

**Умаров К.Ю., Богданова Д.Х.,
Шамсутдинова З.Р., Мацкевич Н.Б.**

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Ташкент - 2011

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

**НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ УЗБЕКИСТАНА
ИМ. М. УЛУГБЕКА.**

**Умаров К.Ю., Богданова Д.Х.,
Шамсутдинова З.Р., Мацкевич Н.Б.**

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

(учебное пособие)

для неэкономических факультетов и вузов

**ТАШКЕНТ
«САНО-СТАНДАРТ»
2011**

УДК: 338(073)

ББК: 65.01

Э40

Экономическая теория: для неэкономических факультетов и вузов (учебное пособие) / К.Ю. Умаров [и др.] отв. Ред. Ф.Т. Эгамбердиев; Мин-во высшего и среднего спец. образования РУз, Нац. Ун-т Узбекистана им. Мирзо Улугбека. – Т.: изд-во «Сано-стандарт», 2011. – 296 с.

Умаров, К.Ю., Богданова, Д.Х., Шамсутдинова, З.Р. Мацкевич, Н.Б.

УДК: 338(073)

ББК: 65.01

Предлагаемое учебное пособие по предмету «Экономическая теория» предназначено для студентов неэкономических специальностей обучающихся в высших учебных заведениях Республики Узбекистан. В пособии представлен обширный учебный материал, который позволит студентам получить необходимые знания в области экономической теории, изучить основные категории рыночной экономики, получить знания в области экономических реформ, проводимых в Республике Узбекистан.

Пособие разработано на основе типовой комплексной программы по экономической теории для неэкономических вузов и факультетов, утвержденной координационным советом учебно-методического объединения вузов при Министерстве высшего и среднего специального образования Республики Узбекистан 28 мая 2005 года.

Пособие рассчитано на широкий круг пользователей как важный источник изучения программного материала по основным разделам и темам курса «Экономической теории». При подготовке учебного пособия использованы современные научные материалы, изложенные в трудах отечественных и зарубежных экономистов, примеры и статистические материалы современного периода.

Методологической основой пособия являются труды Президента Республики Узбекистан И.А. Каримова по основным вопросам экономических реформ и преобразований национальной экономики Узбекистана, а так же труды отечественных и зарубежных ученых-экономистов.

Ответственный редактор: Эгамбердиев Ф.Т. – д.э.н., проф.

Рецензенты:

Д.э.н. Шадманов Ш. – профессор кафедры Экономической теории ТГЭУ.

Д.э.н. Кадиров А. – профессор кафедры Экономической теории ТГТУ.

К.э.н. Садиков Н.К. – доцент кафедры Экономической теории НУУз.

Рекомендовано к публикации в соответствии с решением Учебно-методического совета Экономического факультета от 17.04.2011 г. протокол №12.

ISBN 978-9943-396-4



Издательство «Сано-стандарт», 2011

ВВЕДЕНИЕ

Экономическая теория одна из интереснейших наук, раскрывающая перед нами широкий спектр вопросов экономической организации общества. Это наука о повседневной экономической жизни и деятельности человека и общества, деятельности, направленной на удовлетворение постоянно растущих потребностей индивидов и общества, которые растут год от года.

Как удовлетворить растущие потребности общества, если учесть тот факт, что для удовлетворения своих потребностей человечество потребляет огромное количество ресурсов? Часть из них воспроизводится, но значительная часть потребляется не возобновляясь. На этот и многие другие вопросы, связанные с экономической организацией общества, основу которой составляет производительная деятельность человека, находит ответы и рекомендации экономическая теория.

Экономическая теория как самостоятельная наука сложилась на рубеже XV-XVI столетий. Это плод научного поиска многих мыслителей древности, средневековья и современности, которые находились и находятся в поиске рациональных ответов на многие вопросы экономической организации общества. Эта наука несет в себе корни философской и экономической мысли Древней Греции, Древнего Рима, Древней Индии, Древнего Китая, а ней используются научные трактаты, написанные гениальными мыслителями Востока. Свой вклад в развитие экономической теории как науки внесли меркантилисты, физиократы, представители классической и других экономических школ и современных направлений.

О необходимости приобретения знаний в области экономической теории свидетельствует образное выражение лауреата Нобелевской премии в области экономики П. Самуэльсона, о том, что: «Экономическая теория есть королева наук, человек, который систематически не изучает экономическую теорию, подобен глухому, который пытается дать оценку музыкальному произведению».

О необходимости и важности данного предмета говорит и тот факт, что его изучают в высших учебных заведениях всего мира. В Узбекистане экономическая теория входит в блок дисциплин для обязательного изучения по всем направлениям и специальностям бакалавриата.

Предлагаемое учебное пособие рассчитано на студентов неэкономических вузов и факультетов, изучающих экономическую теорию в программе общетеоретической подготовки в блоке социально-политических наук. В пособии представлены все разделы и темы курса, предусмотренные типовой учебной программой по предмету «Экономическая теория», утвержденной Министерством высшего и среднего специального образования Республики Узбекистан.

Авторский коллектив надеется на то, что предложенное учебное пособие поможет студентам в изучении предмета «Экономическая теория» и с благодарностью учтет все замечания и предложения, высказанные по содержанию данного пособия.

РАЗДЕЛ I. ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

1. Предмет экономической теории. Основные этапы развития экономической теории.

2. Научные методы познания экономических процессов.

3. Экономические законы и категории, их сущность и проявление в различных социально-экономических условиях.

4. Роль экономической теории в формировании идей национальной и экономической независимости.

Экономическая теория – это наука, которая призвана ответить на целый ряд сложных вопросов о нашей жизнедеятельности, и которые сегодня не могут не волновать граждан тех или иных стран. Особенно она представляет интерес для представителей тех стран, которые находятся на стадии переходного периода к современным рыночным отношениям.

Безусловно, у студентов, обучающихся по неэкономическим специальностям может возникнуть вопрос - для чего необходимы знания в области экономической теории? Ответить на это вопрос не сложно: во-первых, экономическая теория это общественная наука, изучающая поведение людей и социальных групп в производстве, распределение и потребление материальных благ в условиях возрастания потребностей, но ограниченности ресурсов; во-вторых, первым и основным поводом к изучению экономической теории является то, что экономическая теория имеет дело с проблемами, которые затрагивают интересы всех без исключения членов общества, а именно:

- какие виды работ необходимо выполнять в данный период и в будущем;

- как эти работы должны оплачиваться;

- какое количество товаров и услуг можно купить на единицу заработной платы в данное время и с учётом роста инфляции;

- как сохранить покупательную способность своих сбережений и уберечь их от инфляции и др.

Ответы на эти и многие другие вопросы призвана дать экономическая теория, которая по определению известного английского экономиста Дж. Мейнарда Кейнса, - не есть набор уже готовых

рекомендаций, применимых непосредственно в хозяйственной политике, она, т.е. экономическая теория является скорее методом, чем учением, интеллектуальным инструментом, техникой мышления, помогая тому, кто владеет ею придать к правильным умозаключениям.

1. Предмет Экономической теории. Основные этапы развития экономической теории

Процесс формирования экономической теории как самостоятельной науки продолжался на протяжении ряда исторических эпох. Наиболее целостное экономическое мышление, подкреплённое отдельными теоретическими посылками, возникает в период укрепления позиций рабовладельческого общества. Это был период распада натурального хозяйства и становления товарного производства, когда при переходе к обмену товарами стало формироваться и развиваться общественное разделение труда, когда скотоводство стало отделяться от земледелия, когда необратимо начали развиваться ремёсла, когда стали возникать города и государства.

На каждом историческом этапе своего развития, человек стремился наиболее полно удовлетворять свои потребности в тех или иных материальных благах. Более того, его потребности росли по мере развития его сознания, по мере того как он совершенствовал процесс своей хозяйственной деятельности, направленной на то, чтобы удовлетворить уже не только свои физические потребности, но и потребности своей семьи. Вполне понятно, что этот круг потребностей постоянно увеличивался, как он увеличивается и до сих пор.

Как уже отмечалось выше, для удовлетворения материальных и иных потребностей человеку приходилось совершенствовать свою хозяйственную деятельность - более рационально вести своё хозяйство или управлять своим имуществом.

В Древней Греции это умение управлять своим домом или хозяйством получило название «экономия» или «экономика» в созвучии двух понятий «ойкос» - дом, хозяйство + «номос» - правило, закон, означающее по смыслу искусство ведение домашнего хозяйства.

Однако это, безусловно, примитивное толкование понятия экономики, которое не отражает подлинного смысла термина "экономика". В более широком смысле экономика это:

- совокупность производственных отношений исторически определенного способа производства, экономический базис общества;

- народное хозяйство, включающее соответствующие отрасли и виды производства или его часть;

- отрасль науки, изучающая функциональные или отраслевые аспекты экономических отношений.

Говоря об основных этапах формирования экономической теории как науки, истоки её следует искать в учениях и трактатах мыслителей античного мира, и, прежде всего, среди мыслителей Древнего Востока, дававшим оценку происходящим процессам в жизни своих государств, и пытавшимся найти наиболее рациональные пути их укрепления и обогащения государства и общества.

Так история Древнего Востока донесла до нас первые экономические наблюдения и попытки их систематизации, которые были отражены в записках Вавилонского царя Хаммурапи.

В древнеиндийских «Законах Ману» (IV-III в. до н.э.), затрагивались проблемы ведения хозяйства, развития торговли, в том числе и внешней, вопросы общественного разделения труда, отношения господства и подчинения.

Не менее важную роль на формирование экономической мысли Античного мира оказали труды Древнекитайских мыслителей и особенно Конфуция (551-479 гг. до н.э.), указавшего на различия в умственном и физическом труде. Конфуций, в частности отметил, что физический труд является исключительным уделом рабов и простолюдинов, а умственный труд он считал достоянием высших слоев общества.

Интересны труды древнекитайского философа Сюнь Цзы (III в. до н.э.). Он признавал равенство и равноправие всех людей от рождения. Философ считал что «накопленным богатством» должны в равной степени пользоваться все, и что простолюдины должны иметь право частной собственности.

Активно формировалась экономическая мысль в Древней Греции. Экономические взгляды Ксенофонта (430-554 гг. до н. э), Платона (427-347 гг. до н. э), и Аристотеля (384-322 гг. до н. э) уверенно можно считать – исходными теоретическими предпосылками современной экономической науки. Именно им принадлежат идеи о полезности как основе ценности хозяйственных благ, об эквивалентном обмене, об оценке произведённого продукта с точки зрения его полезности, а не затрат труда и др.

Свой вклад в мировую сокровищницу экономической мысли внесли философы и мыслители Древнего Рима: Каттон Старший (234-149 гг. до н. э), Варрон (116-24 гг. до н. э), Лукреций Кара (99-55 гг. до н. э), Колумела (1 в. до н. э), Сенека (2-65 гг. н. э). Став продолжателями идей мыслителей Древней Греции, они обосновывали необходимость рабства, но отмечали грядущей упадок и разложение рабовладельческого строя.

Как целостное учение, система знаний о сущности, целях и задачах экономической системы, экономическая теория или политическая экономия возникает в XVI-XVII веках, в период зарождения и становления капитализма, зарождения цехов и мануфактур, дальнейшего углубления процесса общественного разделения труда, расширения внешних и внутренних рынков, интенсификации денежного обращения.

Одной из первых теорий этого периода стало появление учения меркантилизма, сущность которого сводилась к определению источника происхождения богатства. Это было, основной заслугой меркантилистов, но в тоже время и ошибкой, так как само богатство и его источники они выводили из сферы обращения, отождествляя его с деньгами. Меркантилисты представляли интересы сословия торговцев, а наиболее яркими представителями этого учения являются Томас Манн (1571-1641), Антуан Монкретьен де Виттевиль (1575-1621)- имевшие особую популярность среди меркантилистов, а Антуан Монкретьен де Виттевиль ещё прославил своё имя тем, что ввёл в научный оборот термин «политическая экономия». Вышедшая в 1615 году книга Антуана Монкретьена «Трактат по политической экономии» положила начало 300 летней истории изучения экономической теории как политической экономии.

Следующим важным этапом в развитии экономической теории стал период представленный экономическими взглядами физиократов (представителями буржуазной политической экономии). Физиократия в переводе с греческого, означает власть природы. В своих теоретических изысканиях физиократы перешли от анализа сферы обращения к анализу сферы производства, но ограничили его лишь рамками сельского хозяйства. Наиболее яркими представителями учения физиократов по праву считаются Ф. Кенэ (1694-1774), Маркиз Мирабо Виктор Рикети (1715-1789), Дюпон де Немур (1739-1817) и А.Р. Жак Тюрго (1727-1781). По сути, меркан-

тилисты и физиократы подготовили переход экономической теории к её дальнейшему расцвету.

Очередной этап развития экономической теории связан с эпохой классической политической экономии представленной всемирно известными учеными-экономистами: У.Петти, П. Баугильбером, А. Смитом, Ф. Кенэ, А.Р.Ж. Тюрго, Д.Рикардо. Данное направление экономической теории возникло в Великобритании и Франции, в странах, где капитализм получил наиболее крупное развитие.

Представители классической школы перешли к исследованию процесса производства независимо от его отраслей принадлежности, утверждая, что основой бытия является труд. Они впервые дали научное обоснование таких категорий как: товар, деньги, стоимость, прибыль, доход.

Основоположником классической школы считается Адам Смит, заложивший основы трудовой теории стоимости, возвысивший роль производительного труда как источника создания стоимости, создавший учение о доходах.

Вслед за классической буржуазной политической экономией следует этап так называемого неоклассицизма, представителями которого являлись Карл Лингер (1840-1921), Фридрих фон Визер (1851-1926), Бем-Баверк (1851-1914), Уильям Стэнли Джевонс (1825-18882). Данный этап в истории экономических учений характерен дальнейшим развитием теории предельной полезности, теории предельной производительности или маржинализма.

Бурное развитие промышленного производства и капитализма к началу XX века привело к формированию новых подходов в экономическом анализе и развитии экономической теории. Прежде всего, это было отражено в кейнсианстве-теории, основоположником которой является Джон Мейнард Кейс (1883-1946). Это одно из ведущих направлений современной западной экономической теории, основу которой составляет макроэкономический анализ, суть которого сводиться к тому, что государство может и должно регулировать макроэкономические процессы в обществе.

Другой популярной теорией XX века в экономической науке стала теория монетаризма, разработанная чикагским экономистом Милтоном Фридменом. Суть данной теории сводиться к тому, что стабилизация экономики должна достигаться главным образом за счёт главенствующей роли денежных факторов, т.е. за счёт того,

что государственное вмешательство в экономику должно ограничиваться поддержанием постоянных темпов роста денежной массы на уровне 3-5% в год.

Экономическая теория это динамично и последовательно развивающаяся наука, стремящаяся наиболее последовательно и полно ответить на вопросы о том, как рационально организовать ведение хозяйства в условиях ограниченности и дефицита ресурсов.

Что же изучает экономическая теория, что является предметом её исследования?

По одному из заключений П. Самуэльсона, экономическая теория есть наука о повседневной деловой жизни и деятельности людей.

Альфред Маршалл- основатель кембриджской школы политической экономии определял предмет экономической теории как исследования нормальной жизнедеятельности человеческого общества: исследование богатства и частично человека - стимулов к действию и мотивам противодействия.

По мнению Джоана Вайолета Робинсона – профессора Кембриджского университета - экономическая теория это наука, изучающая поведение людей, как связь между целями и ограниченными средствами, имеющими альтернативные применение.

В качестве наиболее рациональных определений предмета экономической теории можно привести следующие определения:

- Экономическая теория есть наука о том, какие из редких производственных ресурсов люди и общество с течением времени, с помощью денег или без их участия, избирают для производства различных товаров и распределения их, в целях потребления в настоящем и будущем между различными людьми и группами общества;

-Экономическая теория изучает деятельность людей в процессе производства, распределения, обмена и потребления, экономических благ в условиях альтернативности целей и возможностей исследования редких ресурсов. В круг её интересов входит и поиск путей наиболее эффективного использования редких ресурсов, и такого их применения, при которых будут получены максимальные результаты при минимальных затратах.

В более узком смысле экономическая теория как наука определяет пути эффективного использования экономических ресурсов для достижения максимального удовлетворения потребностей людей. Достигается это в ходе экономического процесса.

Экономический процесс, представляет собой многогранную систему экономических отношений, в которые вступают люди в процессе производства, распределения, обмена и потребления, материальных благ.

Общество, не может потреблять материальные блага без их воспроизводства. Но, поскольку мы имеем дело с экономическим, и как следствие с социальным прогрессом, то мы в праве утверждать, то, что наши экономические отношения, равно, как и сам процесс материального производства, неизменно повторяются. Повторяются они во все больших масштабах, представляя собой, процесс общественного воспроизводства, который экономическая теория рассматривает с позиции простого и расширенного воспроизводства. Если бы этого не происходило, человечество было бы лишено возможности двигаться вперед.

Другое направление, изучаемое экономической теорией - это поиск оптимальных путей ведения хозяйства в условиях ограниченных ресурсов. К великому сожалению экономические и природные ресурсы, которыми обладает общество, ограничены, а это требует выбора и поиска альтернативных путей для их замещения и выпуска альтернативных товаров для удовлетворения постоянно растущих потребностей общества.

Эволюция экономических отношений по поводу производства, распределения, обмена и потребления, материальных благ вывела современное общество на качественно новую ступень экономических отношений, и что самое важное избавило многие страны с переходной экономикой от многих трудностей и ошибок, которые в процессе развития своих экономических систем пережили страны лидеры мировой экономики.

2. Научные методы познания экономических процессов

Современная экономическая теория рассматривает и изучает экономические процессы на двух уровнях, подразделяясь на макроэкономику и микроэкономику, определяя тем самым два уровня экономического анализа. Так, макроэкономика исследует национальную экономику как единое целое, определяя закономерности государственного регулирования экономических процессов, а микроэкономика исследует экономическое поведение отдельных субъектов и структур (фирм, отраслей товарных рынков и т.д.)

Не смотря на относительную самостоятельность микро -и макроэкономике, их выводы о сущности экономических явлений и закономерностей часто дополняют друг друга.

Содержание и структура основного направления экономической теории

Вопросы экономической теории	Разделы экономической теории
Микроэкономика	
Как потребители определяют объём и структуру спроса на рынке?	Теория потребительского спроса
Как производители устанавливают объёмы выпуска благ и способы их производства?	Теория производства и предложения благ
Как образуются рыночные цены?	Теория отраслевого и общего экономического равновесия
Как распределяется национальный доход?	Теория ценообразования факторов производства
Должно ли государство участвовать в межотраслевом распределении факторов производства и распределении национального дохода между индивидами?	Теория общественного благосостояния
Макроэкономика	
Чем определяется величина национального дохода?	Теория статистического макроэкономического равновесия
Что такое деньги, и какова их роль?	Теория денег
Что представляет собой уровень цен и чем определяется его динамика?	Теория инфляции
Чем определяется уровень занятости?	Теория занятости
Какие факторы определяют колебания экономической конъюнктуры?	Теория экономических циклов
Что представляют собой условия стабильного экономического роста?	Теория экономического роста
Какое воздействие на экономическую конъюнктуру страны оказывает мировое экономическое сообщество?	Теория платёжного баланса и валютного курса
Как государство может способствовать стабильному экономическому росту?	Теория стабилизационной политики государства

Будучи одной из важнейших социальных наук, экономическая теория выполняет и определённые функции, такие как:

1. **Познавательная функция или позитивный анализ.** Суть данной функции состоит в изучении и объяснении фактов экономической жизни общества- то, что есть в экономике. Познавательная функция способствует расширению наших знаний в области сложных экономических процессов в постоянно меняющемся мире.

2. **Методологическая функция** состоит в том, что для целого комплекса отраслевых и функциональных экономических наук, а также экономических наук находящихся на стыке различных отраслей (экономическая история, менеджмент, маркетинг, экономическая география, и др.), экономическая теория служит фундаментом, теоретической основой исследований.

3. **Практическая функция или нормативный анализ** - обосновывает необходимость определенных действий, экономическую политику, т.е. – то, что должно быть в экономической организации общества.

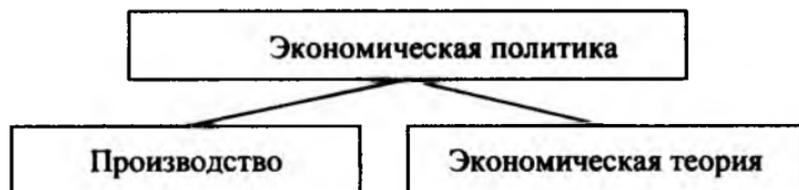


Рис.1 Взаимодействие экономической политики, хозяйственной практики и науки

4. **Прогностическая функция** делает возможным предвидение в обществе краткосрочного и долгосрочного экономического развития.

В процессе исследования экономических процессов экономическая теория использует для познания окружающей действительности, определенные методы, т.е. некие инструменты и приемы научного исследования при изучении экономических категорий и экономических законов.

На разных этапах развития экономической теории использовались различные методы исследования: от формальной логики Аристотеля до современных математических и графических методов, методов экономического моделирования, которые, например, широко применяются в макроэкономических и маркетинговых исследованиях, для разработки экономико-стратегических планов раз-

вития отраслей, национальных экономик, создания новых видов производств и т.д.

Но существует определённая система методов экономических исследований, которая сложилась в процессе формирования экономической теории как самостоятельной науки, неотрывными основами которой являются следующие методы исследования:

- метод материалистической диалектики, рассматривающий экономические явления и процессы во взаимосвязи и непрерывном развитии;

- эмпирический метод исследований - основывается на изучении опыта и практики экономической жизни общества для выработки определённых умозаключений, а сама по себе экономическая теория это суть эмпирическая наука, т. е., как мы установили выше - наука, основывающаяся на фактах реальной экономической жизни;

- метод научной абстракции, суть которого состоит в выделении главного в объекте исследования, и в отвлечении (абстрагировании) от несущественного, случайного, непостоянного. Этот метод широко используется для построения экономических моделей - упрощённых представлений о взаимосвязи между экономическими переменными;

- метод анализа и синтеза предполагает, что в процессе анализа исследуемый объект расчленяется на отдельно изучаемые составляющие части, а синтез представляет собой соединение целого из изученных частей, данный метод помогает увидеть взаимодействие выделенных при анализе документов;

- метод индукции представляет собой метод познания, предполагающий построение умозаключений от частного к общему. В нашем понимании это выведение на основе анализа фактического материала экономических законов и теорий: движение от фактов к теории, от частного к общему, от абстрактного к конкретному;

- метод дедукции, т.е. обратный по отношению к индукции процесс, предполагающий построение умозаключения от общего к частному, когда рассматриваемая гипотеза проверяется и подкрепляется систематическим изучением фактов экономической действительности, т.е. движение от теории к фактам, от общего к частному;

- метод аналогии есть метод познания, предполагающий перенос свойств с известного явления или процесса на неизвестный;

- метод единства исторического и логического предполагает рассмотрение экономических процессов в их исторической последовательности возникновения и логической взаимосвязи.

Несомненный интерес представляет собой экономическое моделирование, которое дает возможность предположить развитие тех или иных процессов в экономике, их возможный результат. Для этого применяется метод экономико-математического анализа - метод описания любого явления словами, графически, таблицами, а так же вывод закономерности его появления в математической форме.

Экономическое моделирование предполагает постановку экономических экспериментов, т.е. научно обоснованных и поставленных опытов с целью подтверждения эффективного экономического нововведения. Методы экономического моделирования, экономико-математического анализа постоянно совершенствуются и широко используются в современных рыночных экономических системах.

3. Экономические законы и категории, их сущность и проявление в различных социально-экономических системах

Многовековой опыт становления и развития экономической теории установил, что экономическая жизнь общества это весьма сложный механизм, который развивается согласно определённым закономерностям, т.е. по определённым экономическим законам.

Экономические законы характеризуют наиболее устойчивые, объективные причинно-следственные связи в экономических процессах. Как и законы природы, экономические законы носят объективный характер, но в отличие от законов природы, существуют и действуют лишь в сфере хозяйственной деятельности людей и проявляются лишь через эту деятельность, тогда как законы природы не зависят от воли и сознания людей.

