типа металлических денежных систем: биметаллизм и монометаллизм. При биметаллизме роль всеобщего эквивалента играют два металла: золото и серебро, при монометаллизме — лишь один металл. Система биметаллизма была широко распространена в Европе в XVI-XVIII вв. Однако природе денег как всеобщего эквивалента противоречит существование двух металлов в роли денег. И эта система с течением времени была заменена монометаллизмом.

Истории известны три вида монометаллизма:

медный	(Рим V-III вв. до н. э.),
серебряный	(Россия 1843-1852 гг.; Голландия, Индия в XIX в.),
золотой	(Англия с конца XVIII в., остальные страны с конца XIX в.). существовал до первой мировой войны в форме золото-монетного стандарта,
золотослитковый и золотодевизный стандарты.	После первой мировой войны возникли Англия, Франция, Япония), имеющие значительных запасов золота (Германия, Австрия, Дания), ввели золотодевизный стандарт.

Золотой металлизм который характеризовался свободной чеканкой золотых монет, свободным разменом знаков стоимости на золотые монеты, свободным движением золота между странами.

При золотослитковом стандарте уже не существовало свободной чеканки золотых монет, а размен бумажных денег на золото был ограничен стоимостью слитков.

При золотодевизном стандарте связь с золотом была еще более опосредованной; необходимо было предварительно накопить валюту стран с золотослитковым стандартом, а потом обменять ее на мировом рынке на золото.

Золотослитковый и золотодевизный стандарты являются системами без золотого обращения.

В 1944 г. был образован Международный Валютный Фонд, который установил стоимость тройской унции (31,1035 г. золота) в 35 американских долларов. Американский доллар и английский фунт стерлингов были закреплены в качестве резервных валют, поддерживающих официально объявленную стоимость золота. Если при золотом стандарте под обратимостью понималась возможность обмена национальных денежных единиц на золото, то в новых условиях обратимость стала пониматься как возможность обмена национальной валюты на доллары. И вплоть до настоящего времени конвертируемость валют обеспечивается главным образом через их размен на доллары США, хотя США и прекратили в 1971 г. размен доллара за золото даже для центральных банков.

Если товар является первичным или исходным «продуктом» товарного хозяйства, то деньги – это «продукт» длительного исторического развития форм товарного обмена, в результате которого появляется специфический товар, а именно деньги, играющие роль всеобщего эквивалента или измерителя стоимости всех товаров.

Исторически первой формой обмена была простая или случайная, на смену которой пришла полная или развернутая, затем всеобщая и, наконец, денежная. С появлением денежной формы обмена все товары стали выражать свою стоимость через единый товар-эквивалент, которым стало золото. Заняв место всеобщего эквивалента или измерителя стоимости всех товаров, золото превратилось в деньги. Использование золота в качестве денежного товара было обусловлено его естественными и общественными свойствами: однородность, делимость и длительная сохраняемость без потерь, компактность, самородное распространение в природе. Однако главная причина превращения золота в деньги состояла в том, что в небольшом по весу и объему количестве золота заключалась большая величина стоимости.

**Рыночная экономика результат развития товарно-денежных отношения.** С появлением денег весь товарный мир разделился на два противоположных полюса: на одном – сконцентрировались все товары, как потребительные стоимости, а на другом – деньги (золото), как воплощение чистой стоимости. С этого момента любой товар мог узнать свою меновую стоимость путем сравнения с определенным количеством золота. Кроме того, с появлением денег стоимость получила и новую форму выражения, в качестве которой выступила цена. Следовательно, сущность денег выражается в том, что они являются всеобщим измерителем стоимости всех товаров, придавая им форму цены.

**Основные функции деньги.** Более полно сущность денег выражается через их функции. При золотом обращении **деньги выполняют пять функций:** мера стоимости; средство обращения; средство накопления или образования сокровищ; средство платежа; мировые деньги.

Так как золотые монеты в процессе оборота стирались и теряли часть своей стоимости, их стали заменять монетами из благородных металлов, бумажными денежными и кредитными денежными знаками. Поэтому структурно все деньги можно разделить на два вида: действительные деньги, к которым в разное время относили различные штучные товары, весовые слитки золота и серебра, монеты из благородных металлов; заменители денег, существующие в виде металлических монет из разных сплавов и в виде бумажных и

электронных знаков стоимости, которые в свою очередь делятся на государственные бумажные деньги и кредитные деньги (векселя, чеки, банкноты, кредитные карточки).

Чтобы деньги надлежащим образом выполняли присущие им функции, в обороте должно находиться определенное их количество. Пока в обороте находились золотые деньги, необходимое их количество для обращения товаров поддерживалось автоматически через функцию денег как средства накопления. После замены золотых денег на бумажные количество их в обращении регулируется государством на основе **закона денежного обращения**, известного в формулировке К.Маркса и И.Фишера.

По Марксу:

$$K_d = (\text{ЦТ} - K - \text{ВП} + \text{СП}) / C_o,$$

где  $K_d$  – количество денег, необходимых для обращения; ЦТ и К – сумма цен товаров, проданных за наличный расчет и в кредит; ВП и СП – суммы взаимопогашающихся платежей (бартер) и платежей, по которым наступил срок уплаты (срочные платежи);  $C_o$  – скорость оборота одноименной денежной единицы.

Для определения необходимого количества денег по Фишеру используется уравнение обмена:

$$M \cdot V = P \cdot Q, \text{ а отсюда: } M = (P \cdot Q) / V,$$

где  $M \cdot V$  – масса денег, обернувшихся за год;  $P \cdot Q$  – сумма цен товаров, проданных за год; М – количество денег, необходимых для обращения; V – скорость оборота денежной единицы; P – средняя цена продаж товаров; Q – количество проданных за год товаров.

При бумажно-денежном обращении избыточное количество денег в обороте ведет к их обесцениванию и росту цен, т.е. к инфляции. В такой ситуации начинает действовать закон Коперника–Грешема, сформулированный еще в XVIв., в соответствии с которым «худшие деньги вытесняют из оборота лучшие».

**Введение в оборот национальный валюта-сума в Узбекистане.** В Узбекистане введены в оборот национальной валюта сумм в мае 1994г.

### **Вопросы для проведения свободной беседы со студентами**

1. Дайте характеристику натуральной форме хозяйства.
2. Покажите какие факторы лежат в основе перехода хозяйственной деятельности от одних форм к другим.
3. Назовите причины и условия, на базе которых совершился переход к товарной форме производства.
4. Дайте развернутую характеристику простого товарного производства. Приведите пример этой формы хозяйства из современной жизни.
5. Как понимать положение: "Развитие простого товарного производства послужило исходным пунктом возникновения капитализма?"
6. Чем отличается развитое капиталистическое товарное производство от простого?
7. Есть ли разница между понятиями "рыночная экономика" и "товарная экономика"?
8. Возможно ли в перспективе замена товарной формы хозяйства какой-либо другой?
9. Назовите основные модели рыночной экономики и охарактеризуйте их.
10. Какие экономические цели достигаются в процессе развития рыночной

экономики?

## **Тема -5. Содержание и функционирование рыночной экономики. Переходный период к рыночной экономики и его особенности в Узбекистане.**

### **Вопросы**

1. Содержание рыночной экономики и его развитие. Основные признаки рыночной экономики. Механизмы саморегулирования рыночной системы. Классическая и современная рыночная экономики их общие стороны и различие. Кругооборот ресурсов, продуктов и доходов в рыночной экономики. Пути решения эффективного использования ресурсов в рыночной экономики. Преимущество и противоречие рыночной экономики.

2. Содержание и виды рынка. Объекты и субъекты рынка. Инфраструктуры и структуры рынка. Теория переходного периода. Переход рыночной экономики как общий процесс для всех стран. Особенности перехода от административно-командной экономики к рыночной. Основные признаки переходной экономики. Национальной модели перехода к рыночной экономики. «Узбекский модел» перехода к рыночной экономики и их принципы и особенности.

3. Концепции и стратегии осуществления экономических реформ в Узбекистане. Решение задачи поставленной по обеспечению экономической независимости и переход к рыночным отношениям. Этапы экономических реформ и их задачи. Основные направление развития экономики и углубление экономических реформ в Узбекистане. Формирование новой формы собственности. Соотношение государственного и негосударственного сектора. Формирование конкурентоспособной среды. Проблемы инвестиции. Укрепление платежеспособности денег. Финансово – кредитная политика.

**Основные признаки рыночной экономики. Содержание рыночной экономики и его развитие.** Так как с рынком связаны акты купли-продажи, то под рынком чаще всего понимают совокупность экономических отношений, которые складываются в сфере обмена между покупателями и продавцами по поводу реализации товаров. Если же не забывать, что продавцы и покупатели, постоянно меняясь местами, являются в то же время производителями и потребителями, то ограничивать содержание рынка лишь отношениями обмена явно не правомерно. Производители и потребители, выступая то в роли продавцов, то в роли покупателей, получают через рынок необходимые сигналы о том, что пользуется спросом и при каких затратах может быть произведено (и продано) или куплено (и потреблено) с выгодой. Следовательно, **под рынком** следует понимать способ или механизм самопроизвольного регулирования структуры производства, а также способ распространения знаний (информации) о состоянии и проблемах экономики с помощью механизма цен. Рынок равным образом влияет на производство, распределение, обмен и потребление; и в этом смысле он представляет собой механизм саморегулирования всего процесса общественного воспроизводства.

Основными элементами рыночного механизма, как регулятора структуры производства, являются цена, спрос, предложение, конкуренция, монополия, полезность, издержки и прибыль. Оказывая разностороннее воздействие на все стороны хозяйственной жизни общества, рынок

выполняет при этом несколько функций: информационную, посредническую, регулирующую, стимулирующую, санирующую и социальную.

Чтобы рынок мог выполнять присущие ему функции и играть роль регулятора воспроизводства, в обществе должна сложиться его определенная видовая структура и инфраструктура. **Видовую структуру рынка** можно различать по ряду следующих признаков: по объектам обмена, в территориальном разрезе, по формам собственности, видам конкуренции, формам организации продаж, по степени насыщенности товарами, субъектам контроля, степени соблюдения законодательства.

Как целостная видовая структура рынок может обеспечить свободное движение товаров, услуг, ресурсов, денег, валюты лишь при наличии соответствующей инфраструктуры, представляющей собой комплекс элементов, институтов и видов деятельности, создающих организационно-экономические условия для его нормального функционирования. Важнейшими **элементами рыночной инфраструктуры** являются выставки, ярмарки, аукционы, страховые компании, банки, биржи (товарные, фондовые, валютные, труда), фонды, а также государственные финансы и в первую очередь бюджеты всех уровней.

После того как в обществе сформируется разветвленная видовая структура рынка и соответствующая ей инфраструктура, все элементы рыночного механизма начинают выполнять свои функции в полном объеме. Но чтобы стали осуществляться хотя бы некоторые функции рынка, необходимо «запустить» в действие основной механизм рынка – механизм конкуренции, а точнее механизм конкурентного ценообразования.

**Механизмы саморегулирования рыночной системы. Классическая и современная рыночная экономики их общие стороны и различие** **Кругооборот ресурсов, продуктов и доходов в рыночной экономике.** Экономический успех, прибыли других участников свидетельствуют об удачно выбранных производственных решениях, способах роста и направлениях деятельности. Этот своеобразный естественный отбор в экономике, независимо от того, одобряют или не одобряют его отдельные люди, позволяет сохранять саморегулируемость в движении потоков товаров, доходов и денег (рис. 3.1).



## Преимущество и противоречие рыночной экономики.

**Содержание и виды рынка.** Рынок имеет сложную структуру и охватывает своим влиянием все сферы экономики. Экономическая структура определяется:

- формами собственности (государственная, частная, коллективная, смешанная);
  - структурой товаропроизводителей (государственные, арендные, кооперативные, частные предприятия, предприятия индивидуальной трудовой деятельности), которая зависит от удельного веса в целостной экономике той или иной формы хозяйствующих субъектов;
  - особенностями сферы товарного обращения;
  - уровнем приватизации и разгосударствления структурных подразделений хозяйства;
  - видами торговли, используемыми в стране.
- Эти особенности накладывают своеобразный отпечаток на рыночную систему, которая приобретает специфические черты.

По структуре рынки можно подразделить по следующим критериям:

1. По экономическому назначению объектов рыночных отношений:	2. Рынки можно классифицировать по товарным группам:	3. Образование рынков по пространственному признаку представляет собой рынки:	4. По степени ограничения конкуренции	5. По видам субъектов рыночных отношений
<ul style="list-style-type: none"> <li>• рынки благ и услуг;</li> <li>• рынки средств производства;</li> <li>• рынки научно-технических разработок;</li> <li>• рынки ценных бумаг;</li> <li>• рынки рабочей силы.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• рынки товаров производственного назначения;</li> <li>• товаров народного потребления;</li> <li>• продовольственных товаров;</li> <li>• рынки сырья и материалов и т.д.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• внутрирегиональные;</li> <li>• межрегиональные;</li> <li>• республиканские;</li> <li>• межреспубликанские;</li> <li>• международные (мировые).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• монополия;</li> <li>• олигополия;</li> <li>• межотраслевые рынки.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• рынки оптовой торговли, когда в качестве покупателей и продавцов выступают предприятия и организации;</li> <li>• рынки розничной торговли, когда покупателями выступают отдельные граждане;</li> <li>• рынки государственные</li> </ul>

				ых закупок сельхозпродукции,
--	--	--	--	------------------------------

С учетом соблюдения законности в экономике	<ul style="list-style-type: none"> <li>• легальные, официальные;</li> <li>• нелегальные «теневые», «черные» и т. д. Исследования структуризации рынков позволяют выделить основные виды рынков.</li> </ul>
Рынки товаров и услуг	<ul style="list-style-type: none"> <li>• товаров потребительского назначения — продовольственные и непродовольственные товары;</li> <li>• рынки услуг — бытовые, транспортные, коммунальные;</li> <li>• рынки жилья и зданий непроизводственного назначения.</li> </ul>
Рынки факторов производства.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• орудий труда;</li> <li>• сырья и материалов;</li> <li>• энергетических ресурсов;</li> <li>• полезных ископаемых.</li> </ul>
Финансовые рынки.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• рынки капиталов, т. е. инвестиционные рынки;</li> <li>• кредитные рынки;</li> <li>• рынки ценных бумаг,</li> <li>• валютно-денежные рынки.</li> </ul>
Рынки интеллектуального продукта	<ul style="list-style-type: none"> <li>• инновации, изобретения, информационные услуги, произведения литературы и искусства.</li> </ul>
Рынки рабочей силы.	<ul style="list-style-type: none"> <li>•</li> </ul>
Региональные рынки:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• местные, внутренние, национальные рынки; внешние, международные рынки.</li> </ul>

Сегментация рынков. Основные виды рынков подразделяются на различные субрынки, рыночные сегменты. Сегментация рынка представляет собой разделение потребителей данного

товара на отдельные группы, предъявляющие к товару неодинаковые требования. Сегмент рынка — это часть рынка, группа потребителей, продуктов или предприятий, которые образуются на основе определенных общих признаков. Сегментация может быть проведена разными путями с использованием различных факторов (признаков). Основными из них являются:

1. Географические:	2. Демографические:
<ul style="list-style-type: none"> <li>• по регионам — Север, Центрально-Черноземный район, Урал, Сибирь, Дальний Восток;</li> <li>• по административному делению — республика, край, область, район, город;</li> <li>• по плотности населения — город, пригород, сельская местность;</li> <li>• по климатическим условиям — умеренно-континентальный, континентальный, субтропический, морской.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• группировка населения по возрасту;</li> <li>• по полу;</li> <li>• размеру семьи;</li> <li>• по уровню дохода;</li> <li>• по профессиональному составу — научные работники НИИ, инженерно-технические работники госпредприятий, рабочие госпредприятий, служащие, пенсионеры, безработные;</li> <li>• по уровню образования; по религиозной принадлежности;</li> <li>• по национальному составу</li> </ul>

**Основные признаки переходной экономики.** После обретения независимости наша страна избрала свой собственный и самобытный путь развития. Во всех областях были начаты кардинальные реформы. Как отмечал И.А.Каримов, "узбекская" модель заставила обратить на себя внимание ведущих зарубежных специалистов и проводимые в нашей стране широкомасштабные реформы становятся примером для некоторых стран.

В то же время, для того, чтобы понять смысл и значение предпринятого реформирования экономики, необходимо обратиться к анализу ситуации, предшествующей возникновению кризиса, разобраться в причинах, его породивших.

Прежде всего следует отметить, что причины нынешнего кризиса во всех бывших союзных республиках практически одинаковы, но имеются и специфические черты.

1. Общие причины связаны с существованием командно административной системы управления и игнорирования естественных рыночных механизмов функционирования экономики.

2. Специфические особенности состояния экономики республики связаны с тем, что "центр" не учитывал конкретных особенностей, присущих Узбекистану.

К 1991 году все республики получили разваленные экономическую, финансовую, ценовую системы, неработающий механизм управления. В целом экономическую ситуацию можно охарактеризовать следующим образом:

1. Централизованная плановая система была уже демонтирована, а новое рыночное регулирование еще не сформировалось.

2. Частной собственности не существовало, а государственная показала всю свою неэффективность и несостоятельность.

3. Не было экономической свободы предприятий — существовал госзаказ, "фондируемое" распределение материальных ресурсов и капитальных вложений.

4. Структура народного хозяйства отличалась высокой степенью монополизации.

5. Государственная монополия, централизованная финансово-кредитная система породили иждивенческие настроения на предприятиях.

6. Экономика республик находилась в затяжном экономическом кризисе, приведшем к спаду производства, нарастанию гиперинфляции, трудностям приобретения сырья и сбыта собственной продукции.

На настоящий момент человечество не выработало не одной модели экономического развития эффективнее рынка. Это совсем не значит, что рынок идеальная модель, у нее есть как плюсы, так и минусы. Следовательно, основная задача - использовать все то позитивное, что может дать рынок, при этом сводя к минимуму его негативное явление. Что же положительного может дать рынок.

1. Раскрыть творческий трудовой потенциал, инициативность и предприимчивость, преодолеть иждивенчество, возродить утраченное чувство хозяина.

2. Переломить диктат производителя.

3. Способствовать снижению затрат, повышению эффективности производства.

4. Стимулировать внедрение в производство нововведений и достижений НТП.

#### **Национальной модели прехода к рыночной экономики.**

<b>американская модель.</b>	Эта модель получила название «либеральная модель капитализма». Ее характерными особенностями являются: высокий удельный вес государственной собственности. В конце 1970-х годов государственная собственность в акционерном капитале в промышленности и на транспорте составляла: в США — 10 %, в ФРГ—18, в Великобритании — 24, во Франции — 38 %;
японская модель	

. Формирование современной модели хозяйствования

происходило в условиях специфического развития. Отказавшись от военных расходов, Япония сконцентрировала все свои ресурсы для использования «в мирных целях» и прежде всего для наращивания экономического потенциала в промышленности. Это во многом было достигнуто благодаря свободному приобретению американских и западноевропейских патентов и лицензий, снижению цен на мировых рынках сырья и топлива, относительной дешевизне японской рабочей силы, отсутствию значительных военных расходов. К основным чертам японской модели относятся:

- высокий уровень государственного воздействия на основные направления национальной экономики. Сначала государство поддерживало производство танке

в, затем малолитражных автомобилей, а с 70-х годов — производство

электроники и компьютеров. Такой подход позволил Японии до середины 70-х годов избегать глубоких кризисов и обеспечивать динамичное развитие экономики;

- составление 5-летних планов укрепления и развития сил самообороны, которые разрабатываются с 57 г. В настоящее время завершен 8-й пятилетний план на 1991-1995 гг. Перед тем как произошло японское чудо», был составлен 30-летний стратегический план вывода экономики из кризисного состояния и создания высокоэффективных производств. В Европе и США, когда 20 лет назад разразился энергетический кризис, были разработаны государственные планы развития энергетики. В их осуществлении принимали участие фирмы, но общим процессом выполнения этих планов руководило государство путем использования прямых инвестиций, определения налоговой и ценовой политики, политики заработной платы;

- широкое распространение пожизненного найма рабочих на фирмах; объединение их общими интересами; привлечение работников к управлению и принятию решений;

- незначительное различие в уровне заработной платы, которое составляет семнадцатикратный разрыв между главой фирмы и служащими;

- социальная направленность модели. Государство ведет борьбу против социального неравенства, следит за соблюдением социальных прав граждан в случае болезни, безработицы, ухода на пенсию. Обязанности по решению социальных задач работающих во многом возлагаются на корпорации и объединения.

Немецкая модель. Она близка по своему социально-экономическому содержанию к японской модели. Главным идеологом социальной рыночной экономики является Людвиг Эрхард, который в своей книге описал основные

принципы функционирования новой немецкой экономики. Отличительными особенностями немецкой модели являются:

- сильное государственное воздействие на экономику, которое проявляется преимущественно при решении социальных проблем. В Германии традиционно существуют значительные социальные обязательства государства: бесплатная медицина, образование;

- Германия одной из первых ввела в начале 70-х годов принцип директивного (планирования) основных макроэкономических показателей. Также был реализован принцип социального партнерства, подразумевающий участие работников предприятия в его собственности;

- в немецкой модели, так же как и в японской, решающая роль отводится банкам, при этом центральному банку предоставлена полная автономия;

- различие в уровне заработной платы, как и в японской модели, является незначительным и составляет двадцатитрехкратный разрыв между главой фирмы и служащими.

Шведская модель. Отличительной особенностью шведской модели является:

социальная направленность, сокращение имущественного неравенства, забота о

малообеспеченных слоях населения. Иногда шведскую модель называют второй моделью социализма. Швеция отличается высоким уровнем жизни и обеспечения гражданских прав. Государство активно участвует в обеспечении экономической стабильности и в перераспределении доходов. В Швеции за последние 110 лет (с 1870 по 1980 гг.) валовой национальный продукт ежегодно рос в среднем на 2,5 % на душу населения. Для шведской модели характерным является низкий уровень безработицы, которая с 1945 до начала 70-х годов составляла всего 2%. В Швеции весьма высокий уровень государственного сектора. В 1988 году, например, общая сумма государственных расходов составила 62 % от общего объема валового национального продукта. Более половины этих расходов составили дотации

домашним хозяйствам и предприятиям. В Швеции сформировалась концепция: «Государственный сектор, если уж он начал расти и достиг определенных размеров, может начать развиваться «сам по себе», на основе собственной внутренней логики политического механизма принятия решений». (Экловд К. Эффективная экономика — шведская модель. М.: Экономика, 1991. С. 159). Большая часть услуг в Швеции предоставляется в государственном секторе, причем бесплатно. Государство достаточно часто вмешивается в процесс ценообразования, устанавливая фиксированные цены.

Французская модель. Она не имеет ярких особенностей. Эта модель — среднее между американской и немецкой. Во французской модели высокой является регулирующая роль государства. Во Франции с 1947 составляются пятилетние планы — индикативное планирование. А. Самуэльсон отмечал, что французское «государственное планирование» является замечательным вкладом Франции в государственное планирование. «Такая система оказалась неправдоподобно удачной, если принять во внимание неформальный полудобровольный характер мер, предпринятых для ее осуществления» (Самуэльсон П. Экономика. М.: МГП «Алгон», ВМИИСИ, 1992. Т. 2. С. 406-407). Для французской модели характерны значительные масштабы прямой предпринимательской деятельности государства, широкое вмешательство государства в процесс накопления капитала.

Южно-корейская модель. Эта модель интересна тем, что ее использование в процессе развития экономики позволило Южной Корее за короткий срок из отсталой превратиться в передовую индустриально развитую страну. В 1962 г. перед началом экономических реформ национальный доход на душу населения составлял 82 долл. в год. В 1988 г. он достиг 4,04 тыс. долл., т. е. увеличился за 16 лет почти в 50 раз. Отличительной особенностью южнокорейской модели является весьма сильное регулирующее воздействие государства на развитие экономики. Оно включает следующие экономические шаги:

- планирование экономического развития. Этим занимается

государственный плановый орган — Совет экономического планирования. Он с 1962 г. разрабатывает пятилетние планы, имеет право одобрять крупные инвестиционные проекты, принимать решения о делении бюджетных средств на их финансирование. До 70-х годов планирование носило директивный характер. Переход к индикативному планированию осуществлялся по мере развития частного бизнеса. Крупные инвестиционные проекты иногда принимались вопреки рекомендациям МВФ и мирового банка. Логичным образом была создана мощная сталеплавильная компания, которая в настоящее время

**«Узбекский модел» перехода к рыночной экономики и их принципы и особенности** того, чтобы выработать собственную модель перехода к рынку, необходимо глубоко проанализировать условия и особенности современной экономической ситуации в Узбекистане.

1. Национальный, исторический уклад, образ мышления, традиции и обычаи коренного населения республики связаны с общинной формой землепользования, коллективизмом и духом взаимопомощи. Все это приводит к осторожному отношению к нововведениям, радикальным преобразованиям, стремлению к социальному равенству, партнерству, уважительному отношению друг к другу и властям. Учет этого фактора приводит к необходимости ориентироваться на проведение реформ поэтапно и последовательно.

2. Республика располагает выгодным географическим положением. Как известно из истории, Узбекистан находился на перекрестке торговых путей. Если раньше это были караванные, сухопутные пути, значимость которых уменьшилась с открытием морских путей, то на сегодняшний день возрастает роль авиaperевозок. Структура международной торговли такова, что в ней большой удельный вес начинают занимать мобильные, легкие и высокотехнологические товары, которые выгоднее всего перевозить воздушным транспортом. Узбекистан в этих условиях мог бы опять стать своеобразным перевалочным пунктом.

3. Хорошие природно-климатические условия позволяют выращивать ценные сельскохозяйственные культуры и дают возможность получать по два урожая в год. В то же время жаркое лето и небольшое количество осадков приводят к необходимости существования орошаемого земледелия.

4. Республика располагает большими запасами минерально-сырьевых ресурсов, главная особенность которых заключается в том, что они уже разведаны, но еще не вовлечены в общественное производство. По запасам минерально-сырьевых ресурсов Узбекистан занимает пятое место в мире. При этом значительные запасы золота, меди, угля, газа, нефти.

5. В Узбекистане наблюдается исключительная демографическая ситуация, которую можно рассматривать и как положительную тенденцию и как отрицательную. Ежегодно население увеличивается на 2,5%. Достаточные трудовые ресурсы - это главный фактор расширенного производства и в этом присматривается положительное влияние роста трудовых ресурсов на развитии экономики края. Однако надо иметь в виду, что в условиях высокого семейного состава (6 человек в средней семье) коэффициент неработающего населения резко увеличивается.

3. Пути и направления реформирования экономики. Собственная модель перехода к рынку призвана решить две основные проблемы:

**Концепции и стратегии осуществления экономических реформ в Узбекистане.**

1. Преодолеть последствия командно-административной системы, проявившейся в глубоком кризисе экономики, стабилизировать макроэкономическую систему.

2. Сформировать основы рыночных отношений с учетом специфических условий и особенностей республики.

Среди важнейших направлений начального этапа реформирования нужно выделить следующее:

- формирование правовой базы экономических реформ;

- создание основ многоукладной экономики за счет приватизации

государственного имущества и формирования многообразия форм собственности;

- реализация командно-административной системы управления и создание рыночных институтов регулирования экономики;

- реформирование сельского хозяйства и формирование нового типа аграрных отношений;

- либерализация цен и формирование рыночной инфраструктуры;

- либерализация внешнеэкономической деятельности и включение Узбекистана в систему международного разделения труда;

- проведение сильной социальной политики. Результатом всех этих мероприятий должна быть стабилизация экономического развития.

**Решение задачи поставленной по обеспечению экономической независимости и переход к рыночным отношениям.** Успешное завершение первого этапа экономических реформ здало базу для дальнейшего реформирования экономики.

**Этапы экономических реформ и их задачи.** В качестве задач второго этапа преобразований следует выделить:

- углубление процессов приватизации и формирование конкурентной среды;

- достижение макроэкономической стабилизации;
- укрепление национальной валюты;
- проведение структурных преобразований экономики;
- достижение устойчивого экономического роста.

**Основные направления развития экономики и углубление экономических форм в Узбекистане.** Намечены следующие важнейшие приоритетные задачи и направления социально-экономического развития страны в 2010 году:

- 1) это продолжение и углубление реформирования, обновления и модернизации страны, безусловное выполнение Антикризисной программы на 2009-2012 годы и на этой основе обеспечение высоких и устойчивых темпов роста экономики, ее эффективности и макроэкономической сбалансированности;
- 2) обеспечение финансово-банковской устойчивости;
- 3) продолжение политики углубления структурных преобразований экономики для обеспечения роста конкурентоспособности страны;
- 4) осуществление активной инвестиционной политики по реализации стратегически значимых проектов, направленных на модернизацию, техническое и технологическое обновление ведущих базовых отраслей, развитие мощной современной сети транспортных и инфраструктурных коммуникаций;
- 5) ускоренное развитие и строительство жилья и социальной инфраструктуры на селе;
- 6) обеспечение занятости населения и связанной с ней проблемы роста доходов и улучшения качества жизни людей;
- 7) реализация Государственной программы 2010 год - «Год гармонично развитого поколения».

#### **Финансово –кредитная политика.**

В 2008-2009 г.г. в результате по укреплению финансово-банковской системы увеличилось совокупные капитал коммерческих банков в 2раза. Уровень достаточности капитала банков составила 23%, 2 раза превышала совокупных активов банка, над объемов средств находящихся на счетах население и юридических лиц а общая сущая ликвидность банковской системы увеличилось на 10 раза, 1,7 раза увеличилось объем вкладов населения в банках.

#### **Вопросы для проведения свободной беседы со студентами**

1. Почему необходим переход к рыночной экономике.
2. Охарактеризуйте "узбекскую" модель рынка, назовите ее основные принципы.

3. Дайте характеристику этапов реализации собственной модели
4. экономического развития Узбекистана.
5. Особенности «узбекской» модели?
6. Какие проблемы призвана решить собственная модель перехода к рынку?
7. Различия между другими экономическими моделями и нашей национальной моделью.

**11-раздел. Теория рыночной экономики.**

**Тема -6. Теория спроса и предложения. Рыночное равновесие. Конкуренция и монополия. Сущность цен и особенности его формирования.**

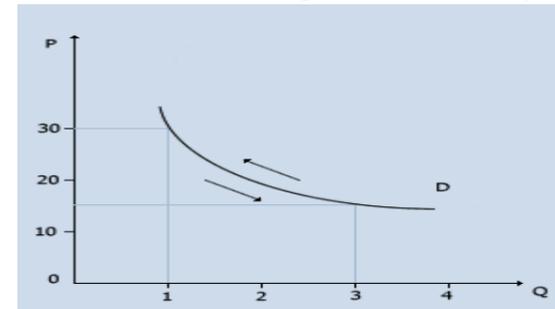
1. Понятие спроса. Индивидуальный и рыночный спрос. Изменчивости величины спроса. Кривые линия спроса. Факторы влияющие на уровень спроса. Закон спроса.
2. Теория предложения. Изменение предложение. Кривые линия предложение. факторы влияющие на уровень предложение. Закон предложения Равновесие величины спроса предложение. Рыночной равновесие. Частный и общие равновесие. Обеспечение рыночной равновесие в Узбекистане. Теория потребительского поведение. Влияние изменение цены и доходов на выбор потребителя. Сущности конкуренции и его объективные основы. Теория конкуренции и монополии. Виды конкуренции. Виды конкурентных рынков Способы конкуренции. Применение демпинговых и. Современной формы конкурентной борьбы
3. Сущности и виды монополии. Накопление, концентрации капитала и производства. естественной монополии. Преимущества монополии и их социально-экономической последствие. Формы монополистических объединение. Антимонопольной меры государства.
4. Сущности цены и его объективные основы. Различные теории о ценах. Функции цен в рыночной экономики. Факторы влияющие на уровень формирования цен. Виды цен. Рыночный механизмы формирования цены. Особенности формирования цены в различной виды конкуренции. регулирование цены со стороны государства. Особенности осуществления политики цен в условиях Узбекистана. Направление и этапы либерализации цен.

**Спросом** называется количество товаров и услуг, имеющееся на данном рынке, которое потребитель готов приобретать по определенной цене независимо от того, действует он рационально

влиянием среды.

Спрос на какой-либо продукт представляет собой спрос в отношении какой-то отрасли экономики. Фактика показывает наличие значительного разнообразия продукции, предназначенной для удовлетворения запросов потребителей. Все виды продукции обладают различной степенью взаимозаменяемости.

**Комбинированная продукция отрасли может рассматриваться как товар или благо.** Однако шим критерием принадлежности какого-либо продукта к той или иной отрасли могут служить разделенные признаки (форма, качество, степень рекламирования и т.д.). Высокая заменяемость предполагает, что товары удовлетворяют одну и ту же потребность, но изменение цены на взаимозаменяемые товары может повлечь за собой изменение спроса от одного продукта к другому. Следовательно, механизм рынка позволяет удовлетворять только те потребности, спрос на которые растет.



## с.2. Кривая спроса

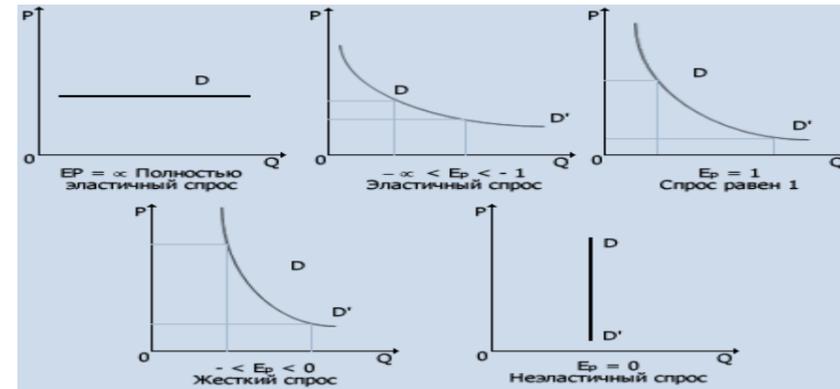
Анализируя полученный график, легко заметить, что между рыночной ценой и количеством приобретенного товара существует определенная обратная связь. Высокая цена товара ограничивает спрос на него, уменьшение же цены, как правило, обуславливает возрастание спроса на него. Изображенная **кривая спроса** характеризует состояние цен и объема продукции  $A$  на определенный момент времени. Данная кривая иллюстрирует **закон изменения спроса**. Она имеет отрицательный наклон, что свидетельствует о желании потребителей купить большее количество благ при меньшей цене. В общем виде  $Q_D = F(P)$ , где  $Q_D$  - величина спроса (demand),  $P$  - цена (price).

Однако спрос - величина переменная. При этом следует различать изменение величины спроса, или объема спроса, и изменение характера спроса. Величина спроса меняется тогда, когда переменна только цена данного товара. Характер же спроса меняется тогда, когда изменяются факторы, имевшие ранее постоянные величины. Графически изменения объема спроса выражаются в "движении" по кривой спроса



Форма кривой спроса может быть различной в зависимости от характера потребности в данном товаре. Существуют товары низкой эластичности, спрос на которые стабилен, и товары высокой эластичности, спрос на которые резко меняется при изменении цены.

Если, например, повышению цены на 1% соответствует снижение спроса более, чем на 1%, то говорят, что спрос эластичен (коэффициент эластичности больше 1); если повышению цены на 1% соответствует снижение спроса на 1%, то спрос нейтрален (коэффициент эластичности равен 1); если повышение цены на 1% влечет за собой понижение спроса менее, чем на 1%, то спрос неэластичен (коэффициент эластичности находится в интервале от 0 до 1). Существуют различные варианты проявления эластичности (рис.4).



#### рис.4. Графики эластичности спроса

Знак эластичности будет отрицательным, когда цена и объем продукции изменяются в противоположных направлениях.

Спрос на любой товар зависит не только от его цены, но и от уровня цен на другие товары. Для учета влияния сопутствующих и заменяющих товаров используют перекрестные коэффициенты эластичности, казывающие, на сколько процентов изменяется спрос на другой товар при условии, что остальные цены и доходы потребителей остаются прежними.

Перекрестная эластичность выражается в двух товарах - *A* и *B*.

$$E_P^D(B, A) = \frac{\Delta Q_B}{Q_B} : \frac{\Delta P_A}{P_A}$$

где  $\Delta Q_B$  - изменение объема спроса на благо *B*;  $Q_B$  - объем спроса блага *B*;  $\Delta P_A$  - изменение цены блага *A*;  $P_A$  - цена блага *A*.

**Перекрестная эластичность спроса показывает тенденцию покупателей к перемещению своего спроса от одного товара к другому в том случае, если цена на первый из них сильно меняется.**

Если  $E_p^D > 0$ , то блага взаимозаменяемые, если  $E_p^D < 0$  - взаимодополняемые.

Ценовая неэластичность товара означает, что изменение цен не вызывает значительных изменений в объеме продаж. Эффект изменения цен на неэластичном рынке проявляется в двух формах: при снижении цены теряется часть прибыли; при увеличении цены резко вырастает объем продаж и прибыли.

Ценовая эластичность товара означает, что небольшие изменения цены вызывают значительные изменения продаж. Объем прибыли может увеличиваться при уменьшении цен и уменьшаться при их увеличении. Главная особенность эластичного рынка заключается в наличии высокой ценовой конкуренции, когда незначительные изменения цен вызывают существенные изменения объемов продаж, а следовательно, и валового объема прибыли. Поэтому любые повышения цен, даже очень незначительные, на эластичном рынке требуют проведения большого количества различных исследований для определения количественных характеристик таких соотношений, как "объем продаж - цена", "объем продаж - стоимость", "емкость рынка - цена", с целью принятия окончательного решения.

В современной экономической науке используется также показатель эластичности спроса относительно дохода.

$$E_I = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta I}{I}$$

где  $\Delta Q$  - изменение объема спроса;  $Q$  - объем спроса;  $\Delta I$  - изменение величины дохода;  $I$  - величина дохода.

#### **Теория предложения.**

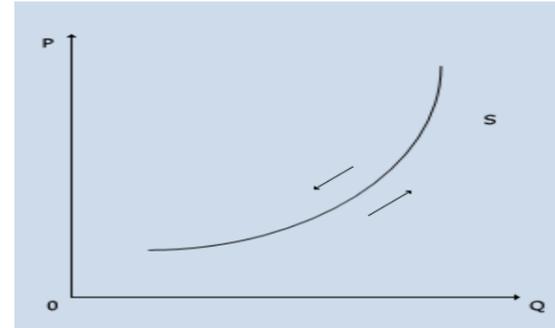
**Предложение** товара - это количество данного товара, которое могут и намерены сбыть производители на рынке по данной цене.

Положение производителей на рынке не является постоянным и одинаковым (масса предлагаемого товара, различные издержки производства, количество затраченного труда и т.д.). Однако все они стремятся максимизировать свой доход, т.е. получить самую высокую цену.

Как и для спроса, рассмотрим ситуацию, складывающуюся на рынке со стороны предложения. Например, при цене \$ 20 производитель согласен продать лишь 1 единицу блага, при цене \$ 30 - 4 единицы, а при цене \$ 50 - 7 единиц блага А.

**Изменение предложения. Кривая линия предложения.** Диаграмма может быть графически представлена кривой предложения, направленной вверх слева направо: это типичная кривая предложения

л. рис.5). Совокупное предложение на рынке представляется аналогичной **кривой предложения**, правленной таким же образом, показывающей отношение между ценой товара и количеством этого товара, которое отрасль готова продать на рынок в целом. В общем виде  $Q_S = F(P)$ , где  $Q_S$  - величина предложения (*supply*),  $P$  - цена.



### с.5. Кривая предложения

В экономической теории принято откладывать независимую переменную ( $P$ ) по вертикальной, а зависимую переменную  $Q_S$  - по горизонтальной оси. Кривая имеет положительный наклон, что свидетельствует о желании производителя продать большее количество благ по более высокой цене.

**Факторы влияющие на уровень предложения.** Однако, кроме цены, на предложение оказывают влияние и другие факторы:

- цены факторов производства;
- технология;
- количество производителей-продавцов;
- ценовые и дефицитные ожидания агентов рыночной экономики;
- размер налогов и т.д.

Предложение является функцией всех этих факторов.  $Q_S = F(f_1, f_2, \dots, f_n)$

**Зависимость предложения от влияющих на него факторов называется функцией предложения.**

Форма кривой предложения товара обусловлена во многом технологией его производства, доступностью ресурсов, используемых при изготовлении данного товара. Если мобильность производства используемых в нем ресурсов высока, то кривая предложения имеет более пологий вид, т.е. значительное изменение цен означает существенное увеличение предложения товара. Когда же увеличение производства требует больших затрат ресурсов, кривая предложения более крутая.

Кривая предложения строится при соблюдении ряда условий:

- издержки производства известны: если они уменьшаются, производители согласны предложить то же количество товара, что и раньше, но по пониженным ценам, или больше - по текущим ценам;
- цены на товары-заменители установлены;
- предполагается, что изменение цены - единственно возможный путь.

Если перечисленные условия меняются, то кривая предложения перемещается: рост предлагаемого количества товара по различным ценам вызывает ее перемещение вправо и вниз, его сокращение - вызывает перемещение этой кривой влево и вверх.

Если условия постоянны, то изменение цены означает движение вдоль кривой предложения.

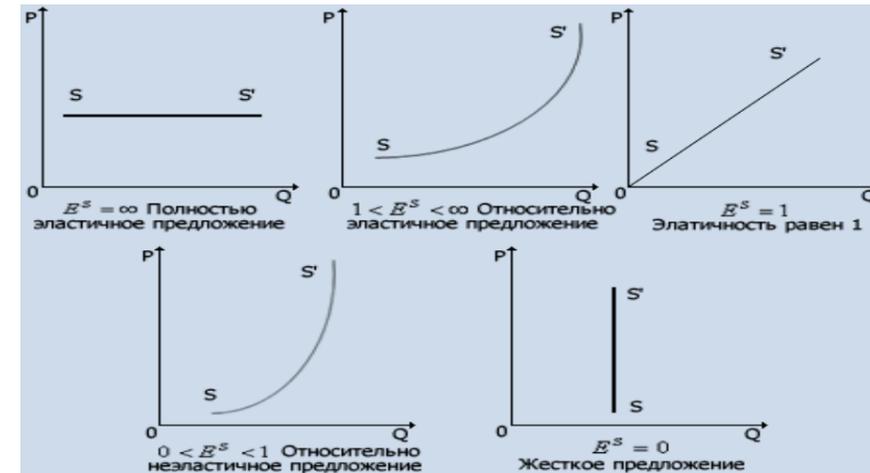
**Степень реакции предложения на колебания цен измеряется эластичностью предложения, которая представляет собою отношение изменения предложения в процентах к процентной величине колебания цен.**

$$E_P^s = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P}$$

Где  $E_P^s$  - эластичность предложения по цене;  $\Delta Q$  - изменение объема предложения, %;  $\Delta P$  - изменение цены, %.

Поскольку изменение объема предлагаемого товара и цен происходит в одном направлении, эластичность предложения всегда позитивна.

Различают пять вариантов эластичности предложения (см. Рис.6).



### с.б. Графики эластичности спроса

Для понимания функции предложения важное значение имеет фактор времени. Обычно различают ряд периодов:

- кратчайший (все факторы постоянны);
- краткосрочный (отдельные факторы переменны);
- долгосрочный (все факторы переменны).

Эта периодизация была предложена А.Маршаллом для анализа предложения. Рассматривая категорию спроса и предложения, можно заметить, что спрос более подвижен во времени, чем предложение. Это связано тем, что спрос в большинстве случаев сразу сокращается при существенном повышении цен. против, рост цены является лишь первым сигналом для производителей расширить мощности, привлечь в производство дополнительные ресурсы и на этой основе увеличить предложение товара.

На рынке конкретное соотношение спроса и предложения зависит от размеров запасов товаров, динамики цен на них и денежных доходов населения, организации торговли, рекламы и других факторов. Это может представлять три возможных варианта. Один из них характеризуется **превышением предложения товара над спросом покупателя**. Такой случай может быть результатом не только лишнего производства товара, но и непомерного вздувания цен на товары невысокого качества, дефицита денег у населения и других обстоятельств.

Второй вариант отличается от первого **превышением спроса над предложением товара**. В этом случае имеет место неудовлетворенный спрос, товарный дефицит. Рынок реагирует на дефицит прямым

и скрытым ростом цен. Выходом из этой ситуации могут быть увеличение производства товаров, пользующихся спросом, повышение цен и уменьшение роста денежных доходов населения.

Третий вариант соотношения спроса и предложения характеризуется **соответствием между личиной и структурой спроса на товары, с одной стороны, и величины и структуры их предложения - с другой, равновесием спроса и предложения.**

**Рыночной равновесие. Частный и общие равновесие.** Установление равновесной цены происходит на конкурентном рынке под влиянием общих тенденций и специфических особенностей как спроса, так и предложения.

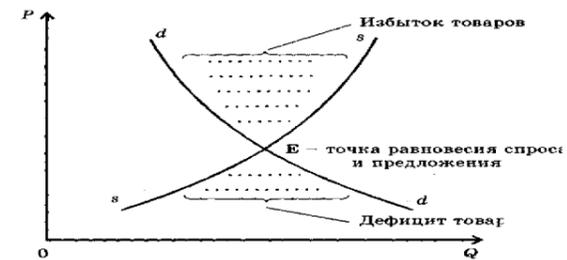


Рис. 5.5. График рыночного равновесия спроса и предложения

На рис. 5.5 показаны в наиболее общем виде динамические процессы, которые происходят в сфере ценообразования товаров и цен. Равновесная рыночная цена - это цена, при которой по каждому данному товару нет ни излишка, ни дефицита. Она устанавливается в результате уравнивания спроса и предложения к денежному эквиваленту строго определенного количества товара. Спрос и предложение уравниваются под влиянием конкурентной среды рынка, вследствие чего цена и количество товара, продаваемое по этой цене, выступают как результат равновесия спроса и предложения. При прочих равных условиях цена соответствует тому количеству, которое покупатели хотят купить, а продавцы согласны продать.

Точка пересечения  $E$  - это точка равновесия спроса и предложения. Как показано на графике равновесия, любой избыток товара, доставленный на рынок, «теснит» цену товара вниз, к точке равновесия. И наоборот, если на рынке ощущается дефицит, нехватка каких-либо товаров, то возникает повышательная тенденция, которая «теснит» цену недостающих товаров вверх, по направлению к той же точке равновесия. В конечном итоге установится равновесная цена  $P_e$ , по которой будет продаваться  $Q$  товаров на данном рынке в каждый данный момент времени. В каждый последующий момент времени (в течение дня, недели, месяца,

да) рыночное равновесие может установиться как некое новое значение равновесной цены и количества одаж товара по этой цене. Вместе с тем равновесие - это такое состояние рынка, при котором  $Q_d = Q_s$ . любое отклонение от такого состояния приводит в движение силы, способные вернуть рынок в состояние вновесия: устранить дефицит ( $Q_d > Q_s$ ) или излишек товаров на рынке ( $Q_s < Q_d$ ).

Уравновешивающую функцию выполняет цена, стимулируя рост предложения при дефиците и азгружая» рынок от излишков, сдерживая предложение. Если спрос растет, то устанавливается новый, лее высокий уровень равновесной цены и новый, больший объем предложения товаров. И наоборот, ижение спроса ведет к установлению более низкого уровня равновесной цены и меньшего объема едложения (рис. 5.6, а, б).

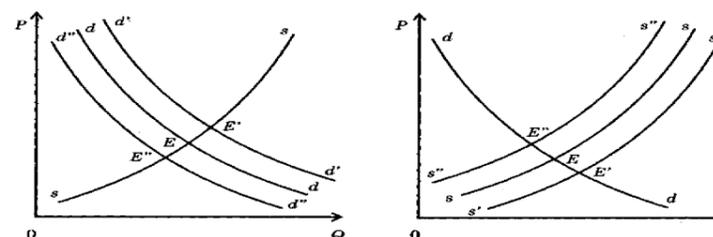


Рис5.6.б).Уровень равновесия

Рис. 5.6. а). Уровень равновесия при изменяющемся спросе и неизменном предложении и неизменном спросе при изменяющемся предложении

Как видно из графика, уравновешивающая функция цены обнаруживает свое влияние как через спрос и неизменном предложении, так и через предложение при неизменном спросе.

При изменяющемся предложении и неизменном спросе также будет устанавливаться иной уровень рыночного равновесия. Так, рост предложения даст новую точку более низкой равновесной цены при растущем количестве продаж товаров. В случае снижения-предложения установится равновесие на лее высоком уровне с меньшим количеством продаж товаров.

Равновесие - закон для каждого конкурентного рынка, который позволяет сохранять равновесие всей экономической системы в целом.

**Теория потребительского поведение. Влияние изменение цены и доходов на выбор трребителя.** Поведение потребителя - это деятельность, направленная непосредственно на получение,

ребление и распоряжение продуктами и услугами, включая процессы принятия решений, которые едшествуют этим действиям и следуют за ними.<sup>1</sup>

Рассматривая поведение потребителя на рынке, мы предполагаем, что типичный потребитель желает так гратить свой денежный доход, чтобы извлечь из него максимум совокупной полезности. Мы предполагаем сже, что потребитель ведет себя рационально и хотя бы примерно представляет себе, что именно он лучает от каждой последующей единицы потребляемого товара. Кроме того, типичный потребитель пытывает бюджетные ограничения, поэтому ему приходится формировать для себя такую ребительскую корзину, которая бы соответствовала его бюджету и в то же время приносила максимум вокупной полезности.

Поведение потребителя на рынке объясняется как с помощью теории предельной полезности, так и с мощью теории потребительского выбора. Однако же, несмотря на два разных подхода, результат азывается одинаковым: из правила максимизации полезности одной теории можно вывести правило ксимизации полезности другой. Сначала мы рассмотрим поведение потребителя на рынке с точки зрения ории предельной полезности.

**Понятие полезности и предельной полезности.** Концепция предельной полезности возникла в 40-50-х дах XIX в., однако широкое распространение получила лишь в 70-х годах после трудов У.Джевонса, Ленгера, Л.Вальраса и ряда других экономистов. В 1854 г. в Германии появилась книга Германа Генриха ссена с длинным названием «Развитие законов общественного обмена и вытекающих отсюда правил че- вческой деятельности», где автор описал правила рационального поведения субъекта, стремящегося влечь максимум полезности из своей хозяйственной деятельности. Теория Г.Госсена не получила изнания у современников, и в 1858 г. он изъясил книгу из продажи и почти полностью уничтожил тираж. шь в 1878 г., уже после того, как увидели свет работы У.Джевонса, К.Менгера и Л.Вальраса, экземпляр иги Г.Госсена был найден, а сама книга вновь переиздана. С тех пор она получила широкую известность. .Вальрас, У. Джевонс и др. экономисты широко пропагандировали идеи Г.Госсена — идеи теории едельной полезности.

Используя концепции полезности и предельной полезности, можно описать потребительские едпочтения.

**Полезность** — это степень удовлетворения, полученного человеком от потребления какого-то блага. енка потребителем степени полезности для себя различных товаров (например, товар X лучше, чем вар Y) называется потребительским предпочтением.

В конце XIX в. экономисты, представители австрийской школы маржинализма (К.Менгер, Ф.Визер, Зем-Баверк), полагали, что для каждого человека существует определенный количественный измеритель

лезности, или измеритель счастья. Австрийцы с самого начала ввели в свой анализ слово «marginal»-ржинализм — использование предельных величин. В данном случае речь идет о предельной полезности. Предельная полезность ( $MU$  — marginal utility) — это дополнительная полезность, полученная от потребления последующей единицы данного блага по сравнению с предыдущей. Так как предельная полезность — это приращение общей полезности, то она (предельная полезность) является производной от функции полезности. Австрийцы говорили, что каждое последующее благо, удовлетворяющее данную потребность, имеет меньшую полезность, чем предыдущее, а при ограниченном запасе блага всегда есть «предельный экземпляр» (т. е. конечный), который меньше всего удовлетворяет конкретную потребность. Е.Бем-Баверк иллюстрировал это на примере «поселенца, избушка которого одиноко стоит в девственном лесу». Он предполагал, что у поселенца есть 5 мешков зерна, из которых:

первый — для того, чтобы не умереть от голода;

второй — для улучшения питания;

третий — для откорма домашней птицы;

четвертый — для приготовления спиртных напитков;

пятый — для кормления попугая, болтовню которого приятно слушать.

По этой теории второй мешок зерна имеет меньшую полезность, чем первый, третий — меньшую, чем второй и т. д. Полезность пятого мешка — это предельная полезность. Отсюда австрийцы делали вывод, что стоимость данного блага определяется полезностью предельного экземпляра. В данном случае теория предельной полезности непосредственно противопоставлялась трудовой теории стоимости. В экономической литературе и сейчас имеются сторонники и противники теории предельной полезности. К недостаткам относят то, что австрийцы при решении вопроса о влиянии спроса на цены товаров игнорировали производство и применяли субъективно-психологический подход к исследованию; они придерживались метода робинзонады, при этом предложение товаров на рынке объявлялось неизменным; не учитывался тот факт, что субъективная оценка одного и того же товара разными людьми различна: субъективная оценка хлеба у богатого и бедного человека различается, однако они платят одинаковую цену за равное количество хлеба и т. д. В то же время многие экономисты отмечают, что проблемы взаимодействия спроса и предложения в ценообразовании, вопросы взаимосвязи полезности и стоимости, отношения платежеспособного спроса и цен, затронутые в этой теории, являются важными для понимания функционирования товарного производства. На основе понятия предельной полезности экономисты впервые смогли построить кривую спроса и объяснить ее свойства. А такие положения и выводы маржиналистов, как функция полезности, закон убывающей предельной полезности,

ксимизация благ для потребителя, кривые безразличия, бюджетное ограничение и др. используются сегодня во многих экономических теориях.

Со временем теория предельной полезности претерпела эволюцию: в ней выделяются кардиналисты и ординалисты

диналисты	к.Нейман)	лезность количественно измерима, т. е. говорят, что потребитель способен сказать, сколько именно добавочной пользы он получает при потреблении дополнительной единицы товара X или Y. При этом экономисты используют специальную единицу измерения полезности — ютил, что позволяет перевести рассуждения о поведении потребителя в двумерную плоскость.
иналисты	рето, Хикс, Самуэльсон).	ицают возможность количественного измерения различных величин предельной полезности. Так, П.Самуэльсон утверждает, что полезность — это абстракция, означающая субъективное удовольствие, польза от потребления продукта, что невозможно измерить.

#### **Закон убывающей предельной полезности**

Экономисты XIX в. исследовали собственную психологическую реакцию на потребление дополнительных порций товара и делали выводы о действии (Ф.Визер) закона убывающей предельной полезности.

Сущность закона убывающей предельной полезности состоит в том, что, начиная с определенного момента дополнительная полезность, полученная от потребления последующей единицы данного блага по сравнению с предыдущей (предельная полезность), снижается по мере увеличения массы потребляемого товара. Каков же механизм действия этого закона? Если хотя бы один из товаров по сравнению с другими имеет более высокую предельную полезность, то его потребление, спрос увеличиваются и цены растут. В результате происходит отвлечение ресурсов к данному товару от производства других товаров, предельная полезность которых ниже. Данного товара становится много, его предельная полезность снижается, т. е. спрос сокращается, цены снижаются и происходит отлив ресурсов на производство других товаров, предельная полезность которых выше. В конечном итоге данного товара становится мало и опять повышается его предельная полезность и т. д.

Закон убывающей предельной полезности может быть представлен с помощью табл. 1 (на примере потребления мороженого).

Таблица 1 Предельная и совокупная полезность от потребления мороженого

Количество потребляемого блага (порции мороженого)	Предельная полезность (U)	Совокупная полезность
	-3	

Мы видим, что при положительной предельной полезности общая полезность растет, но медляющим темпом (т.к. к совокупной величине добавляется все меньшая величина дополнительной полезности). При отрицательной предельной полезности общая полезность снижается, т.к. к совокупной величине добавляется отрицательная величина: при потреблении 6 порций мороженого (когда, например, болевает горло) совокупная полезность снижается с 10 до 7.

Закон убывающей предельной полезности можно проиллюстрировать и с помощью графика: по оси абсцисс откладываем количество потребляемого блага (порции мороженого), а по оси ординат — полезность единицы этого блага. Тогда график зависимости полезности каждой порции мороженого от его количества будет иметь следующий вид (рис. 6.1 и 6.2).

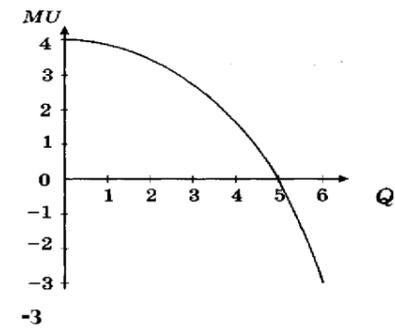


Рис. 6.1. Предельная полезность от потребления мороженого

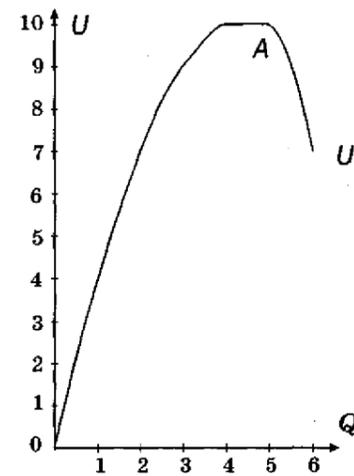


Рис. 6.2. Совокупная полезность от потребления мороженого

Иногда кривая предельной полезности ( $MU$ ) может сначала идти вверх (когда, например, разыгрывается петит, т. е. второй кусочек мороженого приносит большее удовольствие, чем первый), а затем идет вниз. Если кривая предельной полезности опустится ниже оси абсцисс, то это означает, что очередная порция мороженого принесла потребителю отрицательную полезность.

Здесь необходимо обратить внимание на взаимосвязь графиков предельной и совокупной полезности: когда объем потребляемого мороженого равен 0, совокупная и предельная полезность также равны 0. Совокупная полезность возрастает при таком потреблении мороженого, когда предельная полезность положительна (функция возрастает на том участке, где ее производная больше 0, т. е.  $MU > 0$ ). Общая полезность достигает

ксимума в точке, где предельная полезность равна 0 (функция максимальна в той точке, где ее производная равна 0, т. е.  $MU = 0$ ). Совокупная полезность начинает убывать при таком потреблении, когда предельная полезность отрицательна (функция убывает на том участке, где ее производная меньше 0, т. е.  $MU < 0$ ). Кривая предельной полезности идет вниз, а кривая совокупной полезности является выпуклой вверх, поскольку согласно закону убывающей предельной полезности общая полезность увеличивается все более медленными темпами.

Теперь, зная закон убывающей предельной полезности, мы можем объяснить нисходящий характер кривой спроса: так как каждая последующая единица блага обладает все меньшей и меньшей предельной полезностью, то потребитель станет покупать дополнительные единицы блага лишь при условии, что цена падает. С другой стороны, убывающая предельная полезность заставляет производителя снижать цену в целях стимулирования спроса на свою продукцию.

• **Правило максимизации полезности, или равновесное положение потребителя.** Допустим, потребитель определенную часть своего дохода тратит на приобретение товаров  $X$  и  $Y$ . Вопрос состоит в следующем: на какое количество товаров  $X$  и  $Y$  должен предъявить спрос покупатель, чтобы максимизировать для себя полезность этих товаров?