Объективный характер экономических законов заключается в том, что люди не могут их создать, изменить или отменить. Но, открыв их суть, люди в состоянии использовать эти законы в своих интересах. Так, исследование экономических законов заключается в том, что люди должны проводить свои действия в соответствии с требованиями экономических законов в практике хозяйственной деятельности, наиболее полно используя свои возможности и способности для её эффективности.

Поскольку экономические законы лежат в основе всей экономической и организационно-хозяйственной жизни общества они различаются по своему содержанию и продолжительности действия. Так, экономические законы можно классифицировать следующим образом:

А. Всеобщие экономические законы, которые действуют во всех социально-экономических системах, при всех типах и формах организации хозяйства, и на протяжении всей истории человеческой цивилизации – от натурального хозяйства до современных рыночных систем. Это, например, закон роста производительности труда, закон возвышения потребностей и др.

Б. Общие экономические законы, действующие в нескольких, как правило, исторически взаимосвязанных формациях (экономических системах). Например, закон стоимости, закон денежного обращения, законы спроса и предложения.

В. Специфические экономические законы, которые действуют в рамках только одного способа производства, это, прежде всего основной экономической закон способа производства, закон народонаселения и др.

Другими важными элементами изучаемые экономической теорией являются экономические категории, представляющие собой логические понятия, отражающие в обобщенном виде сущностные стороны экономических явлений, например труд, капитал, заработная плата, инфляция, безработица, и др. эти понятия не произвольны, поскольку в реальной экономической жизни существуют отношения, абстракциями которых они являются.

4. Роль экономической теории в формировании идей государственной и экономической независимости

Так, экономическая теория служит своеобразным фундаментом, теоретической основой для отраслевых и функциональных экономических наук. Например, таких наук как: экономика отраслей промышленности, экономика сельского хозяйства, экономика строительства, и др., а также таких наук как: история экономических учений, менеджмент, маркетинг, экономическая география и др.

Одной из функций экономической теории является нормативный анализ, то есть обоснование необходимости определённых действий, что определяет экономическую политику государства,

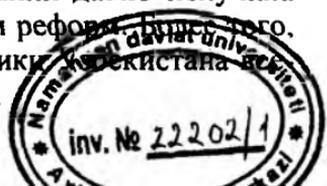
основу его народнохозяйственного комплекса, экономическую стратегию и экономическую тактику развития государства.

Безусловно, экономическая политика любого государства нацелена на его дальнейшее процветание и благополучие его народа. В принципе экономическая политика определяет социально-экономическую систему государства, которая базируется на определенной модели его экономического развития.

Обретя государственную независимость, Республика Узбекистан, встала перед необходимостью выбора собственной модели экономического развития, которая соответствовала бы тем задачам, которые встали перед молодым независимым государством, отличающимся определенной социальной спецификой, историческими традициями и обычаями. И эта модель была разработана и принята к исполнению. Она не была скопирована с моделей других государств, она основывалась исключительно на собственных возможностях Узбекистана, которые в свою очередь могли гарантировать государству основы его экономической независимости. Наличие сырьевых, энергетических, трудовых ресурсов, промышленной базы, агропромышленного комплекса, научно-производительного потенциала и др. дало возможность Узбекистану в короткий срок определить стратегию экономического реформирования, основные цели и задачи этого процесса и приступить к его реализации.

Как отмечал президент Республики Узбекистан И.А. Каримов, наша собственная модель перехода к рыночным отношениям основана на всемерном учете специфических условий и особенностей республики, традиций, обычаев, уклада жизни, искоренения тяжелого наследия однобокого, гипертрофированного развития экономики в прошлом. В это же время наша модель вобрала в себя все это лучшее, что накоплено мировым опытом, а обобщение и анализ истекшего периода независимого развития даёт все основания говорить об основательности и правильности узбекской модели реформирования. Сегодня она признаётся авторитетными международными экономическими организациями, а самое главное подчеркнул, - Президент И.А. Каримов - подтверждается самой жизнью.

Узбекская модель реформ и преобразований давно получила мировое признание. Это доказано всем ходом реформирования, опытом реформирования национальной экономики Узбекистана со стороны изучается и другими государствами.



Ключевые понятия и термины

Меркантилизм (торговец, купец)- первая школа буржуазной политической экономии, выразившая интересы торговой буржуазии эпохи первоначального накопления капитала. Возник в последней трети 15 века, как попытка теоретического обоснования системы экономической политики отстаиваемой купцами.

Физиократы (власть природы)- одно из направлений классической буржуазной политэкономии. Возникло в середине 18 века, подвергнув, критике меркантилизм, физиократы считали, что основное внимание правительства должно быть обращено на создания изобилия «произведений земли», в чем, по их мнению, заключалось благоденствие нации.

Классическая буржуазная политическая экономия-направление, в экономической мысли возникшее в период становления капиталистического способа производства. Возникла в 17 веке в мануфактурный период развития капитализма. Изначально сложилась в Великобритании и Франции.

Экономическая политика - целенаправленная система мероприятий государства в области общественного производства, распределения, обмена и потребления благ. Она призвана отражать интересы общества, его социальных групп, и направлена на укрепление национальной экономики.

Вопросы для самоконтроля

1. Что изучает экономическая теория?
2. Почему практика хозяйственной деятельности нуждается в экономическом обосновании?
3. Перечислите основные этапы развития экономической теории.
4. Какие методы использует экономическая теория в процессах исследований?
5. Что следует понимать под экономическими законами?
6. Назовите основные функции экономической теории
7. Дайте характеристику понятиям: "экономическая политика", "экономическая модель развития государства", "экономическая независимость".

2. СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОТРЕБНОСТИ

1. Потребности, их сущность и формы.

2. Противоречие между ограниченными ресурсами и потребностями.

3. Взаимосвязь между экономическим развитием и потребностями.

В первой теме данного курса нами было установлено, что одной из задач экономической теории является исследование проблем, связанных с наиболее эффективным использованием ограниченных ресурсов в условиях возрастающих социально-экономических потребностей общества. Целью данной темы является более подробное изучение системы (структуры) социально-экономических потребностей, путей их наиболее полного удовлетворения в условиях очевидной ограниченности ресурсов.

1. Потребности их, сущность и формы

Будучи существом биосоциальным, человек на протяжении всей своей жизни испытывает целый комплекс потребностей без удовлетворения, которых его жизнь нельзя считать полноценной.

Даже на самых ранних этапах своего существования и становления в существо разумное, человек осознавал, что единственным источником удовлетворения своих потребностей является труд - осознанная деятельность человека, направленная на отделение вещества от природы с целью его потребления.

Человек не может потреблять, не производя, и равно не может производить не потребляя. И если на ранних этапах своего развития человек ограничивался удовлетворением своих примитивных, но в то время жизненно важных потребностей в пище, одежде, примитивном, но надежном жилье, в орудиях охоты и земледелия, то по мере его развития стали изменяться и его потребности, побуждая человека искать способы их удовлетворения. Это очевидно и есть движущий мотив прогресса человеческого общества. Безусловно, сегодня уровень человеческих потребностей достиг определённых высот, но отнюдь не достиг своего предела. Потребности безграничны.

Что же представляют собой экономические потребности?

Экономические потребности это внутренние мотивы (стимулы) функционирования и развития общественного производства, посредством которых обеспечивается взаимосвязь производства и потребления в рамках исторически определённой совокупности социально-экономических отношений.

Экономические потребности побуждают к эффективному использованию имеющихся ресурсов, для достижения конкретных экономических результатов. Благодаря экономическим потребностям достигается увязка социально-экономических целей с условиями материальной жизни общества. Экономические потребности представляют собой часть общественных потребностей, удовлетворение которых связано с функционированием общественного производства, включая производственную и непроизводственную сферы.

Экономические потребности следует рассматривать как категорию, выражающую отношения между людьми по поводу производства и использовании производимых благ и услуг. Именно экономические потребности способствуют активной социально-экономической деятельности общества в целом.

Потребности носят объективный характер, который проявляется в том, что они складываются под влиянием социально-экономических условий развития общественного производства и уровня материального благосостояния, а так же зависят от конкретного исторического этапа в развитии общества.

В практике экономической теории потребности разделяются - на первичные, и на вторичные. Первичные жизненные потребности человека не беспредельны, границы их удовлетворения очевидны – пища, одежда, обувь, жилье и т.д. Но, вместе с ними, очевиден и опережающий рост так называемых вторичных потребностей, т. е потребностей более высокого уровня: социальных, культурных, духовных, без которых современный человек существовать не может. Например, это такие духовные блага как телевидение, «Интернет», театр, кино, образовательные учреждения.

То, при помощи чего мы способны удовлетворять свои потребности называется благами, которые отличаются довольно большим разнообразием. К важнейшим из них в системе классификации благ следует отнести экономические блага, которые подразделяются на долговременные и недолговременные.

К долговременным благам относятся то, что предполагает многоразовое длительное использование – дом, дача, автомашина, компьютер, видеокамера и т.д. К недолговременным благам относятся то, что потребляется полностью в процесс разового использования - пища, напитки, одноразовая посуда, медицинский инструментарий. Кроме них существуют так называемые взаимозаменяемые блага- субституты. Например, замена вида транспорта по принципу самолёт- поезд или такси. Замена источника информации газета - телевизор – Интернет. Или это могут быть взаимодополняющие блага компьютерные стол и стул для работы с ПК; автомобиль - автосервис и т.д.

Существуют так же и общественные блага, т.е. блага доступные всем без исключения - национальная оборона, МЧС, электроэнергетика, правоохранительная система.

В условиях формирования рыночных отношений существует практика предоставления частных благ за определённую плату тем, кто в состоянии их оплатить - комфортабельные транспортные услуги VIP класса, платные медицинские услуги, например высококвалифицированные врачебные услуги частной медицинской фирмы MDS-service и др.

Рассматривая структуру потребностей, мы должны остановиться на соотношении между материальными и духовными потребностями и средствами их удовлетворения, четко определив для себя, что человеку необходимо и то и другое. По степени удовлетворения потребности можно подразделить на: биологические, духовные, творческие, управленческие. Характерно, что уровень потребностей в экономически развитых странах значительно отличается от уровня потребностей в менее развитых и экономически отсталых странах.

Так же различаются потребности и у различных социальных слоев общества. Богатые люди, средний слой, бедные слои населения, отличаются по уровню своих потребностей и средствам их удовлетворения. В данном случае, очевидно, что степень удовлетворения потребностей зависит от уровня материального благосостояния.

Следует отметить, что за годы независимости и экономических реформ, проводимых в Узбекистане, на структуру социально-экономических потребностей большое влияние оказали и стабильные за последние годы темпы экономического роста.

В современных условиях четко проявила себя такая тенденция как увеличение потребления различного вида услуг, позволяющих экономить личное время населения. Эта тенденция характерна и для Узбекистана.

Есть ли границы человеческих потребностей? Очевидно, что нет, они безграничны и это определяется самой природой человека, его стремлением завтра жить лучше, чем вчера и сегодня. И в этом нет ничего особенного, общество воспринимает это должным образом. Возрастание человеческих потребностей побуждает к появлению новых видов производств и услуг, те в свою очередь, вызывают новые потребности, и предела этому нет. Таким образом, удовлетворение потребностей, есть стимул к дальнейшему развитию производства. Так как взамен потребляемого товара (услуги) возникает необходимость выпускать что-то новое, так удовлетворение потребностей сегодня поражает новые запросы, например, на смену примитивным фотоаппаратам для массового потребителя «мыльницам» пришли автоматические камеры, а затем более качественные – цифровые фотокамеры, которые так же модифицируются, ориентируясь на требования завтрашнего дня и на перспективу.

Учитывая особенности этого процесса, учёные экономисты сформулировали закон возвышения потребностей в процессе не прекращающегося развития общества. Прогресс человечества, шагнувшего от изобретения колеса до глубин космоса и Мирового Океана, рост его интеллектуальных, культурных возможностей, ярко выраженный процесс доминирования его духовности, обуславливает возвышение его потребностей, закономерность социально-экономического развития нашей цивилизации.

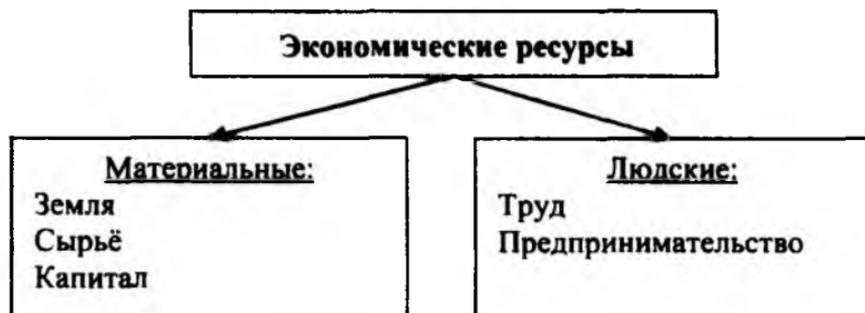
2. Противоречие между ограниченными ресурсами и потребностями

Прежде всего, нам следует уяснить, что следует отнести к понятию экономические ресурсы. Это компоненты, которые используются для производства товаров и услуг, т.е. огромного набора различных благ способных удовлетворять наши потребности.

К экономическим ресурсам относится большой круг объектов, а именно: фабрично-заводские и сельскохозяйственные здания и сооружения, технологическое и вспомогательное оборудование,

машины и механизмы, используемые для производства промышленных товаров и сельскохозяйственной продукции. Это самые различные транспортные средства, от вьючных животных до нефтегазо-трубопроводов, средства деловой коммуникации и связи, различные виды труда (умственный, физический, простой, сложный) земля и все полезные ископаемые.

Классифицировать все экономические ресурсы можно при помощи простой схемы:



Понятие земля включает в себя все естественные ресурсы, так называемые природные богатства, которые вовлечены в производственный процесс, как его основные компоненты вода, леса, пахотные земли, месторождения полезных ископаемых, пастбища.

Капитал в данном случае охватывает все средства производства- все виды инструментов, машин, механизмов, оборудования, фабрично- заводских и складских помещений, все виды транспортного обеспечения, торгово-сбытовую сеть, которые используются для производства товара и доставки его до конечного потребителя. Процесс производства и накопления этих средств производства называют инвестированием. Инвестированные товары (средства производства) отличаются от потребительских товаров тем, что потребительские товары удовлетворяют потребности непосредственно, в то время как инвестиционные товары делают это косвенно, обеспечивая производство потребительских товаров.

Рассматриваемый нами в данном случае капитал как экономический ресурс подразумевает деньги или «денежный капитал», которые могут быть использованы для закупки машин и других средств производства. Сами по себе деньги ничего не производят, следовательно, экономическим ресурсом не являются. Реальный

капитал- это средства производства - это экономический ресурс. Деньги и финансовый капитал, таковым ресурсом не являются.

Труд - целесообразная деятельность человека, его умственные и физические способности, применяемые им в производстве товаров и услуг.

Предпринимательская деятельность, это без преувеличения особый вид трудовой деятельности человека, способствующий организации того или иного необходимого производства и сбыта товаров и услуг, путем объединения ресурсов и факторов производства при помощи технологий и оптимальных путей управления этими процессами.

В предыдущей теме мы установили, что одной из задач экономической теории является поиск наиболее эффективных форм и методов хозяйствования (суть удовлетворения общественных потребностей) в условиях ограниченности ресурсов.

Ограниченность ресурсов это проблема, касающаяся и материальных и людских ресурсов. Дело в том, что естественные источники сырья, запасы полезных ископаемых постепенно иссякают. Например, мировые запасы нефти, газа, угля различных руд сокращаются значительно быстрее, чем того желало бы человечество.

Постепенно сокращается количество пахотных земель, ухудшается плодородие сельхозугодий, уничтожаются и гибнут леса. Немало проблем можно наблюдать и в сфере людских ресурсов. Так социально-экономические проблемы в экономически отсталых и развивающихся странах, порождают безработица. В связи с сокращением рабочих мест в аграрном секторе необходимо переквалифицировать работников.

Проблема не менее остро обстоит и с материальными ресурсами. Эти экономические ресурсы или весьма ограничены или редки, но это, к сожалению, неоспоримый факт. Сокращаются запасы полезных ископаемых, леса, угля, мелеют и теряют свои гидроресурсы реки, иссякают запасы нефти и газа и т.д. Причём, на воспроизводство многих из них требуются десятилетия, а некоторые виды ресурсов исчезают навсегда. Но это, в свою очередь, никак не отражается на росте потребностей, структура которых, как мы уже убедились становится более разнообразной из года в год.

Есть ли пути разрешения этого противоречия? Безусловно, есть, т.к. общество, как уже отмечалось, не может двигаться вперёд, не удовлетворяя своих постоянно растущих потребностей.

Одним из направлений решения этого противоречия является поиск альтернативных ресурсов, использование которых было бы выгодно для производителей, а товары и услуги, произведённые с их использованием, были бы востребованы потребителями, удовлетворяя их по цене, качеству и полезности.

Например, на смену дорогим корпусам телевизоров, выполненных из ценных пород дерева, пришли пластиковые корпуса. На смену дорогим шерстяным тканям приходят синтетические ткани и др.

Потребитель всё чаще и чаще становится перед необходимостью альтернативного выбора, для удовлетворения своих потребностей - отказывая в одном, он удовлетворяет потребность в другом, сэкономить средства на приобретении одного вида товаров и услуг, но приобрести нечто другое, более приемлемое и аналогичное по свойствам и качеству. В данном случае будут доминировать первоочерёдные, жизненно важные потребности.

Нередки ситуации, когда приходится даже в масштабе общества жертвовать какими-то видами благ, для удовлетворения других потребностей, так например, за счёт отказа от строительства предприятий инфраструктуры, могут, увеличиваются строительные площади жилья.

Другое направление- это рациональное и эффективное использование ресурсов по типу безотходного производства. Нередко отходы одного вида производства являются источниками (ресурсами) сырья для другого. Принцип безотходного производства давно применяется в хозяйственной деятельности ведущих фирм и компаний, которые заинтересованы в повышении эффективности своего производства. Например, выпуская пластиковые корпуса для телевизоров или иной бытовой техники, производитель этих корпусов, отходы, от основного производства используя специальные технологии, пускает на производство одноразовой пластиковой посуды, или каких либо иных товаров, заменяя дорогое оцинкованное ведро или ванну более дешёвыми пластиковыми изделиями.

Неуклонный прогресс человеческой цивилизации, повышение интеллектуальных, духовных и культурных начал, стремление к самосовершенствованию, закономерно обуславливают возвышение человеческих потребностей, как неизбежный, закономерный процесс развития человеческого общества, прогресс общества, в свою очередь, проявляется в законе возвышения потребностей,

который выражает объективную необходимость роста и совершенствования потребностей с развитием производства и культуры.

3. Взаимосвязь между экономическим развитием и потребностями

Благодаря неуклонному прогрессу структуры общественных потребностей росло и совершенствовалось сознание человека, более производительной и созидательной становилась его деятельность, развивались производственные отношения, укреплялось экономическое положение государств.

Безусловно окружающий нас мир многолик и разнообразен. Начало XXI века характеризуется тем, что по уровню своего социально-экономического развития, страны мирового экономического сообщества существенно отличаются друг от друга. Так, согласно классификации ООН, к развитым странам начала XXI века относятся: Австралия, Новая Зеландия, Австрия, Андорра, Бельгия, Германия, Греция, Дания, Израиль, Канада, Люксембург, Мальта, Монако, Нидерланды, Португалия, Сан - Марио, Святейший Престол, Словения, Великобритания, США, Финляндия, Франция, Швейцария, Швеция, Япония.

Среди них особенно следует выделить страны – лидеры по уровню экономического развития, т.е. индустриально- развитые страны с высокоразвитыми рыночными, механизмами такие как: Великобритания, Италия, Франция, США, Германия, Япония, Канада.

За тем следует выделить новые индустриальные страны (НИС), такие как: Китай, Сингапур, Гонконг, Республика Корея, Бразилия, Мексика и др. А так же наиболее развитые страны- экспортёры нефти такие как: Кувейт, Саудовская Аравия, Бахрейн, ОАЭ и др. Это наиболее богатые, динамично развивающиеся страны с довольно высоким уровнем жизни и потребления. Уровень экономического развития этих государств позволяет наиболее полно удовлетворять потребности общества в отличие от развивающихся государств и наименее развитых стран, где годовой объем производства на душу населения может составлять 200-300 долларов. В то время как в высокоразвитых странах объем производства на душу населения в докризисный период составлял, например как в США 19755 долларов и выше.

Потребление это конечный этап движения продукта, идущего на удовлетворение многих потребностей, вследствие чего полезные вещи известным образом исчезают в процессе непроизводительного потребления, после чего их надо воспроизводить.

Эта, казалось бы, простая истина особо остро ощущается в жизни населения стран, которые относятся к числу развивающихся и тем более к числу наименее развитых. В этих странах поднять уровень жизни народа или очень сложно, или практически невозможно. Это можно рассмотреть на следующем убедительном примере данных по производству валового внутреннего продукта в расчёте на душу населения. Так, если ВВП в расчёте на душу населения в конце XX века принять за 100%, то этот показатель составил в Германии- 76%, Японии -83,5 %, Канаде -80 %, а в таких странах как Танзания и Эфиопия – около 2%.

Эти данные наглядно подтверждают, что низкий уровень экономического развития отдельных стран негативно влияет на структуру потребностей, сковывает её развитие, что в конце концов, отражается и на самом воспроизводственном процессе.

За годы реформ в Узбекистане ощутимо изменилась структура и система потребностей и уровень их удовлетворения.

Таким образом, только экономические развитые государства и государства с устойчивыми темпами роста экономики способны наиболее полно удовлетворять жизненно необходимые общественные потребности, к которым относятся оборона страны, национальная безопасность, поддержание правопорядка, экономическая безопасность, развитие транспортных коммуникаций, энергетика, здравоохранение, образование, наука, культура. Только этот тип государства способен создать необходимые экономические условия для роста личного потребления людей и наиболее полного удовлетворения их социально-экономических потребностей.

Ключевые понятия и термины

Ресурсы - денежные средства, ценности, запасы, возможности, источники средств(природные, экономические и физические)

Потребности - способность к потреблению, для существования человека и общества необходимы определенные материальные блага и условия окружающей среды.

Стимулы - побудительные меры поощрения покупки или продажи товаров и услуг. Продукт сознания, отражающий объективно существующие экономические интересы.

Альтернатива - ситуация, в которой надлежит произвести выбор одной из двух исключаящих возможностей.

Вопросы для самоконтроля

1. Что представляют собой экономические потребности?
2. Что представляют собой общественные потребности?
3. Дайте классификацию личных потребностей.
4. Как уровень экономического развития страны влияет на структуру потребностей?
5. Почему потребности безграничны?
6. Что следует понимать под термином "ограниченные ресурсы"?
7. Почему возникает необходимость в альтернативном продукте в процессе потребления?
8. Перечислите основные средства удовлетворения потребностей.

3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. ТОВАРНОЕ ПРОИЗВОДСТВО. ДЕНЬГИ

- 1. Экономическая деятельность и процесс производства.**
- 2. Возникновение товарного производства и его особенности. Товар и его свойства**
- 3. Деньги, их сущность и функции. Превращение денег в капитал.**

Данная тема имеет большое значение для дальнейшего изучения основ экономической теории и прежде всего потому, что она знакомит нас с целым рядом базовых экономических категорий таких как производство, факторы производства, товар, деньги, распределение, обмен и потребление. В этой же теме нам предстоит познакомиться с одним из важнейших всеобщих экономических законов – законом стоимости.

Общество ежедневно должно производить необходимое количество экономических благ и услуг для удовлетворения постоянно растущих потребностей людей. Это достигается благодаря непрерывному воспроизводственному процессу, который постоянно расширяется. Этот процесс можно представить себе как непрерывный поток доходов и расходов, экономических благ и ресурсов по основным фазам движения общественного продукта, которыми являются производство, распределение, обмен и потребление.

1. Экономическая деятельность и процесс производства

Экономическая или хозяйственная деятельность людей предполагает постоянное удовлетворение постоянно растущих и изменяющихся потребностей общества за счет рационального и эффективного использования ограниченных ресурсов. В процессе экономической деятельности создаются нужные обществу блага, которые потребляются обществом, поскольку общество испытывает потребность в них для своей нормальной жизнедеятельности. Общество не может потреблять, не производя, и в свою очередь, не может производить не потребляя. Поэтому, экономический процесс можно рассматривать как постоянный кругооборот благ от производителей к потребителям, который осуществляется при посредстве рынка. Это совокупность взаимоотношений между

участниками рынка в экономической теории получила название кругооборота товарных и денежных потоков.

Движение товарных и денежных потоков охватывает четыре основные фазы воспроизводственного процесса:

- производство – процесс создания материальных и духовных благ и услуг, необходимых для удовлетворения потребностей общества;

- распределение – связующее звено между производством и потреблением в ходе чего выявляется доля (пропорция) агентов производства в реализации и использовании совокупного общественного продукта;

- обмен – процесс движения материальных благ и услуг от одного субъекта к другому. Это форма общественной связи производителей и потребителей;

- потребление – представляет собой процесс использования результатов производства для удовлетворения определенных потребностей людей.

В основе экономической деятельности лежит процесс производства, в основе которого лежит труд, то есть осознанная, целенаправленная деятельность человека, в результате которой создаются определенные блага и услуги. Труд это исключительное достояние человека, человеческого разума. Даже самая совершенная машина или техническая конструкция без человеческого участия и управления будет лишь нагромождением металла и электроники.

Если раньше в экономической литературе можно было встретить определение о том, что основными факторами производства являются вещественные и личные факторы, то в современной экономической теории мы рассматриваем более широкую схему факторов производства, предложенную представителями теорий предельной полезности и производительности, а именно к основным факторам производства они относят такие факторы как:

- земля; труд; капитал; предпринимательская деятельность.

По сути дела это те же вещественные и личные факторы, но представленные более широко, применительно к современным системам рыночных отношений. Так, представители прежних школ рассматривали факторы производства по следующей схеме:

Вещественные факторы – средства и предметы труда или средства производства.

Личные факторы – рабочая сила человека, его способность к труду.

Современная экономическая теория не отрицая наличия личных и вещественных факторов производства, рассматривает их с точки зрения современных производственных отношений, с точки зрения маржиналистской теории, где свою значительную роль играют как факторы производства:

Земля – это основной фактор производства в сельском хозяйстве, это самый большой источник природно-сырьевых ресурсов, это то, где размещаются средства производства, это одна из основ жизни вообще.

Труд – осознанная целенаправленная деятельность человека направленная на производство экономических и духовных благ.

Капитал – это довольно емкое понятия объединяющее в себе затраты на приобретение основных средств производства, наем рабочей силы, строительство фабрично-заводских и иных производственных сооружений, это затраты на организацию и управление производством и сбытом продукции, это затраты на приобретение ресурсов и т.д.

Предпринимательская деятельность – это одна из основ современной рыночной экономики, позволяющая в наиболее оптимальном и эффективном варианте комбинировать факторы производства для достижения поставленных производственных и коммерческих целей, и получения на этой основе высоких прибылей.

Кроме вышеназванных факторов производства следует назвать и такие факторы как экологические факторы и современную инфраструктуру рынка.

Так, экологические факторы могут выступать как в роли импульса экономического роста, так и в качестве ограничителей отдельных видов производств. Что же касается рыночной инфраструктуры, производственной и социальной инфраструктуры то без них современное производство осуществлять практически не возможно. Более того, без них в современных условиях не возможно функционирование самой рыночной экономики.

2. Возникновение товарного производства и его особенности

На самых ранних ступенях развития человеческого общества, когда из первобытного стада, стал формироваться первобытно-общинный строй, люди потребляли блага, предоставляемые им природой. В условиях первобытной общины существовала специ-

фическая система распределения продуктов труда основанная на коллективной собственности. Можно сказать, что распределение продуктов труда, происходило, централизовано советами старейшин исходя из потребностей общины. Все добытые или произведенные в общине продукты потреблялись внутри общины теми, кто по сути их добывал и производил. Это был первый тип натурального хозяйства, отличительными чертами которого были замкнутый характер производства и потребления, отсутствие обмена продуктами между другими общинами, универсальный труд всех членов общины, прямые экономические связи и внеэкономические мотивы принуждения к труду.

Товарное производство возникло из натурального хозяйства. Основной причиной возникновения товарного производства считается первое крупное разделение труда, в результате которого скотоводство отделилось от земледелия, стали активно развиваться ремесла, стал развиваться процесс обособления производителей по видам их трудовой деятельности. Все это привело к тому, что производимые обособленными производителями продукты труда в виде излишков стали обмениваться на другие необходимые продукты, производимые другими производителями. Так производители зерна по необходимости обменивали его на мясо или рыбу, производители сукна обменивали его на продукты питания. Производители орудий труда или охоты обменивали свой товар на другие продукты, которые в силу этого приобретали товарную форму. Так на смену натуральному хозяйству пришло товарное производство, которое положило начало рынку, где все произведенные товары обменивались с целью удовлетворения потребностей людей. А ранее существовавший натуральный продукт приобрел форму товара.

Товар – одна из основополагающих категорий рыночной экономики, это продукт труда, способный удовлетворять те или иные человеческие потребности и способный обмениваться на другие товары. Это определяется двумя основными свойствами (способностями) товара. Первым свойством товара является то, что любой товар не зависимо от его качества обладает стоимостью. Стоимость товара определяется количеством общественно необходимого труда затраченного на производство единицы товара. Это качественно однородное свойство товара, лежащее в основе товарообмена

Вторым не менее важным свойством товара является его потребительная стоимость, определяющая полезность товара для потребителя. Это качественное свойство товара. Понятно, что не востребованный товар не найдет своего потребителя, например, вряд ли сегодня при наличии электронных микрокалькуляторов и ПК будет приобретать арифмометры, счёты для проведения математических расчётов. Потребительная стоимость товара показывает его полезность, его необходимость для потребителей. Кроме этих свойств, каждый товар обладает меновой способностью, которая проявляется в его способности обмениваться на другие товары.

В отличие от натурального хозяйства, товарное производство имеет ряд специфических особенностей, а именно:

- это открытая система хозяйства, где созданные продукты используются для обмена или продажи за пределами хозяйства;

- это результат общественного разделения труда, расширяющегося по мере развития товарного производства и роста потребностей общества;

- развитие товарного производства зависит от степени обособления или специализации товаропроизводителей;

- товарному производству присущи косвенные связи между производством и потреблением по схеме: производство – обмен – распределение – потребление.

Товарное производство носит всеобщий характер, оно развивается и функционирует в соответствии с требованиями объективных экономических законов, присущих товарному производству.

Одним из основных законов товарного производства является **закон стоимости** – всеобщий экономический закон, согласно которому стоимость товаров определяется общественно-необходимыми затратами труда, и все товары обмениваются на основе их стоимости.

Анализируя основные свойства товара, представители различных экономических школ по-разному подходят к проблеме о том, что должно лежать в основе товарообмена. Какое из свойств товара – его стоимость или потребительная стоимость лежат в основе его реализации на рынке и при определении цены товара. Например, представители трудовой теории стоимости считают, что в основе обмена должна учитываться стоимость товара, т.е. количество затрат труда на производство товара. Представители теории предельной полезности, чей подход принят в современной эконо-

мической теории, полагают, что за основу следует принимать потребительскую стоимость товара, т.е. его полезность. Дело в том, что потребитель на рынке покупает товары не потому, что оценивает затраты труда на их изготовление, а потому, что покупаемый товар удовлетворяет потребности потребителя.

Для обоснования своей правоты, представители теории предельной полезности применяют законы, выведенные немецким экономистом середины XIX века Г. Госсеном, согласно которым по мере удовлетворения потребности степень насыщения растет, а величина конкретной потребности падает.

Новое направление в развитии теории стоимости принадлежит основателю кембриджской школы Альфреду Маршалу, который считал, что стоимость выражает отношения между двумя вещами в обмене и определяется спросом и предложением. Согласно теории А. Маршала, стоимость и цена товара определяются взаимодействием рыночных сил, лежащих как на стороне спроса (предельная полезность), так и на стороне предложения – издержки производства, включающие в себя затраты труда, земли и капитала. Эти затраты по мнению А. Маршала очевидны, так как общество испытывает постоянную потребность в каких-либо полезностях.

3. Деньги их сущность и функции. Превращение денег в капитал

Деньги вторая важнейшая категория товарно-денежных отношений. Возникновение денег в экономике по своему значению можно сравнить лишь с изобретением колеса для дальнейшего технического прогресса. Это величайшее изобретение человека сопутствующее с момента своего появления экономическому прогрессу.

На самых ранних этапах развития обмена имел место простой обмен товара на товар, известный в экономической литературе как простая или случайная форма стоимости. Например, один железный топор можно было обменять на два мешка зерна, или же двух овец на три мешка зерна и т.д. Дело в том, что на ранних этапах развития обмена, он, как процесс носил ещё не регулярный характер, и поэтому простая форма стоимости была вполне приемлемой.

А. Простая или случайная форма стоимости

Два мешка зерна = двум овцам

По мере роста производства товаров и необходимости в регулярном обмене стоимость одного товара начинает выражаться в стоимостях многочисленных товаров-эквивалентов, стоимость которых была приблизительно равной. Например, стоимость одного быка могла быть приравненной в процессе обмена к стоимости одного комплекта охотничьего лука и двадцати стрел, стоимости пятнадцати мешков зерна, или к стоимости десяти овец. В данном случае мы имеем дело с полной или развернутой формой стоимости.

В. Полная или развернутая форма стоимости

= Комплект лука и стрел

Один бык { = Пятнадцать мешков зерна

= Десять овец и т.д.

Но разделение труда и обособление производителей само по себе создало условия для более широкого развития обмена. Так как потребности людей стали увеличиваться, и требовали своего удовлетворения. Возникла частная собственность на средства производства, каждый товаропроизводитель, специализирующийся на производстве одного или нескольких товаров и сам стал испытывать потребности в различных благах, которые он мог приобрести на формирующемся рынке. Теперь уже формула простого обмена и развернутая форма стали утрачивать своё значение, нужны были новые формы обмена, способные удовлетворять требования большого числа потребителей. То есть нужно было найти такой товар, который бы пользовался повышенным спросом, и потребление которого не зависело бы от времени года или каких-либо других условий. Поиск привел к возникновению всеобщей формы стоимости, когда стоимость различных и многочисленных товаров стала приравниваться к стоимости наиболее универсального товара-эквивалента.

С. Всеобщая форма стоимости.

Комплект лука и стрел

Пятнадцать мешков зерна } = 1 железному топору.

Десять овец и т.д.

Но и такая форма стоимости и обмена была далекой от совершенства. А так как количество товаропроизводителей и ассортимент товаров на рынке увеличивались, спрос на те или иные това-

ры становился изменчивым, требовалась еще более универсальная форма обмена и стоимости, которые исключали бы промежуточные сделки по купле-продаже товаров и позволяли бы потребителю без особого труда покупать их, используя универсальное платежное средство. Этим средством стали деньги – универсальный товар всеобщий эквивалент, воплощающий в себе стоимость различных товаров и услуг.

На ранних этапах развития денежной формы стоимости, роль денег играли драгоценные металлы золото и серебро, но от долго обращения они были подвержены физическому износу и теряли свою стоимость. Позже их заменили деньги из сплавов бронзы, других цветных металлов, а затем для облегчения денежного обращения были введены в оборот бумажные деньги, являвшиеся полномочными представителями золотых денег и мерилom стоимости всех товаров и услуг на рынке. Этот универсальный товар обладал быстрой способностью к реализации и абсолютной ликвидностью.

D. Денежная форма стоимости.

Комплект лука и стрел.

Пятнадцать мешков зерна. } = 5 граммам золота.

Десять овец.

Один бык и т.д.

Конкретизируя сущность денег, как экономической категории, мы вправе сказать, что она заключается в том, что деньги, сохраняя присущие всем товарам свойства, имеют собственные специфические отличия, а именно:

1. Деньги, будучи всеобщим эквивалентом, обладают способностью прямо обмениваться на другие товары, удовлетворяя при этом все человеческие потребности в товарах и услугах.

2. Потребительная стоимость денег, как товара особого рода, состоит в удовлетворении потребностей не каких-то конкретных лиц, а в их способности посредничества при обмене любых товаров.

3. Если отдельно взятый товар, как правило, является результатом частного труда; то деньги исключительно общественный товар.

Более конкретно сущность денег выражается в их основных функциях, которые деньги выполняют в системе товарно-денежных отношений, а именно:

Мера стоимости - то есть использование денежных единиц для соизмерения стоимости различных товаров и услуг. Так как цены товаров и услуг выражаются в национальных валютах, то можно сравнивать их стоимость относительно этих валют. Например, набор кухонной мебели стоит 350 тыс. сумов, а набор мебели для спальни 1 млн. 500 тыс. сумов. Цена авиабилета до Ташкента из Нью-Йорка 1000 дол. США, до Гамбурга 500 дол. США.

Средство обмена или обращения – в данном случае деньги, выступая в качестве посредника или всеобщего эквивалента товаров и услуг в процессе обмена, обеспечивают все виды актов купли-продажи товаров и услуг. Очевидно, что благодаря именно этой функции общество перешло к системе бумажных денег, так как золото или серебро, выполнявшие ранее роль денег в процессе обращения теряли свои свойства в результате износа и потери веса.

Деньги, как средство платежа – именно та функция, с которой мы сталкиваемся ежедневно, оплачивая проезд в городском транспорте, рассчитываясь за покупки товаров и услуг, выплачивая заработную плату работникам.

Средства накопления (сбережения) - деньги наиболее удобная форма для накопления или сбережения из всей известной товарной массы. Безусловно, хранить и накапливать деньги значительно удобнее, нежели какие-либо продукты или товары. Значительная часть людей держат деньги в виде определенного богатства в виду их высокой ликвидности. Но это далеко не самый оптимальный вариант преумножения богатства.

Мировые деньги – специфическая функция денег, которые используются в международной торговле, для осуществления межгосударственных платежей, для взаиморасчетов между транснациональными компаниями. Они способствуют развитию внешнеторговых связей, обеспечивают международные займы и др.

Право введения в обращение национальной валюты является исключительной функцией государства, которое через центральный банк страны выпускает в обращение необходимое количество бумажных денег. Выпуск или эмиссия денег осуществляется только центральным банком той или иной страны. Расчет количества денег, необходимого для обращения рассчитывается в современных условиях по формуле предложенной представителями неоклассической школы А.Маршала и И.Фишера:

$$MV = PQ,$$

где М –денежная масса;

V – скорость обращения;

P – уровень товарных цен;

Q – количество обращающихся товаров,

$$\text{или } M = \frac{PQ}{V}$$

Согласно теории расчета количества денег необходимого для обращения предложенной А.Маршалом и И.Фишером, следует, что стоимость денег обратно пропорциональна их количеству.

Можно ли отождествлять два понятия «деньги» и «капитал»? В экономической теории это самостоятельные экономические категории практически тесно связанные между собой, но различные, по сути. В классической формулировке капитал трактуется как стоимость, приносящая добавочную стоимость или самовозрастающая стоимость. Дело в том, что деньги, употребляемые только для купли - продажи являются средством обращения, и капиталом не являются, если этот процесс выразить формулой то это становится очевидным:

$$T - D - T.$$

Следует четко представлять, что деньги становятся капиталом лишь тогда, когда они пускаются в оборот для получения прибыли. То есть сумма денег, которая была затрачена на приобретение товара Т, должна стать больше после реализации этого товара с целью получения прибыли. Это видно из формулы:

$D - T - D^*$, где $D^* = D_d$, а D_d – прирост денег над первоначальной авансированной суммой.

Основным условием превращения денег в капитал является умение владельца денег - предпринимателя найти на рынке такую возможность их вложения, и такую комбинацию факторов производства, которые смогли бы обеспечить ему получение стабильно высокой прибыли при наименьших затратах.

Ключевые понятия и термины

Производство – процесс создания материальных благ и услуг.

Труд – целенаправленная, осознанная деятельность человека, направленная на создание различных благ, необходимых для жизнедеятельности человека и общества.

Товар – основополагающая экономическая категория товарного производства, продукт труда призванный удовлетворять те или иные человеческие потребности и способный обмениваться на другие товары.

Капитал – самовозрастающая стоимость, способная принести прибавочную стоимость. Это совокупные затраты на основные и дополнительные средства производства и наём рабочей силы, необходимых для производства определенных благ и услуг.

Деньги – товар особого рода, всеобщий стоимостной эквивалент.

Вопросы для самоконтроля.

1. Дайте характеристику основным стадиям процесса производства.
2. Перечислите и охарактеризуйте основные стадии процесса производства.
3. Основные факторы производства и их особенности.
4. Перечислите основные отличия товарного производства от натурального хозяйства.
5. Основные свойства товара.
6. Как и в результате чего появились деньги.
7. Деньги как товар особого рода.
8. Основные функции денег.
9. Как определить количество денег, необходимое для обращения?
10. Как деньги превращаются в капитал?

4. СОБСТВЕННОСТЬ. ОТНОШЕНИЯ СОБСТВЕННОСТИ

- 1. Сущность и структура собственности.**
- 2. Формирования класса собственников в Узбекистане.**
- 3. Цель, основные формы и методы разгосударствления и приватизации в Узбекистане.**

Вопросы, связанные с проблемами отношений собственности по праву можно отнести к ключевым проблемам любой экономической системы, так как собственность определяет характер экономической системы, форму её организации, обуславливает характер экономических процессов в обществе.

Основной целью данной темы является изучение сущности и структуры собственности как важной экономической категории, определение роли отношений собственности как основополагающих в процессе реформ и преобразований в переходный период к рыночным отношениям.

1. Сущность и структура собственности

Понятие «собственность» и связанные с ней отношения, складывающиеся в обществе, издавна находились в центре внимания общественной и экономической мысли человечества. Эти проблемы мы можем найти в исторической, философской и художественной литературе начиная с античных времен до наших дней. Вопросы отношений и права собственности широко рассматриваются в юриспруденции, и безусловно в экономических отношениях основу которых они составляют.

В качестве универсального определения экономической категории «собственность» можно, на наш взгляд предложить следующую формулировку- собственность есть принадлежность средств и продуктов производства определённым физическим или юридическим лицам в определённых исторических условиях, отражающих конкретный тип отношений собственности.

Право собственности как право конкретных субъектов на определённые объекты (имущество) сводятся, как правило, к трём правомочиям: право владения, право пользования и право распоряжения имуществом.



Рис.1

Право владения - это предоставляемая законом возможность фактического обладания теми или иными благами и удержания их в собственном владении на законных основаниях.

Право пользования - основанная на законе возможность эксплуатации принадлежащего собственнику имущества, извлечения из него полезных свойств и доходов.

Право распоряжения - есть предоставленная собственнику возможность по своему усмотрению, и в своих же интересах совершать действия, определяющие юридическую судьбу имущества.

Экономическая теория рассматривает собственность с двух позиций. Во-первых, с экономической позиции; во - вторых, с юридических позиций.

Так, экономические отношения собственности характеризуют отношения между участниками процесса общественного воспроизводства по поводу использования факторов производства и предметов потребления. Экономические отношения собственности проявляются лишь в том случае, когда собственность служит источником дохода.

В юридическом понимании собственность показывает, как сложившиеся в реальности имущественные связи оформляются и закрепляются в правовых нормах и законах, устанавливаемых государством и обязательных для всех граждан. Например, в Конституции Республики Узбекистан или в Законе Республики Узбекистан «О собственности».

В любом государстве, в любом обществе отношениям собственности на средства производства принадлежит ведущая роль в системе экономических отношений, что определяется следующими обстоятельствами:

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

во-вторых, собственность определяет форму отношений, посредством которой рабочая сила приводит в действия средства производства.

Экономическое понятие отношений собственности характеризует отношения между хозяйствующими субъектами производства по поводу присвоения факторов производства и его результатов. Экономические отношения возникают только там, где собственность экономически реализуется и служит источником дохода

Как отмечалось выше, собственность занимает центральное место в любой социально-экономической системе, а экономические отношения людей по поводу производства тех или иных материальных благ это в первую очередь отношения собственности. Будучи центральным элементом, социально-экономических систем, собственность определяет:

- А. Экономическую структуру общества;
- В. Экономическое положение социальных групп;
- С. Цель производства и средства его достижения;
- Д. Экономическую форму производства, распределения, обмена и потребления, жизненных благ.

Структура системы собственности включает в себя следующие элементы: присвоение факторов и результатов производства; использование материальных средств; экономическую реализацию собственности.

Правовые основы отношений собственности, регламентируются, как правило, законодательством тех или иных государств. Например, в Республике Узбекистан они, прежде всего, регламентируются Конституцией Республики Узбекистан. Так в третьем разделе, в главе XII «Экономические основы общества» в статье 53 указывается, что основу экономики Узбекистана, направленной на развитие рыночных отношений, составляет собственность в её различных формах. Государство гарантирует свободу экономической деятельности, предпринимательства и труда с учётом приоритетности прав потребителя, равноправие и правовую защиту всех форм собственности.

В этой же статье указывается то, что частная собственность, наряду с другими формами собственности неприкосновенна и за-

щищается государством. В статье 54 указывается, что собственник по своему усмотрению владеет, пользуется и распоряжается принадлежащим ему имуществом.

Структура системы собственности



Рис. 2.

Наиболее полно правовые основы отношений собственности в Узбекистане отражены в Законе Республики Узбекистан от 31 октября 1990г. «О собственности» с изменениями от 7.05.93г, 23.09.94.г, 6.05.95г, 27.12.96г и раздела I Закона Республики Узбекистан от 13.12.2002г. №447-II. В частности в данном законе отражены две основные стороны отношений собственности- субъекты и объекты собственности, кто является собственником (субъектом) и что относится к объектам собственности. Закон состоит из семи разделов, включающих в себя 36 статей.

Каждому субъекту собственности, как субъекту производственных отношений присущи свои экономические интересы, которые являются движущим мотивом производственно - хозяйственной и коммерческой деятельности любого собственника, стремящегося к экономической реализации собственности.

Экономические интересы - это экономическая категория, в которой выражаются производственные отношения между отдельными участниками общественного производства - индивидами и социальными группами. Экономические интересы проявляются в форме всеобщих, общественных, коллективных и личных материальных интересов.

Наряду с экономическими интересами собственников, играющими исключительно важную роль в практике производственно-экономической деятельности необходимо отметить и то, что собственник призван законом к определённой ответственности за результаты реализации своей собственности, что вытекает из его правомочий.

Согласно действующему законодательству собственник имеет право использовать принадлежащую ему собственность – средства производства, недвижимость и т.д., в хозяйственной деятельности с целью извлечения дохода, если эта деятельность не противоречит требованиям законов и не является противоправной. Неся ответственность за реализацию своей собственности, собственник обязан вовремя уплачивать установленные налоги и сборы, иметь необходимые сертификаты, лицензии и разрешения на право той или иной деятельности. Собственник обязан соблюдать санитарные нормы и правила пожарной безопасности, не нарушать экологические нормы и т.д. Нарушение тех или иных требований может повлечь за собой административную или уголовную ответственность в зависимости от конкретного факта его нарушений (уклонение от уплаты налогов, сокрытие доходов, выпуск заведомо недобросовестной и некачественной продукции, торговля контрабандой и т.д.)

Кроме этого существует система ответственности в двухсторонних или многосторонних договорных отношениях субъектов собственности, которые, как правило, оговариваются в договорах, контрактах и обязательствах (поручительствах) сторон. Таких как, например, по факту срыва поставок, задержке или срыве перечислений денежных средств, нарушении сроков перевозок и др. Если

в договорах эти обстоятельства и ответственность о них не указаны, спорные вопросы рассматриваются в судах соответствующих инстанций.

2. Формирование класса собственников в Узбекистане

Провозгласив государственную независимость, в Узбекистане начался процесс экономических реформ. Важнейшим и принципиальным подходом в реформировании общества стал приоритет экономических преобразований, однозначный отказ от командно-административной распределительной системы управления экономикой, и формирование общественных отношений базирующихся на рыночной экономике.

В республике была разработана и принята собственная модель реформ и перехода к рыночным отношениям.