Допустим, что вначале потребитель оценивает предельную полезность товара  $X$  больше, чем товара  $Y$ . Тогда он начнет уве-

личивать потребление товара  $X$  и сокращать потребление товара  $Y$ . Но, согласно закону убывающей предельной полезности, при увеличении потребляемого количества товара  $X$  его предельная полезность начинает снижаться, а предельная полезность товара  $Y$  — увеличиваться. В конце концов должно установиться равенство оценок предельных полезностей товаров  $X$  и  $Y$ . В такой ситуации потребитель не будет платить ни на рубль больше, чтобы приобрести дополнительное количество товара  $X$ , и ни на рубль меньше, чтобы сократить количество потребляемого товара  $Y$ .

Это будет идеальное положение, когда человеку невыгодно потреблять одно благо вместо другого и вообще как-то менять структуру потребления, так как любое изменение приведет только к ухудшению его благосостояния. То есть покупатель склонен всегда менять структуру потребления, переключаясь с одного товара на другой, последовательно продвигаясь к такому состоянию, когда менять уже ничего не нужно. В этом заключается смысл второго закона Госсена. В таком состоянии достигается равенство оценок предельной полезности товаров  $X$  и  $Y$ .

Таким образом, правило максимизации полезности с точки зрения теории предельной полезности состоит в том, что:

Потребитель так должен израсходовать свой доход, чтобы отношение предельной полезности к цене было одинаковым для всех товаров, при этом доход должен быть истрачен полностью:

$$MU_x/P_x = MU_y/P_y,$$

где  $MU$  — предельная полезность товаров  $X$  и  $Y$ , а  $P$  — их цена.

Отношение  $MU/P$  показывает величину предельной полезности в расчете на 1 затраченный рубль. Так, если предельная полезность от потребления второй порции мороженого равна 3 (см. табл. 1), то при цене за порцию 10 рублей предельная полезность на 1 затраченный рубль равна 0,3. При рассмотрении максимизации для потребителя мы не можем сравнивать абсолютные величины предельных полезностей различных товаров, так как цена у них разная. Например, нельзя сравнить предельную полезность первого холодильника и второй кофеварки. Однако же предельные полезности на 1 рубль мы сравнить можем.

Рассмотрим применение правила максимизации полезности на следующем примере:

Пусть доход потребителя ( $I$ ) равен 36 руб. Цена товара  $X(P_x)$  равна 6 руб., а цена товара  $Y(P_y)$  — 8 руб. распределение общих полезностей, полученных от потребления этих товаров имеет вид:

единица товара	1	2	3	4	5
	18	30	38	42	44
	32	56	72	80	84

Вопрос состоит в следующем: на какое количество товаров  $X$  и  $Y$  должен предъявить спрос покупатель, чтобы получить максимум полезности?

Сначала мы должны найти предельную полезность от потребления каждой единицы товаров  $X$  и  $Y$ . Для этого от совокупной полезности, полученной от потребления двух единиц товаров, вычтем совокупную полезность, полученную от потребления одной единицы, от потребления трех единиц — совокупную полезность двух единиц и т. д.:

Единица товара	1	2	3	4	5
$MU_x$	18	12	8	4	2
$MU_y$	32	24	16	8	4

Так как мы не можем сравнивать предельные полезности различных товаров (они имеют различную цену), то определим предельную полезность на 1 затраченный рубль для обоих товаров. Для этого предельную полезность, полученную от потребления каждой единицы товара, разделим на его цену:

Единица товара	1	2	3	4	5
$MU_x/P_x$	3	2	4/3	2/3	1/3
$MU_y/P_y$	4	3	2	1	1/2

Потребитель будет покупать тот товар, который приносит большую предельную полезность на 1 граченный рубль. Сначала он будет думать, купить ли ему первую единицу товара X или товара Y. Он пит первую единицу товара Y, т.к.  $4 > 3$  и затратит при этом 8 рублей. Дальше перед ним стоит вопрос, пить ли первую единицу товара X или вторую единицу товара Y. Так как они имеют одинаковую едельную полезность на 1 рубль (3), то он купит обе единицы этих товаров, если позволит доход. Мы дим, что при покупке одной единицы вара X и двух единиц товара Y потребитель истратит 22 рубля  $(6+2 \times 8)$ . Чтобы было выполнено бюджетное ограничение, он будет покупать товары еще. Сравнивая едельную полезность на 1 рубль второй единицы товара X и третьей единицы товара Y (они одинаковы и вны 2), потребитель купит обе эти единицы, если позволяет бюджет. Итак, при покупке 2-х единиц вара X и 3-х единиц товара Y доход будет истрачен полностью:  $2 \times 6 + 3 \times 8 = 36$ . Это и будет равновесное ложение потребителя, где он получит максимум совокупной полезности  $(30 + 72 = 102)$ .

Теперь вернемся к правилу максимизации полезности и посмотрим, что же произойдет, если цена вара X уменьшится? Здесь мы снова сталкиваемся с эффектами замещения и дохода:

1. После того, как цена товара X уменьшилась, каждый рубль, затраченный на приобретение товара X, ал приносить большую предельную полезность, чем на товар Y:

$$MU_x/P_x > MU_y/P_y.$$

Это означает, что для того, чтобы достигнуть равновесия, необходимо переключать расходы с товара Y товар X. То есть будет происходить замещение товара Y подешевевшим товаром X.

2. В случае снижения цены на товар X реальный доход потребителя увеличивается. Реальный доход — о общая сумма благ, которую можно приобрести на номинальный доход, т. е. выраженный в деньгах. Эта щая сумма благ увеличится за счет дополнительного приобретения товаров X и Y. Максимизация лезности будет уже при другом наборе товаров X и Y, когда доход будет истрачен полностью.

С проблемой выбора, какие товары следует купить на свой ограниченный доход, а от каких товаров едует отказаться, потребитель сталкивается всякий раз, когда формирует свою потребительскую рзину. Максимальная полезность достигается при выборе такой потребительской корзины, которая, *во-первых*, удовлетворяет бюджетному ограничению и, *во-вторых*, содержит такое количество товаров, при гором отношение предельной полезности к цене одинаково для всех товаров.

**Дополнительная выгода для потребителя, или потребительский излишек.** Теория предельной полезности позволяет понять, как возникает дополнительная выгода, получаемая потребителем при покупке товаров, или потребительский излишек.

Потребительский излишек представляет собой разницу между максимальной ценой, которую потребитель готов заплатить за товар, и той ценой, которую он действительно платит при покупке.

Каждая единица товара, покупаемая потребителем, стоит ему столько же, сколько и последняя единица. Но, согласно закону убывающей предельной полезности, первые единицы товара потребителю больше, чем последние. Поэтому на первых количествах он получает дополнительную выгоду. Когда эта дополнительная выгода становится равной нулю, потребитель перестает покупать товар.

Например, человек готов заплатить 140 рублей за 1 кг говядины, а платит 100 руб. Сэкономленные 40 руб. представляют его потребительский излишек. Если сложить потребительские излишки всех покупателей, то получим совокупный потребительский излишек.

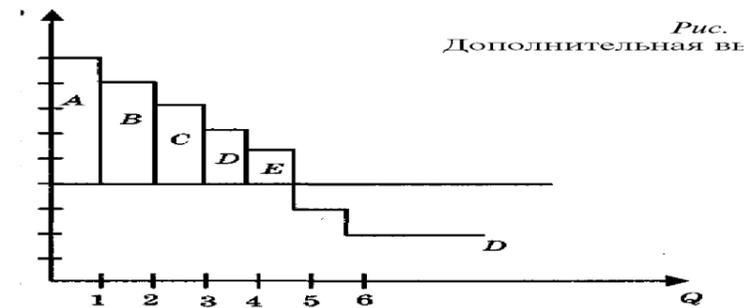


Рис. 6.3  
Дополнительная выгода

Потребительский излишек может быть подсчитан с помощью кривой спроса, например, кривой спроса на продовольствие. Кривая спроса помогает определить максимальную цену, которую потребитель готов платить, чтобы приобрести дополнительную единицу продовольствия. Эту кривую мы представим не в виде плавной линии, а в виде лесенки (рис. 6.3).

Решая, сколько продуктов питания закупить, потребитель будет делать следующие подсчеты.

Цена продовольствия за 1 кг ( $P_0$ ) равна 4 рубля. Но кривая спроса на продовольствие показывает, что потребитель готов за первую единицу заплатить 9 рублей, т.е. такова для него «ценность» первой единицы товара. В этом случае он как бы «экономит» 5 руб. Эта «экономия» равна площади прямоугольника  $A$ . Второй килограмм тоже дает дополнительную выгоду в  $8-4=4$  руб. (это площадь прямоугольника  $B$ ). Третий килограмм дает излишек в  $7-4=3$  руб. (площадь прямоугольника  $C$ ) и т. д. Сумма площадей этих прямоугольников представляет собой потребительский излишек. Если придать единицам товаров более мелкие размеры, то лесенка превращается в прямую линию, то можно использовать площадь треугольника для измерения потребительского излишка (это площадь, лежащая ниже кривой спроса и выше линии цены, рис. 6.4).

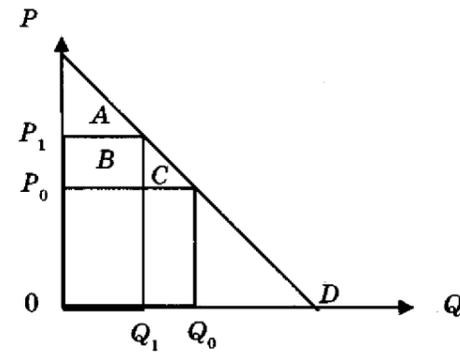


Рис. 6.4. Потребительский излишек

Допустим, вследствие повышения налога цена продукта повысилась с  $P_0$  до  $P_x$ . Считается, что продукт имеет неэластичный спрос. Тогда при повышении цены спрос сократится на небольшую величину ( $Q_0-Q_1$ ). При первоначальной цене потребительский излишек (дополнительная выгода потребителя) был равен сумме площадей треугольников  $A$ ,  $C$  и прямоугольника  $B$ . При более высокой цене он равняется площади треугольника  $A$ . Сумма площадей прямоугольника  $B$  и треугольника  $C$  — это величина потерь потребительского излишка, а следовательно, это мера ущерба, который был бы нанесен потребителям в результате повышения налога. Тогда это может быть причиной неустановления такого налога.

Концепция потребительского излишка применяется для определения выгоды, получаемой людьми при покупке товаров, выраженной в денежных единицах. Несмотря на то, что изменение потребительского излишка является приближенным показателем, он оказывается очень полезным для практических целей.

**Сущности конкуренции и его объективные основы.** Существуют разные определения конкуренции: 1) конкуренция – это процедура открытия, с помощью которой добываются новые знания; 2) конкуренция – это форма организации взаимодействия экономических агентов, позволяющая им экономить ограниченные ресурсы; 3) конкуренция – это общественная форма соперничества, борьбы между субъектами рыночного хозяйства за достижение своих экономических целей.

**Способы конкуренции.** Основным способом конкуренции является ценовой. **Ценовая конкуренция** это борьба между рыночными субъектами за получение дополнительной выгоды путем сокращения затрат и снижения цен. По мере развития товарного производства ценовая конкуренция дополняется ценовой, основными способами которой служат повышение качества продукции, создание товарных марок, реклама, послепродажное обслуживание товаров, внедрение удобных для покупателей форм торговли.

Конкуренция существует в производстве и на рынке. Формами производственной конкуренции являются внутриотраслевая и межотраслевая. Рыночная конкуренция бывает совершенной и несовершенной.

**Внутриотраслевая конкуренция** происходит между предприятиями, создающими одинаковую или сходную продукцию. В процессе ее выявляется общественная или рыночная стоимость товаров, которая обычно совпадает с индивидуальной стоимостью товаров, произведенных при общественно-нормальных условиях. Такими условиями обладают предприятия, выпускающие большую часть товаров данного вида. В результате внутриотраслевой конкуренции предприятия с более совершенными условиями производства получают дополнительную прибыль и развиваются, а предприятия с устаревшими условиями производства получают убытки и разоряются. Таким образом происходит экономия ресурсов, стимулируется научно-технический прогресс, повышается производительность труда, снижаются цены товаров и услуг.

**Межотраслевая конкуренция** – это борьба между предприятиями разных отраслей за проникновение в сферы наиболее прибыльного вложения капиталов. Она выражается в переливе (перемещении) капиталов из отраслей с низкой нормой прибыли в отрасли с более высокой нормой прибыли. В ходе межотраслевой конкуренции капитал с помощью рынка ценных бумаг направляется в отрасли, продукция которых пользуется повышенным спросом, а цены высокие, и уходит из тех отраслей, где спрос на продукцию значителен, а цены низкие. В итоге межотраслевая конкуренция создает некоторое динамическое равновесие в экономике, обеспечивающее получение равной прибыли на равный капитал независимо от того, в какую сферу деятельности он вложен.

В иных формах конкуренция проявляется на рынке. В зависимости от сочетания рыночных признаков (число продавцов и покупателей, степень дифференциации продукта, наличие крупных и мелких фирм, уровень контроля над ценами, доступность экономической информации, условия входа на рынок и выхода из него) различают **рынки совершенной и несовершенной конкуренции**, а последние делят на рынки монополистической конкуренции, олигополии и чистой монополии.

**Монополию** как противоположность конкуренции можно рассматривать двояко. Во-первых, под монополией понимается такая ситуация на рынке, при которой покупателям противостоит один продавец (производитель) товара или услуги. В этом случае монополистом может оказаться небольшое предприятие (например, городские службы теплосетей, водоканала, и т.п.), а крупная фирма может и не быть монополистом (к примеру, «ВАЗ», «ГАЗ» и др.). Во-вторых, монополией может быть крупная фирма, которая занимает господствующее положение в определенной сфере национального хозяйства (например, «Азпром», «МПС» и др.). Но в любом случае монополист может навязать свою волю другим субъектам и осуществлению рыночных операций.

С позиции экономического содержания необходимо различать три вида монополий: естественную, искусственную или закрытую, случайную или открытую, различия между которыми достаточно условны.

**Естественная монополия** возникает в отраслях и сферах деятельности, в которых долгосрочные средние издержки минимальны в том случае, когда одна фирма обслуживает весь рынок. Сферой такой деятельности являются городские коммунальные предприятия, трубопроводы, железные дороги, электроэнергетика и др.

**Закрытая монополия** возникает под влиянием внеэкономических факторов: административное вмешательство государственных органов, защита от конкуренции с помощью патентов, лицензий, товарных знаков, сговора нескольких предпринимателей и т.п.

**Открытая монополия** складывается в тех случаях, когда одна фирма выходит на рынок с новым продуктом, но не имеет специальной защиты от конкуренции. Поэтому такая монополия носит временный характер и разрушается по мере того, как другие предприятия осваивают производство данного вида продукции.

В зависимости от проводимой ценовой политики каждая из трех видов монополий может выступать в форме простой монополии и монополии ценовой дискриминации. **Простая монополия** в каждый данный период времени продает свою продукцию по одной и той же цене всем покупателям. **Монополия ценовой дискриминации** устанавливает разные цены на одну и ту же продукцию для разных покупателей, хотя различия в ценах не связаны с различиями в затратах на производство.

Отношение общества и государства к монополиям разных видов всегда было неоднозначно вследствие противоречивой роли в экономике. С одной стороны, монополии, стремясь получить сверхприбыль, занижают выпуск продукции и завышают цены на нее, что вызывает нерациональное распределение ресурсов и усиливает неравенство в распределении доходов. Но, с другой стороны, продукция монополий отличается высоким качеством и низкими издержками на производство, что позволяет экономить ресурсы и повышать эффективность их использования. Кроме того, в периоды экономических спадов монополии играют роль буфера, сдерживая сокращение производства и рост безработицы.

Учитывая двойственный характер действия монополий, правительства стран с развитой рыночной экономикой стремятся законодательно регулировать их деятельность. **Антимонопольное законодательство** обычно представляет собой пакет законов, который служит средством поддержания баланса между конкуренцией и монополией, средством установления официальных правил игры на рынке.

В Узбекистане для регулирования деятельности монополий в 1991 году принят закон «Об антимонопольной деятельности». Одновременно для борьбы с монополизмом учрежден государственный комитет по антимонопольной политике (ГКАП). Регулируя деятельность монополий, государство тем самым создает благоприятные условия для развития конкуренции и действия закона спроса и предложения.

**Сущности цены и его объективные основы. Различные теории о ценах. Функции цен в рыночной экономике. Факторы влияющие на уровень формирования цен. Виды цен. Рыночные механизмы формирования цены. Особенности формирования цены в различных видах конкуренции. Регулирование цены со стороны государства.**

#### **Вопросы для проведения свободной беседы со студентами**

1. Что вы понимаете под спросом?
2. Объясните закон спроса.
3. Объясните различие между изменением в спросе и изменением величины спроса.
4. Может ли большее количество продукта покупаться по более высокой цене?
5. Раскройте содержание закона постепенного убывания спроса.
6. Что вы понимаете под предельной полезностью продукта?

7. Какие факторы могут вести к смещению кривой спроса?
8. Что вы понимаете под ценовой эластичностью спроса?
9. Объясните закон предложения.
10. Раскройте понятие предельной производительности факторов производства.

#### **Тема 7. Предпринимательская деятельность Предпринимательский капитал и его оборот.**

1. Основы предпринимательской деятельности. Формы предпринимательской деятельности. Предприятия основа и начальная звено предпринимательской деятельности.
2. Организация деятельности предприятия. Классификация предприятий.
3. Сущность предпринимательского капитала и его кругооборот. Функциональной формы капитала. Основные фонды, оборотные капитал. Воспроизводства основного капитала. Амортизация. Виды износа.

#### **Основы предпринимательской деятельности. Формы предпринимательской деятельности. Предприятия основа и начальная звено предпринимательской деятельности**

Основным экономическим агентом рыночной экономики является фирма. Фирма — это организация, владеющая одним или несколькими предприятиями и использующая ресурсы для производства товара или услуги с целью получения прибыли. Для классификации фирм берут разные признаки. Главными из них являются два: форма собственности и величина фирмы.

Если взять за основу собственность, то можно выделить три вида фирм, или предпринимательства:

- индивидуальное, или частное предпринимательство;
- товарищество, или партнерство;
- корпорация (акционерное общество). Индивидуальным предпринимательством называется бизнес, владельцем

которого является один человек. Владелец индивидуального бизнеса одновременно выполняет функции менеджера. Он несет неограниченную имущественную ответственность. Кроме того, у него велик капитал — в этом недостатки индивидуального предпринимательства. Его преимущества: каждый собственник владеет всей прибылью, может сам производить любые

изменения. Индивидуальный бизнесмен не является юридическим лицом, поэтому владелец платит только подоходный налог. Он освобожден от налога, установленного для корпораций. Это наиболее

зпространенная форма бизнеса, характерная для мелких магазинов, предприятий сферы услуг, ферм, а сже профессиональной деятельности юристов и т. п.

Товариществом, или партнерством, называется бизнес, которым владеют два и более человек. ртнерство тоже не является юридическим лицом, поэтому партнеры облагаются только подоходным логом и несут неограниченную ответственность по всем долгам фирмы. Достоинства партнерства в том, о его легко организовать, объединение партнеров позволяет привлечь дополнительные средства и новые еи. К числу недостатков относятся:

- ограниченность финансовых ресурсов при развивающемся деле, которое требует новых вложений питала;
- неоднозначное понимание целей деятельности фирмы ее участниками;
- сложности определения меры каждого в доходе или убытке фирмы, в разделе приобретенного вместе ущества. В форме партнерства организуются брокерские конторы, аудиторские фирмы, службы сферы луг и т. п.

Корпорацией называется совокупность лиц, объединенных для совместной предпринимательской ятельности как единое юридическое лицо. Право на собственность корпорации разделено на части по циям, поэтому владельцы корпораций называются держателями акций, а сама корпорация — ционерным обществом. Доход корпорации облагается налогом с корпораций. Владельцы корпораций сут ограниченную ответственность по долгам корпорации, определяемую их вкладом в акции.

#### Преимущества корпораций

- двойное налогообложение той части дохода корпорации, которая выплачивается в виде дивидендов ржателям акций: первый раз как часть прибыли корпорации, а второй раз как часть личного дохода адельца акции. Для владельцев малых корпораций тяжесть двойного налогообложения особенно метна. Поэтому в США закон допускает для таких фирм получение статуса S-корпораций (small business groation), при котором доход корпорации считается доходом ее владельцев и облагается только доходным налогом;
- благоприятные возможности для экономических злоупотреблений. Возможен выпуск и продажа ций, не имеющих никакой реальной стоимости;
- разделение функций собственности и контроля. В корпорациях, акции торых расплелены среди многочисленных владельцев, отрывается функция

контроля от функции собственности. Владельцы акций заинтересованы в максимальных дивидендах, а менеджеры стараются их уменьшить, чтобы вернуть деньги в оборот. Существуют другие недостатки корпораций, но их преимущества перевешивают их недостатки.

К недостаткам корпоративной формы организации бизнеса относятся:

- неограниченные возможности привлечения денежного капитала через продажу акций и облигаций;
- разделение прав акционеров на имущественные и личные. К имущественным относится право на получение дивиденда, а также части стоимости имущества фирмы в случае ее ликвидации. К личным относится право на участие в управлении делами акционерного общества. Акционер может не принимать участия в управлении, ничего не теряя в имущественном праве;
- привлечение профессиональных специалистов для выполнения управленческих функций;
- стабильность функционирования корпорации. Дело в том, что выбытие акционера из общества кого-либо из акционеров не влечет за собой закрытия фирмы.

По признаку величины фирмы различают: малый бизнес, средний бизнес и крупный бизнес.

В современной западной экономике малый бизнес образует самый крупный сектор хозяйства, где работают более половины всех занятых. Наиболее типичными формами малого бизнеса стали франчайзинг (от franchise — льготный) и венчурного (от venture — рисковать) предпринимательства.

**Франчайзинг** — это система мелких частных фирм, которые заключают контракт на право пользования фабричной маркой крупной фирмы в своей деятельности на определенной территории и в определенной сфере. Они имеют льготы в виде скидок на цены, помощь в доставке товаров, приобретении оборудования, в кредитах и т. д. Мелкие фирмы становятся розничными продавцами продукции крупных компаний. Такие контракты оказываются взаимовыгодными: мелкие фирмы получают опеку, кредиты, торговую зону от крупных корпораций, а последние экономят деньги, не затрачивая их на реализацию собственной продукции, и кроме того они получают регулярные платежи от своих подопечных.

**Венчурная фирма** — это коммерческая организация, занимающаяся разработкой научных исследований для их дальнейшего развития и завершения. Она может также финансировать и

нсультировать компании, обладающие этими новшествами. Венчурные предприятия делают бизнес на нововведениях. Они рискуют «прогореть», если новая продукция не будет соответствовать требованиям рынка, потребностям покупателя, низким издержкам. Поэтому венчурные фирмы стремятся быстрее завершить разработку одних и перейти к работе над другими видами новой продукции. Родиной венчурного предпринимательства являются США, где оно возникло после второй мировой войны.

В теории фирмы принято различать вертикально и горизонтально интегрированную фирму.

**Вертикальная интеграция** означает объединение фирм, занятых на целом ряде этапов производственного процесса снизу доверху (например, от добычи нефти до торговли нефтепродуктами).

**Горизонтальная интеграция** сопровождается приобретением одной фирмой других фирм, занимающихся одним и тем же бизнесом.

Разновидностью горизонтальной интеграции является диверсификация (поздне-лат. *diversificatio* — разнообразие). Она означает проникновение фирмы в разнообразные, технологически не связанные между собой отрасли. Например, химический концерн «Дюпон-де-Немур» объединяет производство химических локон, лекарств, рефрижераторов, самолетов.

В рыночной экономике в отличие от командно-административной в товарно-денежном обороте выступают не номинальные, а реальные собственники: индивидуальные предприниматели, кооперативы, товарищества, общественные организации. Для них создание предприятий ни с экономической, ни с правовой точек зрения не имеет смысла. Они используют другой путь: создание не предприятий, а компаний одного лица», т. е. хозяйственных обществ. Сохранение же такого понятия, как «предприятие», в качестве некоммерческой организации — несобственника оправдано лишь для государственного и муниципального секторов.

В рыночном понимании «предприятие» вовсе не особая организационно-правовая форма предпринимательства, а имущественный комплекс — совокупность зданий, сооружений, оборудования, сырья и т. д. Оно является «унитарным», так как его имущество принадлежит единому собственнику (государству или муниципальному образованию) и поэтому не подлежит разделу между работниками.

Разновидностью унитарных предприятий являются федеральные казенные предприятия, государственные и муниципальные унитарные предприятия являются юридическими лицами.

Юридическим лицом считается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении и оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом. Юридическими лицами могут быть как коммерческие, так и некоммерческие организации.

Коммерческими являются те, которые преследуют извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности.

Некоммерческие организации не ставят своей целью извлечение прибыли и ее распределение между участниками. Коммерческие организации могут создаваться в форме:

- хозяйственных товариществ и обществ;
  - производственных кооперативов;
  - государственных и муниципальных унитарных предприятий.
- Хозяйственные товарищества и общества в свою очередь существуют в формах:

- полное товарищество;
- товарищество на вере (коммандитное товарищество);
- общество с ограниченной ответственностью;
- общество с дополнительной ответственностью;
- акционерное общество (открытое и закрытое);
- дочерние и зависимые общества. Полным называется товарищество, участники которого (полные товарищи) занимаются предпринимательской деятельностью и несут ответственность принадлежащим им имуществом. Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между его участниками пропорционально их долям в общем, складочном капитале.

Товариществом на вере (коммандитным) называется товарищество, в котором наряду с полными товарищами имеется один или несколько участников-вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытка только в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в предпринимательской деятельности этого товарищества. Коммандитисты получают часть прибыли товарищества, причитающуюся на их долю в складочном капитале. В обществе с ограниченной ответственностью его участники несут риск убытков только в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

В обществе с дополнительной ответственностью его участники несут ответственность в одинаковом во всех кратном размере к стоимости их вкладов. При банкротстве одного из участников его ответственность распределяется между остальными пропорционально их вкладам.

Акционерное общество — это общество, уставной капитал которого разделен на определенное число акций. Акционеры несут риск убытков только в пределах стоимости своих акций.

Открытое акционерное общество имеет право проводить открытую подписку и продажу выпускаемых акций.

Закрытым акционерным обществом называется такое АО, акции которого распределяются только среди его учредителей.

Дочерним хозяйственным обществом является такое общество, капитал которого не преобладает в главном капитале всего общества. Поэтому оно не имеет возможности определять решения этого общества. Дочернее общество не отвечает по долгам основного общества.

Статус зависимого общества предполагает ситуацию, при которой основное общество имеет более 20 голосующих акций АО.

Производственный кооператив — это добровольное объединение граждан для совместной производственной или иной деятельности, основанной на их личном труде и объединении их паевых долей.

Унитарное предприятие — это коммерческая организация, не имеющая права собственности на закрепленное за ней собственником имущество. В форме унитарных предприятий создаются только государственные и муниципальные предприятия.

Некоммерческие организации могут создаваться в форме потребительских кооперативов, общественных или религиозных организаций, благотворительных и иных, фондов.

Потребительским кооперативом называется добровольное объединение граждан на основе паевых долей с целью удовлетворения материальных и иных потребностей. Доходы потребительских кооперативов от предпринимательской деятельности распределяются между его членами.

Общественными и религиозными организациями являются добровольные объединения граждан на основе общности их интересов для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей. Они являются некоммерческими, но могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь для достижения целей, ради которых они созданы (например, свечи, крестики, цепочки в церквях и т. п.).

Участники этих организаций не имеют права на имущество данных организаций.

Фондом называется некоммерческая организация, учрежденная на основе добровольных денежных взносов, имеющая социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные цели. Фонд может заниматься предпринимательской деятельностью, необходимой для достижения общественно полезных целей, ради которых он создан,

Коммерческие и некоммерческие организации могут объединяться в ассоциации и союзы.

**Сущность предпринимательского капитала и его кругооборот. Основные фонды, оборотные средства. Воспроизводства основного капитала. Амортизация. Виды износа.**

Для организации предпринимательского бизнеса на его начальной стадии приходится осуществлять первоначальное вложение капитала. Выделяют стартовый капитал, представляющий собой сумму первоначального капитала и текущих расходов на начальной стадии производства. Стартовый первоначальный капитал расходуется на регистрацию предприятия, открытие банковского счета, покупку

ания или права на его аренду, ремонт или перестройку здания, покупку машин, оборудования, приборов, гентов, лицензий.

Текущие же расходы включают: покупку сырья и материалов, арендную плату, зарплату, отчисления в специальные фонды и пр.

Таким образом, стартовый капитал отражает потребность предпринимателя в основном и оборотном капитале, направляемом на покупку производственных фондов (основных и оборотных), зарплату и отходы по управлению и другие производственные и непроизводственные расходы.

Все имеющиеся у предприятия средства представим в виде схемы (рис. 10.3).

Источники покрытия стартового капитала и пополнения средств предпринимателя могут быть как собственные (внутренние), так и заемные (внешние).

Соотношение собственных и заемных источников средств определяется двумя видами факторов:

- объективными — организационно-правовой формой предпринимательства, хозяйственной и рыночной конъюнктурой, состоянием и развитием национальной экономики, требованиями государственных регулирующих органов;
- субъективными: — предпринимательской способностью, положением и личными возможностями предпринимателя.