Но реформы смогут принести ощутимый и ожидаемый результат только тогда, когда будут решены вопросы собственности, когда в стране, как отмечал президент И.А. Каримов - сформируется реальный класс средних собственников. Именно класс средних собственников является опорой формируемого гражданского общества, а преобладание среди населения среднего слоя реальных собственников является гарантией проводимых в республике реформ.

Весь процесс экономических преобразований в Узбекистане связан с решением такой важнейшей задачи, как формирование в республике реального класса средних собственников, т.к. не чувствуя себя настоящим собственником, человек не будет бороться как собственник за свои права, за конечные результаты и эффективность производства, не будет стремиться защищать стабильность в обществе.

Класс реальных собственников формируется путём создания многоукладной экономики как за счет последовательного осуществления разгосударствления и приватизации, так и за счёт стимулирования развития малого и частного предпринимательства, создания рынка ценных бумаг. В стратегическом плане в Узбекистане поставлена задача - создания многоукладной экономики, в рамках которой приоритет отдается частной собственности, малому и среднему бизнесу.

Одним из мощнейших импульсов для формирования класса собственников в Узбекистане стало принятие в Узбекистане зако-

нов «О земле», «О собственности» и «О предпринимательстве». В первой редакции эти ключевые для формирования класса собственников законы были приняты до провозглашения государственной независимости, тем самым, создавая правовой фундамент уже назревших и объективно неотвратимых экономических реформ. В то время, когда политики и экономисты других республик спорили и доказывали с разных позиций необходимость рыночных реформ, в Узбекистане эти процессы обрели уже реальную форму.

Сегодня в республике практически сформировался новый класс собственников-предпринимателей. Они самостоятельно способны найти ответы на такие вопросы: что и для кого производить; где, и по каким ценам приобретать ресурсы; и как ими варьировать в целях повышения эффективности хозяйственной деятельности; где, кому и по какой цене продавать товары или услуги; как организовать производство и технологический процесс и как им управлять.

Уже в ходе первых этапов экономических реформ и приватизации государственной собственности статус собственников в Республике Узбекистан приобрели:

- Члены трудовых коллективов- 2 млн. человек.
- Квартиросъемщики- 1 млн. 74 тыс. семей.
- Владельцы приусадебных подсобных хозяйств - 3 млн. семей.
- Владельцы частных и мелких предприятий- 50 тыс. человек.
- Собственники недвижимости- 5 тыс. человек.

И если в 1997 году число частных и малых предприятий превысило 100-тысячный рубеж, в 2001 их количество (зарегистрированных) составляло 201887 единиц, в 2002 году – более 224091 единиц, в 2005 году этот показатель составил более 310 тысяч единиц, к 2009 году количество частных и малых предприятий превысило 400 тысяч единиц.

В основе многоукладной экономики, лежит, прежде всего, многообразие форм собственности, которые имеют равные права и в равной степени должны быть защищены государством.

Так, например, основу формирования многоукладной экономики в республике Узбекистан, согласно Закону «О собственности» составляют:

- частная собственность

- ширкатная (коллективная) собственность
- государственная собственность административно- территориальных образований (коммунальная);
- смешанная форма собственности
- собственность юридических и физических лиц других государств и международных организаций.

Согласно закону субъектами права собственности в нашем государстве являются граждане Республики Узбекистан, коллективы и их объединения; общественные и религиозные организации, семейные или иные объединения граждан, органы местного самоуправления, советы народных депутатов всех уровней и уполномоченные ими органы государственного управления, другие государства, международные организации, юридические лица и граждане других государств, лица без гражданства.

Субъектами одной и той же собственности могут быть различные юридические лица и граждане, а так же лица без гражданства.

Таким образом, мы в праве сделать вывод о том, что в Узбекистане созданы прочные правовые условия для становления многоукладной экономики- необходимого условия для формирования и развития рыночных отношений, которые в Узбекистане обрели необратимый характер.

Переход к многоукладной экономике позволил решить целый комплекс проблем наполнения рынка востребованными товарами и услугами, необходимыми для удовлетворения самых разнообразных потребностей и фактическому исчезновению дефицита

3. Цель, основные формы и методы разгосударствления и приватизации в Узбекистане

Понятия разгосударствление и приватизация прочно вошли в нашу экономическую терминологию с 1992 года, когда в Узбекистане был начат первый массированный этап приватизации.

Под разгосударствлением собственности следует понимать процесс изменения форм собственности, преобразование государственных предприятий в предприятия, основанные на других – негосударственных формах собственности.

Приватизация предприятий особый процесс передачи государственной или муниципальной собственности за плату или безвоз-

мездно в частную собственность. Основными формами приватизации является аренда имущества или распродажа определённой доли акций, денационализация и реприватизация. Приватизация представляет собой стержень становления рыночных отношений, реальную основу формирования частной собственности и предпринимательства.

В основе приватизационной модели, Республики Узбекистан заложены, пять принципов, провозглашенных президентом И.А. Каримовым, которые лежат в основе проводимых в республике экономических реформ. Исходя из этих принципов, приватизационная модель в республике выглядит следующим образом:

1. Приватизация подчинена внутренней логике осуществляемых реформ и является их стержнем.

2. Главным реформатором выступает государство, поэтому процесс приватизации регулируемый

3. Верховенство закона, обязанность всех без исключения соблюдать законы и нормативно-правовые акты независимо от формы собственности.

4. Адресная направленность приватизации, заключающаяся в социальной поддержке малоимущих слоев населения, учете демографической ситуации, постепенном переходе к системе социальных гарантий.

5. Приватизация осуществляется продумано, с учетом мирового опыта, без революционных скачков, т.е. эволюционным путём.

Отличительной чертой проводимых в республике реформ стало обеспечение программного подхода и поэтапного осуществления приватизации. Эта работа имеет последовательный, системный характер.

С учетом реальных обстоятельств решение проблемы приватизации сочетается с демонополизацией крупных производственных и управленческих структур. Для нормативно-правового обеспечения приватизации разработан пакет законов и документов, определяющих формы собственности, порядок разгосударствления и приватизации, их основные принципы, объекты, формы, условия и методы осуществления.

По принципу «от простого - к сложному» в Узбекистане были определены основные этапы приватизации:

- первый этап (1992-1993 годы) – малая приватизация, в орбиту которой вошли жильё, торговля, сфера бытового обслуживания, мелкая промышленность;

- второй этап (1994-1995 годы) - массовая приватизация, охватившая предприятия легкой, пищевой, фармацевтической промышленности. А так же заготовительную сеть, строительство, транспорт, связь, а так же объекты базовых отраслей индустрии;

- третий этап, его начало датируется 1996 годом, это довольно длительный по замыслу этап, в ходе которого приватизации должны быть подвергнуты не только крупные предприятия, но и индустриальные комплексы республики, а именно топливно-энергетический комплекс, отрасли химической промышленности, металлургии и машиностроения.

В республике Узбекистан разработана своя модель разгосударствления и приватизации государственных предприятий и организаций, характеризующаяся следующими особенностями:

- преобразование государственной собственности в другие ее формы признаётся важнейшим условием стабилизации народного хозяйства;

- разгосударствление и приватизация осуществляются на базе принципа - государство главный реформатор, преобразования осуществляются под контролем и регулированием государства;

-обеспечение верховенства законов в осуществлении разгосударствления и приватизации, на базе заранее принятых законодательных и нормативных актов;

- обеспечение создания широкого класса собственников при одновременной социальной защите неимущих слоев населения;

- осуществление приватизации с учетом мирового опыта, собственных условий, поэтапно, эволюционно;

- отказ от бесплатной чековой приватизации;

- организация обязательной государственной поддержки последующей деятельности приватизированных предприятий;

- обеспечение создания в основном акционерных обществ открытого типа;

- проведение целевых мероприятий для привлечения свободных денежных средств населения;

- широкое использование средств, поступающих от приватизации госсобственности для последующего развития самих приватизированных предприятий;

- сочетание разгосударствления и приватизации с совершенствованием форм и методов хозяйствования приватизируемых предприятий и организаций;

- содействие формированию и дальнейшему развитию предпринимательской деятельности во всех отраслях народного хозяйства.

В республике Узбекистан приватизация проводится для того, чтобы собственность нашла своего постоянного хозяина. Чтобы она попала в руки тех, кто способен работать, широко осознает современные требования организации управления, может привлекать инвестиции, обеспечивать выпуск конкурентно способной продукции в интересах людей и всего общества.

Ключевые понятия и термины

Собственник - физическое или юридическое лицо, обладающее правом собственности на товар, ценные бумаги, недвижимость, включая право владения и распоряжения ими.

Собственность граждан - создаётся и приумножается за счёт их трудовых доходов от участия в общественном производстве, ведения собственного хозяйства и доходов от средств вложенных в кредитные учреждения, акции и другие ценные бумаги, приобретения имущества по наследству и по иным основаниям предусмотренным законом.

Собственность коллективная - собственность арендных коллективных предприятий, кооперативов, акционерных обществ и товариществ, хозяйственных ассоциаций, общественных организаций, являющихся юридическими лицами.

Собственность совместная - неделимая собственность, принадлежащая нескольким владельцам. Распоряжение такой собственности возможно только с общего согласия всех владельцев.

Присвоение - отчуждение объекта собственности от других объектов.

Владение - это частичное присвоение, так как владелец (арендатор, должник) действует при условиях определяемых собственником.

Распоряжение - это принятие решений владельцем или другим лицом по поводу функционирования объекта собственности, основанное на праве предпринимателя передавать в пользование имущество в пределах дозволенных собственником.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем состоит сущность экономической категории "собственность"?
2. В чем состоит проблема экономической реализации собственности?
3. Какая связь между собственностью и экономическими интересами производителей?
4. Какое место занимает собственность в системе производственных отношений?
5. Назовите юридические и экономические аспекты отношений собственности.
6. Кто относится к субъектам собственности в Узбекистане?
7. В чем заключаются основные задачи по формированию класса собственников в Узбекистане?
8. В чем заключается сущность многоукладной экономики?
9. Определите роль государственной собственности в укреплении экономической независимости.
10. В чем смысл и особенности процессов разгосударствления и приватизации в Узбекистане?

5. СОДЕРЖАНИЕ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ. ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕХОДА К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН

1. Рыночная экономика и её сущность.

2. Функции рынка.

3. Особенности формирования рыночной экономики в Узбекистане.

История возникновения и развития рыночных отношений неразрывно связана с экономической историей нашего общества, потому что, выделавшись в самостоятельные экономические категории товар и деньги, положили начало товарно-денежным отношениям, сферой проявления которых стал рынок.

Изучая данную тему, прежде всего, следует иметь в виду её важность для понимания современных экономических процессов. Наш экономический мир из многополярного превращается в целостную систему мировой экономики, которая развивается и функционирует по законам товарно-денежных отношений присущих исключительно рыночной экономике, на деле доказавшей свою жизнеспособность и неограниченные возможности.

Но, как полагает большинство экономистов, рынок это не панацея от экономических и социальных проблем общества, скорее наоборот. Рынок способствует и предполагает социальное расслоение общества на бедных и богатых, слабых и сильных, к сожалению, такова логика жизни.

1. Рыночная экономика и её сущность

Понятия рынок, рыночные отношения, рыночная экономика прочно вошли в наш обиход с конца 80-х годов прошлого века, когда, ранее существовавшая в нашей стране, административно-командная система управления экономикой практически зашла в тупик, как и вся тоталитарная система.

Прежняя экономическая система перестала существовать, ибо смену ей должна была прийти новая система, способная реанимировать национальные экономики новых независимых государств, и определить путь их дальнейшего экономического развития. Основу этой системы должны были составлять рыночные отношения.

В основе понятия рыночной экономики и рыночных отношений лежит понятие экономической категории рынок, одной из важнейших категорий товарно-денежных отношений.

Рынок, достаточно емкое и сложное понятие, которое в сознание нередко ассоциируется с рынками, которыми мы пользуемся для приобретения необходимых товаров. Безусловно, это далеко не тождественные понятие, хотя по сути своей наши примитивные вещевые или иные рынки являются прообразами современного рынка, как системы экономических отношений между покупателем и продавцом и их посредниками.

Рынок как, экономический механизм, формировался на протяжении многовековой истории человечества, в течение которой менялось содержание самого понятия рынка.

В обобщенном понятии рынок можно рассматривать как систему экономических отношений, складывающихся по поводу производства, образования, распределения товаров и услуг, а также движение денежных средств.

Развитие рынка происходит одновременно с развитием товарного производства, которое вовлекает в обмен не только произведенные продукты, но и продукты, не являющиеся результатами труда (земля, леса, реки). В условиях господства рыночных отношений все экономические отношения между людьми в обществе охвачены куплей-продажей товаров и услуг.

В обобщенном виде рынок представляет собой сферу обмена (обращения), в которой осуществляется связь между агентами общественного производства в форме купли-продажи, т.е. связь производителей и потребителей; производства и потребления.

В экономической литературе можно встретить множество формулировок экономической категории «рынок», принадлежащим известным теоретикам рыночной экономики. Например, К. Макконнелл и С. Брю Ли определяют рынок как «механизм, сводящий вместе продавцов и покупателей отдельных товаров и услуг», А.Маршал полагает, что рынок «это всякая группа людей, вступающая в тесные деловые отношения и заключающая сделки по поводу любого товара»; Э.Долан и Д. Линдсней полагают, что рынок это «любое взаимодействие, в которое вступают люди для торговли друг с другом».

Рынок можно определить и как обмен, организованный по законам товарного производства и обращения; как совокупность от

ношений товарного обмена. Каждое из этих определений не противоречит самой сути рынка, которая в принципе выражается в логической необходимости встречи продавца и покупателя, во взаимосвязи спроса и предложения, что неизбежно приводит к купле-продаже товаров и услуг.

Более, развернуто формулировку рынка, как экономической категории товарного производства можно представить в виде сферы товарного обмена, где возникают и реализуются отношения, связанные с процессом купли-продажи, и имеет место конкретная хозяйственная деятельность по поводу продвижения товаров и услуг от их производителей к потребителям.

В широком понимании рынок - это система экономических отношений между свободными субъектами рыночных отношений по поводу производства и купли-продажи товаров и услуг, движения денежных средств и распределения товаров.

Рынок и рыночные отношения есть величайшее достижение человечества, позволившее обществу достичь высот современной экономической жизни. Но, рынок возник, ни сам по себе. Возникновению рынка, так же как и возникновению товарного производства в целом, предшествовали, во-первых - общественное разделение труда, посредством которого достигается обмен той или иной деятельностью, в результате чего работник, выполняющий тот или иной вид конкретного труда, имеет возможность пользоваться продуктами любого другого конкретного вида труда.

Во-вторых, специализация, как форма общественного разделения труда между различными сферами и отраслями производства в целом, так и внутри предприятий на разных стадиях процесса производства. Например, в промышленности различают три основные формы специализации:

- предметную специализацию по профилю специализации заводов;

- детальную специализацию, к примеру, завод шарикоподшипников;

- технологическую - стадийную специализацию, к примеру, одна из фабрик текстильного комбината;

Другой, важной причинной возникновения рынка является естественная ограниченность производственных возможностей человека. Дело в том, что даже самый способный человек может произвести лишь ограниченное количество материальных благ.

Кроме производственных возможностей человека, как нам известно, ограничены и все другие факторы производства (земля, техника, сырьё). Их общее количество имеет пределы. Применение одного фактора производства в какой-либо сфере исключает возможности такого же его использования в другой. Это явление в экономической теории известно как закон ограниченности ресурсов, но в условиях рыночных отношений ограниченность ресурсов преодолевается посредством обмена одного продукта на другой через рынок.

Третьей причиной формирования рынка и рыночных отношений следует считать экономическую обособленность и свободу товаропроизводителей, которые бы могли свободно распоряжаться результатами своего труда. Адекватным правовым режимом состоянию экономической обособленности, является режим частной собственности.

Это ещё одна не маловажная причина становления рынка заключается в возможности (свободе) для каждого экономического субъекта обеспечивать достижение своих интересов. Рынок, как экономическая система, предполагает свободу конкурентного поведения субъектов рынка, свободу хозяйствования, защиту интересов конкретного товаропроизводителя и потребителя. Безусловно, вне-рыночное, государственное регулирование хозяйства неизбежно в любой системе, но чем меньше ограничения для товаропроизводителя, тем шире простор для развития рыночных отношений.

Безусловно, переход от административно-командной системы к рыночным отношениям отнюдь не решает всех проблем в обществе, но как показывает мировой опыт, рыночные отношения способны реанимировать видоизменяющуюся экономическую систему, где сущность экономических отношений определяется не государственными структурами и "волевым" управлением народным хозяйством, а строится на взаимодействии частного и государственного секторов экономики.

Одним из важнейших принципов формирования рынка является экономическая обособленность товаропроизводителей, которые могут свободно распоряжаться результатами своего труда. Экономическая обособленность означает, что только сам производитель решает, какую продукцию выпускать, как её производить, кому и где её продавать. Экономическая обособленность предполагает и экономическую свободу товаропроизводителя, ориенти

рованного на рынок, на спрос конкретных потребителей. Экономическая свобода должна обеспечивать интересы каждого субъекта рыночных отношений.

Субъектами рынка являются продавцы и покупатели благ и услуг, начиная от одного или нескольких физических лиц, до фирм и государства. Все хозяйствующие субъекты рыночных отношений тесно связаны между собой взаимозависимым процессом непрерывной купли – продажи.

Объектами рынка являются товары и деньги. К товарам же относятся не только производимые блага, но и факторы производства (земля, труд, капитал), услуги.

В предыдущей теме мы определили, что важным условием становления и развития рыночных отношений является многоукладная экономика, базирующаяся на многообразии форм собственности. Для современных экономических систем, базирующихся на рыночной экономике, важно не выделение и развитие отдельной формы собственности, какой бы эффективной она не казалась, а создания подвижной и эффективной в своих рамках, системы, включающей целый спектр организаций предпринимательской деятельности, основанной на различных формах собственности. Дело в том, что многообразие современных потребностей в обществе может быть достаточно полноценно и эффективно удовлетворено лишь на основе совокупности форм собственности и возникающей на их основе структуре отношений и мотиваций. Исходя из этого, общественное хозяйство должно представлять собой единство взаимосвязанных и конкурирующих в состязании за потребителя различных форм собственности.

В условиях рыночных отношений каждый товаропроизводитель стремится к достижению наибольших преимуществ на рынке. В борьбе за потребителя, в стремлении как можно выгоднее продвинуть свой товар и обойти конкурентов, предприниматель стремится к поиску наиболее эффективных форм и методов в организации своей производственно-коммерческой деятельности, которые позволили бы ему «закрепиться на рынке». Поэтому ещё одним важным принципом рыночной экономики является свободная конкуренция, неизбежно приводящая к повышению качества товара и услуг, повышению культуры производства, сбалансированности между спросом и предложением, и снижению цен.

2. Функции рынка

Прежде чем, определить важнейшие функции рынка, мы должны вспомнить то, что экономическая система, основанная на рыночных отношениях должна найти ответы на три известных нам основных вопроса: что, как и для кого производить? Это по сути дела задачи, которые определяют функции выполняемые рынком.

Регулирующая функция. Данная функция состоит в том, что она связана с воздействием рынка на все стороны и сферы хозяйственной деятельности и, прежде всего на производство. Так, постоянные колебания цен не только информируют о положении дел, но и регулируют хозяйственную деятельность. Например, рост цен дает сигнал к расширению производства. Спад цен - сигнал к его сокращению. Таким образом, информация предоставленная рынком, заставляет производителей снижать затраты, повышать качество выпускаемой продукции и оказываемых услуг.

Информационная функция. Проявляется через цены и информирует о соотношении спроса и предложения. Например, цена, складывающаяся на каждом из рынков, содержит богатую информацию необходимую всем товаропроизводителям. Постоянно изменяющиеся цены на те или иные блага или ресурсы дают объективную информацию о необходимом количестве, ассортименте, качестве благ, поставляемых на рынки. Высокие цены свидетельствуют о недостатке предложении, низкие цены, наоборот - об избытке благ по сравнению с платежеспособным спросом. Аккумулируемая рынком информация дает возможность каждому производителю соотносить собственные возможности с конъюнктурой рынка, приспособлявая к ней свои планы и действия.

Ценообразующая функция показывает истинную стоимость благ посредством закона стоимости. Так, в результате взаимодействия производителей и потребителей, спроса и предложения на блага и услуги, на рынке формируется цена, отражающая потребительную стоимость товара и издержки на его производство.

В отличие от командной системы, в рыночной экономике эта оценка происходит не до обмена, а в процессе обмена. Рыночная цена по сути дела итог, баланс сопоставления затрат производителей и полезности данного блага для потребителей. Следовательно, в процессе обмена на рынке цена устанавливается путем сопоставления затрат и полезности обмениваемых благ.

Посредническая функция связывает между собой производителей и потребителей, так как рынок выступает посредником между ними, позволяя им найти наиболее приемлемый вариант купли-продажи. Так, в условиях отлаженной рыночной экономики любой потребитель через систему рекламы может найти и выбрать оптимального поставщика. В свою очередь продавец стремится найти и заключить сделку с наиболее приемлемым для него покупателем.

Санитрующая функция проявляется в том, что рынок посредством конкуренции освобождает сферу производства, от нежизнеспособных производителей, способствуя улучшению ассортимента и качества продукции. Поскольку рыночный механизм достаточно жесткая, и более того, беспощадная система, он постоянно вычисляет в хозяйственной деятельности недееспособные предприятия, проводя как бы «естественный отбор» среди хозяйствующих субъектов. Используя рычаги конкуренции, рынок очищает экономику от неэффективных, убыточных предприятий, давая простор более предприимчивым и активным субъектам хозяйствования.

В истории своего становления и развития рынок прошел несколько этапов - от простейшего, неразвитого, до, свободного и регулируемого.

Простейший или неразвитый рынок представлял собой элементарную торговлю из рук в руки на основе прямого обмена, который способствовал появлению свободной торговли.

На протяжении длительного периода с XVIII по XIX вв. рынок был свободным, когда товаропроизводители выпускали товары для обмена (реализации) на неизвестном, нерегулируемом рынке. На этом этапе развития рынка, соперничество между товаропроизводителями осуществлялось, с помощью конкуренции за счёт снижения цен. Свободный рынок отличался, прежде всего, независимостью предпринимателей, стихийными колебаниями спроса и предложения, динамикой цен и невмешательства государства в деятельность рыночных механизмов. К началу XX века рынок становится регулируемым, что характеризуется повышением роли государства в развитии рыночных отношений. Это, прежде всего, объясняется тем, что к началу XX века, появляющиеся в системе рыночной экономики монополии, начали контролировать производство, и сбыт основной массы товаров, разделяя рынок на сферы влияния. Благодаря высокой степени концентрации и централизации капитала, монополии по сути дела, начали захватывать всю

полноту власти на рынке, способствуя тем самым разорению менее конкурентоспособных предпринимательских структур, которые не просто разорялись, так как не могли соперничать с монополиями, они фактически поглощались крупными монополиями. Появление крупных монополий фактически не позволяло развиваться процессу свободной конкуренции на равных правах и основах.

Большую роль в решении этой, и сегодня острейшей в ряде стран мира проблеме, призвано было сыграть государство путем разработки и принятия антимонопольного законодательства, которое существенно ограничило экономическую власть монополий на рынке. Антимонопольное законодательство, прежде всего, предполагает демополизацию, т.е. снижение степени монополизации рынка и разработку систем ограничений на слияние, и иные межфирменные соглашения, ведущие к росту монополизации и ограничению конкуренции на рынке. Первый антимонопольный или «антитрестовский закон», автором которого является Дж. Шерман, был принят в 1890 году в США. Закон был принят под давлением антимонопольного движения и объявлял незаконным всякое объединение в форме треста или в иной форме, а так же всякое соглашение, направленное на ограничение торговли.

Принятие антимонопольных законов в странах осуществляющих рыночные реформы имеет большое значение. Прежде всего, это объясняется необходимостью защиты экономических интересов представителей малого и среднего бизнеса, создания равных условий для экономического соперничества для всех субъектов рынка, и соблюдения принципа социальной справедливости.