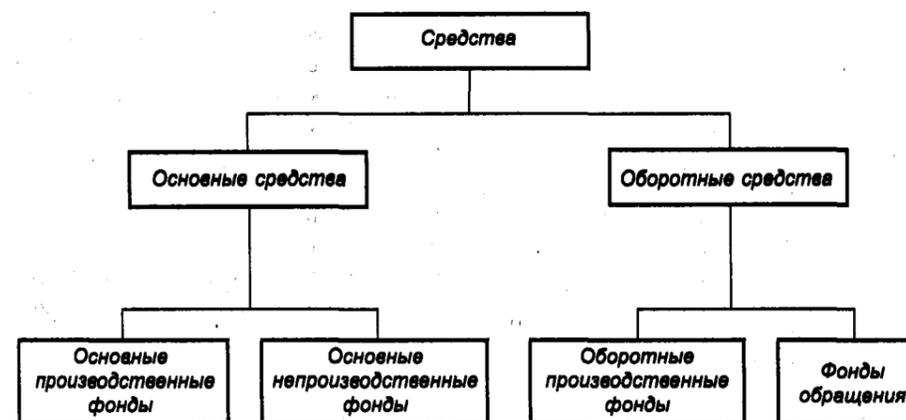


Рис. 10.3

К собственным источникам относятся: прибыль от основной деятельности, прибыль от финансовых операций, другие виды доходов, уставной фонд, амортизационный фонд, задолженность покупателям за

груженные товары, выручка от реализации выбывшего имущества, мобилизация внутренних ресурсов в доительстве и пр.

К заемным источникам относят: кредиты и ссуды, устойчивые пассивы и кредиторскую задолженность.

Первоначальное формирование финансовых ресурсов происходит в момент учреждения предприятий, когда образуется уставной капитал.

Уставной капитал — источник основных и оборотных средств фирмы, формируемый при ее организации. В свою очередь источники формирования уставного капитала зависят от организационно-правовой формы предприятия. В России они определены законом «О предприятиях и предпринимательской деятельности». В качестве источников могут выступать: акционерный капитал, вносимые взносы учредителей, отраслевые финансовые ресурсы (при сохранении отраслевых структур), долгосрочный кредит, бюджетные средства. Величина уставного капитала показывает размер тех денежных средств (основных и оборотных), которые инвестированы в процесс производства.

Внешнее финансирование может осуществляться путем получения займов или путем выпуска акций. Финансирование: с помощью; займов представляет собой

метод финансирования с использованием ссудных инструментов на рынке ссудных капиталов.

Кредит — это форма движения ссудного капитала, т. е. денежного капитала, предоставляемого в ссуду в условиях возвратности и прибыльности. Источниками ссудного капитала являются:

- свободные капиталы физических лиц, не склонных заниматься предпринимательской деятельностью и живущих на проценты;
- сбережения широких слоев населения; капиталы физических лиц, меняющих сферу предпринимательской деятельности; бюджетные остатки;
- свободные капиталы предприятий; капиталы, переходящие от одного предприятия к предприятию в форме товарного кредита;
- капиталы, образованные за счет выпуска банкнот.

В целом наличие кредита способствует непрерывности процесса производства, обеспечивает ускорение оборота капитала и увеличивает прибыль предпринимателя. Предприниматели чаще всего пользуются коммерческим и банковским кредитом. В зависимости от длительности пользования кредиты подразделяются на краткосрочные (возврат в течение года) и долгосрочные.

Краткосрочные займы используются для покрытия ежедневных затрат по выплате зарплаты, покупке сырья или продаже готовых товаров. Из краткосрочных наиболее часто встречаются:

- коммерческий кредит, напоминающий кредит по открытому счету в универсальном магазине, предоставляется одним предприятием другому для оплаты сегодняшней покупки в будущем;
- займы у финансовых институтов, например банковский кредит, который является надежным источником для краткосрочных вложений, но имеет свои недостатки: размер может быть ограничен, срок возврата устанавливается банком, система возврата может быть неудобна;
- займы у инвесторов, когда крупные предприятия могут обратиться к своим вкладчикам в поисках средств для краткосрочных целей (например, продав коммерческие бумаги — своего рода долговые расписки корпорации, обязующейся вернуть долги с процентами).

Источниками долгосрочного финансирования служат: нераспределенная прибыль, продажа акций и облигаций и долгосрочные займы.

Долгосрочные займы — это средства, которые будут использоваться больше года. Они применяются в основном при дорогостоящих покупках оборудования, зданий, развертывании большинства исследовательских работ. Наиболее часто встречается такой вид долгосрочного займа, как закладная, или кредит под обеспечение недвижимостью (землей, зданиями и пр.).

Многие крупные корпорации получают дополнительные средства за счет выпуска облигаций. Облигация — это ценная бумага, свидетельствующая о внесении ее владельцем определенной суммы денег, которая должна быть возвращена ему через определенный срок, и дающая право на получение процентов один или два раза в год. Реализация облигаций является удобной для корпорации формой привлечения инвестиций по нескольким причинам:

- это тоже кредит, только у общества;
  - как и в банке, по облигациям платятся проценты чаще всего два раза в год (купонный платеж);
  - длительный срок — обычно 10 лет до погашения (иногда 30 лет).
- Выпуск облигаций более предпочтителен, чем банковский кредит, но проценты должны быть выше, чем в банке, иначе облигации не будут покупаться. Облигации корпораций представляют собой долговые расписки, продаваемые обычно по номиналу.

Акционерные общества используют такую форму привлечения общественного капитала, как выпуск акций. Акция — ценная бумага, свидетельствующая о внесении денежной суммы ее владельцем и дающая право на получение дивиденда, а также участие в управлении данной компанией.

В отличие от держателей облигаций, которые являются кредиторами корпорации, акционеры являются собственниками. Это дает им возможность принимать участие в голосовании по выборам в совет директоров и распределении доходов.

Открытая подписка на акции имеет свои преимущества и свои недостатки. К преимуществам можно отнести:

во-первых, способствует сбору средств. Полученные за счет продажи ценных бумаг средства могут быть использованы для расширения и модернизации производственных мощностей, погашения задолженности, диверсификации деятельности и других целей. Первичное размещение ценных бумаг способствует также успеху в будущей деятельности по мобилизации капитала: увеличение собственного капитала эмитента дает акционерной компании возможность привлекать заемный капитал на более выгодных условиях, облегчает доступ к рынкам ценных бумаг для дополнительного предложения акций и долговых обязательств;

во-вторых, обеспечивает информацию для партнеров и клиентов;

в-третьих, стимулирует персонал за счет продажи акций внутри фирмы;

в-четвертых, создает возможность использования акций.

К недостаткам следует отнести:

- потери в контроле и гибкости управления; расходы по выпуску и размещению акций;
- давление рынка (при изменении конъюнктуры);
- необходимость подбора компетентной команды для организации выпуска и размещения акций.

Финансирование корпораций посредством выпуска новых акций —

самый дорогостоящий способ финансирования. Западные компании прибегают к нему в самом крайнем случае, если нет возможности профинансироваться через выпуск облигаций, банковский кредит и даже продажу части имущества. Выпуская акции из-за недостатка средств, бизнесмен теряет пропорционально выпуску долю самостоятельности в управлении.

Следует помнить, что чем больше используется различных источников финансирования, тем большие проблемы испытывает предприятие в своем росте.



Кругооборот капитала, взятый не как отдельный акт, а как непрерывно повторяющийся процесс обновления движения всего авансированного капитала, есть оборот капитала.

Оборот капитала не совпадает с кругооборотом капитала. В результате каждого кругооборота возвращается предпринимателю в денежной форме только часть авансированного капитала; полный оборот капитал совершает только тогда, когда вся капитальная стоимость возвращается к владельцу в той первоначальной, т. е. денежной форме. Капитал в процессе оборота проходит стадии производства иращения.

Оборот различных элементов капитала происходит неодинаково. В соответствии с различными функциями в обороте капитальной стоимости капитал делится на основной и оборотный.

В основной капитал входит стоимость средств труда, в оборотный капитал — стоимость предметов труда и стоимость оплаты рабочей силы. Различие оборота этих частей капитала вытекает из различий способа переноса разными элементами производительного капитала своей стоимости на создаваемый продукт.

Основной капитал — это часть производительного капитала, стоимость которого переносится на продукт постепенно и возвращается собственнику в денежной форме по частям. В основной капитал входит стоимость всего оборудования, машин, производственных зданий, сооружений. Остальные части, вложенные в сырье, топливо, материалах и т. д., входят в оборотный капитал, стоимость которого возвращается после каждого кругооборота. Сюда относят и стоимость оплаты рабочей силы.

Оборотный капитал — это та часть производственного капитала, стоимость которого входит в продукт целиком и полностью возвращается предпринимателю в денежной форме в каждом кругообороте капитала.

У западных авторов различных учебников по экономике нет единого подхода к понятиям основного и оборотного капитала, что связано, с особенностями бухгалтерской отчетности, принятой в различных странах. В нашей стране чаще встречается термин основные и оборотные фонды.

Так, например, в «Курсе предпринимательства» А. Хоскинга дается такой вариант набора элементов капитала, приводимый в качестве раздела финансового отчета фирмы: «В основной капитал (основные фонды) включают: собственную и арендуемую землю, здания, оборудование, неосязаемые активы, патенты, торговые марки и т. д.»

В оборотный капитал (оборотные фонды) включают: ценные бумаги, дебиторскую задолженность, списанные скидки на сомнительные долги, денежную наличность

Основной капитал подвергается материальному и моральному износу. Материальный (физический) износ — это процесс, в результате которого элементы основного капитала становятся физически пригодными к функционированию, происходит утрата потребительной стоимости.

Материальный износ происходит:

- в процессе функционирования капитала в рабочий период; период бездействия под влиянием сил природы. В материальном износе различают две стороны:

- технико-производственную — утрату потребительской стоимости;
- стоимостную — перенос стоимости на готовый продукт. Моральный износ — это обесценивание основного капитала в результате снижения стоимости средств труда или появления более совершенных средств труда.

Различают моральный износ двух видов:

- с ростом производительности труда данные средства труда воспроизводятся дешевле, с меньшей стоимостью;

- производятся машины той же стоимости, но более технически совершенные, производительные, рентабельные.

В обоих случаях происходит обесценивание основного капитала, так как цена средств труда определяется их полезностью в каждый данный период времени.

Эта особенность определения стоимости и цены средств труда находит проявление в создании амортизационного фонда, который складывается из ежегодных амортизационных отчислений. Существуют разные методы исчисления амортизации:

- прямолинейная амортизация, т. е. равномерное списание стоимости средств труда каждый год экономического срока службы. Эти суммы накапливаются в амортизационном фонде;

- метод понижающегося остатка при удвоенной норме амортизации, где удвоенная норма применяется к остаточной стоимости. Этот метод впервые был применен в США в 1954 г.;

- метод единицы услуг или единицы продукции, когда, например, определяется, сколько километров пройдет грузовик за время эксплуатации, сколько грузов может перевезти, во сколько рублей ходит 1 км пробега.

Подгоняемые конкурентной борьбой предприниматели стремятся обеспечить окупаемость значительной части капиталовложений на ранней, наиболее интенсивной стадии эксплуатации нового

орудования. В США существуют законы об ускоренной амортизации. Увеличение доли амортизационных отчислений (до 20 % ежегодно) ведет к ускорению оборота основного капитала.

**Вопросы для проведения свободной беседы со студентами**

1. Что такое фирма?
2. Понятие предпринимательства.
3. Фирма как организационная форма предпринимательства.
4. Сравнительный анализ индивидуальной и коллективной форм предпринимательства
5. Природа возникновения фирм.
6. Что представляет собой относительно новая социальная группа предпринимателей?
7. Что вы понимаете под предпринимательской деятельностью?
8. Какие условия созданы для развития предпринимательской деятельности в Узбекистане?

**Тема 8. Издержки и прибыль предприятия. Заработная плата и трудовые отношения.**

4. Издержки предприятия и их виды. Сущности, структуры и виды издержки производства. Издержки производства в долгосрочной и краткосрочной периоды. Понятие последующих добавленных издержек. Коммерческие издержки их виды и пути возмещения.
5. Прибыль и денежные поступления фирмы. Предельная, экономическая прибыль и пути ее увеличения. Масса прибыли. Значение экономии материальных ресурсов. Закон уменьшения массы прибыли. Факторы влияющие на норму прибыли. Распределение и использование прибыли. Понятие убытки.
6. Экономическая сущность заработной платы. Номинальная и реальная заработная плата. Факторы влияющие на уровень реальной заработной платы. Распределение .

**Издержки предприятия и их виды.** Главный мотив деятельности любой фирмы в рыночных условиях - максимизация прибыли. Реальные возможности реализации этой стратегической цели во всех случаях ограничены издержками производства и спросом на выпускаемую фирмой продукцию. В конкретных случаях (завоевание места на рынке, конкурентная борьба и т.п.) фирма может идти на временное уменьшение прибыли и даже убытки. Но длительное время существовать без прибыли фирма не может, ибо она не выстоит в конкурентной борьбе. Поскольку издержки - это основной ограничитель прибыли и

новременно главный фактор, влияющий на объем предложения, то принятие решений руководством фирмы невозможно без анализа уже имеющихся издержек производства и их величины на перспективу. Это носит к выпуску уже освоенной продукции и к переходу на новые изделия.

С позиций трудовой теории стоимости К. Маркс в «Капитале» рассматривал издержки как затраты на заработную плату, материалы, топливо, амортизацию средств труда, т.е. на производство товара. К ним он прибавлял затраты на заработную плату работников торговли (оптовой и розничной), содержание торговых помещений, транспорт и т.п. Первые издержки Маркс называл «издержками производства», вторые – «издержками обращения».

Современная экономическая теория совершенно по-иному подходит к трактовке издержек. Она исходит из ограниченности используемых ресурсов и возможности их альтернативного использования. Под «альтернативным использованием» понимается, например, возможность производства из дерева строительных материалов, мебели, бумаги, ряда химических продуктов. Поэтому когда фирма решает производить какой-то определенный товар, например мебель из дерева, то она тем самым отказывается от производства из дерева, например, блоков для дачных домиков. Отсюда нетрудно сделать вывод, что экономические, или вмененные, издержки определенного ресурса, используемого в данном производстве, равны его стоимости (ценности) при наиболее оптимальном способе его использования для производства товаров. В графической форме это выражается кривой производственных возможностей, которую мы рассматривали ранее.

**Сущности, структуры и виды издержки производства.**Прежде всего выделяются внешние и внутренние издержки. Первые связаны с тем, что фирма оплачивает труд работников, топливо, материалы, аренду помещений, т.е. все то, что она не производит сама для создания данного изделия. В зависимости от специализации величина внешних издержек для производства одной и той же продукции колеблется. Так, на сборочных заводах удельный вес внешних издержек больше.

Внутренние издержки: владелец собственного предприятия или магазина не платит самому себе заработную плату, не получает арендной платы за здание, в котором находится магазин. Если он вкладывает денежные средства в торговлю, то не получает тех процентов, которые бы он имел, положив их в банк. Но владелец данной фирмы получает так называемую «нормальную» прибыль. В противном случае он не будет заниматься этим делом. Получаемая им прибыль («нормальная») составляет элемент издержек. Принято выделять еще чистую, или экономическую, прибыль, которая равна общей выручке за вычетом внешних и внутренних издержек, включая и нормальную прибыль. В отличие от экономической прибыли, бухгалтерская прибыль равна общей выручке минус внешние издержки.

Практика свидетельствует, что величина издержек зависит от объема выпускаемой продукции. В связи с этим существует деление издержек на зависимые и не зависящие от величины производства.

Постоянные издержки не зависят от объема производства продукции. Они определяются тем, что стоимость оборудования фирмы должна быть оплачена даже в случае остановки предприятия. К постоянным издержкам относятся: оплата по облигационным займам, рентные платежи, часть отчислений на амортизацию зданий и сооружений, страховые взносы, часть которых обязательна, а также жалованье по ссему управленческому персоналу и специалистам фирмы, оплата охраны и т.п.

В отличие от постоянных, переменные издержки непосредственно зависят от количества производимой продукции. Они состоят из затрат на сырье, материалы, энергию, заработную плату рабочим, транспорт и т.п.

Сумма постоянных и переменных издержек составляет валовые издержки. Для управления производством важно знать величину издержек в расчете на единицу продукции. В связи с этим считаются средние издержки как частное от деления величины издержек на количество единиц продукции, произведенной фирмой.

Таким же образом рассчитываются средние постоянные и переменные издержки. Так как целью функционирования фирмы является максимизация прибыли, то предметом расчетов выступает объем производства, что, в свою очередь, вызывает необходимость использования категории предельных издержек. Предельные издержки - это издержки на производство каждой дополнительной единицы продукции независимо фактического или расчетного объема производства. Соотношения между различными видами издержек видны на следующем числовом примере (табл. 7.1).

*Таблица 7.1*

**Соотношения между различными видами издержек**

Объем производства	Абсолютные величины издержек			Предельные издержки	Средние величины издержек		
	постоянных	переменных	валовых		постоянных	переменных	валовых
Q	TFC	TVC	TC=TFC+TVC	MC=T <sub>D,n+1</sub> -T <sub>n</sub>	AFC=TFC/Q	AVC=TVC/Q	ATC=TC/Q
0	200	0	200	80			
1	200	80	280	70	200	80	280
2	200	150	350	60	100	75	175
3	200	210	410	50	66,6	70	137
4	200	260	460	40	50	65	115
5	200	300	500	30	40	60	100
6	200	330	530		33,3	55	88,3

Для понимания табл. 7.1 необходимо обратить внимание на соотношение постоянных и переменных издержек при изменении объема производства. Как уже говорилось выше, постоянные издержки не зависят от количества производимых продуктов.

Переменные издержки непосредственно зависят от объема производства продукции. Различные составляющие переменных издержек по-разному влияют на их общую величину.

Так, при наличии безработицы и нахождении на рынке труда работников соответствующей квалификации легко увеличить объем производства за счет массы живого труда. Аналогичная ситуация может иметь место при использовании дополнительных ресурсов сырья или энергии. Естественно, что при этом приходится учитывать специфику производства. Так, прирост объема продукции (например, в производстве мебели по индивидуальным заказам) можно легко получить путем привлечения дополнительных рабочих. Но совершенно иная ситуация складывается, когда необходимо расширить производственные мощности, площади производственных помещений и т.п. Здесь необходимое время измеряется месяцами, а иногда, скажем в тяжелом машиностроении или металлургии, - годами.

Из этого следует, что при экономическом анализе необходимо различать краткосрочный и долгосрочный периоды. С точки зрения экономики, суть различия между ними состоит в возможности изменения производственных мощностей. В рамках краткосрочного периода невозможно ввести в строй

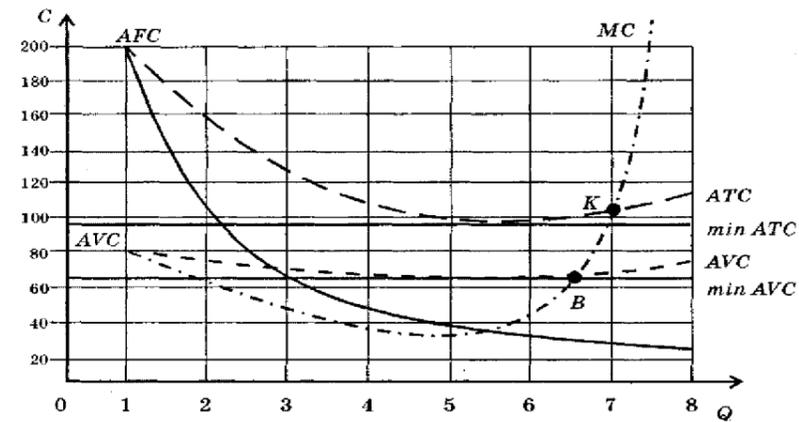
новые производственные мощности, но возможно повысить степень их использования. В пределах долгосрочного периода можно расширить производственные мощности. Конечно, рамки этих периодов

я различных отраслей различны. Деление на два периода имеет большое значение при определении стратегии и тактики фирмы в максимизации прибыли.

#### Издержки производства в краткосрочной и долгосрочной периоды.

Приведенная выше табл. 7.1 характеризует динамику показателей фирмы в краткосрочном периоде. Следует из того, что производственные мощности фирмы остаются неизменными и динамика показателей определяется ростом загрузки оборудования. Анализ табл. 7.1 важен потому, что позволяет проследить характер каждой из кривых и параметры, которые в них приведены. На основе данных табл. 7.1 строим новый

Рис. 7.3. Кривые издержек и возможности функционирования фирмы



график, который позволит наглядно представить и возможности функционирования фирмы. Остановимся вначале на характере кривых, изображенных на рис. 7.3. Так как при принятии решений фирмой наиболее важными являются характеристики в расчете на единицу изделий, то рассмотрим данные по средним величинам различных издержек. Постоянные издержки на единицу продукции, т.е. удельные постоянные издержки, по мере наращивания выпуска продукции падают, так как абсолютная величина неизменна. На практике их величина может претерпевать небольшие изменения. Кроме того, с ростом производства могут увеличиться расходы на охрану в связи с ростом риска хищений. Более сложной является зависимость переменных издержек от объема производства. На первом этапе кривая AVC вызывает уменьшение удельных переменных издержек: сказывается эффект масштаба, увеличения

ьема производства. Но затем удельные переменные издержки начинают расти: над эффектом масштаба берет верх действие закона убывающей отдачи. Например, на машиностроительном предприятии работа в две смены может привести к снижению отдачи оборудования, так как выпуск продукции в третьую смену исключает возможность профилактических работ, что неизбежно приведет к простоям машин и оборудования. Что касается кривой совокупных издержек ( $ATC$ ), то она падает быстрее, чем каждая из ее составляющих ( $AFC$  и  $AVC$ ), что вполне закономерно.

Для деятельности фирмы решающими являются следующие моменты. Пока предельные издержки ( $MC$ ) меньше средних издержек ( $ATC$ ), имеет место уменьшение средних издержек, которое будет продолжаться до тех пор, пока последний прирост предельных издержек будет меньше, чем всех предыдущих. В точке  $K$ , где пересекаются кривые  $MC$  и  $ATC$ , имеет место минимум средних издержек ( $ATC$ ). Правее точки  $K$  удельные валовые издержки начинают расти. Отсюда следует, что в точке  $K$  рыночная цена равна средним валовым издержкам. Эта точка называется «точкой безубыточности», т.е. критического объема производства. При падении рыночной цены ниже точки  $K$  предприятия начнут покидать отрасль (или данное производство). Продолжать работать в этой точке можно, если переход на выпуск другой продукции связан с большим риском или анализ перспектив позволяет сделать вывод о возможности в кратчайшее время повышения цены на продукцию в силу роста спроса или ухудшения положения конкурентов.

Значительно хуже положение фирмы, если она оказалась в точке  $B$ , где продажная цена равна лишь удельным переменным издержкам ( $AVC$ ). В этом случае продажа продукции не позволяет возместить все затраты на ее производство. Руководству фирмы не остается ничего иного, как прекратить производство данной продукции. Не исключен при этом и вариант объявления фирмы банкротом.

**Долговременный период.** Рассмотрим, как должна строиться стратегия фирмы в долговременном периоде. Вспомним, что если в рамках краткосрочного периода изменения в производственном аппарате фирмы не могут быть произведены, то в рамках долговременного периода могут измениться как объем оборудования и производственной инфраструктуры, так и их структура. Фирма может установить новые производственные мощности, соорудить новые цеха, расширить транспортные артерии и т.д. Возможен и обратный вариант - уменьшение производственных мощностей. В отрасль могут войти новые фирмы, что меняет конкурентную ситуацию. Мы будем рассматривать лишь изменения в отдельных фирмах.

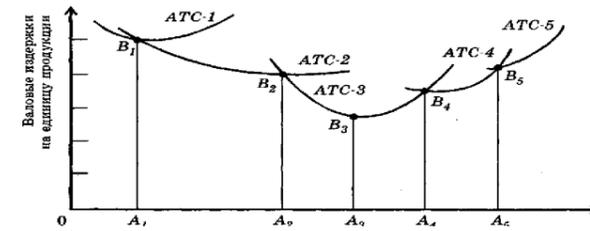


Рис. 7.4. Кривая долгосрочных средних валовых издержек фирмы (пять вариантов мощностей)

Поскольку в долговременном периоде изменяются производственные мощности и адекватно этому - численность работников, то можно сделать вывод, что все издержки в условиях долговременного периода ступают в качестве переменных.

При расширении фирмы произойдет изменение валовых издержек. Как и в кратковременном периоде, они сначала будут уменьшаться за счет эффекта масштаба. Затем, когда действие эффекта масштаба производства будет исчерпано, они достигнут минимума. Затем начнется процесс увеличения валовых издержек.

На рис. 7.4 ординаты  $A_2 - B_1, A_2 - B_2$  и последующие выражают величины валовых издержек при наращивании производственных мощностей фирмы. Нетрудно видеть, что они минимальны в третьем варианте, а затем начинают возрастать. Реальная динамика валовых издержек при увеличении производственных мощностей будет выражена кривой  $B_1B_2B_3B_4B_5$ , которая представляет ломаную кривую, каждый из элементов которой корреспондирует определенному этапу наращивания мощностей фирмы. Вместе с тем, данная кривая - кривая выбора фирмы. Изменилась ситуация на рынке - необходимо принимать новое решение: увеличивать или уменьшать мощности.

**Прибыль и денежные поступления фирмы. Предельная, экономическая прибыль и ее увеличение. Масса прибыли. Значение экономии материальных ресурсов. Закон уменьшения массы прибыли. Факторы влияющие на норму прибыли. Распределение и использование прибыли. Понятие убытки.**

Прибыль занимает одно из важных мест в общей системе стоимостных инструментов рыночной экономики. Она обеспечивает экономическую устойчивость фирмы, гарантирует полноту ее финансовой независимости.

В условиях рынка прибыль предопределяет решение, что, как и в каких размерах производить. Поэтому каждого производителя товаров и услуг интересует вопрос: при каком количестве производимого

ализуемого) товара и при какой цене на него можно получить максимальную прибыль. Теория прибыли лучила отражение в учениях всех крупных экономистов со времени становления классической школы.

Первыми истолкователями прибыли были меркантилисты, которые считали, что прибыль возникает в ере обращения, во внешней торговле, в результате продажи по более высокой цене. Физиократы итали, что прибыль создается только в сельском хозяйстве, где воздействие сил природы приводит к сту потребительных стоимостей сверх издержек производства. А. Смит и Д. Рикардо обосновали идею здания прибавочной стоимости в отраслях материального производства. Смит определял прибыль как чет из продукта труда рабочего в пользу капиталиста.

К. Маркс называл прибыль превращенной формой прибавочной стоимости, порожденной всем ансированным капиталом, а источником прибавочной стоимости считал труд наемных работников. Он следовал условия превращения прибавочной стоимости в прибыль и среднюю прибыль, показав ьективные и субъективные границы роста прибыли. В экономической науке XX в. можно выделить новные теории:

- производительного капитала (прибыль есть результат функционирования капитала как обязательного ктора любого производства);
- воздержания (прибыль — вознаграждение капиталиста за отсрочку личного потребления бственного капитала, за риск в ожидании эффекта от вложенных в производство средств);
- прибыли как трудового дохода от предпринимательской деятельности во всех ее видах;
- прибыли как результата существования монополии.

общим признаком указанных теорий является признание источником прибыли новаторской творческой деятельности предпринимателя.

Рассмотренная эволюция теоретических подходов к выяснению сущности прибыли показывает ее ожность и многомерность. Прибыль как конечный результат функционирования производства на уровне рмы является элементом взаимоотношений всех участников производственного процесса. В нкционирующей фирме прибыль выполняет определенные функции, основополагающими из которых ляются:

- распределительная — создание фондов денежных средств, еспечивающих финансирование принятых к реализации программ и атегий, поддержание оптимальной структуры капитала, сведение к нимуму риска банкротства;
- стимулирующая — снижение издержек производства, внедрение новаций и технических усовершенствований.

В первом приближении прибыль можно рассматривать как разницу между продажной рыночной ценой товара и издержками производства. Будучи целью и мотивом организации предпринимательства, прибыль разветвляет его материальную основу. За счет прибыли фирма эволюционирует производственный процесс, осуществляет капитальные и финансовые вложения, финансирует социальные потребности. На рис. 12.1 представлены факторы образования, распределения и использования прибыли.

Различают следующие виды прибыли:

- бухгалтерскую — часть дохода фирмы, которая остается от общей выручки после возмещения внешних издержек, т. е. платы за ресурсы поставщиков. Такая трактовка включает только явные издержки и игнорирует временные (скрытые) издержки;
- экономическую (чистую) — то, что остается после вычитания из общего дохода фирмы всех издержек (внешних и внутренних, включая в последние нормальную прибыль предпринимателя);
- балансовую — разницу между выручкой от реализации продукции и суммой материальных затрат, заработной платы. Иногда балансовую прибыль называют общей прибылью, поскольку именно она является источником распределения и использования средств предприятия.

Помимо этого исследователями выделяются такие понятия, как валовая прибыль, нормальная, чистая и максимальная прибыль.

На основе различных видов прибыли рассчитываются показатели, позволяющие сделать анализ производственной активности предприятия, приводящей к росту прибыли. В зависимости от целей анализа выделяют коэффициент рентабельности, рентабельность реализации, доходность собственного капитала, рентабельность продукции и другие характеристики.