3. Особенности формирования рыночной экономики в Узбекистане

Необходимость реформирования прежней административно-командной системы управления экономикой назрела давно. Особенно остро проблемы кризиса социалистической экономики ощущались в республиках Центральной Азии, и в частности в Узбекистане, который практически был лишен возможности пользоваться в полной мере даже собственной ресурсной базой. Пресловутый «центр» определял основные направления экономического развития республики, вывозя за её пределы, добываемые в её недрах золото, свинец, медь и другие полезные ископаемые, перегоняя по трубе

проводам газ, вывозя из республики выращенный на её полях хлопок и т.д. Взамен этого в республику, правда без учёта её потребностей направлялись те или иные товары. Всё это привело к однобокому развитию экономики Узбекистана, к ярко выраженной её сырьевой направленности, к товарному дефициту т.п.

Следует отметить, что руководство республики, приступило к созданию нормативно-правовой базы грядущих реформ, ещё до провозглашения государственной независимости.

Дело в том, что в конце 80-х годов прошлого столетия в Узбекистане стало набирать силу и крепнуть движение предпринимателей-кооператоров.

Уже в 1990 году в Узбекистане были приняты важные законы, создавшие правовой фундамент для зарождавшихся реформ. Так 20 июня 1990 года принимается Закон «О земле», где были определены права и обязанности землевладельцев и землепользователей; 31 октября 1990 года был принят Закон «О собственности» узаконивший равноправие многообразия форм собственности в Узбекистане, в том числе и равноправие частной формы собственности; Закон «Об аренде», принятый 29 декабря 1989 года; Закон «О предприятиях», принятый 15 февраля 1991 года. В последствии эти законы были дополнены соответствующими дополнениями и изменениями, но в момент их принятия, они фактически определяли законность и правовую направленность экономических реформ.

После обретения государственной независимости, перед Узбекистаном стояла дилемма о выборе стратегических путей развития, которые можно было объединить в четыре направления:

Первое - сырьевое, с дальнейшей эксплуатацией природных богатств, с проблемами занятости населения, функционированием отдельных отраслей добывающей промышленности.

Второе - аграрное, основанное на развитии отраслей агропромышленного комплекса и более широким вовлечением населения в сельскохозяйственное производство.

Третье – индустриальное, эффективность которого подтверждали страны Юго-Восточной Азии (Республика Корея, Китай, Гонконг, Малайзия, Сингапур и др.). Развитие высоких технологий и производство товаров на экспорт позволило этим государствам добиться высоких показателей;

Четвертое - приоритет развития сферы услуг, которому привержены европейские страны и США.

Все эти направления были глубоко изучены и учтены при выработке собственной модели реформ, более того, частично эти направления были приняты для дальнейшего внедрения, где это позволяла специфика Узбекистана, который обладает крепкой сырьевой базой, достаточно развитым индустриально - промышленным потенциалом, большими возможностями в аграрном секторе и с развивающейся сферой услуг.

Учитывая положительный опыт стран успешно осуществляющих процессы рыночных реформ, и учитывая собственные возможности, в Узбекистане была разработана собственная концепция перехода к рыночной экономике. Характеризуя собственную модель реформ, Президент Узбекистана И.А. Каримов буквально сказал, что она основана на всемерном учете специфических условий и особенностей республики, традиций, обычаев, уклада жизни, искоренения тяжелого наследия однобокого, гипертрофированного развития экономики в прошлом. В то же время наша модель вобрала в себя все то, лучшее, что накоплено мировым опытом, теми странами, которые прошли этот не простой путь обновления и преобразований страны и общества.

Переход Узбекистана на рельсы рыночной экономики условно разбит на два этапа. В ходе первого этапа (1992-1998г.г.) стратегической целью реформирования определялось - создание социально-ориентированного рынка с высокотехнологической индустрией, развитым сельским хозяйством и современной сферой услуг. К концу 90-х годов в республике явные очертания приобрела модель социально - ориентированной рыночной экономики, без элементов «шоковой терапии».

Второй этап реформ и развития узбекской модели был рассчитан на 1999-2005 годы и, он предполагал:

- решительное увеличения инвестиций в человеческий потенциал и развитие социальной сферы, а именно образования, здравоохранения, профессиональной подготовки и переподготовки кадров;
- расширение инвестиций в ведущие отрасли экономики и создание новых рабочих мест;
- искоренение принципов затратной экономики и жизни в долг, приоритет стратегических инвестиций ради будущего;
- пересмотр подхода к выбору эффективных энергетических и экономических проблем;

- изменение роли государства в экономике и обществе, таким образом, что бы оно не поглощало большого количества денежных средств;

- создание конкурентной среды для всех секторов экономики.

В основу экономических реформ и социальных преобразований в республике заложено пять основных принципов реформирования, сформулированных Президентом Республики Узбекистан И.А. Каримовым:

1. Приоритет экономики над политикой.

2. Государство- главный реформатор.

3. Верховенство закона (законопослушание)

4. Сильная социальная политика.

5. Поэтапный переход к рынку.

Эти принципы должны реализовываться через три ветви власти: законодательную, исполнительную и судебную, для достижения главных целей реформ, а именно, построение правового, светского демократического государства с устойчивой рыночной экономикой и открытой внешней политикой во имя процветания каждой семьи.

Ключевые понятия и термины

Антимонопольное законодательство- система норм и законодательных актов, направленных на обеспечение свободного развития рыночных отношений.

Рынок - среда товарного обмена, где возникают и реализуются отношения, связанные с процессом купли-продажи, и имеет место конкретная хозяйственная деятельность по поводу продвижения товаров и услуг от производителей к потребителям.

Свободный рынок - научная абстракция, так как в практике рыночного хозяйства на разных этапах его развития имело и имеет место государственное регулирование экономики.

Предпринимательство - новаторский, антибюрократический стиль хозяйственного поведения, в основе которого лежит постоянный поиск новых возможностей, ориентация на инновации, умение привлекать и использовать ресурсы из самых разнообразных источников, для решения хозяйственных задач.

Инвестиции - долгосрочное вложение капитала в какое-либо предприятие с целью получения прибыли.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение рынку, как экономической категории.
2. Назовите основные принципы рыночной экономики
3. Чем отличается рыночная экономика от централизованной административно- командной системы?
4. В чем состоит смысл "узбекской модели" экономических реформ?
5. Перечислите основные функции рынка.
6. Перечислите и охарактеризуйте основные принципы перехода Узбекистана к рыночной экономике.
7. В чем заключаются преимущества и недостатки рыночной экономики?
8. Основные направления антимонопольной политики, проводимой в Узбекистане.

6. РЫНОК И ЕГО СТРУКТУРА

1. Понятие структуры рынка.
2. Типы рынков и их структура.
3. Инфраструктура рынки и пути ее совершенствования.

В предыдущей теме нами были рассмотрены вопросы о сущности рыночной экономики, сущности и функциях рынка, общих закономерностях формирования и развития рыночных отношений, условиях необходимых для развития рыночного хозяйства, функциях современного рынка его позитивных и негативных сторонах.

В данной теме нам предстоит познакомиться со структурой – составными частями современного рынка и его инфраструктурой – необходимой внешней средой его рационального и наиболее эффективного функционирования.

1. Понятие структуры рынка

Современный рынок это огромный механизм, нацеленный на решение важнейших проблем жизни общества и основных проблем экономики, а именно: повышения уровня жизни, улучшения качества товаров и услуг, совершенствования структуры и повышения эффективности производства, совершенствованию инвестиционной политики, повышение интереса и активности к инновациям, мотивации прибыльности и т.д.

Современный рынок стимулирует деловую активность людей, открывающих новые возможности в предпринимательстве, расширяя диапазоны современного рынка, делая рыночную экономику более совершенной.

Сегодня, можно абсолютно точно определить каким был рынок 100-50-20 лет назад. Но с меньшей уверенностью сможем судить о том, каким он будет через 10-20 и 50 лет, потому что нет предела человеческим потребностям, границам человеческого разума, новым технологиям и инновациям, развитие которых непосредственно связано с состоянием и структурой рынка.

Окружающий нас мир товаров и услуг говорит о том, что современный рынок состоит из великого множества его составляю-

щих, образующих структуру современного рынка. Прежде всего, следует отметить, тот факт, что в экономической литературе существует множество классификаций составных частей рынка, это объясняется, прежде всего многообразием рынков и их составляющих сегментов. Знание структуры рынка призвано помочь предпринимателям в их ориентации на наиболее выгодные виды производственно – коммерческой деятельности для получения возможно большей прибыли. Строение рынка, взаимосвязь его элементов, порядок их расположения и взаимодействия, их удельный вес в общем объеме рынков представляет собой структуру рынка.

В более упрощенном виде структуру современного рынка условно можно представить следующим образом:



Рис.1.

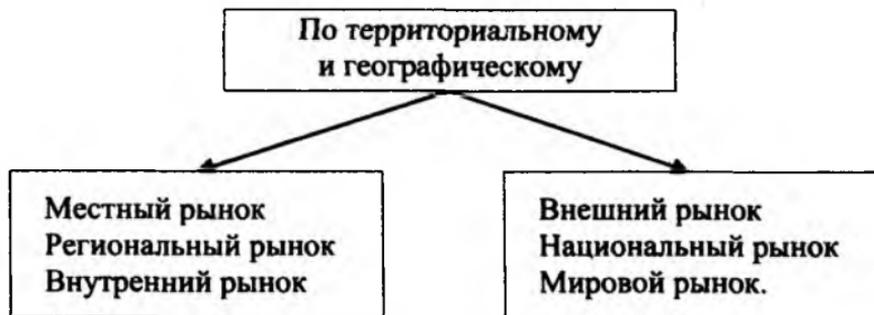


Рис.2.

Каждый из приведенных в предложенных схемах рынков так же имеет свою специфическую структуру и особенности.

2. Типы рынков и их структура

Рассмотрим особенности и характер функционирования вышеперечисленных рынков, по объектам рыночных отношений.

Потребительский рынок - рынок, где в основном реализуются продовольственные и промышленные товары, необходимые для удовлетворения наших потребностей. От состояния и наполнения потребительского рынка зависит и уровень обеспечения населения, и уровень потребления, и в конце концов уровень жизни людей. Так, в Узбекистане в 2008 году уровень производства потребительских товаров по сравнению с 2007 годом вырос и составил 117,7 процента, сфера услуг выросла на 21 процент, сфера торговли на 7,2 процента. В 2009 году объем розничного товарооборота увеличился на 16,6 процента, объем платных услуг, оказанных населению увеличился на 12,9 процента.

Рынок рабочей силы. Представляет собой систему экономических отношений между наемными работниками и работодателями – предпринимателями или госучреждениями, нанимающими работников той или специальности или квалификации на основании трудового договора или контракта, в соответствии с действующим трудовым и гражданским законодательством. В трудовом договоре или контракте в обязательном порядке оговариваются условия труда, гарантии оплаты, права и обязанности работника и работодателя. Наибольшим спросом на рынке труда пользуются высоко-

квалифицированные, универсальные специалисты с определенным опытом работы. Подбором и трудоустройством этой категории работников занимаются как правило специальные фирмы или агентства, подбирающие работников как для работы внутри страны, так и за рубежом. Работники массовых специальностей, как правило, трудоустраиваются или через биржи труда, или же в процессе самостоятельного поиска работы. В условиях рыночных отношений товар - рабочая сила в избытке представлен на рынках труда в странах с переходной экономикой. Но развитие предприятий малого и частного бизнеса позволяет решить проблемы трудоустройства за счет создания в этих сферах новых рабочих мест. В 2009 году в Узбекистане было создано более 940 тысяч новых рабочих мест. Свыше 390 новых рабочих мест было создано в сфере малого бизнеса, в том числе более 270 тысяч в сфере услуг. В кооперации с промышленными предприятиями и выполнении работ по договору подряда в 2009 году было создано около 130 тысяч новых рабочих мест.

Рынок инвестиций - может рассматриваться как разновидность денежного рынка. Особенностью рынка инвестиций является то, что на нем предложены свободные денежные средства, которые путем капиталовложений могут быть использованы в самых различных целях производственно – коммерческой деятельности субъектами рыночных отношений.

Рынок ценных бумаг - представляет собой часть рынка ссудных капиталов, где осуществляется эмиссия и купля – продажа ценных бумаг. Через рынок ценных бумаг, который представлен банками, фондовыми биржами и специальными кредитными институтами аккумулируются денежные накопления юридических, физических лиц и государства, которые направляются на производительное и непроизводительное вложение капиталов.

Валютный рынок – система устойчивых экономических и организационных отношений по операциям купли - продажи иностранных валют и платёжных документов в иностранных валютах.

Денежный рынок – совокупность однородных национальных кредитных и депозитных рынков, где центральный банк, коммерческие банки и финансовые институты свершают операции по краткосрочным ценным бумагам.

Рынок инноваций – новых открытий, изобретений, и других новшеств, использование которых позволяет их владельцем и по-

купателям решать множество стоящих перед ними задач. Как правило, все, что представлено на рынке инноваций является интеллектуальной собственностью, а выгодно и умело веденное в производство то или иное новшество способно увеличить как качество товара или услуги, повысить производительность труда, снизить издержки на производство, найти и использовать альтернативные ресурсы и т.д. Данный рынок связан с рынком современных технологий - самым выгодным и потребляемым товаром.

Рынок информационных услуг - представлен наиболее востребованным для информированности и интеллектуального развития общества товаром - газетами, журналами, книгами, рекламными изданиями, видеопродукцией несущей необходимую обществу информацию. Данный рынок широко представлен и в Узбекистане.

Рынок лицензий - может рассматриваться как своеобразная часть рынка инноваций, где можно приобрести запатентованные или иные лицензии на право пользования изобретениями, товарными знаками, технологиями и т.д.

Рынок жилья - активно функционирует в Узбекистане с начала 90-х годов. После первого этапа приватизации жилье перешло в собственность граждан и фактически стало товаром, который можно свободно купить или продать. Так за период с 1992 по 1993 год в собственность граждан перешло более 1 млн. квартир. В настоящее время на рынке жилья представлены высоко комфортабельные квартиры улучшенной планировки, коттеджи и др. построенные как частными фирмами, или банками, так и государственными строительными организациями.

Список рынков по объектам рыночных отношений далеко не исчерпан, но и эти виды рынков дают представление о структуре рынков по объектам рыночных отношений.

По субъектам рыночных отношений рынок может быть представлен:

Рынок покупателей - где предложение товаров и услуг доминирует над спросом, а покупатель варьирует различными товарами, сравнивая их качество и цену, отдавая предпочтение понравившемуся товару.

Рынок продавцов, который характерен обратной ситуацией, здесь спрос доминирует над предложением, а главную роль в данном случае, играет количество товаров и услуг. Что касается каче-

ства, то ему внимания практически не уделяется, так как основная задача на данном рынке сводиться к скорейшей реализации всей продукции сразу или крупными партиями без каких-либо дополнительных услуг.

Рынок государственных учреждений - представляет собой систему актов купли-продажи государственных организаций, федерального правительства, местных органов власти, закупающих или арендующих товары, которые являются необходимыми для их функционирования.

Рынок посредников - один из наиболее активно проявляющих себя рынков на стадии переходного периода. Суть экономических отношений на данном рынке сводиться к тому, что между продавцом и покупателем, между производителем и покупателем возникает третье лицо - посредник, покупающий товары у производителей или продавцов для дальнейшей перепродажи их потребителю с очевидной собственной выгодой. Как правило, при ведении торговых операций, законным путём посредники получают свой заработок в виде комиссионного вознаграждения, либо, зачастую, в виде разницы между ценой по которой товар приобретался и ценой, по которой посредник продавал свой товар потребителю.

По географическому и территориальному принципу структура рынка может быть представлена следующим образом.

Местные рынки - это, как правило, городские или сельские потребительские рынки находящиеся в административных границах города или села.

Региональные рынки - т.е. те или иные виды рынков призванные обслуживать определенный регион. Их можно отнести и к разновидности мирового рынка или внешнего рынка. Например, после образования Шанхайской организации сотрудничества и реорганизации ОЦАС, расширились границы регионального рынка стран Центральной Азии, входящих в эти организации.

Региональные рынки, в свою очередь, в определенной мере ограничены от мирового рынка экономическими и административными барьерами.

Внутренний или национальный рынок - представляет собой национальный рынок какой-либо страны, это сфера товарного обмена, ограниченная государственными границами. Как правило, на национальном рынке доминируют отечественные товаропроизводители, его стремятся защитить от проникновения в его сферу некачественных, в основном контрабандных товаров.

Мировой рынок - представляет собой сферу устойчивых товарно-денежных отношений между странами, связанными между собой участием в международном разделении труда. Лидирующую роль на мировом рынке играют экономически развитые страны, составляющие основу мирового хозяйства. Например, на долю стран «Большой семерки» приходится 51 процент мировой торговли.

Кроме рынков, обозначенных на рис.1, рынки следует различать:

1. По характеру продаж - на оптовые и розничные.
2. По уровню насыщения товарами - на равновесные, дефицитные и избыточные.
3. По степени ограниченности конкуренции - на свободный рынок, олигополистический рынок, монополистический рынок и чистой конкуренции;
4. По отраслевым признакам, например, рынок автомобилей, рынок технологий, рынок станков и оборудования, рынок текстильных товаров и т.д.;
5. По степени законности и соответствия правовым нормам: официальные (легальные) рынки, и нелегальные («теневые», «черные») рынки.

Предложенная общая классификация рынка по его составляющим, дает нам возможность представить себе комплексную картину структуры рынка, таким, каким он должен быть в реальности

3. Инфраструктура современного рынка и пути её совершенствования

Как и любой другой сложный социально-экономический механизм, рынок может существовать и функционировать при определенных условиях и в определенной среде, способствующей полнейшему совершенствованию рыночных отношений.

Среди основных условий, становления функционирования рынка следует выделить:

Во-первых, экономические условия - многообразие форм собственности и многоукладная экономика, свобода предпринимательства, свободное ценообразование и наличие конкурентной среды, свобода принятия хозяйственных решений и ответственность за их выполнение;

Во-вторых, политические условия, характеризующиеся: демократическим режимом, социально-политической стабильностью в обществе, созданием правовой базы для осуществления рыночных реформ и функционирования рыночных отношений, гарантия их правового обеспечения и защиты.

В-третьих, морально-психологические условия, определяющиеся, готовностью людей к крупномасштабным экономическим преобразованиям, переходу к новой системе экономических отношений.

Но кроме этих необходимых условий функционирования рынка, необходим еще комплекс условий, способствующий, совершенствованию рыночных механизмов и отношений в виде **рыночной инфраструктуры** представляющей собой комплекс отраслей, и сфер экономической деятельности, главной задачей которых является наиболее рациональное доведение товаров от производителей к потребителям.

Одним из необходимых условий этого комплекса является существование взаимосвязанной системы организаций, которые обслуживают потоки товаров и услуг, денег, ценных бумаг, рабочей силы, перемещающихся в экономике под воздействием рыночных стимулов.

Их называют институтами или инфраструктурой рыночного хозяйства.

Таким образом, рыночная инфраструктура представляет собой систему институтов и посреднических структур, связывающих производителей товаров и услуг с потребителями в едином пространстве, устраняющую противоречия между масштабами производства и потребления, и позволяющую всем ее участникам обеспечить достижение поставленных целей.

Современная рыночная инфраструктура по характеру решаемых задач может быть представлена следующим основными блоками:

1. *Подготовка и обучение предпринимателей* для стимулирования предпринимательства и его ускоренного роста. Для этого, в Узбекистане в частности, создана и совершенствуется система подготовки и повышения квалификации и переподготовки кадров, работающих в сфере предпринимательства.

2. *Финансово-кредитной системой*, включающей в себя различные инвестиционные фонды для развития малого и частного предпринимательства, а так же сеть коммерческих банков.

3. *Сетью малых и частных оптово-посреднических структур* состоящей из специальных рынков, консигнационных складов, хранилищ, оптовых баз и магазинов, обеспечивающих обслуживание прямых, длительного действия хозяйственных связей на макроуровне. Межреспубликанских соглашений о поставках продукции, осуществляемых в режиме производственной кооперации. Централизованных поставок на экспорт продукции, путем сбора и концентрации за счет закупок от многочисленных производителей

4. *Биржевой структурой, в состав которой входят:*

➤ Товарно-сырьевая биржа с филиалами и брокерскими конторами, которые обеспечивают оперативную реализацию сырьевых ресурсов и переработанной продукции кратчайшие сроки;

➤ Фондовая биржа, чьи филиалы и конторы способствуют функционированию рынка ценных бумаг;

➤ Биржа недвижимости, способствующая формированию вторичного рынка недвижимости;

➤ Постоянно действующие ярмарки, контролирующие спрос и предложение, и являющиеся своеобразным индикатором для товаропроизводителей.

5. *Рынком аграрных услуг* – способствующим обеспеченно фермерских хозяйств посевным материалом, удобрениями, широким спектром агротехнических и зооветеринарных услуг, новыми научными разработками в сфере сельскохозяйственных технологий, сельхозтехникой, ремонтно-восстановительными услугами и др.

6. *Рынком услуг* - обеспечивающим рынок услуг общего назначения и включающий в себя: предприятия по ремонту жилья, производству строительных материалов, культурно-оздоровительные, бытовые, туристические и другие услуги, клиринговые конторы, информационно -рекламные услуги, проектно-сметные, научно-изыскательские и другие виды работ и услуг.

7. *Транспортные услуги*, способствующие оперативной доставке товаров, сохранности грузов и т.п. Например, только, в Узбекистане можно встретить представителей многочисленных автотранспортных фирм, занимающихся перевозкой самых различных грузов из Турции, Ирана, Афганистана, Государств Восточной и Западной Европы, России и других государств СНГ. Современная сеть транспортных услуг включает в себя морской и речной транспорт, железнодорожные и автомобильные перевозки, воздушные перевозки и трубопроводы.

18. *Обеспечение внешнеэкономических связей*, способствующую участию субъектов малого и частного предпринимательства в экспортно-импортных операциях, закупке оборудования и технологий для выпуска конкурентоспособной продукции, заключению договоров, а так же содействию и участию отечественных предпринимателей в международных выставках и ярмарках.

В условиях современных рыночных отношений, большую роль в деле обеспечения контактов и связей между субъектами рыночных отношений играют средства деловой коммуникации и связи. Они включают спутниковую связь, позволяющую соединять в считанное время деловых партнеров в различных государствах и частях света, получать необходимую информацию о положении дел на тех или иных биржах, ярмарках, аукционах и.т.д. Большая работа в этом направлении проводится и в Узбекистане. Так в республике наметился и осуществляется большой прорыв вперед в сфере информационных и компьютерных технологий. Более 90% телекоммуникаций в Узбекистане переведены на цифровые технологии. Значительно увеличилось число пользователей «Интернет».

Одним из важнейших компонентов современной рыночной инфраструктуры является реклама. Современный рынок немыслим без мощного рекламно-информационного обеспечения, которое охватывает всю структуру рынка и всю его инфраструктуру.

Большую роль в современных рыночных отношениях играет правовое обеспечение предпринимательской деятельности и защита прав потребителей. Одним из принципов реформирования экономики Узбекистана является законопослушание и правовое обеспечение реформ. Это, безусловно, является одним из необходимых атрибутов построения правового государства.

Наряду с правовым обеспечением, в условиях рыночных отношений большую роль играет аудит. Аудиторская деятельность представляет собой предпринимательскую деятельность аудиторов или аудиторских фирм по осуществлению не зависимых, вневедомственных проверок бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Основной сферой аудиторской деятельности является установление достоверной бухгалтерской отчетности экономических субъектов и соответствия совершенных ими финансовых и хозяйственных операций нормативным требованиям, действующим в стране.

Если традиционная ревизия ограничивается констатацией и оценкой прошлых фактов и текущих событий, то аудит должен не

только оценить прошлое, но и предугадать будущие события, способные повлиять на хозяйственную деятельность и ее результаты.

Одним из важных звеньев современной инфраструктуры является система консультационных услуг, оказываемых специальными фирмами, больше встречающаяся под названием консалтинг.