В деятельности АО важную роль играют показатели:

- прибыль, приходящаяся на одну акцию (отношение разницы между чистой прибылью и дивидендами по привилегированным акциям к общей сумме обычных акций в обращении). Показатель предопределяет рыночную стоимость акций фирмы;

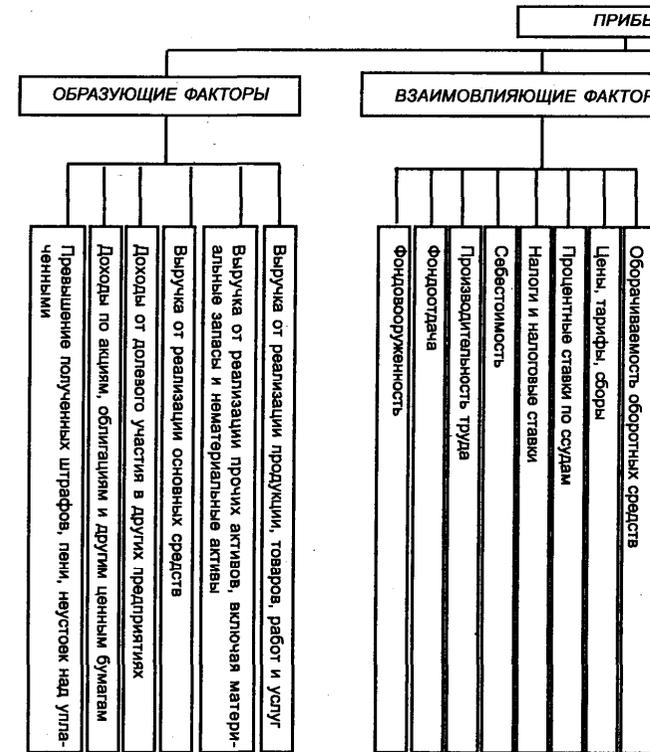


Рис. 12.1

- соотношение рыночной цены акции и прибыли
  - отношение чистой прибыли к цене акции (показатель, по которому можно судить о том, насколько выгодно покупать акции данной компании)
  - доля выплачиваемых дивидендов (отношение дивиденда к чистой прибыли).
- Характеризует долю чистой прибыли, которая распределяется на акционеров. Эффективной работе фирмы показатель не может быть высоким. Эффективную дивидендную политику, наличие

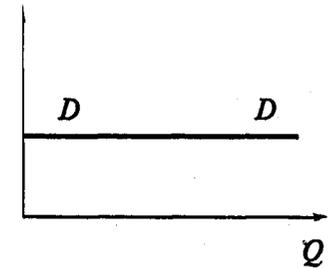
**Условия максимальной прибыли.** При экстенсивном развитии фирмы (увеличении объема производства) разница между выручкой от реализации и издержками увеличивается. Чтобы максимизировать разницу между общим доходом и издержками, фирма должна произвести каждую дополнительную единицу продукции при минимальных издержках (по причине МС предельных издержек) и повышает ставку цены. Если фирма увеличивает объем произв

повышается, но до определенного предела, по  
дельные издержки начинают превышать пред  
рвое условие прибыли: предельная выручка равна  
 $MR = MC$ .

Сравним поведение фирм, максимизирующих  
нополи. Разница в поведении фирм (даже при  
зличным характером функции спроса, а следова

В условиях совершенной конкуренции цена с  
рма может (или считает, что может) продать  
роса с точки зрения фирмы выглядит следующим

Любое количество товара может быть прода



сже будет неизменна и равна этой же цене. П

. 12.2 Рис.

одана по той же цене, что и предыдущая. В это  
ручке MR, что видно на/с. 12.3.



Совместим на одном графике кривые выручки и предельной выручки с кривыми предельных издержек, средних и переменных издержек. Точка пересечения  $E$  кривых предельной выручки и предельных издержек определяет оптимальный уровень выпуска. Точка пересечения кривой предельного дохода с восходящей ветвью кривой средних издержек определяет уровень выпуска, при котором фирма получает максимальную прибыль.

Рассмотрим случай, когда кривая  $MR$  пересекает кривую  $MC$  в точке  $E$ , а кривая  $AR$  пересекает кривую  $AC$  в точке  $K$ .

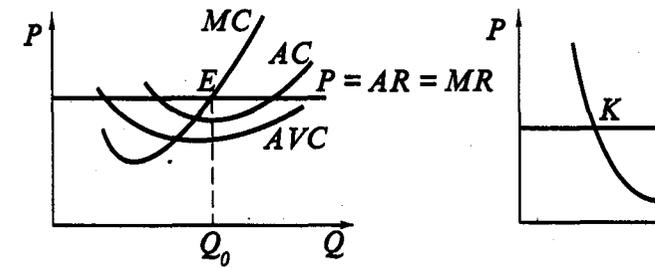


Рис. 12.4 Рис. 12.5

В точке  $K$  предельные издержки снижаются, что приводит к увеличению выпуска продукции до точки  $E$ . Это означает, что фирма получает максимальную прибыль. Если цена меньше средних издержек (когда цена меньше средних издержек) фирма не будет производить.

Однако, если цена выше средних переменных издержек, фирма все же будет выпускать товар (рис. 12.5).

Это объясняется тем, что фирма не может избежать переменных издержек (рассматривается непродолжительный период) и поэтому выпускает товар, хотя бы переменные издержки и частично постоянные издержки.

В более продолжительном периоде такое положение дел может привести к уходу фирм из отрасли, что приведет к повышению цен.

продолжаться до тех пор, пока цена не будет равна  
 а.  $P = AC$ . Если уход фирм из отрасли будет продолжаться

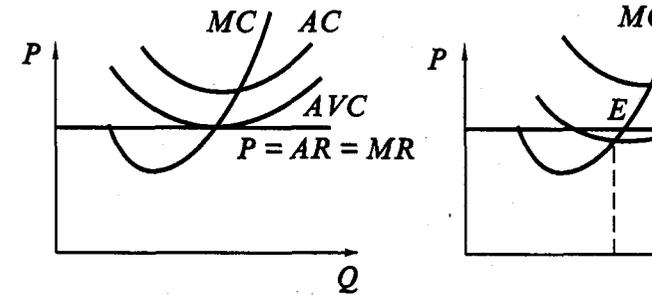


Рис. 12.6 Рис. 12.7

цены приведет к превышению цены над средними  
 экономическую прибыль, которая привлечет в отрасль  
 условит увеличение предложения и снижение цены.  
 итока новых фирм в отрасль прекращается, когда  
 условиях совершенной конкуренции в длительном  
 венством цены величине средних издержек (гипотеза  
 $P=MR=MC=AC$ .

В условиях чистой монополии цена не является  
 нчным спросом, производитель осознает: чем больше  
 на реализации. Кривая спроса (и средней выручки)  
 .8).

В рассмотренном случае предельная выручка  
 ивые средней предельной выручки не совпадают  
 ибыль при  $MR = MC$ , но  $MR < P$  в отличие от фирм

совершенной конкуренции.

Какой же объем производства обеспечит фирме нулевую прибыль? На рис. 12.9 представлен этот объем производства  $Q_1$ .

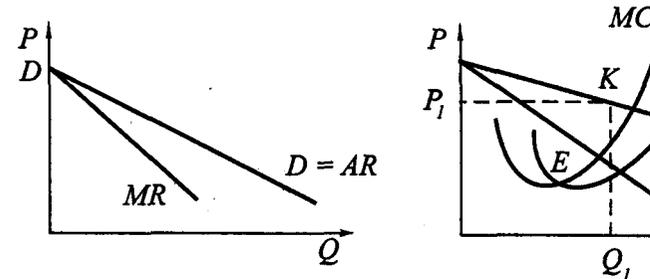


Рис. 12.8 Рис. 12.9

Кривые MR и MC пересекаются в точке E. Этот объем производства  $Q_1$  соответствует точке K на кривой спроса. Цена, которую фирма может получить за этот объем выпуска, равна  $P_1$ .

Однако гипотеза нулевой прибыли для отрасли не применима для монополиста, который как всегда получает положительную чистую прибыль (монопольную прибыль). Главная причина, побуждающая монополиста ограничить выпуск по сравнению с совершенной конкуренцией, заключается в том, что монополист может реализовать товар по более высокой цене, чем в условиях совершенной конкуренции.

Анализ приведенных графиков показывает, что в условиях совершенной конкуренции, фирма производит больше продукции. Во-вторых, фирма, максимизирующая прибыль, одновременно определяет два параметра: объем выпуска и цену. Фирма может продавать ее по более высокой цене, чем в условиях совершенной конкуренции, может существовать возможность производства и снизить цену.

**Экономическая сущность заработной платы. Распределение заработной платы.**

**Заработная плата** – это выраженная в денежной форме стоимость труда, которая распределяется по количеству и качеству труда. Заработная плата – это возмещение личного потребления. Заработная плата – это вознаграждение за труд.

**Оплата труда работников** – это цена труда на рынке. Можно сказать и так: заработная плата – это оплата труда работников.

- \* учёт сложности выполняемой работы и условий труда;
- \* учёт вредных условий труда и тяжёлого физического труда;
- \* стимулирование за качество труда, добросовестный брак и/или безответственное отношение к труду;
- \* опережение темпов роста производительности труда по отношению к заработной плате;
- \* индексация заработной платы в соответствии с инфляцией;
- \* применение прогрессивных форм и систем оплаты труда в соответствии с потребностями предприятия;

В современных условиях на предприятиях произошло наибольшее распространение получили две формы оплаты труда:

**Сдельная оплата труда** – это оплата труда за количество произведенной продукции.

Чаще всего на предприятии применяется не простая сдельная, а сдельно-премиальная.

**Сдельно-премиальная** – это такая система оплаты труда, при которой помимо оплаты за количество произведенной продукции, работником выплачивается премия. Премия обычно устанавливается за выполнение плана производства продукции, задания по расходам сырья и материалов ТЭР и др.

**Повременная оплата труда** – это оплата труда за количество затраченного времени. Повременная оплата труда – нормативное, которое предусматривается тарифными ставками.

**Повременно-премиальная** – это такая система оплаты труда, при которой помимо оплаты за количество обработанного времени, но и определяется премия.

**Аккордная система оплаты труда** – это такая система оплаты труда, при которой устанавливается расценка за выполнение работы в заданный срок. Включается в том, что расценка устанавливается за выполнение работы в заданный срок. Включается в том, что расценка устанавливается за выполнение работы в заданный срок.

На предприятии наиболее целесообразно применять повременную с премией.

\* предприятие не укладывается в срок с вынужденным простоем, то предприятие обязано будет уплатить значительные суммы пеней.

\* при чрезвычайных обстоятельствах (пожар, авария, забастовка, простои по серьёзной причине), которые приведут к невыполнению работ в срок.

\* при острой производственной необходимости, когда требуется срочное приобретение оборудования на предприятии.

На большинстве предприятий основой для начисления заработной платы являются, особенно её такие элементы, как тарифная ставка и надбавки.

**Тарифная ставка** – абсолютный размер оплаты труда за единицу времени.

## Вопросы для проведения свободной беседы

1. Что представляет собой себестоимость продукции?
2. Какова связь между себестоимостью и конкуренцией?
3. Какие выводы можно сделать на основе анализа элементов затрат?
4. Какие вы знаете методы планирования себестоимости?
5. Как вы представляете методологию планирования себестоимости?
6. Зачем вообще необходимо планировать себестоимость продукции?
7. Какова связь между себестоимостью продукции и прибылью предприятия?
8. За счет чего и как можно снизить себестоимость продукции?
9. По каким признакам и как классифицируют себестоимость?
10. Как изменяются издержки с изменением объема производства?

## Тема 9 Агробизнес и аграрные отношения

1. Аграрные отношения и его особенности. Земельная рента. Виды земельной ренты. Цена земли.
2. Агропромышленная интеграция. Агробиоэкономика.

Аграрное производство относится к той сфере общественного производства, которая обеспечивает производство благ и жизненного фонда, что и составляет сущность общества. Аграрный труд — исходное и определяющее отношение к обществу он целиком является удовлетворяющий первичные потребности.

Ныне для всех стран характерны структурные изменения в сельском хозяйстве в результате кооперирования и комбинирования сельскохозяйственных производств. Затрат на производство продовольствия приходится все больше и больше на растениеводства и животноводства средств

Способность аграрного труда накапливать  
зиократы, выделив аграрный труд как произво  
временного производства, когда, по экспертно  
энергии в десять раз больше, чем ее накапливают  
у нужно.

Вторая особенность аграрного производства  
уда. Перейдя к производству пищи, чело  
бирательства и охоты не как предметы потреб  
уда стали продукты жизнедеятельности «окул  
авными ресурсами такого производства являют  
дном и том же процессе труда выполняют функ

Третья особенность аграрного производства к  
начально принимает своеобразную форму первич

В рамках национального производства сфор  
вокупность отраслей, производящих различн  
ьскохозяйственного сырья. Она получила назва

Структуру АПК образуют:

- сфера производства первич
  - ресурсообразующая сфера (про
  - производственная инфраструктура АПК;
  - система товарного и денежного обращени
- к замкнутая самовоспроизводящаяся система.

Выделяется продовольственное хозяйство,  
одовольственная часть АПК, а также рыбн  
зяйство.

Переход сельскохозяйственного производст  
ественным изменением в содержании аграр  
еобразуется в аграрно-промышленный труд (с  
изнаки индустриального труда и особеннос  
оизводство — в аграрно-промышленное

производство. Осуществляется оно теперь сов

Аграрно-промышленному производству при

**Понятие земельной ренты.** Рента — один из способов разрешения применить капитал к земле. Ее размер зависит от времени, на которое земельный собственник предоставляет земельную ренту — та форма, в которой земельный капитал идет в оборот.

Арендная плата равна земельной ренте. Но, когда земельный участок сдается в аренду, арендатор платит за пользование земельным участком в арендную плату помимо земельной ренты, которую он платит за пользование примененным к земле капиталом.

Поэтому арендатор заинтересован в аренде на длительный срок, а не в краткосрочной аренде.

Земельная рента — незаработанный доход. Безвозмездное пользование землей государством могло бы существовать в условиях общинного земледелия.

На лучших по качеству землях при такой рыночной конкуренции возникает избыток, который принимает форму дифференциальной ренты. Дифференциальная рента возникает от избыточной прибыли, создаваемой высокой естественной производительной силой, а не от приложения капитала.

Дифференциальная рента фиксируется как рентная плата в условиях монополии на землях, располагающих монополизированной производительной силой.

**Виды земельной ренты** Дифференциальная рента 1 и дифференциальная рента 2.

Дифференциальная рента 1 связана с различиями в плодородии, получаемую с более плодородных земель, стратегически важна для государства и потребителей.

Дифференциальная рента 2 предполагает и приложения капитала: повышение плодородия почвы, применение удобрений, повышение потенциала растений с повышенным потенциалом урожайности, быстрее окупаются затраты. Предприниматель получает ренту.

Дифференциальная рента 2 выступает стимулом для приложения капитала до истечения срока договора присваивается землевладельцем. Дифференциальная рента 1 до истечения срока договора присваивается землевладельцем. Дифференциальная рента 2 становится достоянием земельного собственника.

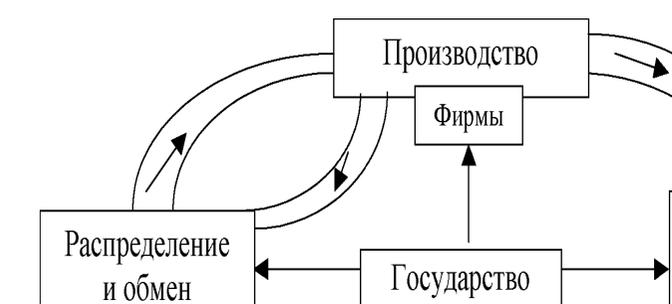
Что вы понимаете  
 Место сельского хозяйства  
 Что вы понимаете под  
 Раскройте условия образования  
 Как вы понимаете термин "або  
 Что является источником  
 Дайте анализ особенностей образования рыночного  
 сельского хозяйства.  
 10.В чем особенности

**Тема9. Национальная экономика и ее макроекономическое предложение.**

1. Формирования национальной экономики и теории по макроэкономике.
2. Основные макроэкономические показатели. Совокупные и внутреннее национальные продукты.
3. Понятие совокупного спроса. Кривые совокупного спроса. Экономические содержание накопление и потребление. Федеральные инвестиции. Факторы определяющие

**Формирования национальной экономики. Теория по макроэкономике.** Под национальной экономикой понимаются хозяйственные сферы деятельности в определенных границах совокупности хозяйственных сфер. Система экономических отношений.

Основные сферы экономики и вовлеченные в них субъекты



## Основные макроэкономические показатели

Производства товаров и услуг

денежно налоговой сферы

денежно-кредитной сферы

внешней торговли

ВВП

## Экономическое содержание национального продукта. ЧНП

Валовой национальный продукт-это общая стоимость  
производства товаров и услуг за год.

Показатель ВВП имеет ряд характерных черт

Во-первых, поскольку ВВП-это объем всей  
продукции, насчитывает сотни тысяч наименований  
продукции, поэтому для всей этой продукции форму  
стоимости, или денежной. Таким образом, все  
товары включаются в ВВП не в тоннах,  
характеристикой ВВП является то, что стоимостной

Во-вторых, ВВП-показатель конечной  
продукции, на протяжении которых произведена  
вторного (двойного) счета эта продукция не включается



**Чистый внутренний продукт (ЧВП)** представляет собой, отражающей потребление основного капитала.

$$\text{чвп} = \text{ввп} - \text{пок}.$$

**Валовой национальный доход (ВНД)** представляет собой совокупности, полученных резидентами данной страны и ВВП остальных стран мира. Включает в себя валовые доходы, полученные резидентами данной страны из секторов

К первичным доходам в СНС относят оплату труда в производстве и импорт, а также смешанный доход от инвестиций.

Взаимосвязь показателей ВНД и ВВП может быть выражена формулой:

$$\text{ВНД} = \text{ВВП} + \text{АПД} = \text{ВВП} + \text{АОТ} + \text{ДДС} + \text{АН} + \text{ДС},$$

где АПД - сальдо первичных доходов, полученных резидентами; АОТ - сальдо оплаты труда, полученное резидентами; ДДС - сальдо доходов от собственности, выплаченных нерезидентам; АН - сальдо набежавших доходов резидентов и выплаченных нерезидентам; АДС - сальдо доходов резидентами от нерезидентов и выплаченных нерезидентами.

**Чистый национальный доход (ЧНД)** в рыночных условиях определяется с учетом потребления основного капитала (ПОК):

$$\text{чнд} = \text{внд} - \text{пок}.$$

**Потребление основного капитала** представляет собой уменьшение отчетного периода в результате его физического износа.

**Валовая прибыль экономики (ВПЭ)** в целом характеризует прибыль от производства товаров и услуг.

Валовая прибыль экономики представляет собой сумму доходов производителя после вычета расходов, связанных с производством и импортом. Эта статья измеряет прибыль от производства и импорта.

$$\text{ВПЭ} = \text{ВВП} - \text{ОТ} - \text{НПИ} + \text{С},$$

где ОТ - оплата труда наемных работников; НПИ - потребление основного капитала в производстве и импорте.

**Чистая прибыль экономики (ЧПЭ)** — показатель, характеризующий прибыль от производства и импорта с учетом потребления основного капитала.

**Конечное потребление** включает все расходы государственного управления; некоммерческих организаций государственного управления и некоммерческих организаций. Конечное потребление по существу совпадают со счетами конечными организациями и учреждениями.

**Валовое накопление** охватывает накопление капитальных средств, а также чистое приобретение ценных бумаг.

**Сальдо экспорта и импорта** представляют собой разницу между экспортом и импортом. Положительное сальдо означает превышение стоимости экспорта над стоимостью импорта, отрицательное сальдо свидетельствует об обратном процессе.

**Национальное сбережение** - разность между валовым национальным продуктом и валовым национальным потреблением. Если национальное сбережение положительное, то национальное сбережение превышает национальное потребление.

**Чистое кредитование/чистое заимствование** представляет собой разницу между валовым национальным сбережением и валовым национальным потреблением. Если чистое кредитование положительное, то валовое национальное сбережение превышает валовое национальное потребление.

**Национальное богатство** - объем в денежной форме всех активов страны (нефинансовых и финансовых).

Взаимосвязь между некоторыми макроэкономическими показателями представлена следующим образом:

1. Валовой выпуск.
2. Промежуточное потребление.
3. Валовая добавленная стоимость (1-2).
4. ВВП в ценах конечного использования (сумма 1-3).
5. Потребление основного капитала.
6. Чистый внутренний продукт в ценах конечного использования (4-5).
7. Сальдо первичных доходов, полученных из-за рубежа (6-5).
8. Валовой национальный доход (4+7).
9. Сальдо текущих трансфертов, полученных из-за рубежа (8-7).

10. Валовой располагаемый национальный доход (8-9).
11. Национальное конечное потребление (10-9).
12. Национальное сбережение (10-11).
13. Сальдо капитальных трансфертов, полученных из-за рубежа (12-11).
14. Общие источники финансирования инвестиций (12-13).

8. Что такое дефлятор ВВП?
9. Что такое индекс йен?
10. Различия между индексами цен и де...

### **Тема10 .Потребление, накопление и инвести...**

#### **Экономический рост и национальное богат...**

1. Экономическая сущность потребление и накопление. Соотношения между потреблением и накоплением.
2. Сущности и задачи инвестиции. Структура и обеспечение в Узбекистане
3. Сущность экономического роста, его типы. Проблемы экономического роста и способы их решения

#### **Экономическая сущность потребление и накопление**

по классиками и кейнсианцами в связи с господствующим образом:

"Способен ли рыночный механизм саморазвития?"

Классическая экономическая теория, основанная на законе Сея, утверждает, что производство товаров автоматически обеспечивает спрос на них. Закон Сея гласит: сам процесс производства товаров создает спрос на них. Это значит, что объем производства автоматически обеспечивается спросом.

Для того, чтобы опровергнуть это утверждение, в кейнсианской теории показывается, что доходы от производства не всегда равны расходам на производство. Доход получает всё общество, а расход делится на две части: потребляемую домохозяйствами и инвестируемую фирмами.

Доход домохозяйств=потребление+сбережения

Доход фирм=потребление+инвестиции

эрегаемая часть. Эта закономерность получила объяснение.

**Соотношения между потреблением и сбережением.** Доход домохозяйств делится на потребление и сбережения, получившее название средних склонностей.

раженная в процентах доля любого общего дохода, которая тратится на потребление называется средней склонностью к потреблению.
часть общего дохода, которая сохраняется называется средней склонностью к сбережению.
дополнительная часть прироста до потребления называется предельной склонностью к потреблению.
дополнительная часть прироста дохода, которая сохраняется называется предельной склонностью к сбережению.

Исходя из этого Кейнс делает вывод, что для того, чтобы привести совокупный спрос к уровню совокупного предложения необходимо скорректировать величину совокупного спроса с помощью мультипликатора.

$$R = \frac{1}{1 - MPC}$$

MPS = 1 - MPC

Зная коэффициент мультипликатора можно рассчитать, насколько необходимо изменить совокупный доход, чтобы компенсировать недопотребление. Например, если MPC = 0,75, то MPS = 0,25, а коэффициент мультипликатора равен 4. Это означает, что для компенсации недопотребления в размере 100 млрд руб. необходимо увеличить совокупный доход на 400 млрд руб.



Темп прироста ВВП = Темп роста – 100%.

Исходя из правила «70» и известного среднего темпа роста, можно рассчитать срок удвоения экономического потенциала страны по формуле: срок удвоения ВВП =  $70 / 70$  среднегодового темпа роста.

Известны два типа экономического роста – экстенсивный и интенсивный, о которых упоминается в теме 2.

Экономический рост любой страны зависит от факторов предложения (или спроса) и к сфере распределения (или спроса).

К факторам спроса, влияющим на экономический рост относятся:

- 1) повышение уровня совокупных расходов во всем мире;
- 2) такое распределение ресурсов, которое обеспечивает высокий уровень жизни.

При всей важности факторов, лежащих на стороне спроса, решающее значение имеют факторы предложения или производства. Экономический рост относят к факторам предложения и делят на две группы: **трудовой** и **технологический**. **Трудовой** зависит от численности занятых работников, от уровня заработной платы, от производительности труда, от уровня образования, от достижений науки и техники, объема инвестиций в образование и науку, территории страны, а также от организации производства и управления в стране.

Наряду с факторами, обеспечивающими экономический рост, существуют факторы, сдерживающие его. К таким факторам относят: 1) демографический кризис; 2) недобросовестное отношение к труду; 3) коррупция; 4) изменение во время трудовых конфликтов; 4) воздействие природных факторов.

Обычно экономический рост считается положительным, если он превышает темп прироста населения. Однако в последние десятилетия появились сомнения относительно желательности быстрого экономического роста. В последние десятилетия в экономической теории сложились позиции, согласно которым быстрый экономический рост порождает проблемы, которые выстраивают аргументы (доказательства) в пользу более медленного темпа роста.

**Противники экономического роста** считают, что быстрый экономический рост создает для многих людей проблемы: 1) создает для многих людей проблемы, которые делают ненужными их знания, опыт, профессии; 2) создает для многих людей проблемы, так как производя больше, они получают меньше; 3) увеличивает расходы на содержание машин; 4) не позволяет решить проблемы, связанные с загрязнением окружающей среды.

Очевидно, что аргументы «за» и «против» указывают на противоречия действительности экономического роста. Экономический рост происходит не прямолинейно.

### **Виды, модели экономического роста.**

В теоретическом плане могут быть выделены экстенсивный и интенсивный.

При экстенсивном типе экономического роста достигается за счет использования большего количества факторов производства: труда, земли, сырья, топливно-энергетических ресурсов. Сохраняются постоянные пропорции между темпами роста и расходами на его создание.

Интенсивный тип экономического роста, наоборот, обеспечивается за счет качественного совершенствования технологий, использования рабочей силы, повышения производительности труда, и т. д. В этом случае

производительность труда, и т. д. В этом случае

объемов производства будут превышать темпы изменения реальных совокупных издержек. В соответствии с выделением типов экономического роста прямые факторы роста разделяются на две основные группы: экстенсивные и интенсивные. Данное деление представлено на рис. 18.2.



### Проблемы экономического роста и способы их решения. в и спадов.

Конец XX в. привел к кардинальному переосмыслению путей общественного развития. Концепция экономического роста, базирующаяся на оценке количественных показателей увеличения масштабов производства, отходит на второй план. Она была применима, пока природные ресурсы казались неисчерпаемыми в силу ограниченного воздействия производственной

деятельности на природную среду. В настоящее время большинство стран приходит к выводу о том, что проблемы роста надо рассматривать в более широком контексте: с позиций рассмотрения экономической деятельности как составной части общественного развития. В связи с этим все более важное значение приобретают проблемы экономии природных ресурсов и охраны окружающей среды, задачи обеспечения безопасности без гипертрофированного наращивания военного потенциала, вопросы сокращения неравенства в распределении доходов, сохранение нравственных ценностей, развитие творческого характера труда и другие составляющие характеристики эффективности и качества экономического роста.

В практическом плане это означает переориентацию государственной экономической политики с задачи стимулирования высоких темпов роста объемов производства на создание благоприятных условий для эффективного и социально ориентированного развития экономики.

Для Узбекистана проблемы эффективности и качества экономического роста имеют особую значимость. Длительное время результаты экономического развития в стране оценивались по темпам количественного увеличения валового общественного продукта, включающего в свой состав промежуточный продукт и не учитывающего итоги деятельности отраслей нематериального производства. Высокая неэффективность экономики, порожденная огосударствлением собственности на факторы производства, высоким уровнем монополизма, мягкостью бюджетных ограничений, привела к специфическому феномену — невосприимчивости предприятий к НТП. Эта невосприимчивость усиливалась замкнутым характером экономики, неразвитостью рыночных отношений, подавлением предпринимательской инициативы. Это обусловлено наличием у предприятий внешних источников финансовых средств, независимых от эффективности их деятельности (безвозмездные дотации, субвенции, кредиты, которые не обязательно возвращать в срок и т. д.), и системой распределения доходов, не связанной с предельной производительностью труда и капитала. Макроэкономические результаты такого развития выразились в низкой конкурентоспособности отечественной продукции, высокой затратоемкости производства и значительном отставании уровня жизни населения от индустриально развитых стран с

рыночной экономикой. Поэтому к числу важнейших, глобальных проблем роста экономики Узбекистана относятся: повышение восприимчивости предприятий к достижениям НТП и сокращение срока их распространения в различных отраслях экономики. Эти проблемы решаются в процессе перехода от преимущественно экстенсивного к преимущественно интенсивному типу экономического роста.

Интенсификация производства позволяет преодолеть ограничения, накладываемые на экономический рост со стороны факторов предложения, и получать больший объем продукции при тех же объемах привлекаемых в хозяйственный оборот производственных ресурсов. В силу невоспроизводимости природных ресурсов особую актуальность приобретает внедрение ресурсосберегающих технологий. В то же время задачи повышения качества экономического роста усиливают общественную значимость внедрения технологий, облегчающих условия труда и способствующих развитию его творческого характера.

Органической составной частью проблем, связанных с повышением эффективности и качества экономического роста, является увеличение инвестиций в человеческий капитал. Человеческий капитал представляет собой меру воплощенной в человеке способности приносить доход. Эта категория включает в себя не только врожденные способности, но также образование и приобретенную квалификацию. Инвестиции в человеческий капитал со временем окупаются, давая отдачу как индивидууму, так и обществу в целом. Индивидуум получает отдачу в виде более высокой заработной платы или

способности выполнять работу, приносящую удовлетворение, а общество — в виде дополнительного объема продуктов и услуг более высокого качества.

В условиях рыночной экономики рост объемов производства, как уже отмечалось, сталкивается с ограничениями не только со стороны производственных

ресурсов, но и со стороны спроса и распределения. В командно-административной экономике, для которой был присущ тотальный дефицит, ограничений со стороны спроса предприятия не испытывали. После либерализации цен и внешней торговли произошли существенные изменения не только в объеме, но и в структуре совокупного спроса. В частности, значительная его часть переключилась на более качественную импортную продукцию. В этих условиях многие предприятия впервые столкнулись с проблемой сбыта, неплатежеспособности и банкротства.

Решение проблем сбыта в развивающейся экономике связано с качественной переориентацией производственной и инвестиционной деятельности предприятий, суть которой состоит в том, что предприятия, стремясь получать устойчивый доход в условиях изменяющейся экономической конъюнктуры, ориентируют свою деятельность не на сбыт того, что освоено производством, а на производство продукции, пользующейся спросом. На уровне микроэкономики эта переориентация получила свою детализацию в концепциях чистого и социально-этического маркетинга, на макроуровне — концепции инновационного типа экономического роста.

Инновационным называется экономический рост, базирующийся на развитии предпринимательской инициативы в сфере рыночной, научно-технической и организационно-экономической деятельности. В стратегическом плане этот тип экономического роста близок рассмотренному ранее преимущественно интенсивному типу роста, поскольку оба они базируются на качественном совершенствовании факторов производства. Отличительной особенностью инновационного типа роста является четкая ориентация на снятие барьеров, накладываемых факторами спроса и распределения.

Возможность снятия таких барьеров решающим образом зависит от способности экономики увеличивать потребительскую удовлетворенность результатами роста. Таким образом, динамическая эффективность, выступающая как одна из важнейших конечных целей роста, становится необходимым

ловием достижения предпринимателями непосредственной цели роста — максимизации прибыли на долгосрочном временном интервале.

Переход к инновационному типу экономического роста развитые страны начали в середине 70-х годов, так называемые «новые индустриальные страны» (Корея, Бразилия, Мексика и др.) — в 80-90-е годы. Субъективными предпосылками такого перехода явились: современный этап развития научно-технической революции и интернационализация экономики. Субъективными — смена парадигмы государственной экономической политики, выразившаяся в отказе от кейнсианских рецептов расширения совокупного спроса за счет государственных инъекций в экономику и переориентации этой политики на стимулирование предложения.

В Узбекистане формирование нового качества экономического роста связано с осуществлением глобальных преобразований, осуществляемых при проведении рыночных реформ, призванных стимулировать деловую активность в обществе, ее направленность на рост потребительской удовлетворенности и развитие творческой инициативы как предпринимателей, так и работников, выполняющих исполнительские функции в процессе производства.

### **Вопросы для проведения свободной беседы со студентами**

1. На какие цели используется фонд потребления?
2. Объясните состав и структуры потребительских расходов населения?
3. Что означает, увеличения фонда потребления по отношению к фонда накопления в национальном доходе?
4. Какие политики означает повышения фонда накопления по отношению к фонда потребления?
5. Возможно, ли определить жизненные условия населения страны по распределению национального дохода?
6. Объясните связь фонда накопления с расширенной воспроизводством?
7. На какие цели используется накопления общественно-культурной сферы?
8. Охарактеризуйте сущности инвестиции?
9. Из чего состоит основные источники инвестиционные деятельности ?
10. Охарактеризуйте достигнутые результаты от привлечения иностранных инвестиции в Узбекистане?

### **Тема 11. Пропорции и равновесие национальной экономики Цикличность экономики и макроэкономическая стабильность Совокупная рабочая сила ее занятость. Безработица.**

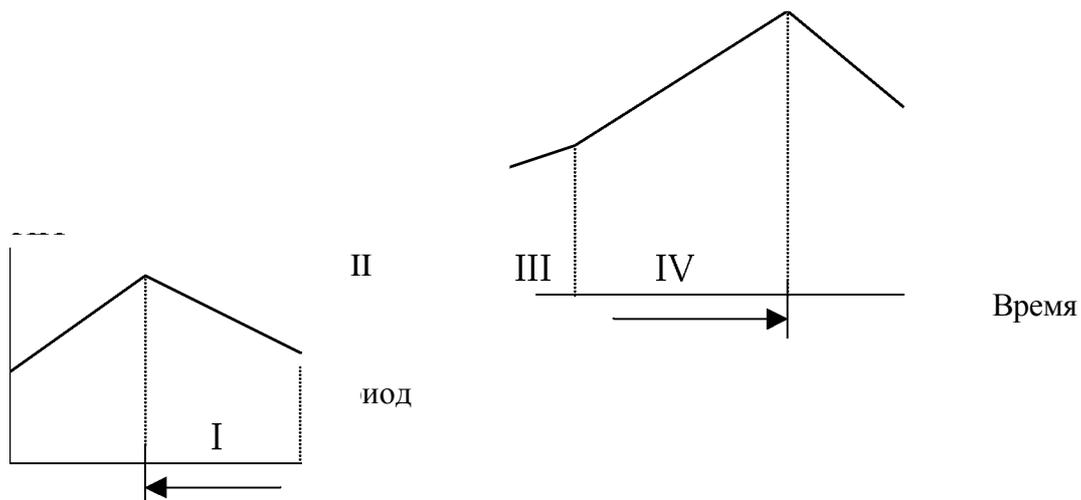
1. Социально-экономической сущности совокупной рабочей силы. Воспроизводства рабочей силы. Влияние НТП на качества рабочей силы. Занятость рабочей силы и его уровень.
2. Безработицы и их виды. Социально-экономические последствия. Закон Оукена. Взаимосвязь безработицы с инфляцией. Кривые Филипса.
3. Рыночные механизмы перераспределения рабочей силы.

### **Цикличность экономики и макроэкономическая стабильность**

Экономический цикл — это регулярно чередующиеся подъемы и спады деловой активности, которые имеют строго определенные характеристики.

Под цикличностью в экономике понимается постоянно повторяющееся движение производства от одной точки его наивысшего подъема до другой.

Период, в течение которого экономика проходит эти точки, называется временем экономического цикла. Экономический цикл можно представить с помощью следующего рисунка:



В

**Рис.7.1**

За период с 1792 г., который считается годом начала промышленной революции, приведшей к машинному производству и вступлению общества на индустриальный путь развития, до 1913 г. – кануна первой мировой войны – рыноч-

ная экономика прошла 15 циклов. Между двумя мировыми войнами было три цикла и в послевоенный период их было восемь.

Каждый цикл состоит из четырех фаз: кризис, депрессия, оживление и подъем. (На рис.7.1 фазы имеют свой номер). Каждой фазе характерны свои особенности. Рассмотрим их по порядку.

I. Фаза кризиса. Главным проявлением кризиса является падение объемов производства и сокращение размеров ВВП. Соответственно, производственные мощности предприятий оказываются загруженными не полностью, снижается прибыль, падает курс акций, сокращается занятость населения, понижается уровень заработной платы, жизненный уровень населения падает, увеличивается безработица. В результате уменьшается совокупный спрос, в ответ на это еще больше сокращается производство и, соответственно, предложение. В целом для этой фазы характерно превышение совокупного предложения совокупного спроса. Для обеспечения макроэкономического равновесия становится необходимым сокращение производства.

Неравновесие существует и на денежном рынке. Раз денежная масса отстает от товарной, то возникает нехватка денег, особенно на начальных этапах кризиса. Поэтому единственное, что может расти в период кризиса, это норма банковского процента, так как спрос на деньги превышает их предложение.

Высокая норма процента при низкой прибыльности, а нередко и убыточности предприятий обуславливает низкую инвестиционную активность. В результате существует неравенство и между сбережениями и инвестициями.

Таким образом, во время кризиса обнаруживается нарушение макроэкономического равновесия, отражаемого в разных моделях:

- модели Сэя ( $AS > AD$ );
- модели Маркса:  $(v + m)I > cII$ .
- классической модели:  $S > I$ ;
- модели Вальраса ( $PQ > MV$ ); По времени кризис может длиться от нескольких месяцев до нескольких лет,

как это было во время Великого кризиса 1929 – 1933 гг.

II. Фаза депрессии. Данная фаза характеризуется тем, что после ликвидации товарных запасов прекращается падение производства, но нет и роста. Соответственно, на низком уровне находится занятость населения, рост безработицы уже прекратился, стабилизировались, хотя и на низком уровне, заработная плата и прибыль предприятий, не высока их деловая активность. Депрессия может длиться от нескольких месяцев до нескольких лет. Например, начавшаяся в 1933 г. после Великого кризиса депрессия длилась до 1938 г., закончилась только в 1945 г., то есть практически до самой войны.

III. Фаза оживления. Название фазы говорит само за себя. Она характеризуется оживлением экономики, происходит некоторый рост ВВП, увеличивается спрос на труд, на ссудный капитал. Самое главное – активизируется инвестиционная деятельность предприятий. Обычно эта фаза продолжается не долго, она быстро переходит в следующую фазу.

IV. Фаза подъема. Эту фазу называют также бумом, так как она характеризуется довольно быстрым экономическим ростом. Происходит увеличение занятости, безработица рассасывается, и иногда в некоторых отраслях возникает дефицит рабочей силы. Повышается заработная плата, идет увеличение совокупного спроса, растет объем продаж, повышается прибыль предприятий. У населения и предприятий являются свободные деньги, увеличивается их предложение на денежных рынках, так что норма процента уже не повышается, а иногда и начинает снижаться. Сравнительно недорогим является кредит. Курс акций многих предприятий имеет тенденцию к росту.

Словом, во время подъема все говорит об экономическом благополучии и даже процветании. В экономической литературе для описания фазы подъема обычно берут Америку конца 20-х гг., когда налицо были все признаки благополучия – даже простые люди стали приобретать автомобили, строить коттеджи. В 1928 г. тогдашний президент Герберт Гувер не без оснований сделал заявление о том, что Америка стоит на пороге процветания, за которым «бедность навсегда останется в прошлом»<sup>1</sup>.

Вдруг наступило 24 октября 1929 г. – день, названный в США «черным четвергом». В этот день на фондовых биржах Америки разразилась паника и буквально за несколько часов многие богачи стали банкротами, так как акции, в которые они вложили средства, обесценились. Миллионы людей лишились сбережений из-за банкротства банков. Уже через год безработица возросла до 3%, еще год спустя – до 9%, а в 1933 г. превысила 25%. В этом году, по словам нового президента Ф.Рузвельта, 1/3 населения страны жила в абсолютной бедности, плохо питалась, плохо одевалась, имела плохое жилье»<sup>2</sup>.

Острота проблем в период кризисов закономерно ставит вопрос о причинах их возникновения.

Экономисты выделяют три основные причины цикличности:

1. Отклонение от равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением. Причины этого отклонения глубоко проанализированы в кейнсианстве.
2. Отклонение от равновесия между спросом и предложением на основной капитал.
3. Отклонение от равновесия на рынках промышленных заданий, инфраструктурных сооружений и т.д.

**Совокупная рабочая сила ее занятость. Безработица.** Наиболее серьезной является проблема занятости рабочего населения.

Занятость - источник доходов рабочего населения любой страны, составляющий основу его существования. Между тем само состояние экономики, цикличность ее развития, неопределенность рыночного механизма предстают как факторы занятости населения. Состояние этих факторов может быть таковым, что часть рабочего населения называется не занятой, означая наличие в стране безработицы. Безработица предстает как экономическое явление, характеризующееся незанятостью взрослого трудоспособного населения, желающего работать и ищущего работу.

Уровень безработицы, определяемый процентным отношением числа безработных к общей численности рабочего населения, предстает как важнейший показатель занятости. Различие факторов, обуславливающих занятость (и, соответственно, незанятость) населения, определяет наличие различных форм безработицы.

<b>Фрикционная безработица.</b>	Эта безработица обусловлена добровольным увольнением работников с места своей работы в расчете на получение новой, более высокой работы.
<b>Структурная безработица.</b>	Обуславливает несоответствие между структурой совокупного спроса на труд и структурой совокупного предложения труда, и ее возникновение обусловлено изменениями в отраслевой и региональной структуре экономики. В результате этих изменений одни отрасли или производства устаревают, зато открываются новые.

<b>Сезонная безработица.</b>	никает в отдельных отраслях и обусловлена сезонным спросом работ. Такое наблюдается в некоторых отраслях сельского хозяйства, в лесном и рыбном хозяйствах.
<b>Скрытая безработица.</b>	форма безработицы характеризуется тем, что формально считаются работающими, но фактически они заняты не полный рабочий день. Такую безработицу также называют неполной, поскольку она никак не регистрируется.
<b>Циклическая безработица.</b>	форма безработицы возникает в периоды экономических спадов и охватывает работников многих отраслей, переживая кризисный спад. Ее также можно считать временной, так как в период кризиса, а затем депрессии может длиться долго, тем не менее значительная часть вполне трудоспособных и квалифицированных людей оказывается без работы.

Поскольку устранение циклической безработицы возможно только при вы-

ходе экономики в фазу оживления и подъема, то факт ее отсутствия в экономической теории трактуется как состояние полной занятости. Подобная трактовка означает, что остальные формы безработицы признаются как естественные, неизбежные и даже необходимые в условиях рыночной экономики.

В разных странах доля лиц, охваченных этими формами безработицы, колеблется от 3 до 6%. Такой уровень безработицы рассматривается как естественный, и только возникновение циклической безработицы, соответствующим образом повышающей процент безработных, свидетельствует о нарушении полной занятости.

Безработица, особенно циклическая, рождает ряд серьезных проблем. Прежде всего это проблемы экономические, поскольку безработица означает неполную занятость важнейшего фактора производства и, соответственно, недопроизводство общественного продукта. Согласно расчетам американского экономиста Оукена, когда фактический уровень безработицы превышает естественный на 1%, то это влечет недопроизводство ВВП примерно на 2,5%.

Не менее серьезны социальные последствия безработицы. Несмотря на то, что во многих странах безработные получают специальное пособие, оно не компенсирует всех потерь, вызванных безработицей. Их уровень жизни существенно снижается. Какая-то часть безработных, имея пособие, может тайком где-то подрабатывать и иметь общий доход больше, чем доход от постоянной работы. Но это касается незначительной части безработных. К тому же необходимость для безработных скрывать свои подработки нередко ведет к психологическим стрессам.

В целом, психологический аспект безработицы оказывается наиболее значимым в ряду рождаемых ею проблем. Ведь человек, длительное время находящийся без работы, разрушается как личность. Не удивительно, что согласно обследованиям, при повышении безработицы на 1% число самоубийств увеличивается на 0,75%.

Вот почему безработица предстает и как политическая проблема. Ни одно правительство не может чувствовать себя спокойным до тех пор, пока безработица в стране не опустится до ее нормального или естественного уровня.

### **Вопросы для проведения свободной беседы со студентами**

1. Как вы понимаете достижение экономического равновесия?
2. Объясните общие и частные экономические равновесие?
3. Из каких способов пользуется при определении экономического равновесия?
4. Что означает понятие «эффект мультипликатора»?
5. Можно ли считать равновесие постоянным в экономике?
6. Какие факторы влияют на внутри отраслевое и межотраслевое равновесие?
7. Какие цели предусматриваются от достижения экономического равновесия?
8. Как понимаете равновесие во внешнеторговом балансе?
9. Какая роль государства в достижении экономического равновесия?
10. Что понимаете под понятием осуществления структурного изменения экономики Узбекистана?

### **Тема12 .Финансовая система и политика. Денежно кредитная система.Банки и их роль в рыночной экономике**

1. Понятие финансов и финансовой системы. Объекты и субъекты финансовых отношения. Финансовая система и их звено. Финансовая политика Государства.
2. Государственный бюджет и его финансовые ресурсы. Доходы и расходы госбюджета. Принципы налогообложения и виды налогов. Прямые и косвенные Лаффера.

3. Денежные отношения. Денежные системы и их виды. Закон денежного обращения. Скорость оборота денег. Причины инфляции и их виды. Дефляция и стагфляция. Антиинфляционная политика государства. Сущности и задачи кредита. Банки и банковская система Республики Узбекистана.

**Понятие финансов и финансовой системы** Финансы — это система экономических отношений, которые возникают между государством, юридическими и физическими лицами, между отдельными государствами по поводу формирования, распределения и использования фондов денежных средств. Иными словами, денежные отношения, реализация которых происходит через особые фонды, — это финансовые отношения.

Таким образом, финансы — неотъемлемая часть денежных отношений. Однако не всякие денежные отношения являются финансовыми отношениями. Финансы отличаются от денег, как по содержанию, так и по выполняемым функциям.

Финансы — экономический инструмент распределения и перераспределения валового внутреннего продукта, орудие кон-

троля за образованием и использованием фондов денежных средств.

Сущность финансов проявляется в их функциях: распределительной, контрольной, стимулирующей, фискальной.

Распределительная функция финансов заключается в обеспечении объектов хозяйствования необходимыми финансовыми ресурсами, которые используются в форме денежных фондов целевого назначения. Средства налогов в государственном бюджете концентрируются средства, направляемые затем на решение народно-хозяйственных и других проблем.

С помощью налогов государство перераспределяет часть прибыли предприятий, фирм, доходов граждан, направляя ее на развитие производственной и социальной инфраструктуры, на инвестиции в

питалоемкие и фондоемкие отрасли с длительными сроками окупаемости затрат.

Финансы, связанные с движением стоимости общественного продукта, выраженного в денежной форме, обладают свойством количественно (через финансовые ресурсы и фонды) отображать производственный процесс в целом и различные его фазы. Это позволяет систематически контролировать складывающиеся в обществе экономические пропорции, что отражает другую функцию финансов — контрольную.

Стимулирующая функция финансов проявляется в следующем: варьируя налоговыми ставками, льготами, штрафами, изменяя условия налогообложения, вводя одни и отменяя другие налоги, государство создает условия для ускоренного развития определенных отраслей и производств, способствует решению актуальных для общества проблем. С помощью налогов, льгот, санкций государство может стимулировать технический прогресс, увеличение числа рабочих мест, капитальные вложения в расширение производства, развитие образования, здравоохранения, культуры и т. д.

Выполнение финансами фискальной функции связано с тем, что с помощью налогов достигается изъятие части доходов предприятий и граждан для содержания государственного аппарата, обороны страны и другой части непромышленной сферы, которая либо вообще не имеет собственных источников доходов либо обладает недостаточными источниками доходов для обеспечения должного уровня развития (фундаментальная наука, театры, музеи). Силовое изъятие части доходов граждан объективно необходимо в интересах этих же граждан.

**Объекты и субъекты финансовых отношений. Финансовая система и их звено.** Совокупность финансовых отношений национальной экономики образует финансовую систему государства. Она состоит из централизованных, децентрализованных финансов и финансов домохозяйств.

**Централизованные финансы** — это государственная бюджетная система, государственный кредит, специальные внебюджетные фонды, фонды имущественного и личного страхования. Они используются в качестве инструмента регулирования национальной экономики в целом, решения целого ряда важнейших экономических и социальных задач.

**Децентрализованные финансы** — финансы фирм и предприятий различных форм собственности. Это финансовые отношения между юридическими лицами, юридическими лицами и государством, юридическими и физическими лицами. В своей стимулирующей функции они используются для регулирования экономических и социальных отношений в рамках отдельных хозяйственных субъектов. Финансы фирм, предприятий и отраслей народного хозяйства составляют основу финансов. Здесь формируется подавляющая часть финансовых ресурсов. От состояния финансов предприятий различных форм собственности во многом зависит общее финансовое положение страны.

Особую роль играют бюджеты регионов (районов) страны, что можно было именовать **муниципальными финансами**.

В условиях рыночных отношений предприятия осуществляют свою деятельность на основе коммерческого расчета, при котором доходы должны соответствовать расходам, а главным источником производственного и социального развития коллективов является прибыль. За счет прибыли формируются производственные и социальные фонды, средства для инвестирования. Используются, в том числе, и ресурсы финансового рынка.

**Финансы домохозяйств** — это личные финансы, т. е. финансовые отношения между физическими лицами, совместно проживающими и ведущими общее хозяйство. (В отличие от семьи, домохозяйство может включать, кроме родственников, также людей, которые полностью или частично вносят свою долю в бюджет домохозяйства, а также может состоять и из одного человека, обеспечивающего себя материально.)

Каждый элемент финансовой системы особым образом влияет на производство, имеет свои, присущие ему функции. Так, с помощью централизованных финансов мобилизуются ресурсы в основной централизованный фонд государства, и происходит их распределение и перераспределение между отраслями национального хозяйства, экономическими регионами, отдельными группами населения. Внебюджетные фонды в рамках централизованных финансов имеют своего целевое назначение: крупнейший из них Пенсионный фонд мобилизует средства на выплату пенсий гражданам страны. Фонды государственного и личного страхования предназначены для возмещения ущерба, нанесенного стихийными бедствиями предприятиям и населению, а также для выплаты застрахованному лицу или его семье материального обеспечения при наступлении страхового случая. Государственный кредит как элемент централизованных финансов представляет собой форму кредитных отношений между государством и юридическими и физическими лицами, при которых государство выступает, главным образом, в качестве заемщика средств.

Финансы фирм обслуживают производство. При их участии создается ВВП, распределяемый внутри фирм и отраслей народного хозяйства.

Финансы домохозяйства являются материальной основой их жизни, так как предполагают контроль за предстоящими доходами и расходами в рамках отдельной экономической ячейки общества.

Таким образом, каждое звено финансовой системы представляет собой определенную сферу финансовых отношений, а финансовая система в целом — совокупность различных сфер финансовых отношений, в процессе которых образуются и используются фонды денежных средств.

Особое значение имеют государственные финансы. Принципом их построения, характерным для финансовых систем современных развитых стран, является фискальный федерализм, при котором осуществляется

ткое разграничение функций между различными уровнями системы. В соответствии с данным принципом в унитарных государствах местные бюджеты не входят в государственный бюджет, в федеративных государствах местные бюджеты не входят в бюджеты членов федерации, а последние не включаются в государственный федеральный бюджет.

**Фискальная политика государства.** Финансовые отношения, сознательно осуществляемые и регулируемые с участием государства, формируют **финансовую политику**. Финансовая политика складывается из двух направлений деятельности государства: в области налоговых изъятий и в области государственных расходов, а также процессов перераспределения денежных ресурсов и создания государственного бюджета.

Исходным теоретическим основанием финансовой политики выступает **фискальная политика, как совокупность мер по сознательному манипулированию налогами и государственными расходами**. Впервые необходимость мер фискальной политики обосновал Дж.М. Кейнс. Она строилась на методологической посылке кейнсианской теории, предполагающей для поддержания макроэкономического равновесия сознательные регулирующие действия государства в виде «изъятия» и «инъекции». Под изъятием понимались налоги, под инъекциями — государственные расходы.

В современной экономической теории существуют различные точки зрения на методы проведения фискальной политики государства.

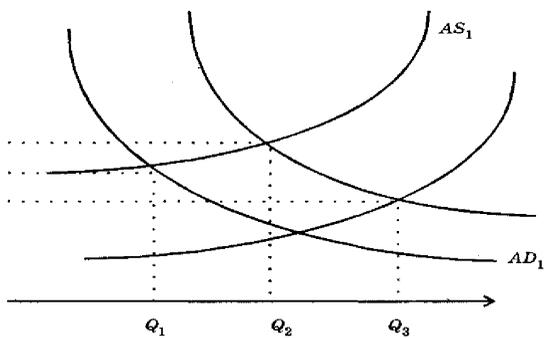
Сторонники кейнсианского направления традиционно ориентируются на создание эффективного совокупного спроса как стимула экономического развития. Поэтому они рассматривают сокращение налогов как основной фактор роста совокупного спроса и, соответственно, роста реального объема производства. Одновременно в краткосрочном периоде будет происходить сокращение поступлений в бюджет, следствием чего является образование или увеличение бюджетного дефицита.

Сторонники теории «экономики предложения» рассматривают уменьшение налоговых ставок как фактор увеличения совокупного предложения. Они считают, что уменьшение налогового бремени приводит к росту доходов:

- 1) населения, а следовательно, к росту сбережений,
- 2) бизнеса, а следовательно, к увеличению прибыльности и инвестиций.

Таким образом, сокращение налогов вызывает рост национального производства и дохода, что, в свою очередь, не только не уменьшает налоговые поступления в бюджет и не вызывает бюджетного дефицита, при более низких ставках налогов обеспечивает рост налоговых поступлений в бюджет за счет рас-

ширения налоговой базы (в соответствии с «эффектом Лаффера»). Эти причинно-следственные связи иллюстрирует рис. 1 б. 1 .



ВЕНЬ

## AD

### Рис. 16.1. Влияние фискальной политики на совокупное предложение

Первоначально равновесие в рамках национальной экономики совокупный спрос —  $AD$ , совокупное предложение —  $AS_1$  достигалось при объеме производства  $Q_1$  и уровне цен  $P_1$ . Сокращение налоговых ставок с доходов населения привело к росту совокупного спроса с  $AD_1$  до  $AD_2$ . При этом же самом совокупном предложении это привело к росту равновесного объема ВВП и увеличению уровня цен (соответственно —  $Q_2$  и  $P_2$ ). Увеличение совокупного спроса при одновременном снижении налоговых ставок с доходов предпринимателей привело к росту и совокупного предложения с  $AS_1$  до  $AS_2$ . Достигнуто новое равновесие в рамках национальной экономики (совокупный спрос —  $AD_2$ , совокупное предложение —  $AS_2$ ) при объеме производства  $Q_3$  и уровне цен  $P_3$ . Следует отметить, что воздействие налогов на спрос осуществляется быстрее. В краткосрочном периоде снижение налогов однозначно приводит к росту совокупного спроса и уменьшению налоговых поступлений в бюджет, хотя в долгосрочном периоде налоговые поступления могут и увеличиться в результате достигнутого экономического роста. Иными словами, причинно-следственные связи между фискальной политикой и совокупным предложением рассчитаны на долгосрочный эффект, а сама цепочка этих связей велика.

**Кейнсианский подход.** Рассмотрим более подробно традиционный (кейнсианский) подход к макроэкономическим последствиям фискальной политики.

Фискальная политика бывает двух видов: «дискреционная фискальная политика» и «недискреционная фискальная политика», т. е. политика автоматических стабилизаторов.

Под «дискреционной фискальной политикой» понимается сознательное регулирование государством уровня налогообложения и

сударственных расходов с целью воздействия на реальный объем национального производства, занятость, инфляцию.

Для анализа этого воздействия воспользуемся рис. 16.2.

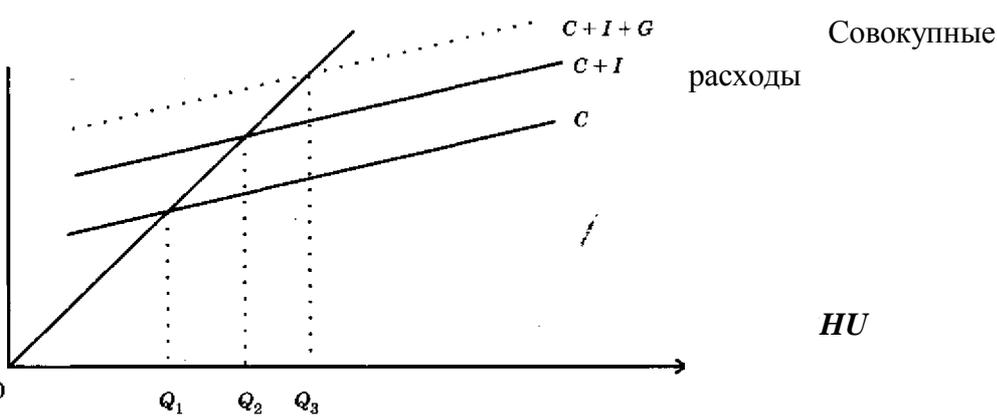


Рис. 16.2. Воздействие государственных расходов на объем национального производства и изменение макроэкономического равновесия

Возьмем некоторые допущения, упрощающие анализ воздействия фискальной политики на совокупный спрос, а именно: допустим, что фискальная политика влияет только на совокупный спрос, государственные расходы не влияют на потребление и инвестиции, чистый экспорт равен нулю.

Начнем с анализа влияния государственных расходов на совокупный спрос. Вспомним график совокупных расходов (потребление + инвестиции,  $C + I$ ). Введение в экономический анализ государственных расходов ( $G$ ) сдвигает график совокупных расходов ( $C + I$ ) вверх и вызывает рост

ового национального продукта. Точка макроэкономического равновесия смещается вверх по линии в биссектрисе.

Государственные расходы оказывают на совокупный спрос влияние, аналогичное инвестициям, и, подобно инвестициям, обладают мультипликативным эффектом. Мультипликатор государственных расходов показывает, как изменяется объем ВВП в результате изменения государственных расходов:

$$K_g = \Delta \text{ВВП} / \Delta G,$$

где  $G$  — государственные расходы;  $K_g$  — мультипликатор государственных расходов.

Мультипликатор государственных расходов количественно можно выразить и через такие экономические категории, как предельная склонность к сбережению ( $MPS$ ) и предельная склонность к потреблению ( $MPC$ ):

$$K_g - 1 / 1 - MPC = 1 / MPS.$$

Таким образом,  $\Delta \text{ВВП} = \Delta G \cdot K_g$ .

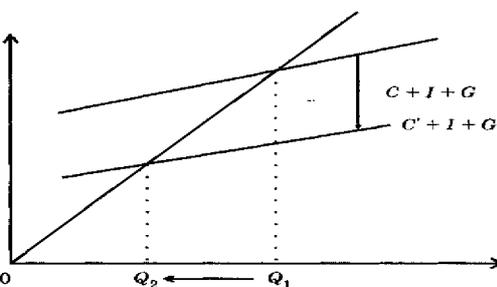
Рассмотрим теперь влияние налогов на национальное производство и на величину ВВП. Для упрощения анализа предположим, что государство вводит единовременно выплачиваемый налог, сумма которого не меняется в зависимости от любой величины ВВП (налог постоянной величины). Введение этого налога приведет к уменьшению располагаемого дохода налогоплательщиков (дохода после уплаты налога), следовательно, уменьшатся и их расходы. Это, в свою очередь, отразится на всей сумме совокупных расходов: она уменьшится.

При постоянных  $C$  и  $I$  график совокупных расходов ( $C + I + G$ ) сдвинется вниз и вызовет сокращение объема ВВП. Точка макроэкономического

равновесия переместится вниз по линии в 45 градусов, что иллюстрирует с. 16.3.

Противоположная картина будет складываться при сокращении налогов.

Вместе с тем, влияние налогов на объем ВВП имеет специфику по сравнению с воздействием инвестиций и государственных расходов. Дело в том, что располагаемый доход используется не только на потребление, но и на сбережения. Следовательно, снижение располагаемого дохода уменьшает не только потребление, но и сбережения.



Совокупные расходы  
 Рис. 16.4. Влияние налогов на  
 равновесный объем ВВП

Каким будет при этом  
 уменьшение непосредственно

ВВП

потребления? Это зависит от предельной склонности к потреблению ( $MPC$ ). Для определения сокращения потребления в результате введения налога необходимо умножить сумму налогового приращения ( $T$ ) на  $MPC$  и  $S = T - MPC$ . (Аналогично этому умножение суммы налогового приращения на величину  $MPS$  покажет уменьшение сбережения в результате введения дополнительного налога, или  $S = T \cdot MPS$ .)