Консалтинг - представляет собой деятельность специальных компаний по консультированию производителей, продавцов и покупателей, включая и внешнеэкономическую деятельность. Консалтинговая фирма предоставляет услуги по исследованию и прогнозированию рынка, услуг, лицензий, ноу-хау и т.д., цен мировых товарных рынков, по разработке технико-экономических обоснований на объекты международного сотрудничества, создания совместных предприятий и т.д.

Учитывая, то, что государство является главным реформатором, то роль государственных институтов должна отражаться и в инфраструктуре рынка, а именно, государство должно издавать соответствующие нормативно-правовые акты, осуществлять через органы исполнительной власти регистрацию, выдачу разрешений и лицензий на право предпринимательства, контролировать исполнение законов, например таких как антимонопольное законодательство, защищает интересы потребителей и товаропроизводителей - все это относится к функциям регулятивной инфраструктуры.

Переход Республики Узбекистана к рыночным отношениям вызвал необходимость скорейшего развития в стране рыночной инфраструктуры, как залога успешного развития рыночных реформ.

В целом, рыночная инфраструктура республики была сформирована к 1996 году. Были созданы: новая банковская, финансовая, налоговая системы. Стали организовываться страховые компании, аудиторские и консалтинговые компании. лизинговые компании. Были созданы условия и основы для функционирования рынка ценных бумаг (РЦБ).

Процесс формирования рыночной инфраструктуры в Узбекистане следует подразделять на два этапа: первый этап с 1991 по 1995 годы - этап преобразования, когда стали создаваться основные элементы рыночной инфраструктуры. Характерной чертой первого этапа стало создание нормативно - правовой базы и новых элементов рыночной инфраструктуры, а именно: бирж, двухуровневой

банковской системы, сети небанковских кредитных учреждений, депозитариев, консалтинговых фирм и др. Второй этап, начало которого датируется 1996 годом, продолжается и по настоящее время. Этот этап можно назвать этапом становления и дальнейшего развития всего комплекса элементов рыночной инфраструктуры.

Дальнейшая либерализация экономики, - отмечает Президент Узбекистана Ислам Каримов, - невозможна без соответствующего развития рыночной инфраструктуры – финансово - банковской системы, лизинговых, аудиторских, страховых, инжиниринговых и других структур, которые создают условия для действенного функционирования рыночного механизма.

Ключевые понятия и термины

Инновация - вложение средств в экономику, обеспечивающее смену поколений техники и технологии, новая техника, технологии, являющаяся результатом научно-технического прогресса.

Консигнация - форма продажи товаров через консигнационные склады посредников, когда право собственности на товар, поступивший на склад посредника, остается за поставщиком (консигнатором) до момента продажи товара покупателю.

Лизинг – специфическая форма финансирования капитальных вложений в основные фонды при посредничестве специализированной лизинговой компании, которая приобретает для третьего лица право собственности на определенный товар и сдает его ему в аренду на условиях краткосрочного, долгосрочного и среднесрочного кредита.

Вопросы для самоконтроля

1. Для чего нужно знать структуры рынка?
2. В чем смысл деления рынка по объектам рыночных отношений?
3. Что входит в структуру рынка по субъектам рыночных отношений ?
4. В чем сущность географического строения рынка?
5. Для чего нужна рыночная инфраструктура?
6. Что представляет собой регулятивная инфраструктура?
7. Какую роль играет реклама в современной рыночной экономике?
8. В чем состоят основные задачи дальнейшего совершенствования рыночной инфраструктуры в республике Узбекистан?

7. СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ. РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ

- 1. Понятия спроса и его дифференциация. Закон спроса.**
- 2. Понятия предложения. Закон предложения.**
- 3. Возникновения и сущность рыночного равновесия.**

Состояние рыночной экономики, механизм её развития анализируются с помощью таких понятий как спрос и предложение. Наряду с изученными нами экономическими категориями товарно-денежных отношений, составляющих остов рыночной экономики, в данной теме нам предстоит более подробно познакомиться с такими важными категориями рыночных отношений как «спрос» и «предложение», «рыночное равновесие» и проследить их роль и значение в условиях современного рынка. По сути дела любая система рыночных отношений должна базироваться на следующих основных элементах товарно-денежных отношений коими являются цена, спрос, предложение и конкуренция, потому что именно с помощью спроса и предложения, конкуренции и механизмов ценообразования в условиях рыночных отношений решаются ключевые вопросы что производить, как производить, для кого производить.

1. Понятие спроса и его дифференциация. Закон спроса

Спрос - это экономическая категория, присущая товарному производству и проявляющаяся в сфере обмена. Спрос выражает платежеспособную потребность в материальных благах, товарах и услугах, складывающуюся из множества требований конкретных потребителей, постоянно изменяющихся и отличающихся большим разнообразием.

Спрос это потребность, обеспеченная деньгами. Платежеспособный спрос, обеспеченный деньгами покупателей является связующим звеном между производством и потреблением, что определяет важность его изучения и прогнозирования в маркетинговой стратегии фирмы.

Размер и структура спроса определяются совокупностью экономических, социальных, политических, демографических и культурных факторов, и в том числе: размером национального дохода, характером его распределения, уровнем жизни населения, поведением покупателей, уровнем рыночных цен.

Рынок реагирует только на платежеспособную потребность. Спрос показывает то количество продукта, которое потребители готовы купить, исходя из имеющихся у них средств по приемлемой цене. Спрос показывает то количество товаров, которое (при прочих равных условиях) могут быть приобретено при разных ценах. Цена и спрос это тесно связанные между собой категории рыночной экономики, поэтому масштабы спроса можно рассматривать и как цены, по которым потребители готовы купить те или иные товары.

В рыночной экономике цена определяет, в каком количестве люди купят тот или иной товар. Чем выше цена товара, тем (при прочих равных условиях) меньшее его количество приобретут потребители, а если цена будет, ниже, то приобретать его, будут больше.

Между рыночной ценой товаров и услуг и величиной спроса на них, при прочих равных условиях существует определенная зависимость, которая называется шкалой спроса или кривой спроса. В этом заключается сущность закона спроса.

Для примера рассмотрим шкалу спроса товара X, где мы сможем установить, какое количество товара купят потребители.

Таблица 1.

Шкала спроса для товара X

	Цена в суммах за упаковку	Величина спроса за упаковку
A	500	1000
B	400	2000
C	300	3000
D	200	4000
E	100	5000

Так, при цене в 500 сумов за упаковку, потребители купят 1000 упаковок, по более низкой цене их купят больше, так при цене 400 сумов купят 2000 упаковок, при еще более низкой цене в 200 сумов будет куплено 4000 упаковок, а при цене в 100 сумов - 5000 упаковок. По каждой рыночной цене потребители захотят купить определенное количество упаковок, а при уменьшении цены будет возрастает величина спроса. Данные таблицы показывают, что между ценой и величиной спроса существует обратная связь, которая называется законом спроса.

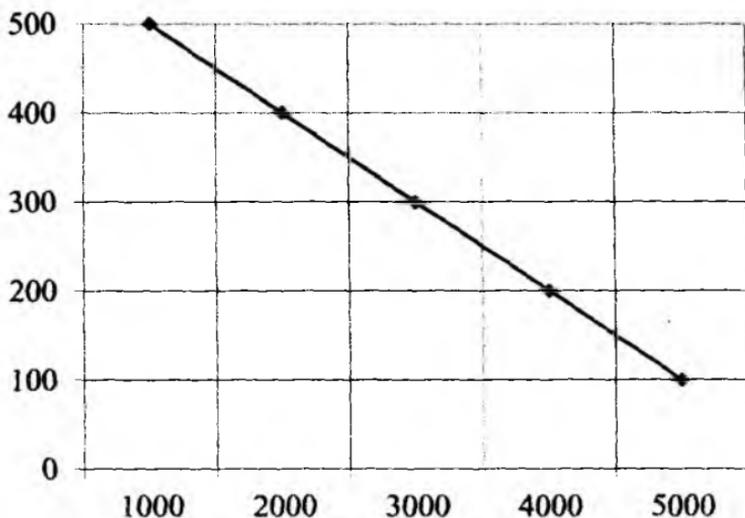


Рис 1. Кривая спроса товара X.

Существования закона спроса подтверждено следующими обстоятельствами:

во-первых, обычно потребители действительно покупают данного продукта больше по низкой цене, чем по высокой. Например, нередко фирмы проводят так называемые «распродажи» продавая те или иные товары по более низким ценам. Это свидетельствует о том, что представители этих фирм верят в закон спроса. Предприятия же сокращают свои товарные запасы путем снижения цен, а не повышения;

во-вторых, в любой данный период времени каждый покупатель товара получает меньше удовлетворения или выгоды, или полезности от каждой последующей единицы приобретаемого товара. А поскольку потребление подвержено действию принципа убывающей предельной полезности, согласно которому каждая последующая единица данного товара приносит потребителю все меньше и меньше удовлетворения, - потребители покупают дополнительные единицы товара лишь при условии снижения цены на него;

в-третьих, закон спроса можно объяснить эффектами дохода и замещения. Так, эффект дохода указывает на то, что при более низком уровне цен, потребитель может позволить себе купить

большее количество данного товара, не отказывая себе и в приобретении альтернативных товаров. Таким образом, снижение цены товара увеличивает покупательную способность денежного дохода потребителя, а это, в свою очередь, способствует тому, что он в состоянии купить большее количество данного товара, чем прежде. Более высокая цена дает обратный результат, а именно - эффект замещения выражается в том, что при более низкой цене у потребителя появляется стимул приобрести дешевый товар вместо аналогичных товаров, которые в данный момент относительно дороже. Как известно потребители склонны заменять дорогие продукты более дешевыми. Эффект дохода и замещения совмещаются и приводят к тому, что у потребителя возникает возможность и желание приобретать большее количество товара по более низкой цене.

Цена служит самой важной детерминантой количества любого приобретаемого товара. Но кроме цены, или «ценового фактора», существуют и другие факторы, которые влияют на спрос. Они известны в экономической теории как неценовые факторы или детерминанты. При их изменении происходит сдвиг кривой спроса. Так, если покупатели изъявляют стремление, желание и способность покупать большее количество данного товара по каждой из возможных цен, то это означает, что произошло увеличение спроса и кривая спроса сдвигается вправо. Уменьшение спроса происходит тогда, когда из-за изменения в одной его детерминанте (или более), потребители покупают меньшее количество товаров по каждой из возможных цен, это ведет к сокращению спроса и смещению кривой спроса влево.

Кроме ценового фактора на спрос влияют и неценовые факторы или детерминанты, а именно:

1. Потребительские вкусы и предпочтения. Благоприятное для данного вида товара изменение потребительских вкусов или предпочтений, которые обычно вызываются рекламой или любыми другими способами продвижения товаров и услуг, будет означать возрастание спроса по каждой цене. Неблагоприятные перемены в предпочтениях покупателей вызовут уменьшение спроса и смещение кривой спроса влево. Технологические изменения в виде появления нового продукта способны привести к изменению потребительских вкусов. Например, появление цифровых технологий изменили потребительский вкусы и увеличили спрос на телевизоры,

видеокамеры, фотоаппараты и т.п., или стремление значительной части населения к здоровому образу жизни повышает спрос на спортивные и туристические товары.

2. Число покупателей. Увеличение на рынке числа покупателей обуславливает повышение спроса, а уменьшение числа потребителей сопровождается сокращением спроса. Так, например, переход в автомобильной промышленности на выпуск более дешевых, но комфортабельных автомобилей повысит спрос на них массового потребителя. Снижение уровня рождаемости и миграционные процессы снижают спрос на детские дошкольные учреждения.

3. Доход. В воздействии на спрос изменений денежного дохода потребителей есть несколько интересных моментов. Так, в отношении большинства товаров повышение дохода приводит к увеличению спроса.

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

Товары, спрос, на которые изменяется в противоположном направлении, то есть возрастает при снижении доходов, называются товарами низшей категории. Например, увеличение доходов повышает спрос на такие товары как мясные и колбасные изделия, новая обувь и одежда, и, наоборот, снижает спрос на такие товары низкой категории как мясные субпродукты, дешевые овощи, поношенная одежда, реставрированные запчасти к авто и бытовой технике.

4. Цена на сопряженные товары. Приведет ли изменение цены на сопряженный товар к повышению или снижению спроса на рассматриваемый продукт, зависит от того, является ли этот родственный товар заменителем нашего продукта или сопутствующим ему. Когда два продукта взаимозаменяемы, между ценой на один из них и спросом на другой существует прямая связь. Когда два товара являются взаимодополняющими, между ценой на один из них и спросом на другой существует обратная связь. Многие пары товаров являются самостоятельными товарами, изменение цены на один очень мало влияет на изменения или вовсе не повлияет на спрос на другой.

Например, снижение тарифов на авиаперевозки сокращает спрос на железнодорожный транспорт или автобусные поездки; сокращение цены на автотранспорт повышает спрос на запчасти, аксессуары и бензин.

5. Ожидание. Потребительские ожидания относительно будущих цен на товары и услуги, наличие товаров и будущего дохода способны изменить спрос. Ожидание падения цен и снижения доходов ведет к сокращению текущего спроса на товары. Ожидание повышения цен ведет к повышению спроса на те или иные товары. Например, ожидание повышения цен на бензин, резко повышает спрос на него и приводит к многочисленным очередям на АЗС, или же неблагоприятные климатические условия порождает ожидания в будущем более высоких цен на рис и тем самым повышает текущий спрос на него.

Изменение спроса на какой-либо товар под влиянием экономических и социальных факторов, связанных с изменением цен представляет собой эластичность спроса. Спрос может быть эластичным, если процентное изменение его объема превышает снижение уровня цен, и неэластичным, если степень снижения цен выше прироста спроса.

Согласно закону спроса, потребители при снижении цен будут приобретать большее количество продукции, тем не менее, степень реакции потребителей на изменение цены может значительно варьироваться от продукта к продукту.

Концепция ценовой эластичности используется для определения чувствительности потребителей к изменению цены. Если небольшие изменения в ценах приводят к значительным изменениям в количестве покупаемой продукции, то такой спрос называют эластичным.

Отношение изменения спроса к цене, вызвавшей, это изменение называется коэффициентом эластичности.

$$\text{Эс} = \frac{\text{изменение спроса}}{\text{изменение цены}}$$

2. Понятие предложения. Закон предложения

От анализа спроса нам следует перейти к анализу предложения. Предложение товаров, это количество товаров, предлагаемых для реализации на рынке в определенный момент или период времени. В стоимостном выражении предложение представляет сумму рыночных цен этих товаров.

Зависимость между рыночными ценами и количеством продукции, которое производители готовы произвести и продать, называется графиком или кривой предложения. Предложение на рынке обычно включает в себя ряд условий, при которых, предприятия производят и продают свою продукцию. Шкала предложения показывает, как зависит величина (объем) предложения товара от его цены, при прочих равных условиях, таких как издержки производства, цены на сопутствующие (сопряженные) блага и политика государства.

Шкала предложения и кривая предложения показывают зависимость, при прочих равных условиях, между рыночной ценой и количеством товара, который хотят произвести и продать производители.

Таблица 2.

Шкала предложения для товара X

	Цена в суммах за упаковку	Величина предложения за упаковку
A	500	5000
B	400	4000
C	300	3000
D	200	2000
E	100	1000

Как видно из данных таблицы 2, чем выше цена, тем больше товаров по ней предлагает товаропроизводитель. Эти же данные свидетельствуют о прямой зависимости между ценой и количеством предлагаемого товара. Эта прямая связь и представляет закон предложения, который можно представить следующим графиком.

При определении факторов, определяющих кривую предложения и стратегии производителей товаров и услуг, следует учитывать, что производители выпускают товары и предоставляют услуги главным образом для получения прибыли - это делается ими не для личного удовольствия или некоего милосердия, а для личного обогащения. Так, например производитель сыра выпустит его больше по более высокой цене, так как это принесет ему прибыль, и наоборот, если цена на тот же сыр не будет покрывать рас-

ходов на его производство, производитель перейдет на выпуск какого-либо другого товара или продукции, которые будут выгодны для него с точки зрения прибыли. Это, в свою очередь, свидетельствует о том, что одним из важнейших элементов, лежащих в основе кривой предложения являются производственные затраты, или издержки производства. Если производственные затраты ниже рыночных цен, то товаропроизводителям выгодно поставлять по этим ценам товары в больших количествах. Если же затраты становятся высокими по сравнению с ценой, объем выпуска товаров снижается, а товаропроизводители переключаются или на выпуск других товаров, или же вообще уходят из бизнеса.

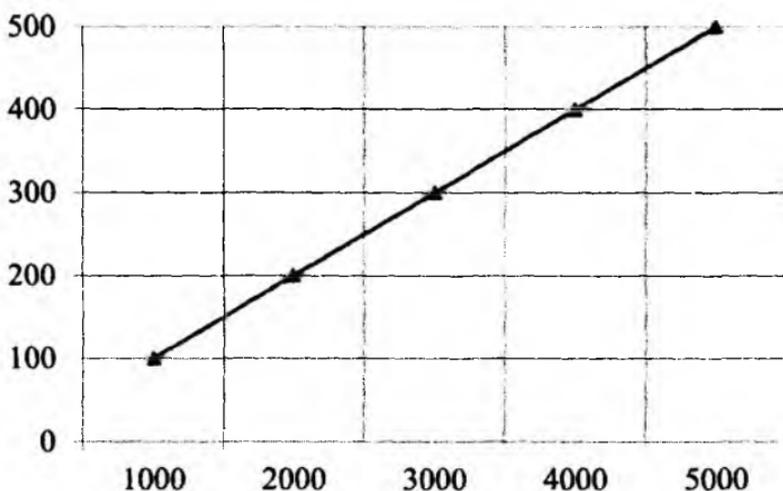


Рис 4. Кривая предложения товара X.

Как известно, производственные затраты (издержки) прежде всего определяются ценами на ресурсы и техническим прогрессом. Это, в свою очередь, позволяет нам прийти к выводу о том, что кроме цены на уровень предложения воздействуют и неценовые факторы, а именно:

1. Изменение цен на ресурсы, которые тесно связаны с издержками производства, т.е. ценами на ресурсы. Так, повышению цен на ресурсы увеличивает издержки, а снижение цен - понижает. Например, повышения цен на сортовую древесину повысит из-

держки краснодеревщиков и сократит предложение высококачественной мебели, наоборот снижение цен на ДСП и менее ценные породы дерева будет способствовать предложению наборов мебели, выпущенных из этих материалов.

2. Изменение технологии, приводит к более эффективному использованию ресурсов и снижению затрат. Например, применение промышленных роботов на сборке кузовов легковых автомобилей позволяет владельцам заводов или компаний высвободить большое количество рабочих-сварщиков, сократив издержки на выплату им заработной платы, и увеличить предложение автомобилей.

3. Размер налогов и дотаций. Что касается налогов, то это является для предпринимателей ощутимой статьей расходов. Поэтому снижение налоговых ставок будет способствовать увеличению объемов производства и наращиванию предложения. Например, в 2009 году в Узбекистане за счет предоставления налоговых льгот и преференций в распоряжении хозяйствующих субъектов остались средства на сумму свыше 500 миллиардов сумов, которые были направлены на пополнение оборотных средств, техническое перевооружение производства, освоение новых видов продукции, материальное стимулирование работников.

Дотации и субсидии по сути дела, являются своего рода дополнительными капиталовложениями в производство, что так же способствует увеличению объемов предложения.

4. Изменения цен на другие товары так же влияет на размеры предложения. Например, снижение цен на рожь сократит ее посевные площади, а следовательно и предложение. В то же время посевы более дорогой пшеницы увеличатся, так же как и увеличится объем ее предложения.

5. Изменения ожиданий. Ожидания в изменениях цен в будущем могут повлиять на размеры предложения. Так, например, увеличение объемов производства винограда в Италии, Франции и Испании может снизить цены на вино. Поэтому владельцы винных складов и магазинов будут стремиться увеличить предложение вина уже сегодня, чтобы получить большую выручку.

6. Изменение числа продавцов их увеличение или сокращение ведет к изменению количества предлагаемых товаров, так увеличение производителей сотовых телефонов увеличивает их предложение. А сокращение производства отдельных моделей фотоаппаратов типа «Киев», «Зенит-Е» по сравнению с современными циф-

ровыми фотокамерами, сокращает их предложение, не смотря на высокие технические характеристики этих фотокамер.

Товаропроизводители постоянно меняют набор предлагаемых ими товаров и услуг. В основе изменений в поведении предложения лежат следующие обстоятельства:

-предложение меняется, когда изменяется любой из факторов, воздействующих на него, кроме цены.

Применительно к кривой предложения мы предполагаем, что при каждой рыночной цене, предложение возрастает (или сокращается), когда возрастает (или сокращается) величина предложения. Изменения предложения вызывается под влиянием одного из выше перечисленных факторов и кривая при этом смещается вправо (при увеличении предложения) или влево (при его уменьшении).

3. Возникновение и сущность рыночного равновесия

Рассматривая в предыдущих вопросах сущность спроса и предложения, мы установили, какое количество товара потребители приобретают по той или иной цене. Мы так же узнали, что потребителям требуется разное количество различных товаров и услуг, так как оно является функцией цен соответствующих товаров. Аналогично производители будут поставлять те или иные товары в разных количествах, в зависимости от их цены.

Объединяя, в данном вопросе эти тесно взаимосвязанные друг с другом экономические категории, мы установим, что взаимодействие спроса и предложения друг с другом порождает равновесную цену и равновесный объем, или рыночное равновесие.

Рыночное равновесие достигается при той цене и том количестве, когда величина спроса и предложения находится в равновесии. При равновесной цене число покупателей готовых купить, равно количеству продавцов готовых продать товары и услуги. Причиной этого равновесия является следующее: когда спрос и предложение находится в равновесии, нет никаких причин для падения и роста цены до тех пор, пока все прочие условия остаются равным.

Для большей ясности рассмотрим пример с товаром X, чтобы проследить, как спрос и предложение определяют рыночное равновесие.

Соответствие спроса и предложения товара X.

	Возможные цены (Сум за упаковку)	Величина спроса (упаковок)	Величина Предложения (упаковок)	Состояние рынка	Давление на цену
A.	500	3000	6000	излишек	В сторону снижения
B.	400	2000	5000	излишек	В сторону снижения
C.	300	3500	3500	равновесие	Нейтральное
D.	200	3000	2500	недостаток	В сторону повышения
E.	100	2000	0	недостаток	В сторону повышения

Для того, чтобы найти рыночную цену и количество, мы определяем цену, по который величина спроса совпадает с величиной предложения.

Так, если проследить данные строки А, мы заметим, что при цене в 500 сум. за упаковку товара, эта цена продержится недолго, по этой цене производители захотят продать 6000 упаковок, тогда как покупатели захотят купить лишь 3000. величина предложения при цене в 500 сум. превысит величину спроса и это приведет к образованию излишков товара X в торговых точках. А в связи с тем, что слишком большое количество товара X привлекает слишком мало покупателей, цена на них будет падать.

Как показывают данные строки С, только при равновесной цене в 300 сум. за упаковку величина предложения будет равна величине спроса.

При слишком низкой цене может возникнуть дефицит товара, и его цена будет расти, при слишком высокой цене может возникнуть излишек (избыток) товаров, который будет снижать цену. Рассмотрим теперь ситуацию при цене 200 сум. за упаковку, как она повлияет на положение дел на рынке, и улучшит ли она ситуацию?

Строка D показывает, что при такой цене потребление значительно превысит производство, и товар X будет стремительно реализован, запасы его начнут иссякать, что в свою очередь приведет к росту цены.

Данные строки С таблицы наглядно наказывают, что только равновесная цена в 300 сум. за упаковку, соответствует желанием потребителей, и в точности совпадает с объемами производства, которое соответствует желанием производителей, то есть спрос и предложение совпадают. Это говорит о том, что только при цене в 300 сум. и потребители и производители будут принимать согласующиеся решения.

При равновесной цене в 300 сум. цена не будет иметь тенденций к росту или падению, и количество товара X не будет ни увеличиваться, ни возрастать.

Равновесие между спросом и предложением можно представить в виде диаграммы, объединив кривые спроса и предложения.

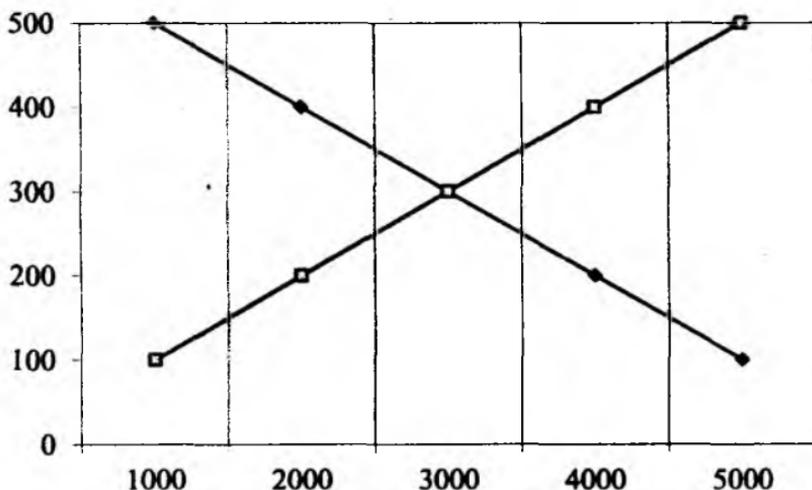


Рис 5. Образование равновесной рыночной цены.

Равновесная рыночная цена и равновесный рыночный объем находится на пересечении кривых спроса и предложения.

Опираясь на вышеизложенное, мы можем с уверенностью утверждать, что равновесные цены устанавливаются при таком соотношении спроса и предложения, когда:

1. Количество товаров, которые потребители могут и хотят приобрести соответствует тому их количеству, которые производители могут изготовить и продать.

2. Отсутствует тенденция изменения цен и количество товара.

3. Когда совпадают экономические интересы продавцов и покупателей в течении фиксированной единицы времени.

Понижение цены от ее равновесной точки и превышение спроса над предложением неизбежно вызывает дефицит, и наоборот, рост цены выше равновесной точки вызывает увеличение предложения над спросом, а следовательно создает избыток продукции. Это в принципе довольно частое явления в экономической жизни общества, свидетельствующее тому, что равновесие это не статичное, а скорее динамичное состояние экономики.

Колебание спроса и предложения, конкуренция приводят к рыночному равновесию. В состоянии равновесия спрос совпадает с предложением. Это, в свою очередь, приводит к тому, что в состоянии экономического равновесия субъекты хозяйствования — отдельные товаропроизводители, фирмы и покупатели не имеют стимулов к изменению своего экономического положения. В точке равновесия экономическое движение прекращается, а для его возобновления необходимы определенные внешние условия. Должны измениться технологии, уровень цен, ожидания и производителей и потребителей.

Равновесие, вызванное равенством спроса и предложения в реальной жизни крайне редко. Тем не менее, эта абстракция позволяет выявить наиболее важные закономерности функционирования рыночных механизмов.

Проблемы обеспечения рыночного равновесия в экономике Узбекистана весьма актуальны. Для их решения необходимо, прежде всего, добиться максимальной экономической свободы для хозяйствующих субъектов, добиваться эффективности исполнения антимонопольного законодательства и создавать полноценную конкурентную среду. Большую роль в обеспечении рыночного равновесия должно сыграть свободное ценообразование, свободный доступ к ресурсам субъектов малого и частного бизнеса. Очень важным условием, влияющим на рыночный спрос должно стать повышение платежеспособного уровня населения исходя из уровня его реальных доходов. Не менее важным моментом в решении этих проблем являются проблемы качества товаров и предоставляемых услуг. За годы рыночных реформ в республике проделана большая работа по наполнению отечественного рынка необходимыми товарами и услугами. В последние годы мы, практически, не сталкиваемся с проблемами такого порядка, как дефи-

цит товаров широкого потребления, продовольствия, бытового назначения и т.д. Так, в последние годы за счет процессов стимулирования производства потребительских товаров путем предоставления налоговых и таможенных льгот, упрощения процедур лицензирования, сертификации продукции предприятий по выпуску ТНП, уровень их производства возрос по сравнению с предыдущими годами. При этом наблюдается рост производства непродовольственных товаров в общем объеме производства. В республике увеличилось производство легковых автомобилей, холодильников и морозильников, кондиционеров, телевизоров, ковров и др. Несмотря на высокие темпы производства вышеперечисленных товаров спрос на них довольно высок, одной из причин этого является то, что они при высоких технологических характеристиках дешевле аналогичных импортных товаров. Очевидно, это один из стимулов к увеличению объема выпуска импортозамещающей продукции.

В республике ликвидирована централизованная система распределения материальных ресурсов на основе различных квот, лимитов и разрядок.

В числе первоочередных задач и приоритетов, отмечается нео

Ключевые понятия и термины

Спрос - экономическая категория рыночной экономики, проявляющаяся в сфере обмена. Спрос выражает платежеспособную общественную потребность в товарах и услугах складывающуюся из множества требований конкретных потребителей.

Предложение – заявление продавца о желании продать товар или услуги на определенных условиях. Количество товаров, предлагаемых для реализации на рынке в определенный момент или период времени.

Совокупный спрос - связь между совокупным объемам выпуска товаров, на который предъявлен спрос, и общим уровнем цен в экономике.

Дефицит - превышение спроса над предложением, нарушение экономического равновесия.

Эластичность спроса - изменения спроса на какой-либо товар под влиянием экономических и социальных факторов, связанных с изменением цен.

Спрос неэластичный – спрос, имеющий тенденцию оставаться неизменным, несмотря на изменение цены.

Спрос эффективный – оптимальный уровень спроса, при котором рыночная цена товара является приемлемой для потребителя, и одновременно удовлетворят интересы продавца.

Спрос потенциальный – спрос, определяемый покупательной способностью и числом потенциальных потребителей.

Спрос платежеспособный – спрос на товары и услуги, обеспеченный денежными средствами покупателей. Является связующим звеном между производством и потреблением, что определяет важность его изучения и прогнозирования в маркетинговой стратегии фирмы.

Вопросы для самоконтроля

1. Охарактеризуйте понятия: индивидуальный и рыночный спрос?
2. В чем заключается сущность закона спроса?
3. Что представляет собой эластичность спроса?
4. Перечислите и охарактеризуйте факторы, влияющие на величину предложения?
5. В чем заключается сущность закона предложения?
6. Какие факторы влияют на величину предложения?
7. В чем заключается особенность спроса и предложения на экономические ресурсы?
8. Что представляет собой рыночное равновесие?
9. Как влияет рыночное равновесие на экономику?
10. Перечислите основные направления обеспечения рыночного равновесия в Узбекистане.

8. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ КАПИТАЛ И ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ

- 1. Сущность предпринимательской деятельности.**
- 2. Виды и формы предпринимательства. Движение предпринимательского капитала.**
- 3. Маркетинг и менеджмент, их сущность и значение в предпринимательской деятельности.**

Проблемам развития предпринимательства и бизнеса уделяется огромное внимание во всех странах, и особенно в тех, которые отказались от стереотипов прежней тоталитарной системы централизованного планирования и управления экономикой, встав на путь рыночных реформ преобразований. В данной теме мы рассмотрим ряд вопросов о сущности и значении предпринимательской деятельности в условиях рыночной экономики.

1. Сущность предпринимательской деятельности

По мнению многих ученых экономистов в мировой экономической науке не существует общепринятого определения предпринимательства, но, тем не менее, предпринимательство это важнейший фактор производства и важнейшая экономическая категория рыночной экономики, ее основной движитель, без которого современную экономику невозможно представить.

Что же представляет собой современная предпринимательская деятельность, и что лежит в основе ее функционирования? Поскольку классического и общепринятого определения предпринимательской деятельности нет, попытаемся найти наиболее оптимальное определение этой важной экономической категории.

Предпринимательство это новаторский, антибюрократический стиль хозяйственного поведения, в основе которого лежат постоянный поиск новых возможностей, ориентация на инновации, умение привлекать и использовать для решения поставленных задач ресурсы из самых разнообразных источников. Организует и осуществляет предпринимательскую деятельность предприниматель, то есть лицо самостоятельно, творчески занимающееся хозяйственной деятельностью. Это одна из центральных фигур в социально-экономической деятельности современного общества, основанного на рыночной экономике.

В современной жизни понятие предприниматель тесно ассоциируется с понятием английского происхождения - "бизнесмен", эти понятия идентичны, так как понятие бизнесмен, в переводе с английского, подразумевает человека занимающегося бизнесом - дельца, предпринимателя, коммерсанта.

Будучи одним из важнейших субъектов рыночных отношений предприниматель стремится к наиболее полному и рациональному процессу реализации своей собственности и в первую очередь средств производства. Исходя из этого, мы вправе утверждать, что первым необходимым условием для развития предпринимательства являются отношения собственности, их многообразие и многоукладная экономика. Предприниматель не нуждается ни в чьих указаниях, и не терпит внешнего вмешательства в процесс своей хозяйственной деятельности, но в то же время он должен самореализовываться в определенном правовом поле, а его деятельность не должна наносить вреда обществу и государству.

В современных условиях рыночной экономики экономическая теория рассматривает три основные формы предпринимательской деятельности, а именно:

- А. Частное предпринимательство.
- В. Коллективное предпринимательство.
- С. Государственное предпринимательство.

Любая предпринимательская деятельность может развиваться и функционировать при наличии в государстве определенных условий и при соблюдении определенных принципов, отличающих предпринимательскую деятельность от других видов деятельности человека.

К основным принципам предпринимательской деятельности следует отнести:

- свободу предпринимателя в использовании принадлежащего ему имущества для осуществления любой избранной им производственно-коммерческой деятельности, не противоречащей действующему законодательству страны;
- самостоятельность предпринимателя в производственно-коммерческой деятельности и в распоряжении ее результатами;
- равноправие перед законом всех видов производственно-коммерческой деятельности всех предпринимателей независимо от форм собственности;
- добровольность осуществления предпринимательства и найма работников, декларирования, форм отчетности о доходах

перед налоговыми органами независимо от источников и способов их получения;

➤ установленная законом ответственность предпринимателей за сокрытие доходов.

Выше отмечено, что одним из необходимых условий развития предпринимательства являются многообразие форм собственности и многоукладная экономика, кроме этого к основным условиям осуществления и развития предпринимательской деятельности следует отнести:

➤ относительную обособленность и экономическую свободу предпринимателей;

➤ наличие рыночного пространства;

➤ развитую систему товарно-денежных отношений.

Одной из отличительных черт предпринимателей является умение рисковать. Основная экономическая функция предпринимательского риска состоит в приведении предложения в соответствии со спросом на различных рынках товаров и услуг. Фактически предприниматель, по образному выражению А.Смита, выступает как собственник, идущий на экономический риск ради реализации какой-либо коммерческой идеи и получения прибыли.

С экономической точки зрения предпринимательство можно и следует рассматривать в следующих трех аспектах:

➤ как экономическую категорию рыночной экономики;

➤ как метод хозяйствования, главным условием которого является самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов, наличие у них определенной совокупности прав и свобод, гарантированных государством;

➤ как особый тип экономического мышления, который характеризуется совокупностью оригинальных взглядов и подходов к принятию решений, которые реализуются в практике хозяйственной деятельности.

2. Виды и формы предпринимательства. Движение предпринимательского капитала

Все многообразие предпринимательской деятельности в экономической литературе выделено в следующие основные виды экономической деятельности в зависимости от ее содержания и связи с основными стадиями общественного воспроизводства.

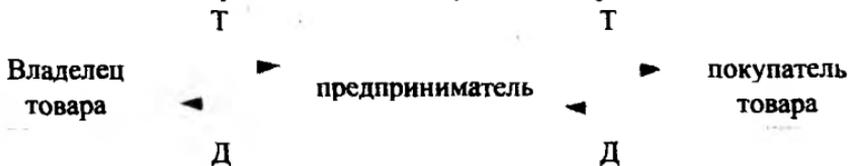
Производственное предпринимательство. Его основу составляет производство любой направленности - материальное, интеллектуальное, творческое. В этом виде предпринимательства, предприниматель использует в качестве факторов производства собственные или приобретаемые средства производства и нанимает работников. Он организует производство, приобретая необходимые технологии, привлекает для этих целей дополнительные денежные средства в виде кредитов или инвестиций и приступает к выпуску востребованных на рынке товаров и услуг для их последующей реализации потребителям или торговым фирмам. В основе производственного предпринимательства лежит изготовление материальных и духовых благ.

Этот процесс можно представить в виде схемы движения предпринимательского капитала:



Коммерческое предпринимательство осуществляется главным образом в сфере обращения. В данном виде предпринимательства бизнесмен выступает в роли коммерсанта, продавая готовые товары, которые не являются результатом его производственной деятельности, а приобретаются им у других лиц. Между бизнесом в сфере производства и в сфере обращения существует тесная взаимосвязь, так как произведенные товары необходимо обменивать на другие товары или деньги.

Схема движения капитала в коммерческом предпринимательстве может быть представлена следующим образом:



Финансовое предпринимательство - представляет собой особый вид коммерческого предпринимательства, объектом купли - продажи в котором выступают деньги, иностранная валюта и ценные бумаги. В сферу деятельности финансового предпринимательства входит широкий круг операций по купле - продаже иностранной валюты, по обмену на деньги ценных бумаг, их обмену на валюту и т.д.

Схематично движение предпринимательского капитала при финансовом предпринимательстве выглядит следующим образом:



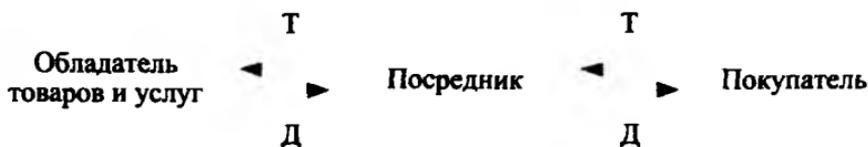
Страхование предпринимательство, его смысл состоит в гарантиях предоставляемых предпринимателем страхователю за определенную плату компенсацию возможного ущерба имуществу, ценностям, жизни в результате непредвиденных обстоятельств. Этот вид предпринимательства можно представить как особую форму финансового предпринимательства, суть которого заключаются в том, что предприниматель получает страховой взнос, который может быть возвращен только при наступлении страхового случая. Например, пожара, наводнения, крушения железнодорожного состава и т.д.

Движение предпринимательского капитала в страховом предпринимательстве можно представить следующим образом:



Посредническое предпринимательство основывается на предоставлении посреднических услуг между владельцами товаров и услуг и потенциальными покупателями. Предприниматели, специализирующиеся на посреднических услугах сводят вместе

владельцев товаров или услуг с покупателями за определенный процент от совершаемых сделок. Схематично движение капитала при посредническом бизнесе можно представить следующим образом:



Разнообразие видов предпринимательской деятельности, предполагает наличие различных видов организационных форм предпринимательства, а именно: индивидуальной, партнерской и корпораций.

Индивидуальная предпринимательская деятельность базируется на индивидуальной трудовой деятельности, представляющей собой общественно полезную деятельность граждан по производству товаров и оказанию платных услуг населению, не связанную их трудовыми отношениями с государственными, кооперативными и другими общественными предприятиями.

Индивидуальное предпринимательство осуществляется гражданами на основе реализации принадлежащей им собственности. Индивидуальные предприниматели сами организует свое производство, сами им управляют, и будучи единоличными собственниками сами присваивают полученный доход, распоряжаясь им по своему усмотрению. Это самая простая, но вместе с тем весьма значимая в условиях рыночной экономики форма предпринимательства, обеспечивающая рынок многочисленными товарами и услугами.

Товарищество представляет собой объединение закрытого типа, включающее ограниченное число участников, которые осуществляют совместную производственно - коммерческую деятельность на основе долевой собственности и непосредственным участием в управлении.

Партнерство есть юридическая форма организации предприятия. Это своеобразное промежуточное звено между индивидуальным (семейным) предприятием и компанией с ограниченной ответственностью. Партнерство представляет собой совместное предприятие, объединяющее нескольких физических или юридических лиц, которые участвуют в нем не только своим капиталом,

но и своим трудом. В партнерстве, в отличие от акционерных компаний, его члены несут неограниченную солидарную ответственность по всем долгам и обязательствам предприятия. Для партнерства законодательством предусмотрены более упрощенные, чем для акционерных компаний, правила и нормы, регулирующие порядок их образования и роспуска, их деятельности и отчетности.

Третьей организационной формой предпринимательства является корпорация. Корпорация - это форма юридического лица в виде общества с участием двух и более акционеров. Это объединение, основанное на долевом участии его членов, юридические права и обязанности которого обособлены от прав его участников.

Корпорация несет ответственность по обязательствам и имеет ограниченную стоимость выпущенных акций. Корпорация обладает правом от своего имени производить товары и услуги, заключать контракты, получать и предоставлять займы и совершать любые другие гражданские и хозяйственные действия.

Для корпораций характерны ограниченная ответственность, максимальная ставка налога на прибыль, двойное налогообложение, так как налогом облагается прибыль и дивиденды по акциям, принятие управленческих решений простым большинством голосов, а так же свобода акционера распоряжаться своей долей акционерного капитала.

У всех видов производственного предпринимательства есть одно общее начало. Это структура где и осуществляется непосредственно вся производственная деятельность. Внутри этой структуры хранятся запасы сырья, установлены производственные мощности, складирована готовая продукция, находятся офисы управления производством, трудятся работники производящие те или иные виды благ, разрабатываются новые проекты, конструируются новые виды изделий, имеются свои торговые точки - магазины, супермаркеты и др., все это объединено в единое предприятие - фирму.

Фирма-это предприятие, компания или другой вид хозяйственной организации, преследующей коммерческие цели. В качестве фирм могут выступать как отдельные предприниматели, так и коллективные образования - союзы, общества и т.п.

Фирма-то своеобразная вывеска, название, наименование, под которым предприятие или комплекс предприятий выступают в качестве самостоятельного субъекта хозяйственной деятельности.

Известные в мире бизнеса фирмы, завоевавшие устойчивый имидж и доверие потребителей могут получать прибыль и за счет предоставления права другим хозяйствующим субъектам пользоваться фирменным блоком своей фирмы. Это возможно по системе франчайзинга

К основным формам фирм следует отнести:

- частные фирмы, осуществляющие производственно - коммерческую деятельность отдельными лицами или группой лиц, в соответствии с действующим законодательством, с целью получения личного дохода или прибыли под свой риск, имущественную ответственность и привлечением труда по найму. Частному предприятию присваивается собственное наименование с указанием организационно – правовой формы и фамилии собственника, например, «ЧП Гулямов»;

- *общества с ограниченной ответственностью (ООО)* состоящие из одного или нескольких человек, число которых ограничено, и уставный капитал которых разделен на доли определенных размеров. Участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут рисков убытков общества, в пределах внесенных ими вкладов. Принцип организации таких компаний был впервые введен в Великобритании в 1985 году. Фирмы или общества с ограниченной ответственностью обозначаются общепринятой аббревиатурой - "ООО".

- *акционерные общества* – форма концентрации капитала и основная организационная форма крупного предприятия. В уставе акционерного общества фиксируются цели общества, размер капитала, порядок управления, структура руководящих органов и др. Высшим органом является общее собрание акционеров, текущими делами руководят правление, наблюдательный совет и совет директоров.

Участники акционерного общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков только в пределах стоимости принадлежащих им акций. Капитал образуется путем объединения многих индивидуальных капиталов и денежных доходов посредством выпуска акций и облигаций, а затем увеличивается за счет прибыли. Акционерные общества могут быть закрытого типа – когда акции принадлежат нескольким лицам (предприятиям) и не могут быть проданы на свободном рынке, и открытого типа, когда акции свободно продаются и покупаются.

- *концерн* – фирма, предприятие, крупное объединение фирм, основной деятельностью которых является промышленное производство, имеющее собственный мощный сбытовой аппарат в лице торговых филиалов и разветвленную структуру входящих в концерн фирм, объединенных через систему участия.

После обретения государственной независимости и перевода национальной экономики на рельсы рыночных реформ, в Узбекистане огромное влияние уделяется проблем становления и развития предпринимательства во всех сферах национальной экономики. За годы независимости наметилась устойчивая тенденция развития предпринимательства и особенно малого и частного бизнеса, создания совместных предприятий с участием зарубежных партнеров. С каждым годом увеличивается количество компаний и фирм, работающих преимущественно на местном сырье.

Активные процессы развития предпринимательства в Узбекистане развиваются не стихийно и не на пустом месте. Их становлению и развитию способствует наличие в Узбекистане мощный правовой базы, способствующей развитию предпринимательства и защите его интересов. Так, развитие предпринимательства в Узбекистане регламентируется такими законами как: «О предприятиях в Республике Узбекистан» «О предпринимательстве», «О предприятиях в Республике Узбекистан», «О хозяйственных обществах и товариществах», «О ценных бумагах и фондовый бирже», «Об ограничении монополистической деятельности», а так же соответствующими, решениями и другими нормативными актами Президента и Правительства Республики Узбекистан.

В числе важнейших приоритетов дальнейшего развития республики особо выделен приоритет о необходимости углублять и расширять масштабы работы по развитию малого бизнеса и фермерства..

3. Маркетинг и менеджмент, их сущность и значение в предпринимательской деятельности

Современная рыночная экономика неразрывно связана с такими понятиями как маркетинг и менеджмент. Это сравнительно новые понятия в системе товарно-денежных отношений, но уже прочно занявшие свои позиции, как определенные формы и методы осуществления хозяйственной и производственно-коммерческой деятельности.

В экономической литературе как отечественной, так и зарубежной можно найти около 200 определений экономической категории маркетинг. Мы, в свою очередь, попытаемся выбрать наиболее оптимальные и емкие формулировки сущности и смысла маркетинга как системы хозяйствования и метода решения коммерческих проблем.

Прежде всего, это комплексная система организации производства и сбыта различных товаров и услуг на фирменном уровне, ориентированная на более полное удовлетворение спроса конкретных потребителей, и получения на этой основе высокой прибыли. Цель маркетинга – обеспечение устойчивой прибыльности фирмы в заданных границах времени. Маркетинг можно рассматривать и как комплекс организационно-технических функций предприятия, связанных с реализацией товаров и услуг.

Видный американский ученый - маркетолог Филипп Котлер определяет маркетинг как вид человеческой деятельности, направленный на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена. А по определению ученых Академии Управления России: маркетинг представляет собой комплекс, систему мероприятий по изучению рынка, управлению производством конкурентоспособных товаров и услуг и их эффективным сбытом с целью получения прибыли или другого коммерческого эффекта.

Большинство ведущих зарубежных компаний и фирм, прежде всего, используют маркетинг потому, что он позволяет решить рыночные проблемы наиболее рациональным путем, максимально использовать фирме производителю свои рыночные возможности для получения максимальных прибылей, а так же – строить и прогнозировать свою деятельность на рынке с учетом предполагаемых тенденций развития.

В основе понятия «маркетинг» лежит термин «рынок», а это в наиболее обобщенном виде подразумевает рыночную деятельность хозяйствующих субъектов.

Маркетинговая деятельность должна обеспечивать:

- поступление надежной, своевременной, достоверной информации о рынке;
- информацию о структуре и динамике конъюнктурного спроса;
- информацию о вкусах и предпочтениях покупателей;
- информирование производителя о необходимости создания

такого товара или набора товаров, который удовлетворял бы потребности рынка лучше, чем товары или их наборы конкурентов:

- оказание необходимого воздействия на потребителя, на спрос, на рынок, и обеспечивающие максимальный контроль сферы реализации.

Маркетинг имеет цель-обеспечение устойчивой рентабельности в заданных границах времени, это в свою очередь определяет необходимость долгосрочного (на 5-7 лет) прогнозирования всей маркетинговой ситуации от платежеспособной потребности (спроса), до собственных возможностей фирмы в заданной перспективе.

Исходя из концепции маркетинга и его сущности, которые коротко можно представить как целевую ориентацию и комплексность, слияние воедино всех отдельных составляющих маркетинговой деятельности, можно определить основные функции маркетинга фирмы с учетом использования опыта ведущих зарубежных компаний:

- сбор информации и маркетинговые исследования;
- планирование ассортимента товаров и услуг;
- сбыт и стимулирование сбыта;
- определение целей и стратегии предприятия;
- изучение и прогноз рынка;
- оценки собственных возможностей и ресурсов, их связь с целями и стратегиями на текущую и далекую перспективу;
- разработка тактики и ее связь со стратегией;
- разработка программы маркетинга деловой активности;
- анализ и контроль выполнения маркетинговой программы;
- разработка структуры управления маркетинговой деятельностью.