Действие налогов, подобно инвестициям и государственным расходам, обладает мультипликативным эффектом. Но мультипликатор инвестиций меньше мультипликатора государственных расходов и инвестиций, поскольку, например, при сокращении налогов потребление увеличивается лишь частично (часть располагаемого дохода идет на увеличение сбережений), тогда как каждая единица прироста государственных расходов или инвестиций оказывает прямое воздействие на величину ВВП.

Налоговый мультипликатор равен мультипликатору государственных расходов, умноженному на  $MPC$ :

$$K = 1 / (1 - MPC \cdot MPC) = MPC / MPS.$$

Таким образом, влияние государственных расходов на национальную экономику осуществляется через совокупный спрос. При увеличении

сударственных расходов на закупку товаров и услуг соответственно  
возрастает величина совокупных расходов на рынке, стимулируя тем самым  
совокупный спрос и рост

объема национального производства, валового национального продукта. Сокращение государственных расходов влечет за собой, следовательно, сокращение валового национального продукта. В свою очередь, введение дополнительных налогов или увеличение налоговых ставок уже существующих приводит к уменьшению располагаемого дохода (дохода после уплаты налогов) налогоплательщиков, что отражается на всей сумме совокупных расходов (они уменьшаются).

Следовательно, можно использовать дискреционную фискальную политику государства в различные периоды экономического цикла.

В период спада стимулирующая фискальная политика складывается из:

- 1) увеличения государственных расходов;
- 2) снижения налогов;
- 3) сочетания роста государственных расходов со снижением налогов (с учетом того, что мультипликационный эффект увеличения государственных расходов больше, чем мультипликационный эффект снижения налогов).

В краткосрочном периоде сдерживающая фискальная политика снижает инфляцию спроса, но при этом возрастет безработица, так как объем производства сократится.

В долгом периоде хозяйственной деятельности, растущие налоговые поступления, обусловят падение совокупного предложения и появление stagflation.

Другой тип фискальной политики — недискреционная фискальная политика — предполагает использование автоматических стабилизаторов, которые без частого вмешательства реагируют на изменение макроэкономической ситуации. Такая фискальная политика возможна только в условиях сбалансированной экономики, где основные макроэкономические пропорции близки к равновесному уровню. В качестве примера используют обычно экономику США и Японии.

К основным встроенным стабилизаторам относится изменение налоговых поступлений в различные периоды экономического цикла. При этом ставки налогов действуют достаточно долго, не изменяя свою величину. Поэтому в период быстрого роста ВВП (в период подъема) налоговые поступления автоматически возрастают (при прогрессивной ставке налогообложения, а также за счет расширения налогооблагаемой базы), что обеспечивает снижение покупательной способности населения и сдерживание экономического роста.

К встроенным стабилизаторам относится и система пособий по безработице, социальные выплаты, программы по поддержанию доходов наиболее уязвимых слоев населения и т. п., препятствующие резкому сокращению совокупного спроса даже в период экономического спада. В период подъема выплата различных пособий уменьшается, что сдерживает совокупный спрос. Важно отметить, что неавторитарная политика позволяет гораздо эффективнее влиять на амплитуду циклических колебаний, чем при авторитарной политике.

В краткосрочном периоде при увеличении государственных расходов спрос будет возрастать, способствуя росту номинального ВВП. При росте ВВП увеличивается и спрос на деньги. В свою очередь это будет способствовать росту процентных ставок. Повышение процентной ставки вызовет снижение уровня плановых инвестиций. Таким образом рост государственных расходов при активной фискальной политике вызывает уменьшение плановых инвестиций, что способствует сдерживанию роста производства.

Заметим, что рост ВВП в ответ на увеличение государственных расходов можно показать и с помощью модели «кейнсианского креста», и с помощью модели *IS-LM*. В модели «кейнсианского креста» рост государственных расходов приводит к гораздо большему росту ВВП. Это связано с тем, что модель «кейнсианского креста» предполагает изменение лишь государственных расходов при постоянных инвестициях в частном секторе и потреблении. Модель *IS-LM* учитывает «эффект вытеснения» при росте ставки процента в ответ на увеличение государственных расходов.

Таким образом, фискальная политика, предполагающая рост государственных расходов, вызывает в краткосрочном периоде:

- 1) увеличение номинального ВВП (объема производства) в соответствии с мультипликатором государственных расходов;
- 2) повышение процентных ставок;

3) появление «эффекта вытеснения» государственными расходами частных плановых инвестиций.

Рассмотрим теперь влияние расширительной (экспансионистской) фискальной политики на национальную экономику в долгосрочном периоде.

Расширительная фискальная политика призвана сдвинуть экономику от точки краткосрочного равновесия, в котором долго она находится не может. По сравнению с начальным равновесием объем товаров и услуг выше естественного уровня

(т. е. максимально возможного для данной экономики при существующих факторах производства), уровень цен на конечные товары и услуги также выше. С течением времени уровень цен конечных товаров и услуг начинает влиять на рост факторных цен (цены на факторы производства).

При этом уровень цен будет расти, а объем производства падать до естественного уровня (как следствие роста факторных цен). Экономика характеризуется новой точкой долгосрочного равновесия — точкой с более высоким уровнем цен. Рост цен может при этом компенсировать снижение реального объема производства таким образом, что номинальный объем ВВП продолжает расти. Спрос на деньги постепенно возрастает. Это вызывает дальнейший рост процентной ставки и дальнейшее «вытеснение» частных плановых инвестиций. Таким образом, в долгосрочном периоде «эффект вытеснения» усиливается по сравнению с краткосрочным периодом.

Следовательно, в долгосрочном периоде расширительная фискальная политика приводит:

- 1) к росту цен;
- 2) усилению «эффекта вытеснения»;
- 3) возрасту реального объема производства к естественному уровню.

Фискальная политика, направленная на сдерживание экономического роста, уменьшает совокупный спрос и приводит к противоположному результату: номинальный ВВП падает, спрос на денежном рынке уменьшается и при неизменном денежном предложении приводит к снижению процентных ставок. Реальные частные инвестиции увеличиваются, частично предотвращая действие «сдерживающей» фискальной политики. «Эффект вытеснения» заменяется «эффектом привлечения», увеличения частных инвестиций.

Можно отметить еще одну особенность «эффекта вытеснения», которая показывает, что денежно-кредитная и фискальная политика тесно взаимосвязаны: степень воздействия «эффекта вытеснения» отражается

наклоном кривой  $LM$  в модели  $IS-LM$ . В свою очередь, наклон кривой  $LM$  зависит от цели выбранной денежно-кредитной политики.

Следовательно, мероприятия в области денежно-кредитной и фискальной политики государства отнюдь не независимы друг от друга, более того, их взаимодействие может нейтрализовать влияние той или иной экономической политики на цены, доход, процентные ставки и т. д.

**Государственный бюджет и его финансовые ресурсы. Доходы и траты госбюджета.** В рыночной экономике госбюджета выполняет следующие макроэкономические функции.

<i>первых</i>	беспечивает создание общественных благ. В этом исходная и основная функция госбюджета.
<i>вторых</i>	дается материальная база для управления рыночными процессами с помощью государственных средств.
<i>третьих,</i>	формируется основа для решения задач роста благосостояния населения, для решения насущных социальных вопросов.

Бюджетная политика основывается на нескольких теоретических концепциях, которые построены на различных макроэкономических допущениях.

<b>Первая концепция</b>	основывается на том, что бюджет должен <b>ежегодно сбалансирован.</b> До недавнего времени ежегодно балансируемый бюджет рассматривался как цель финансовой политики, обеспечивающей стабильное экономическое развитие национальной экономики. Однако состояние бюджета исключает или в определенной степени уменьшает возможность фискальной политики государства, осуществляющей антициклическую, стабилизирующую направленность. Формируется следующая логическая цепочка: предположим, что экономика сталкивается с длительным периодом безработицы. Доходы
-------------------------	---

	<p>ния падают. При таких обстоятельствах  высокие поступления автоматически  падают. Стремясь непременно  сбалансировать бюджет, правительство  либо повысит ставки налогов, либо  увеличит государственные расходы,</p>
<b>Бюджетная концепция</b>	<p>бюджетной политики базируется на том,  бюджет должен быть сбалансирован в  рамках экономического цикла, а не ежегодно.  Эта концепция предполагает, что  правительство осуществляет антициклическое  управление и одновременно стремится  сбалансировать бюджет.</p>
<b>Цель концепции</b>	<p>основывается на идее так называемых  «<b>структурных</b> <b>финансов</b>». В  соответствии с этой концепцией, целью  управления государственных финансов является  достижение сбалансированности экономики,  бюджета, при этом достижение  экономической стабильности может  ожидаться как устойчивым профицитом,  или устойчивым дефицитом бюджета.</p>

Иными словами, стабильность и устойчивое развитие экономики является первоочередной задачей, а сбалансированность бюджета является в данной концепции второстепенной проблемой. Почему?

*Во-первых*, налоговая система такова, что налоговые поступления в бюджет автоматически возрастают по мере экономического роста и процветания экономики, макроэкономическая сбалансированность стимулирует этот рост, следовательно, дефицит бюджета будет автоматически самоликвидироваться.

*Во-вторых*, при определенных правах правительства в установлении налогов и создании денег его возможности финансировать дефицит бюджета практически безграничны.

*В-третьих*, считается, что проблемы, порождаемые государственным долгом, не столь обременительны для нормально функционирующей экономики.

Вторая и третья концепция лежат в основе финансовой политики, ориентированной на бюджетный дефицит и опирающейся на потенциал денежно-кредитной политики страны. Но такая политика предполагает наличие четкой программы финансовых мероприятий по финансовому управлению экономики, контроль за развитием бюджетного дефицита, поиск источников его покрытия, выделение бюджетных средств на мероприятия, дающие значительный экономический эффект.

Однако при всей привлекательности политики бюджетного дефицита, крупные дефициты все-таки приводят к значительным негативным последствиям даже для «богатых» в экономическом отношении стран. Так, американская экономика длительные годы функционирует в условиях устойчивого дефицита федерального бюджета. Но в последние годы особо крупные масштабы дефицита бюджета заставили правительство изыскивать действенные средства борьбы с ним.

В системе финансовых отношений немаловажную роль, с точки зрения пополнения доходной части бюджетов различных уровней, и возможности воздействия на национальную экономику в целом и на отдельные ее сферы, играют налоги. Налоги — обязательные платежи, взимаемые государством с юридических и физических лиц на основе специального налогового законодательства. Налоги выражают обязанность юридических и физических лиц участвовать в формировании финансовых ресурсов государства. Являясь инструментом перераспределения, налоги призваны также «гасить» возникающие сбои в системе распределения и

стимулировать или сдерживать деятельность тех или иных экономических объектов.

В соответствии с этим налогом политика выполняет следующие функции: регулирующую, стимулирующую, распределительную и фискальную.

Налоговая система базируется на соответствующем законодательстве, которое устанавливает конкретные методы построения и взимания налогов, т. е. определяет конкретные элементы налогов. К элементам налогов относятся:

- субъект налога — лицо, которое по закону обязано платить налог;
- носитель налога — лицо, которое фактически уплачивает налог;
- объект налога — доход или имущество, с которого начисляется налог (на заработная плата, недвижимое имущество и т. д.);
- ставка налога — величина налоговых начислений на единицу объекта налога (денежная единица доходов, единица земельной площади, единица измерения товара и т. п.).

Различают твердые ставки (устанавливаются в абсолютной сумме на единицу отложения, независимо от размеров дохода, например, на тонну нефти), пропорциональные (действуют в одинаковом процентном отношении к объекту налога без учета дифференциации его величины), прогрессивные (предполагают возрастание ставки по мере роста дохода), регрессивные (предполагают снижение величины ставки по мере роста дохода). При прогрессивной шкале налогообложения налогоплательщик платит не только большую абсолютную сумму дохода, но и большую его долю. Прогрессивные налоги - это те

налоги которые сильнее всего «давят» на лиц с большими доходами. Прогрессивный налог может и не приводить к росту абсолютной суммы поступлений в бюджет при увеличении доходов налогоплательщиков.

В практике налогообложения используются различные виды налогов.

<p><b>по способу платежа</b></p>	<p><i>Прямые налоги</i> платятся субъектами налога непосредственно и прямо пропорционально их способности. Это подоходный налог с юридических и физических лиц, налог на операции с ценными бумагами, налог на землю и</p>
	<p><i>Косвенном</i> налогообложении субъект налога и налоговый носитель обычно не совпадают. Такие налоги взимаются через надбавку к цене и являются налогами на потребителей. Так, например, акцизы на табачные и алкогольные изделия уплачиваются производителем, который включает их в цену реализации. Следовательно, покупатель этих товаров и является фактическим плательщиком налога. К косвенным налогам относятся: налог на добавленную стоимость, акцизы, таможенные пошлины, монопольный налог.</p>
<p><b>налоги по их назначению</b></p>	<p><i>Общегосударственные</i> налоги поступают в бюджет государства для финансирования государственных мероприятий.</p> <p><i>Специальные</i> налоги имеют строго определенное назначение, например налоги на добычу горюче-смазочных материалов поступают в дорожные фонды и предназначены для содержания, реконструкции и текущего ремонта дорог.</p>

<p>В зависимости от распоряжение какого по- налог,</p>	<p><i>государственный</i> налоги устанавливаются законодательными актами,. К ним относятся налог на прибыль предприятий и организаций, налог на добавленную стоимость, подоходный налог физических лиц, налог на операции с ценными бумагами, таможенные пошлины и др.</p>
	<p><i>региональным</i> налогам относится налог на имущество предприятий, налог на добычу полезных ископаемых, налог на землю и др.</p>
	<p><i>местным</i> налогам относится налог на имущество граждан, налог на транспортные средства, регистрационный сбор физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью, другие</p>

**Принципы налогообложения и виды налогов.** Сколько веков существует государство, столько же веков существуют налоги и столько же государство ищет принципы и способы оптимального налогообложения, т. е. как организовать сбор налогов таким образом, чтобы налогоплательщики платили налоги, а казна получала все больше доходов. Шотландский экономист и философ А. Смит сформулировал четыре основополагающих (ставших классическими) принципа налогообложения применимых в любой экономической системе.

1. Подданные государства должны участвовать в содержании правительства соответственно доходу, каким они пользуются под кровительством и защитой государства. Соблюдение этого принципа, наоборот, пренебрежение им приводит к равенству (справедливости)

и неравенству в налогообложении.

2. Налог, который обязан уплатить отдельный субъект налога, должен быть точно определен (срок уплаты, способ платежа, сумма платежа).

3. Каждый налог должен взиматься в то время и тем способом, когда как плательщику удобнее всего оплатить его.

4. Каждый налог должен быть задуман и разработан таким образом, чтобы он брал и удерживал из кармана народа возможно меньше сверх того, что он приносит казначейству государства (в противном случае, сбор налога потребует такой большой армии чиновников, что заработная плата их может поглотить значительную долю того, что приносит налог).

Кроме того, схема уплаты налога должна быть доступна для понимания налогоплательщика, а объект налога должен иметь защиту от двойного, тройного обложения.

На основе этих принципов к настоящему времени сложились следующие концепции налогообложения.

1. Субъекты налога должны уплачивать налоги пропорционально тем годам, которые они получают от государства, т. е. те, кто получил большую выгоду, платят налоги, необходимые для финансирования здания этой выгоды.

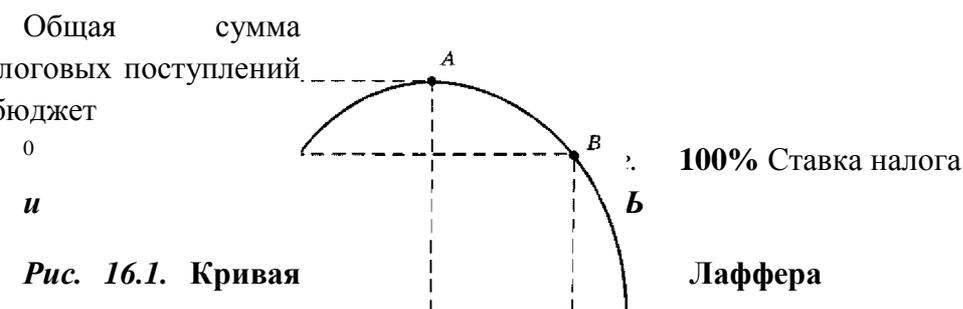
Однако всеобщее применение этой концепции связано с определенными трудностями: практически невозможно точно определить, какую личную выгоду и в каком размере получает каждый налогоплательщик от расходов государства на национальную оборону, бесплатное здравоохранение, просвещение и т. п. Кроме того, следуя этой концепции, необходимо было бы облагать налогом малоимущих, безработных для финансирования выплаты им же пособий, что само по себе лишено смысла.

2. Согласно другой концепции, юридические и физические лица должны уплачивать налоги в прямой зависимости от размера полученного дохода.

Однако при внедрении и этой концепции на практике возникают определенные проблемы, связанные, прежде всего с тем, что нет строго научного подхода к измерению возможности того или иного лица платить налоги. Ясно только, что средний потребитель действует всегда рационально, т. е. в первую очередь тратит свои доходы на товары и услуги первой необходимости, лишь затем — на не столь важные блага.

**Кривые Лаффера.** Известно также, что при высокой ставке подоходного налога (выше 50%) резко снижается деловая активность фирм и населения в целом, что и пытались теоретически доказать американские экономисты во главе с профессором А. Лаффером.

Графически так называемый «эффект Лаффера» отображается кривой, которая показывает зависимость поступаемых в бюджет сумм налогов от ставок подоходного налога (рис. 16.1).



На кривой Лаффера отмечают следующие критические точки:

- ставка налога равна нулю: поступлений в бюджет нет;
- ставка налога равна 100%: поступлений в бюджет также нет (в реальной экономике никто не работает, все уходит в «теневую экономику»);

— при всех остальных значениях  $\tau$  налогоплательщики будут платить налоги, а государство их получать;

—  $\tau$  в точке  $A$ : при определенном значении  $\tau$  достигается максимум поступлений налогов в бюджет, а  $\tau_a$  считается опти-

мальным уровнем ставки налога,  $T$  — максимальная сумма налоговых поступлений в бюджет.

Если ставка налога будет увеличиваться по сравнению с  $\tau_a$ , то произойдет не увеличение, а уменьшение суммы налоговых поступлений в бюджет, т. е. при  $\tau > \tau_a$ ,  $T < T_a$ , поскольку при больших ставках налога снижаются стимулы к трудовой и предпринимательской деятельности.

Итак, суть «эффекта Лаффера» заключается в следующем: если экономика находится справа от точки  $A$  (например, в точке  $B$ ), то уменьшение уровня налогообложения до оптимального ( $\tau_a$ ) в краткосрочный период приведет к временному сокращению налоговых поступлений в бюджет, а в долгосрочном периоде — к их увеличению, поскольку возрастут стимулы к трудовой и предпринимательской деятельности, произойдет переход из «теневого» в легальную экономику.

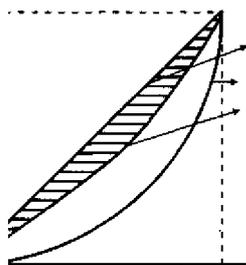
**Подходные налоги.** Практика подходного налогообложения включает: валовой доход, вычеты и облагаемый доход. *Валовой доход* — это общая сумма доходов, полученных из различных источников. Законодательство практически во всех странах разрешает вычесть из валового дохода производственные, транспортные, командировочные и прочие расходы. Кроме того, к *вычетам* относятся различные налоговые льготы: необлагаемый минимум, суммы пожертвований, льготы, например, для инвалидов, пенсионеров и т. п. Таким образом, *облагаемый доход* = валовой доход минус вычеты.

В подходном налогообложении различают подходный налог с физических лиц и подходный налог с юридических лиц.

Подходный налог с *физических* лиц относится к прямым налогам с *прогрессивной ставкой* налогообложения. Прогрессия в личном

логообложении позволяет сглаживать неравенство в доходах в условиях рыночной экономики.

Рис. 16.2 в несколько преувеличенном виде показывает, в какой мере прогрессивные ставки налога могут повлиять на уменьшение неравенства в доходах.



ия равномерного  
 еления налогов  
 ты налогов После  
 налогов

ВВП, %

О

100%

Население

Рис. 16.2. Влияние прогрессивного налога на неравенство в доходах

Обратите внимание на то, как сужается площадь отображающая неравенство в доходах: прогрессия в доходном налогообложении перемещает линию неравномерного распределения доходов влево, ближе к линии равномерного распределения доходов (линия под углом в  $45^\circ$ ).

Подходный налог с юридических лиц — налог на прибыль (доход) фирм (предприятий). Уровень ставок по этому прямому налогу, механизм его функционирования в РУз примерно соответствует аналогичным налогам в других странах. Вместе с тем, система функционирования этого налога отличается рядом особенностей.

Плательщиками налога являются все юридические лица, но также и филиалы фирм, предприятий и организаций, имеющие отдельный счет и баланс.

Объектом налогообложения является их валовая прибыль, представляющая собой сумму прибыли от реализации продукции (работ, услуг), основных фондов, иного имущества и доходов от операционной деятельности, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

Другой по значимости вид налога, применяемый в большинстве стран с рыночной экономикой, — это налог на добавленную стоимость (НДС).

НДС охватывает практически все виды товаров и услуг, поэтому при относительно низких ставках по нему пополняет казну лучше других видов налогов. Кроме того, НДС позволяет гибко балансировать бюджетные расходы и доходы при инфляционном росте цен, их либерализации.

**Акцизы.** Новым элементом налоговой системы РУз наряду с налогом на добавленную стоимость, являются акцизы. Как и другие косвенные налоги, акцизы включаются в цену товара и оплачиваются покупателем данного товара. Однако диапазон действия акцизов невелик — это в основном избранные товары, поэтому у потребителя появляется возможность переориентации на замещающие товары и таким образом «ухода» от уплаты этих налогов.

Ставки акцизов устанавливаются в процентах по отношению к свободным отпускным ценам, включающим издержки производства, прибыль и сумму акциза. При этом ставки рассчитаны таким

разом, чтобы после изъятия акциза оставшаяся в цене прибыль обеспечивала нормально работающему предприятию рентабельность 25% и более. С учетом этого ставки акцизов дифференцированы от 10 до 25%.

**Налог на имущество юридических лиц.** Плательщиками налога являются юридические лица, включая банки и кредитные учреждения, филиалы, в том числе с иностранным участием.

Объектом налогообложения являются основные средства (включая долгосрочно арендуемые с правом последующего выкупа), нематериальные активы, запасы и затраты в стоимостном выражении, входящие на баланс.

### **Вопросы для проведения свободной беседы со студентами**

1. Как понимаете сущность экономической категории финансы?
2. Какие экономические функции выполняют финансы?
3. Что понимаете, под финансовой системой общества?
4. Охарактеризуйте структуру государственного бюджета?
5. По каким причинам возникает дефицит бюджета?
6. Какие меры осуществляются, чтобы не допустить, превышение бюджетных расходов, над доходами?
7. Какую роль играют налоги в экономике страны?
8. Какие важные функции выполняет налоги?
9. Какие факторы влияют на увеличение объемов налога?
10. Основные принципы установления налоговой ставки?

### **Тема 12. Экономическая роль государства в регулировании рыночной экономики**

1. Сущность и необходимость регулирования экономики. Теории регулирования рынков.
2. Роль государства в регулировании экономики. Государственный сектор экономики и его границы.
3. Государственные финансирование. Целевые инвестиции государства

Обращение к истории взаимодействия государства и рыночной экономики позволяет выделить ряд причин, обусловивших необходимость государственного регулирования экономики.

1. Наличие в каждой стране общественных и смешанных благ, которые не всегда можно довести до населения через рынок в полном объеме, особенно те, которые характеризуются неконкурентностью и неисключаемостью. Это личная и национальная безопасность, транспортные услуги, услуги образования, здравоохранения, культуры и т.п. Такие блага должны обеспечиваться государственными органами внутреннего правопорядка, армией страны, сетью общественных дорог, системой государственного образования, здравоохранения, культуры, природоохранительными органами и т.д.

2. Усиление общественного характера производства товарных благ. В результате экономика становится очень ранимой перед лицом циклического экономического развития, особенно в периоды кризисов. Возникает необходимость централизованного общественного регулирования экономики. Причем государство является единственным носителем сознательного начала на макроэкономическом уровне. Другие субъекты - население, фирмы, банки - являются таковыми лишь

микроуровне. Их поведение как субъектов макроэкономики нередко расходится с общественными интересами.

Например, мы знаем, что население во время кризиса стремится больше сберечь, а не тратить, готовясь к еще худшим временам. Это уменьшает совокупный спрос и еще больше усугубляет экономическую ситуацию в стране. Аналогичным образом ведут себя фирмы, сводя на нет инвестиционные расходы во время кризиса. Подобному поведению способствуют и банки, повышающие норму процента при вхождении экономики в фазу кризиса. Можно видеть, что все эти субъекты ведут себя рационально с точки зрения микроэкономики, но не макроэкономики. Единственным субъектом, способным вести себя рационально на макроуровне, является государство.

3. Возникновение отрицательных внешних эффектов рынка, именуемых экстерналиями. Внешние эффекты (экстерналии) характеризуются возникновением в результате рыночных отношений между одними лицами ущерба или дополнительных издержек у других лиц, не являющихся субъектами данных отношений.

Возникновение внешних эффектов обусловлено тем, что экономика существует во внешней среде - социальной и природной, через которые и проявляются эти эффекты. Соответственно, возникают социальные и экологические экстерналии.

К социальным экстерналиям можно отнести такие явления, как бедность, преступность, безработица, затрагивающие ту часть населения, которая оказывается за рамками рыночных отношений: больных, престарелых, многодетных, профессионально непригодных. Всеми ими вынуждено заниматься государство, оказывая им материальную помощь. Тем самым обеспечивается необходимая для развития экономики социальная нестабильность в обществе.

Экологические экстерналии обусловлены тем, что рыночный механизм вынуждает предприятия снижать издержки производства, в том числе природоохранные издержки. В результате производство товарной продукции сопровождается загрязнением природной среды и возникновением соответствующего экологического ущерба, который накладывается на все общество. Здесь также возникает необходимость государственной природоохранной политики, заставляющей предприятия соблюдать определенные нормы выбросов загрязняющих веществ в природную среду.

4. Важным фактором государственного регулирования экономики является научно-технический прогресс (НТП). Реализация многих достижений НТП требует огромных капиталов, которые в состоянии мобилизовать лишь государство, тем более что отдача от внедрения этих достижений не всегда происходит быстро. НТП требует все более квалифицированной рабочей силы, подготовить которую в больших масштабах опять же может лишь государство, развивая систему общего и профессионального образования. НТП также предъявляет повышенные требования к здоровью людей, что вынуждено брать на себя государство.

5. Государству необходимо вмешиваться в экономику и в связи с тенденцией к монополизации ее важнейших отраслей, которая нарушает совершенство рынка. Рынок становится все более несовершенным и государство через антимонопольную политику стремится препятствовать этой тенденции.

6. Наконец, государственное регулирование развивается и под воздействием ожесточенной международной конкуренции. Даже крупным компаниям не всегда просто выжить в условиях этой конкуренции без поддержки государства.

В целом государственное регулирование оказывается необходимым для более устойчивого экономического, социального, экологического и политического развития общества. Оно обеспечивается путем поддержания необходимых макроэкономических пропорций (прежде всего соотношения между совокупным спросом и совокупным предложением), обеспечения социальной стабильности в обществе, поддержания здоровой экологической обстановки и, наконец, поддержания баланса политических интересов в обществе и обеспечения веры к власти со стороны различных партий, общественных движений.

К середине XX в. необходимость государственного регулирования рыночной экономики была обеспечена существующими возможностями.

К таким возможностям прежде всего следует отнести расширение и укрепление государственного сектора в экономике. Данный сектор формирует государственная собственность и денежные средства, которыми располагает государство.

Сам по себе государственный сектор возник вместе с появлением государства. У государства всегда были земли, здания, сооружения, техника (прежде всего военная) и т.д. Всегда был бюджет, который формировался и использовался государством и оказывал влияние на экономику. Однако размеры этого сектора

длительное время были незначительными и существенного влияния на экономику он не оказывал. Так, Первой мировой войны доля государства в национальном доходе большинства стран с рыночной экономикой составляла 3 – 10%.

Не произошло радикальных изменений и после войны, если не считать СССР, где экономика стала плановой. Ситуация коренным образом изменилась после Второй мировой войны. Объектами государственной собственности стали многие промышленные и транспортные предприятия, связь, банки, научные и учебные заведения, учреждения здравоохранения, часть жилищного фонда, объекты коммунального хозяйства, земли, лесные угодья. Правда, если брать долю государства в общих средствах производства, то в разных странах она различна: в США эта доля (без собственности Пентагона) составляет примерно 2%, в Англии – 8 – 10%, в ФРГ – свыше 20%, в Японии и Франции – около 30%. Высокий удельный вес государственной собственности явился одним из оснований для характеристики экономик многих западных стран как смешанных.

Расширению государственной собственности способствовала Вторая мировая война, которая обусловила возникновение многих крупных военных заводов. В некоторых странах после войны произошла национализация, то есть передача в собственность государства ряда частных предприятий.

Заметную роль в расширении государственной собственности сыграла НТР, обусловившая возникновение новых и довольно капиталоемких производств с низкой скоростью оборота капитала. К тому же эти производства требовали значительных средств на НИОКР, не обещавших быстрой отдачи в виде прибыли. Речь идет о ядерной энергетике, авиастроении, ракетостроении, развитие которых было обеспечено государством.

Поскольку НТР потребовала новой рабочей силы, то государству пришлось взять на себя развитие образования, здравоохранения, социальное обслуживание.

Обострение международной конкуренции обусловило в некоторых странах банкротство целых отраслей, имевших общенациональное значение: угольная и газовая промышленность, металлургия, железнодорожный транспорт. Их сохранением и развитием было вынуждено заняться государство.

Кроме того, государству пришлось пойти на национализацию некоторых предприятий, обладавших государственной монополией: железнодорожный транспорт, энергетика, связь.

В формировании государственного сектора большую роль сыграл государственный бюджет. Благодаря ему государственный сектор получил денежные средства для своего развития. За счет госбюджета путем покупки осуществлялась национализация частных предприятий, создавались новые предприятия, в том числе предприятия инфраструктурного типа, призванные обслуживать частный сектор.

Госбюджет стал основой для государственных закупок товаров у частных фирм. Например, в США около 20% ВВП приходится на государственные закупки.

Значительные возможности воздействия государства на экономику связаны с перераспределением национального дохода. В ряде стран через госбюджет проходит свыше 50% национального дохода. Воздействие на экономику осуществляется как в процессе формирования госбюджета через налоговую политику, так и в

процессе его использования через бюджетную политику. Если в 1870 г. государственные расходы в 14 странах ОЭСР составляли всего 11% ВВП, в 1913 г. 13%, то в 1960 г. – 28%, в 1980 г. – 42%, в 1995 г. – 45%.

Составной частью государственного сектора являются государственные банки, которые в ряде стран встали во главе банковской системы. Появилась возможность целенаправленного воздействия государства на денежную массу, на кредитную активность частных банков.

В целом наличие государственного сектора в экономике позволяет государству использовать экономические методы воздействия на частный сектор как основу рыночной экономики.

Значительные возможности государственного регулирования связаны с формированием мощной административно-правовой системы в странах с развитой рыночной экономикой. Не только теория, но и практика показала, что обществу нужен не рынок вообще, а организованный рынок, действующий в рамках определенных законов и правил. В этой связи получило развитие хозяйственное право, сложилась система законодательного регулирования национальной экономики.

Административно-правовая система позволила осуществлять контроль над монопольными рынками, внешними эффектами рынка, обеспечивать защиту национальных интересов на международных рынках.

Возможности государства расширились и благодаря усилению его общенационального характера как надстроечного института. Если прежде государство выступало как орудие политической власти господствующего класса, то в современных условиях оно призвано быть инструментом уравнивания классовых и социальных интересов, обеспечения национального согласия и социального мира. Понимание необходимости подобной роли государства делает господствующие классы более терпимыми к его вмешательству в частный сектор.

Усилению общенационального характера современного государства способствовало и формирование так называемого среднего класса – довольно значительной части населения со средними доходами, ставшего своеобразным балансиrom между бедными и богатыми.

Нельзя также не отметить и роли науки, прежде всего экономической, в теоретическом обеспечении государственного регулирования экономики. Особое значение приобрели экономико-математические методы, позволяющие моделировать экономические процессы и тем самым предвидеть последствия принимаемых политико-экономических решений.

### **Вопросы для проведения свободной беседы со студентами**

1. Объясните теорию А.Смита об ограничении роли государства во вмешательстве в экономику?
2. Как определяется необходимость вмешательства государства в экономику?
3. Охарактеризуйте государство как главного реформатора в условиях перехода к рыночной экономике?
4. Укажите основные цели государственного регулирования экономики?
5. Охарактеризуйте возможности пользования механизма конкуренции для стабилизации экономики?
6. Расскажите роль государства в снижении неравномерности доходов?
7. Меры осуществляемые, государством для равномерного распределения ресурсов?
8. Укажите методы влияния государства в экономики?
9. Цели, предусмотренные за счет «Либерализации экономики»?
10. Стабилизация экономики за счет государственных капитальных вложений?

### Тема13 .Доходы населения и социальная политика государства

1. Доходы населения и их виды., порядок формирования. Номинальные и реальные доходы. Качество и уровень жизни.
2. Доходы и их перераспределения. Общественные фонды. Государственный роль в условиях перехода в рыночной экономики.
3. Система социальной защиты населения.

1. Доходы, получаемые членами общества являются основным критерием благосостояния данного общества ибо конечного результатом экономического роста является достижение высокого уровня социального развития, обеспечение богатства и полноты человеческой жизни. Богатство общества напрямую зависит от величины получаемого им дохода. Однако между категориями богатства и доходы существует разница. В самом общем виде богатство-есть некий денежный запас,сумма накопленного дохода (т.е. категория статическая), а доход-есть приток денег (т.е. динамическая категория).

Богатством называется чистый запас реальных финансовых средств, находящихся в собственности семьи или общества в данное время.

Доход можно определить как общую сумму денег, зарабатываемых или получаемых в течении какого-либо периода.

Доходы должны создавать условия для определенного уровня жизни, которая обеспечивается посредством удовлетворения разнообразных материальных и нематериальных потребностей людей. Набор

необходимых для жизнедеятельности благ включает такие разнообразные потребности, как условия труда, образование, здравоохранение,качество питания и жилья и т.д.

Все потребности можно представить в виде определенной иерархической пирамиды, в которой они располагаются по степени значимости для человека. Американский экономист А.Маслоу считает, что потребности располагаются в порядке от наиболее значимых до наименее необходимых (см. схему).

#### Схема ПИРАМИДА ПОТРЕБНОСТЕЙ

Потребности в  
самоутверждении

-----  
Потребности в уважении

-----  
Социальные потребности

-----  
Потребности самосохранения

-----  
Физиологические потребности (голод,жажда)

По степени значимости потребности располагается в следующем порядке: физиологические потребности, потребности самосохранения, социальные потребности, потребности в уважение и потребности в самоутверждении.

Как только человеку удается удовлетворить какую-то важную потребность, она перестает быть движущим мотивом его деятельности. Одновременно появляется побуждение к удовлетворению следующей

по важности потребности и т.д.

Вид и структура потребностей, которые могут удовлетворить каждый член общества в определенный момент, зависит от общего уровня жизни в данном обществе и от отношений распределения, которые в нем господствуют.

Отношения распределении в их широком смысле есть отношения между агентами производства по поводу:

1. Распределение факторов производства;
2. Распределение результатов производства.

Самым обобщающим показателем уровня жизни выступает показатели ВВП на душу населения, которая характеризует объем выпущенный в стране продукции, приходящийся на одного ее жителя. Такое распределение ВВП чисто условные и предполагает отсутствие дифференциации доходов между членами общества.

Самым минимальным показателем уровня жизни считается прожиточный минимум, которая определяет границ дохода, за которыми не обеспечивается воспроизводства населения. Существует еще и показатель физиологического минимума, которая определяет количество средств, необходимых для обеспечения жизнедеятельности человека.

Прожиточный минимум в отличие от физиологического минимума динамичен и изменяется с развитием социально-экономической жизни общества.

Показатель прожиточного минимума необходим для расчета минимальной заработной платы и показателя необлагаемого налогом минимума.

Средний доход определяется подходом среднего класса.

Все показатели уровня жизни рассчитываются на основе так называемой потребительской корзины. Так, в комплект потребительской корзины среднего дохода в развитых странах входят: дом, автомобиль, современная обстановка жилья, аудио- и видеотехника, возможность путешествовать и обучать детей, наличие определенного уровня накопленного богатства. Кроме того, считается, что уровень стабильности в обществе зависит от того, какой удельный вес в нем занимает средний класс. Феномен среднего класса играет важную роль в экономической и политической жизни современных стран, определяя посредством развитого спроса поступательное движение экономики.

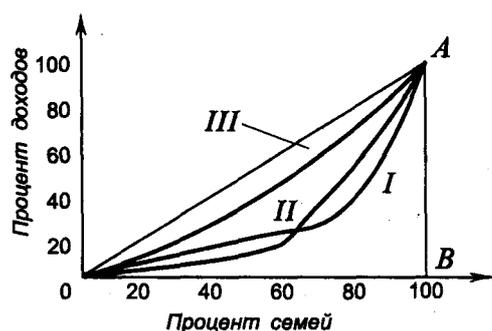
2. Определение степени неравенства доходов в обществе

Рассматривая проблему распределения доходов можно сделать вывод о том, что они распределяются неравномерно. Почему это про-

исходит? Неравенство доходов можно объяснить следующими причинами:

- различие в способностях людей, профессиональных вкусах и пристрастиях;
- различие в образовательном уровне и квалификации;
- наличие наследства и накопленного богатства, уровень доходов семьи;
- обладание собственностью.

Для определения степени неравенства доходов в экономике обычно используется кривая Лоренца (см.рис.)



Теоретическая возможность данного распределения доходов в обществе представлена на рисунке диагональю, которая означает, что определенный процент семей получает соответствующий процент доходов (20% семей получает 20% дохода, 40% семей - 40% дохода и т.д.).

Сама кривая на рисунке показывает фактическое распределение доходов и степень их неравенства. Чем больше разрыв между линией абсолютного равенства и кривой Лоренца, тем больше степень неравенства.

Проблема существования неравенства в общества всегда волновало не только ученых-экономистов, но и политиков, социологов,

философов. Практически все люди в той или иной степени выражают неудовлетворение по поводу существования неравенства. Однако с экономической точки зрения уравнивающее распределение приводит к застою. Считается, что эффективность и равенство категории несовместимые. Следовательно какая-то степень неравенства должно существовать. Проблема, таким образом, заключается не в том, что доходы распределяются неравномерно, а в том, что дифференциация доходов и уровня жизни приводит к возникновению бедности. По подсчетам социологов, если более 50% населения живут за чертой бедности, то в обществе в скором времени может возникнуть социальный взрыв.

Достаточно вспомнить, что в одной из причин всех революций является бедность большей части населения той или иной страны. Вот

почему государство своей фискальной, кредитно-денежной и социальной политикой должно корректировать степень неравенства доходов в обществе. А это означает, что результаты рыночного распределения, должны перераспределяться со стороны государства.

**Социальная политика государства.** Социальная политика государства – это система мер, направленных на защиту любого гражданина государства от экономической и социальной деградации, которая может возникнуть в результате потери работы, потери или резкого сокращения доходов, болезни, рождения детей, производственной травмы, старости и т.д.

Кроме того социальная политика заключается в предоставлении медицинских услуг и защите материнства и детства.

Социальная политика включает в себя три составляющие:

- политику доходов и цен;

- политику занятости и профессиональной подготовки;
- политику оказания социальной помощи.

Государство на макроэкономическом уровне осуществляет перераспределение доходов по средствам бюджетной и налоговой политики.

Макроэкономическое регулирование занятости является главным условием общей социальной политики государства. Государство может воздействовать на уровне занятости активно или пассивно. К активным мерам политики занятости относится:

- программы по стимулированию роста занятости и увеличению числа рабочих мест;
- программы, направленной на подготовку и переподготовку рабочей силы;
- программы содействия найму рабочей силы.

К пассивным мерам политики занятости относится выплата пособий по безработице. Безработным оказывается социальная помощь несколькими путями.

Во-первых выплачивается пособие по безработице. Это наиболее крупная материальная помощь. Ее получают ли-

ца, зарегистрированные на бирже труда, имеющие определенный стаж работы и вносившие соответствующее время взносы в фонд по безработице.

Срок выплаты пособий по безработице ограничен, поэтому если этот срок истек, а безработному не удастся найти работу, то государство выделяет ему некоторые денежные средства и оплачивает пользование отдельными коммунальными услугами, что обеспечивает поддержание прожиточного минимума.

И, наконец, третьей частью социальной политики являются оказание социальной помощи и социальные обеспечение, которое включает в себя пенсионное обеспечение, пособия по болезни, компенсационные выплаты и индексацию доходов.

Из всего сказанного можно сделать вывод, что социальная политика государства- это довольно сложная система регулирования

социальных процессов, направленная на социальную защиту населения, эффективность которой снимает и предотвращает возникновения и нарастание социальной напряженности в обществе и способствует повышению уровня жизни населения. Использование богатого опыта развитых стран по регулированию социальных процессов позволит для республики Узбекистан сформулировать и реализовать сильную и эффективную социальную политику.

Как подчеркивал Президент И.А.Каримов "Стержень внутренней политики - построение рыночной экономики, ориентированной на интересы человека, с сильным механизмом мотивации труда и социальной защиты социально уязвимых слоев населения".

Подводя итог, можно сказать, что меры социальной защиты не должны сводиться к уравнительному распределению дохода, а должны быть направлены на поддержание принципа распределения по труду и способствовать наиболее рациональному сочетанию эффективности и социальной справедливости.

### **Вопросы для проведения свободной беседы со студентами**

1. Как охарактеризуете состав доходов населения?
2. Из чего состоят источники номинальных денежных доходов населения?
3. Как охарактеризуете понятие – жизненный уровень населения?
4. Объясните неравномерности денежных доходов населения?

5. Значение номинальных и реальных денежных доходов населения?
6. Какие факторы создающие неравномерности доходов знаете?
7. На какие цели направлены социальная политика государства?
8. Расскажите основные направления социальной защиты населения?
9. Из чего состоят меры по росту реальных доходов населения?
10. Какие последствия вызывает в обществе неравномерности доходов населения?

#### **Тема14 .Мировое хозяйство и его эволюция.**

1. Международная экономическая интеграция и включение Узбекистана в мировое хозяйство.

2. Мировой рынок

3. Международные валютно-кредитные отношения и рынки.

**Экономическая интеграция.** Она представляет собой широкое межгосударственное объединение, которое обладает своей организационной структурой. Между участниками интеграции осуществляется более глубокое разделение труда, ведется интенсивный обмен товарами, услугами, капиталами, рабочей силой. В мире сложилось несколько интеграционных объединений. В 1958 г. было создано Европейское экономическое сообщество (ЕЭС), которое превратилось в мощную экономическую группировку. В рамках Сообщества установлены льготы взаимной торговли, проводится общая экономическая политика, постоянно снимаются ограничения на передвижение товаров, капиталов, рабочей силы. В развивающихся странах создаются свои интеграционные объединения (Юго-восточная Азия, Латинская Америка, страны ОПЭК).

В лекции нами затронуты лишь в общих чертах основные формы международного экономического сотрудничества и отношений между государствами. Однако в XX в. мир впервые столкнулся в своей истории и с такими проблемами, которые затрагивают все мировое сообщество. Эти проблемы не имеют аналогов в прошлом и их обострение затронуло все экономическое развитие и весь комплекс мирохозяйственных связей.

**Международная экономическая интеграция и включение Узбекистана в мировое хозяйство.**

Во всем мире растет интерес к современному Узбекистану как молодому государству с древней культурой, богатейшими ресурсами. Суверенный статус Республики уже признан 165 государствами. С более чем 100 странами мира установлены дипломатические отношения. В Ташкенте открыты более 50 посольств и представительств авторитетных международных организаций. Интегрируясь в мировое сообщество, Узбекистан стремится найти свое достойное место в международном разделении труда, внести свой вклад в создание эффективной системы региональной и глобальной безопасности.

Республика стала полноправным членом Организации Объединенных Наций, других признанных международных структур. На равноправной и взаимовыгодной основе налаживаются дружеские связи с десятками стран на всех континентах. Участвуя в европейской интеграции, Узбекистан сотрудничает с Европейским Союзом, активно действует в Организации по безопасности и сотрудничеству в Европе. Признанием внешнеполитической роли Республики

становится тот факт, что Ташкент все чаще избирается местом проведения международных форумов ООН, ЮНЕСКО, ОБСЕ.

В двусторонних отношениях Узбекистана с зарубежными государствами есть свои приоритеты. Однако и в сотрудничестве с ведущими экономическими державами и странами "третьего" мира, Узбекистан последовательно придерживается принципа: сближение с одним государством не должно отдалять страну от другого. Стратегическое значение для экономики продолжает иметь партнерство со странам СНГ. Историческая и этнокультурная близость определяет традиционную дружбу и взаимопонимание с государствами Центральной Азии.

Суть внешнеполитические позиции Узбекистана, четко выражены Президентом Исламом Каримовым: "Не конфликты и вражда двигают вперед историю, а сотрудничество и доверие между народами".

Конкуренциоспособность национальной экономики - это решающий критерий, который необходимо принимать во внимание при решении проблем развития внешнеэкономических связей.

Сегодня экономика Узбекистан, в силу ее тяжелого положения слишком открыта для внешней торговли. Ее доля в ВВП колеблется в пределах 8-10%, а у развитых стран - 70-80. Любое нежелательное колебание конъюнктуры мировых товарных рынков может привести узбекских производителей на уровень банкротства. Какие возможности имеет экономика Узбекистан для занятия достаточного места в мирохозяйственных экономических связях на конкурентной основе? Таких возможностей выдвигается несколько. В республике особое внимание уделяется международным системам транспортных связей с целью создания кратчайших надежных транспортных путей, обеспечивающих выход в соседние государства и к Мировому океану.

Открыта железнодорожная линия Теджен - Серахс - Мешхед, которая является составной частью Трансазиатской магистрали, соединяющей Пекин со Стамбулом. К 2000 году по этой линии ожидаются грузопотоки в обоих направлениях до 6-8 млн. т, а в дальнейшем увеличение их вдвое.

Движение по этому транспортному коридору обеспечит Узбекистану дополнительные внешнеторговые связи как на восток - в страны Азиатско-Тихоокеанского региона, так и на запад - Турцию и далее в Европу. При этом дальность перевозок в обоих направлениях сокращается более чем в два раза.

Огромное значение в коммуникационном и транспортном обеспечении Узбекистана имеет реализация проекта ТРАСЕКА по линии оказания технического содействия Европейского союза в рамках программы ТАСИС, предусматривающей формирование транскавказской магистрали, проходящей через территории Центрально-азиатских стран, Азербайджана, Грузии к портам Черного моря.

Наряду со строительством железных дорог, Узбекистан заинтересован в долевом участии в строительстве и реконструкции автомобильных дорог Андижан- Ош- Иркештам - Кашгар, дающих выход в Китай и Пакистан, а также Бухара - Серахс - Мешхед - Тегеран и Термез - Герат - Кандагар - Карачи, позволяющих выйти к Индийскому океану. Использование этого транспортного коридора сокращает путь в страны Организации экономического сотрудничества (ЭКО) в три раза.

С завершением формирования и укрепления технического состояния этих трансконтинентальных магистралей создаются благоприятные возможности для осуществления

внешнеэкономических связей Узбекистана и стран Центральной Азии, расширения транзитных перевозок грузов и пассажиров из стран Азиатско-Тихоокеанского региона, Индии и Китая в страны Ближнего Востока, Турцию, а также Европу. Кроме того, по этим коммуникациям, практически совпадающим с направлением "Великого шелкового пути", возможно осуществление регулярных культурных, и туристических связей со многими странами мира.

## 1. Мировой рынок

**Международные валютно-кредитные отношения и рынки.** Международная валютная система. Является составной частью всемирного хозяйства. Через валютные отношения осуществляются платежные и расчетные операции в мировой экономике. Эта система сложилась к концу XIX века, когда в большинстве развитых стран утвердилась золотая валюта. Был введен золотой стандарт, предусматривающий в международных расчетах обязательное использование золота определенного веса и чистоты. С начала первой мировой войны эта система нарушилась и возобновилась в 1922 г. по решению Генуэзской конференции. В 30-е годы развитые страны отошли от золотого стандарта, а в 1944 г. на Бреттон-Вудской конференции было достигнуто соглашение о золотодолларовом стандарте и взаимной конвертируемости валют. В 70-х годах всеобщее распространение получили плавающие валютные курсы.

Конвертируемыми являются национальные валюты, которые свободно обмениваются на другие валюты. Прямая связь с золотом оказалась утерянной, а поэтому золото превратилось в обычный товар. Стали получать распространение коллективные валютные единицы (ЭКЮ).

**Этапы формирования мировой валютной системы.** Формирование мировой валютной системы шло вслед за промышленной революцией и образованием мировой системы хозяйства. Она прошла в своем развитии три этапа, каждому из которых соответствует свой тип организации международных валютных отношений. *Первым этапом* в развитии мировой валютной системы можно считать период от ее возникновения в XIX в. до начала Второй мировой войны. Переход ко *второму этапу* начался с конца 30-х годов. Свое юридическое оформление мировая валютная система этого этапа получила на Бреттон-Вудской конференции (США) в 1944 г. *Третий этап* - это существующая в настоящее время мировая валютная система, которая сформировалась в 70-е годы. Организационно она оформилась после совещания 1976 г. в Кингстоне (Ямайка).

На первых двух этапах своего развития мировая валютная система была основана на золотом стандарте. За национальной валютой законодательно фиксировалось золотое содержание, неизменное в XIX в. и до начала Первой мировой войны. Банки осуществляли обмен выпускаемых ими банкнот на золото. Средством уравнивания международных платежей служил свободный ввоз и вывоз золота. Золотой стандарт существовал в форме золотомонетного, когда осуществлялась свободная чеканка золотых монет; золотослиткового, когда чеканка золотых монет была прекращена и золото использовалось лишь для международных расчетов; и золотовалютного (золотодевизного), когда, наряду с золотом, используются в международных расчетах валюты стран с золотым стандартом.

Золотовалютный стандарт был характерен для мировой валютной системы между Первой и Второй мировыми войнами. К началу Второй мировой войны лишь в США сохранился обмен долларов на золотые слитки для официальных органов иностранных государств. После Второй мировой войны до начала 70-х годов в международных валютных отношениях сохранялись отдельные черты золотовалютного стандарта. С прекращением правительством США официальной продажи золотых слитков на доллары золото вслед за внутренним денежным обращением было устранено и из

международных валютных расчетов, хотя используется и как резервный актив, служит своего рода страховым фондом.

**Валютные курсы.** Одним из важнейших элементов любой валютной системы является валютный курс, который показывает цену валюты одной страны, выраженную в валюте другой. Существует 3 режима установления валютных курсов:

- на основе золотых паритетов (при золотом стандарте);
- система фиксированных курсов валют;
- система плавающих курсов валют, колеблющихся в зависимости от спроса и предложения.

**Золотой стандарт.** Золотой стандарт имел своим следствием твердый курс валюты. Он основывался на соотношении золотого содержания денежных единиц, т.е. на золотом паритете (лат. parity -

равенство). Так, если золотое содержание английского фунта стерлингов составляло 1/4 унции золота (1 тройская унция равна 31,1 г), а доллара США - 1/20, то их валютный курс составлял 1:5, т.е. 1 фунт стерлингов равен 5 долларам. Золотое содержание рубля до октября 1917 г. равнялось 0,774232 г.

Таким образом, валюты, привязанные к золоту, а содержание золота в валютах не менялось до 1914 г., соотносились друг с другом по твердому валютному курсу. Отклонение валютного курса от паритета было очень незначительным в пределах так называемых «золотых точек», определяемых расходами по транспортировке золота за границу.

Золотой стандарт, по сути, выступал автоматическим регулятором мирового рынка. Обязанность государственных банков обменивать бумажные деньги на соответствующее количество золота не позволяла бесконтрольно увеличивать масштабы денежного обращения и стимулировать инфляцию. Однако экономические и политические причины, в частности Первая мировая война, сделали невозможным ее поддержание. После Первой мировой войны многие государства делали попытки ввести золотой стандарт. Так, Англия ввела в 1925 г. обмен валюты на золото и, став неплатежеспособной, в 1931 г. отменила его. После экономического кризиса 30-х годов практически все развитые страны отошли от золотого стандарта.

В 30-х годах международная валютная система распалась на ряд блоков (стерлинговый, долларовой, блок франка и т.п.). Во время Второй мировой войны международные расчеты носили в основном клиринговый характер. При двухстороннем клиринге две стороны договариваются о взаимном погашении расходов за товары и услуги. При многостороннем клиринге актив одной страны по отношению к другой может быть использован для погашения пассива по отношению к третьей. В большинстве стран в этот период были введены валютные ограничения.

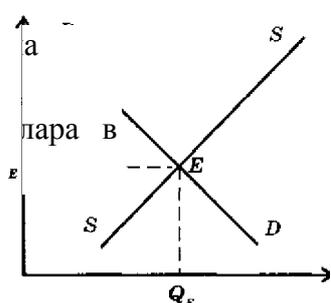
**Бреттон-Вудская система и фиксированные курсы валют.** После окончания Второй мировой войны была предпринята попытка преодолеть ошибки предвоенного периода, найти взаимоприемлемые решения по регулированию валютной сферы. На состоявшейся в 1944 г. в г. Бреттон-Вудсе (США) конференции были приняты международные соглашения, которые легли в основание системы валютных отношений, получившей название «бреттон-вудской».

Данная система не имела резкого отличия от фиксации курса валют в условиях золотого стандарта. В основе ее лежал золотовалютный стандарт, где в качестве резервов выступали золото и доллары. Страны, подписавшие соглашение, зафиксировали курсы своих валют в долларах или в золоте. Доллар был увязан с золотом (35 долл. за 1 унцию золота) и признавался основной резервной и расчетной валютой.

Страны-члены Международного валютного фонда (МВФ), который был создан на этой конференции вместе с Международным банком реконструкции и развития (МБРР), обязывались поддерживать курсы своих валют на уровне фиксированных паритетов, регулируя отклонения через валютную интервенцию, куплю-продажу иностранной валюты, в основном доллара. США взяли на себя обязательства по размеру бумажного доллара на золото по фиксированному содержанию для центральных банков других стран.

Бреттон-Вудская система была призвана компенсировать отсутствие свободного обмена валют на золото. Она усиливала степень воздействия регулирующего начала в стихийно-рыночном характере международных расчетов. Однако предусмотренная в ней система коллективной защиты фиксированных паритетов могла существовать, пока доллар, будучи резервной мировой валютой, был столь же устойчивым обеспечением, как и золото. Коллективная защита стабильности валютных курсов при неустойчивости доллара повышала уязвимость национальных экономик от независимых от них факторов. После официального прекращения обмена доллара на золото (1971 г.) фиксированные курсы валют уступили место плавающим. Эти изменения в международной валютной системе были юридически закреплены в соглашении, подписанном в 1976 г. в Кин-стоне (Ямайка), отражены в пересмотренном уставе МВФ.

**Плавающие курсы валют.** В условиях плавающих курсов валютный курс, как и всякая другая цена, определяется рыночными силами спроса и предложения. Значительные колебания под воздействием спроса и предложения характерны для валютных курсов как сильных, так и слабых валют. Проиллюстрировать установление равновесного валютного курса можно с помощью известной модели (рис .21.1), отражающей взаимодействие спроса и предложения на валютном рынке.



Размер спроса на иностранную валюту определяется потребностями страны в импорте товаров и услуг, расходами туристов, разного рода платежами, которые обязана производить страна и т.п. Размеры предложения валюты будут определяться объемами экспорта страны, займами, которые страна получает, и т.п.

21.1. Спрос и предложение иностранной валюты

При системе свободно плавающих курсов Центральный банк не вмешивается в деятельность валютного рынка и равновесный курс устанавливается под влиянием рыночных сил.

Так, если сокращается потребление отечественных товаров и увеличивается импортных, то происходит рост спроса на валюту, что может вести к ее обесценению. Рост экспорта национальных товаров может вести к росту предложения валюты и ее удорожанию.

Среди факторов, непосредственно влияющих на динамику курса валют, можно назвать такие, как национальный доход и уровень издержек производства; реальная покупательная способность денег и уровень инфляции в стране; состояние платежного баланса, влияющего на спрос и предложение валюты; уровень процентных ставок в стране; доверие к валюте на мировом рынке и т.п.

- **Котировка валют.** Установившиеся обменные курсы, или котировку валют, систематически публикуют периодические издания, специализирующиеся на освещении экономических проблем. При этом могут даваться сведения о прямой и обратной котировке. При прямой котировке единица иностранной валюты выражается в национальной. Например, курс американского доллара

составляет 28 руб. В случае обратной котировки выражают единицу национальной валюты в иностранной. В нашем примере 1 руб. = 0,0357 долл.

В рыночных валютных котировках также могут указываться курс покупателя и курс продавца, курсы по сделкам с разными условиями и сроками. Разница между курсом покупате-

ля и курсом продавца («спрэд» или «маржа») дает доход банку. С точки зрения сроков и условий сделки, различают курс по кассовым сделкам (курс спот или курс телеграфного перевода) и курс на срок по так называемым «форвардным операциям». Форвардные операции, осуществляемые на фьючерсных (срочных) рынках, - это сделки на оцределенный период. Поскольку в течение этого периода могут происходить колебания валютных курсов, форвардный курс призван покрывать валютный риск. В силу этого он отличается от курсов валют с немедленной поставкой.

- **Паритет покупательной способности.** Часто для объяснения колебаний валютных курсов используют теорию паритета покупательной способности. Согласно этой теории, для определения курсовых соотношений требуется сопоставить цены условной «корзины» потребительских товаров двух стран. Так, если в России такая корзина стоит, скажем, 5000 руб., а в США - 100 долл., то, поделив 5000 на 100, мы получим цену 1 долл., равную 50 руб. Если в России удвоят цены на товары, допустим, вследствие увеличения денежной массы в обращении, а в США все останется неизменным, то при прочих равных условиях обменный курс доллара к рублю удвоится.

Данную зависимость можно выразить следующим образом:

$$P = \varepsilon \cdot P_{\text{и.л.}} = P/P_{\text{и.л.}},$$

где  $P$  и  $P_{\text{и.л.}}$  - уровни цен в нашей стране и иностранном государстве;  $\varepsilon$  - валютный курс, или цена иностранной валюты, скажем, доллара в рублях.

Иначе говоря, если обменные курсы корректируются относительно паритета покупательной способности, то перевод (конвертация) денежных средств из одной валюты в другую не должен вызывать изменений в покупательной способности этих средств.

Понятно, что определение с помощью этой теории равновесного обменного валютного курса может быть только приблизительным. Существует множество причин, вызывающих колебания валютных курсов, не существует и единого способа определения потребительской «корзины». Структуры товаров и услуг, образующих потребительскую «корзину», в разных странах достаточно отличаются друг от друга. Их сравнение весьма условно. С другой стороны, сторонники теории ПСС справедливо утверждают, что она подтверждается в долгосрочном плане. К тому же расчеты реального паритета стали неотъемлемой частью макроэкономического анализа.