Первыми четырьмя пунктами в основном ограничиваются функции маркетинга зарубежных фирм и компаний.

Процессы управления механизмами современной экономики во всех ее сферах неразрывно связаны с понятием менеджмент. Термины «менеджер» и «менеджмент» не смотря на свое англо-американское происхождение, прочно вошли в наш быт и словарный запас. Они вытеснили собой такие понятия как, «управляющий», «управленческая деятельность», «исполнительный директор», «руководитель», «руководство», «управление».

Вид разнообразной управленческой, организаторской и про-

чей деятельности, связанной с решением управленческих задач получил в Америке название «менеджмента». Это означает самостоятельный вид профессиональной деятельности, направленной на достижение в ходе любой хозяйственной деятельности фирмы, действующей в условиях рыночной экономики, определенных намеченных целей, путем рационального использования материальных и трудовых ресурсов, с применением принципов, функций и методов механизма менеджмента.

В сферу деятельности менеджмента входят:

- изучение рынка (спроса, потребления), т.е. маркетинг и прогнозирование;
- производство продукции с минимальными затратами и реализация ее с максимальной прибылью;
- управление персоналом на основе знаний в области психологии, социологии, а так же анализа информации и разработке программ для достижения поставленной цели.

Центральной фигурой современного менеджмента является менеджер, одна из важнейших фигур современного бизнеса, способная решить целый круг различных управленческих проблем, которые подчас не подвластны в решении первым лицам предприятий или фирм. Поэтому любая фирма, компания кровно заинтересованы в том, чтобы их деятельностью управлял высокопрофессиональный менеджер.

К основным функциональным обязанностям, которые должен выполнять корпус менеджеров следует отнести:

- организацию конкретных видов работ в рамках отдельных подразделений или программно – целевых групп;
- руководство предприятием в целом или его подразделениями;
- руководство подчиненными;
- менеджер это администратор любого уровня управления, организующий работу на базе самых современных требований методов управления.

Современный менеджер должен сочетать в себе качества дипломата умеющего вести переговоры и устанавливать необходимые контакты, качества новатора умеющего находить способы и методы повышения производительности труда на базе внедрения новой техники и технологии, без затрат на ремонт устаревшего оборудования; а так же выполнять функции управляющего.

Ключевые понятия и термины

Предприятие - относительно обособленная система технологических и социально-экономических отношений, выступающая в качестве хозяйственной единицы-производителя реализуемых на рынке товаров и услуг.

Бизнес – общеэкономический термин, характеризующий сферу деятельности хозяйствующего субъекта и его экономические интересы, величину и объем деятельности, а так же некоторые частные характеристики деятельности хозяйствующего субъекта, нередко выходящие за рамки экономической терминологии; сделки, хозяйственные операции.

Ноу-хау – технические знания и практический опыт технического, коммерческого, управленческого, финансового и иного характера, которые представляют коммерческую ценность, применимы в производстве и профессиональной практике и не обеспеченные патентной защитой.

Франчайзинг (франшизинг) – контракт между корпорацией и дилером, предусматривающий исключительное право деятельности последнего на определенной территории, включая эксплуатацию предприятий торговли, принадлежащих корпорации, использование её товарного знака и фирменного наименования.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем заключается сущность предпринимательской деятельности?
2. Перечислите основные виды предпринимательства.
3. Почему фирма является основной организационной формой предпринимательства?
4. Назовите, отличия частной фирмы, фирмы с ограниченной ответственностью и корпорации.
5. Правовые и национальные особенности предпринимательства в Узбекистане.
6. Роль и значение маркетинга в рыночной экономике.
7. Основные задачи и функции современного менеджмента.

9. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА. ТЕОРИЯ ПРИБЫЛИ

- 1. Сущность и виды затрат**
- 2. Структура производственных затрат.**
- 3. Прибыль, ее сущность и виды. Норма и масса прибыли.**

В данной теме нам предстоит рассмотреть блок вопросов посвященных важным проблемам хозяйственной деятельности предпринимателей и государственных производственных структур связанных с затратами на производство и другие виды предпринимательской деятельности, с прибылью и эффективностью производства в условиях рыночных отношений. Важность этих проблем очевидна - каждый субъект хозяйствования стремится к повышению эффективности производства товаров и услуг, получения за счет этого максимально большей прибыли при минимальных затратах на производственно - коммерческую деятельность, то есть при минимальных издержках. В условия постоянно растущей конкуренции, ограниченности ресурсов и росте цен на них оптимизировать эти процессы достаточно сложно.

1. Сущность и виды затрат

Как нам известно, экономика - это наука об эффективности использования редких ресурсов. Вполне справедливо может, возникнуть вопрос о том, какой смысл, вкладывается в понятие «эффективность».

Прежде всего следует понять, что экономическая эффективность охватывает проблему «затраты - выпуск», раскрывая связь между количеством единиц редких ресурсов, используемых в процессе производства, и результатами этого производства по схеме: чем больше количество продукта производится в единицу времени, тем выше эффективность экономики. Производство меньшего объема продукта от данного количества затрат показывает снижение эффективности.

Проблемы повышения экономической эффективности в условиях переходного периода к рыночным отношениям являются одной из наиболее актуальных и важнейших проблем для всех видов предпринимательской деятельности.

В практике хозяйственной деятельности выработаны основные направления повышения эффективности работы компании. В настоящее время их подразделяют на два класса.

Первый связан с пересмотром хозяйственной деятельности компаний, второй связан с сокращением издержек на их функционирование. Так, к первому классу следует отнести:

1. Организацию максимально быстрого возврата средств из проектов, рассчитанных на перспективу. Здесь так же следует отказаться от долгосрочных проектов и требующих объемных финансовых вложений.

2. Пересмотр основных направлений бизнеса и структуры хозяйственной деятельности компаний.

3. Пересмотр условий сотрудничества.

4. Расширение базы клиентов работающих на предоплате.

5. Пересмотр платы за аренду производственных помещений, офисов, складов, гаражей и т.д. с арендодателями или же подобрать новые площади.

6. Продуманную политику закупок, которая соответствовала бы именно данной экономической ситуации.

7. Варианты максимально быстрого возврата денег с клиентов должников, а в случае их неплатежеспособности и отсутствия средств - возврат товара на склад.

К направлениям второго класса следует отнести:

1. Пересмотр условий оплаты труда всего персонала, а так же отказ от окладов.

2. Максимальное сокращение «второстепенного персонала».

3. Договоренность с отдельными работниками компании о предоставлении им неоплачиваемого отпуска.

4. Сокращение сопутствующих и накладных необязательных расходов.

5. Пересмотр организационной структуры компании, поиск ее идеальной модели, адаптированной к меняющейся ситуации.

Как известно производство любого товар или предоставление какого-либо вида услуг требует затрат экономических ресурсов, которые в силу своей ограниченности или редкости имеют определенную цену.

В силу действия феномена редкости (ограниченности всех видов ресурсов) производство без ряда издержек вообще невозмож-

но. Поэтому, решение о производстве чего-либо вызывает не неизбежность, отказа от использования тех же ресурсов для производства каких-то иных благ.

Издержки представляют собой выплаты, которые фирма обязана сделать, или те доходы, которые фирма обязана обеспечить поставщику ресурсов для того, что бы отвлечь эти ресурсы от использования в альтернативном производстве.

Исходя, из данного определения можно сказать, что все издержки являются альтернативными или временными затратами. Альтернативные издержки производства представляют собой главное препятствие, с которым сталкивается, фирма при реализации своих возможностей максимизации прибыли.

Классификацию издержек производства необходимо начать с того, что в число альтернативных затрат, с которыми сталкиваются предпринимательские структуры (фирмы), входят выплаты рабочим, инвесторам, и владельцам природных ресурсов.

Все эти выплаты осуществляются с целью привлечь факторы производства, отвлекая их тем самым от альтернативного применения. Эти издержки можно классифицировать на явные и не явные.

Явные издержки представляют собой издержки, принимающие форму прямых денежных платежей поставщикам факторов производства и промежуточных изделий. Они очевидны и находят свое отражение в бухгалтерской отчетности. В их число входит:

- заработная плата рабочих и менеджеров,
- комиссионные выплаты торговым фирмам,
- выплаты банкам и другим финансовым институтам, предоставляющих финансовые услуги,
- гонорары за различного вида консультации, оплата транспортных расходов и т.д.

Наряду с явными издержками существуют так же неявные издержки. К ним относятся альтернативные издержки использования ресурсов, принадлежащих владельцам фирмы. Эти издержки не предусмотрены контрактами, обязательными для явных платежей и поэтому они остаются недополученными (в денежной форме), неявные или скрытые издержки, как правило, не отражаются в бухгалтерской отчетности фирмы, но от этого они не становятся менее реальными.

2. Структура производственных затрат

Одним из возможных способов классификации издержек, как мы установили в первом вопросе темы является их разделение на явные и не явные. Кроме этого способа существует еще один важный метод классификации издержек, который основывается на учете временных горизонтов, в течение которых принимаются те или иные производственные решения.

Как известно, для того, чтобы обеспечить выпуск той или иной продукции фирма должна осуществить целый комплекс различных затрат. Объемы выпуска продукции изменяются в зависимости от изменения объемов этих затрат. Некоторые из этих объемов затрат поддаются быстрой корректировке, в то время как другие требуют более длительного времени.

Если остановиться на анализе затрат, корректировка и регулирование которых требуют большего времени, то можно без преувеличения утверждать, что именно они определяют размеры фирмы, параметры ее производственных мощностей, то есть размеры производственных структур и производственный потенциал машинного парка фирмы. Затраты такого рода относятся к категории постоянных затрат, а сопряженные с их обеспечением издержки, называются постоянными издержками.

Кроме постоянных затрат, фирмы несут и переменные затраты, которые могут быть легко подвергнуты изменению в рамках того или иного предприятия, в зависимости от того, как будет изменяться объем выпуска продукции. Сырье, энергию, ГСМ, почасовую оплату труда следует рассматривать как примеры переменных издержек большинства фирм. По сути дела от конкретных ситуаций зависит, какие затраты являются постоянными, а какие следует рассматривать как переменные. Например, если резко возрос спрос на строительство частных объектов или на какие-то виды ремонтных или реставрационных работ, фирмы-подрядчики для того, чтобы быстрее выполнить эти заказы, как правило, набирают временных работников. Заработная плата, которую фирмы выплачивают этим работникам, может быть отнесена к временным издержкам, так как после выполнения необходимого объема работ и сокращения спроса на услуги данной фирмы, эти работники увольняются.

Таким образом, затраты связанные с обеспечением переменных затрат являются переменными издержками.

Различие между переменными и постоянными затратами являются основой для разграничения двух временных горизонтов: краткосрочными временными интервалами и долгосрочными временными интервалами.

Как следует из определения временных издержек, их величины зависят не только от объемов производства, но и от экономии материальных и трудовых затрат, рационализации производства, использования прогрессивных технологий и т.д.

Общественные издержки включают в себя все расходы на изготовление и реализацию продукции. Мы вполне представляем себе то, что производство продукции требует определенных затрат, так же определённых затрат требует и реализация - сбыт продукции и услуг. Например, издержки фирмы, производящей телевизоры или музыкальные центры, или легковые автомобили, обязательно включают себя затраты на закупку сырья, материалов или комплектующих, затраты на изготовление продукции. Эти же виды изделий включают в себя общественные затраты: общие, совокупные затраты, т.е. затраты на производство, рекламу, сбыт. Размеры этих издержек выражаются в цене этих товаров.

К одной из наиболее известных теорий издержек, относится теория издержек, которая основывается на двух принципиальных категориях - издержек производства и издержек обращения.

Под издержками производства понимаются все виды производственных затрат, а именно: затраты на оплату труда рабочих и служащих фирм, затраты на сырье, материалы и комплектующие, затраты на амортизацию средств труда и др.

Издержки производства представляют собой расходы на производство, которые должны нести организаторы предприятия с целью создания товаров, и последующего получения прибыли. В стоимости единицы товара, издержки производства составляют одну из двух ее частей. Издержки производства меньше стоимости товара на величину прибыли.

Издержки обращения связаны с процессом реализации товаров. Они подразделяются: на дополнительные издержки, связанные с упаковкой, сортировкой, транспортировкой и хранением товаров, дополнительные издержки, по своей природе близки к издержкам производства, они входят в стоимость товара, увеличивая ее, и они возмещаются после продажи товаров из суммы полученной выручки; и чистые издержки обращения, то есть издержки

непосредственно на торговлю, включающие в себя заработную плату продавцов, затраты на оплату обслуживающего персонала. Чистые издержки не увеличивают стоимости товаров, а возмещаются после продажи из прибыли, созданной в процессе производства товаров.

Издержки производства это важнейший экономический показатель для определения конечного результата деятельности предприятия его прибыльности или убыточности. Конечный результат деятельности вытекает из финансового результата от реализации продукции и доходов от реализованных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям. Определяется конечный результат как разница между выручкой от реализации продукции в действующих ценах и затратами на ее производство и реализацию. Таким образом, для получения максимально возможной прибыли необходимо снижать затраты на производство и реализацию этой продукции. Основной путь снижения затрат производства это экономия всех видов ресурсов, потребляемых в производстве.

При экономическом анализе, необходимо различать краткосрочный и долгосрочный периоды. Это необходимо для того, чтобы иметь представление о том, что во временных рамках краткосрочного периода невозможно ввести в эксплуатацию новые производственные мощности, но возможно повысить степень использования имеющихся мощностей. Во временных пределах долгосрочного периода можно расширять производственные мощности.

Деление на краткосрочный и долгосрочный периоды имеет большое значение при определении стратегии и тактики фирмы в максимизации прибыли.

Сумма постоянных и переменных издержек представляет собой валовые издержки. Информированность предпринимателя, о различиях между постоянными и переменными издержками имеет большое значение. Дело в том, что переменными издержками можно лавировать и управлять, их величина, как уже установлено, в краткосрочном периоде может изменяться в зависимости от объемов производства. Постоянные издержки не подконтрольны администрации предприятий. Они являются обязательными и оплачиваются независимо от объемов производства.

Любому предпринимателю необходимо иметь полное представление и о так называемых средних издержках, то есть об издержке затрачиваемых на производство единицы продукции.

Средние издержки можно представить как отношение валовых издержек к произведенному количеству товаров по формуле:

$$AC = TC : Q,$$

где AC – средние издержки;

TC – валовые издержки;

Q – количество произведенного товара.

Средние издержки, как правило, используются для сравнения с ценой, которая всегда указывается в расчете на единицу продукции.

Средние издержки подразделяются на постоянные и переменные. Так, постоянные средние издержки можно рассчитать по формуле:

$$AFC = TFC : Q,$$

где AFC – постоянные издержки;

TFC – сумма постоянных;

Q – общий объем произведенной продукции.

Ввиду того, что сумма постоянных издержек независима от объема производства, то средние постоянные издержки будут снижаться по мере увеличения количества продукции, то есть их сумма будет распределяться на все большее количества продукции.

Средние переменные издержки определяются отношением суммарных переменных издержек на соответствующее количество продукции:

$$AVC = TVC : Q,$$

где AVC – средние переменные издержки;

TVC – суммарные переменные издержки;

Q – количество продукции.

Средние общие издержки рассчитываются как отношение общих издержек к количеству произведенной продукции, или как отношение валовых издержек к количеству произведенной продукции:

$$ATC = TC : Q,$$

где ATC – средние общие издержки;

TC – валовые издержки;

Q – количество произведенной продукции.

Кроме этого в экономической теории существует понятие предельных издержек, то есть дополнительных издержек, связанных с производством дополнительной единицы продукции с возможно меньшими затратами.

Знание предельных издержек позволяет определить те издержки, величину которых фирма может регулировать непосредственно. Величина предельных издержек, которую можно рассчитать по формуле:

$$MC = \frac{\text{изменение TC}}{\text{изменение Q}}$$

где: TC – валовые издержки,

MC – предельные издержки,

Q – объем производства

Формула показывает издержки, которые предприятию придется нести в случае производства последней единицы продукции, и в тоже время издержки, которые могут быть сэкономлены в случае сокращения объема производства на эту последнюю единицу.

3. Прибыль её сущность и виды. Масса и норма прибыли

Прибыль это основной источник финансовых ресурсов предприятий, связанный с получением валового дохода. Прибыль относится к важнейшим экономическим категориям рыночной экономики, и является основной целью любого коммерческого предприятия. Как экономическая категория, прибыль отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства.

Но чтобы лучше понять суть экономической категории прибыль, начнем ее анализ с понятия **доход**, которое следует рассматривать как общий доход, средний доход и предельный доход.

Сущность экономической категории доход заключается в увеличении активов или уменьшение обязательств компании, которые возваны обычной хозяйственной деятельностью предприятия и приводят к увеличению собственного капитала. В доход включается выручка от реализации продукции или оказания услуг, дивиденды, роялти, рента. При посреднических операциях доходом является сумма комиссионных.

Общий доход представляет собой полную сумму выручки от реализации всех единиц произведенного и проданного товара. Рассчитать общий доход можно по формуле:

$$T_R = P \times Q,$$

где T_R – общий доход;

P – цена

Q – объем произведенной и реализованной продукции.

Средний доход, это суть цена единицы товара выраженная как отношение общего дохода к общему объёму выпущенной и реализованной продукции.

Рассчитать средний доход можно по формуле

$$AR = TR : Q ,$$

где TR – общий доход;

AR-средний доход;

Q-объём произведенной и реализованной продукции.

Предельный доход представляет собой приращение общего дохода при увеличении количества выпускаемой продукции на одну единицу. Предельный доход можно рассчитать, по формуле:

$$MR = dTR : dQ$$

где MR – предельный доход;

dTR – приращение общего дохода;

dQ – выпускаемая продукция.

Как экономическая категория прибыль выполняет следующие функции:

1. Прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятий. Так, получение прибыли означает, что полученные доходы превышают все расходы, предприятия, связанные с его деятельностью.

2. Прибыль обладает стимулирующей функцией. Это связано с тем, что прибыль является и финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Исходя из этого, очевидна заинтересованность предприятия в получении максимальной прибыли, так как это основа для расширения производственной деятельности, технологического совершенствования и социального развития предприятия, а так же для материального поощрения и стимулирования работников.

3. Прибыль, является одним из важнейших источников бюджетов всех уровней.

Экономическая теория рассматривает так же понятия «экономическая прибыль», «бухгалтерская прибыль» и «чистая прибыль». В принципе понятия экономическая и чистая прибыль идентичны. Это общая выручка предприятий за вычетом всех издержек (внешних и внутренних). Так, например, если предприятие не в состоянии покрыть издержки, или покрывает их с трудом -

экономической прибыли нет, и может возникнуть вопрос о необходимости такого предприятия. В случае же, если денежная выручка больше всех издержек, то это превышение и будет являться экономической, или чистой прибылью.

Бухгалтерская прибыль представляет собой то, что остается от общей денежной выручки предприятия после оплаты стоимости ресурсов поставщикам (сырья, материалов, оплаты труда и т.д.). Этот вид прибыли не в полный мере отражает эффект предпринимательской деятельности, и не дает представления об эффективности использования капитала в данной предпринимательской деятельности. Но, если из бухгалтерской прибыли вычесть процентный доход на капитал, ренту за землю и помещения, оплату управленческого персонала, то полученный остаток фактически будет экономической прибылью.

Цель любой предпринимательской структуры является максимизация прибыли, этому фактически подчинена деятельность всего управленческого персонала. Максимизация прибыли это важнейший побудительный мотив для совершенствования технологических процессов, оптимизации объемов выпуска продукции и максимального снижения издержек.

Если прибыль является основной целью производства, то взаимосвязь между прибылью и факторами производства, а следовательно и между технологией, объемом выпуска продукции и издержками можно рассчитать по следующей формуле:

$P = F(K, L)$, где P – прибыль;

K – основной капитал;

L – труд.

Но масса полученной прибыли далеко не означает, что деятельность предприятия эффективна. Эффективность деятельности измеряется нормой прибыли (общей нормой рентабельности), то есть отношением полученной прибыли к вложенному капиталу, что можно рассчитать по формуле:

$$P^1 = \frac{K}{P} * 100\%$$

где P^1 – масса прибыли

P – прибыль;

K – весь вложенный капитал.

Каждая предпринимательская структура, заинтересована в получении максимальной прибыли по итогам производственно -

коммерческой деятельности. Средства, поступающие в их распоряжение в виде прибыли могут быть использованы для дальнейшего расширения производства и его технологического усовершенствования, для инвестирования в другие отрасли и сферы.

Ключевые понятия и термины

Дивиденды – часть чистой прибыли акционерного общества (после уплаты налогов и расчета с кредиторами), которая распределяется между акционерами в соответствии с имеющимися у них акциями.

Роялти – периодические отчисления продавцу (лицензиару) за право пользования предметом лицензионного соглашения, устанавливается в виде фиксированных ставок.

Рента – всякий регулярно получаемый доход с капитала, имущества или земли, не требующий от своих получателей предпринимательской деятельности.

Рентабельность – один из комплексных показателей экономической эффективности работы предприятия, объединения, отрасли и экономики в целом за определенный период. Это показатель отражает степень использования материальных, трудовых и денежных ресурсов .

Прибыль – превращенная форма прибавочной стоимости, выступающая как превышение доходов над расходами за определенный период времени.

Издержки обращения – затраты живого и овеществленного труда в денежной форме, опосредуемые товарным обращением.

Вопросы для самоконтроля

1. Что следует понимать под эффективностью производства?
2. Что представляют собой производственные затраты?
3. Перечислите известные вам виды затрат.
4. В чем сущность краткосрочных и долгосрочных затрат?
5. Дайте характеристику постоянным и переменным затратам.
6. Что представляют собой предельные издержки производства?
7. Раскройте сущность прибыли и её основные виды.
8. Как и для чего определяются масса и норма прибыли?
9. Что представляет собой чистая прибыль?
10. Как и кем распределяется и используется прибыль?

10. ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА И ТЕОРИИ ТРУДА

1. Экономическая сущность заработной платы.
2. Виды и формы заработной платы.
3. Факторы, влияющие на величину заработной платы.

Заработная плата, как экономическая категория возникла с развитием промышленного капитала, когда в обществе появились предприниматели и наемные работники. В отличие от других категорий работников, наемного работника отличало то, что он был юридически свободным, не имел в собственности средств производства и обладал способностью к труду. Он был носителем, владельцем своей рабочей силы, которую он мог предложить в процессе его найма на рынке труда как некий товар.

В данной теме нам предстоит более детально познакомиться с экономической категорией «заработная плата», с одной из важнейших категорий рыночной экономики.

1. Экономическая сущность заработной платы.

Заработная плата, как принцип распределения дохода

По мере развития промышленного производства, создания фабрик, мануфактур и заводов требовалось большое количество работников различного профиля для обеспечения производственных процессов на капиталистических предприятиях. Использование труда крепостных рабочих, себя практически не оправдывало, так как крепостной работник не был заинтересованным в дальнейшем развитии производства, и его техническом переоснащении и модификации, так как повышение интенсивности производственного процесса, неуклонно вело к повышению степени эксплуатации работников при отсутствии стимулов материальной заинтересованности. Это был фактор, сдерживающий рост общественной производительности труда и научно-технического прогресса.

Переход к преимущественно машинному производству, так же не решил всех проблем. Без участия квалифицированных работников, все технические новшества были лишь грудой железа. Без приложения человеческого труда даже самое современное производство не возможно.

Для того, чтобы «оживить» средства производства в едином воспроизводственном процессе, к ним необходимо приложить труд человека. И это, как правило, труд наемных работников, за который они получают определенное материальное вознаграждение в виде заработной платы.

В условиях рыночных отношений заработная плата выступает в виде цены за труд в единицу времени.

В условиях рыночной экономики, в общей структуре рынка, особое место занимает рынок труда, где представлена совокупная рабочая сила большого числа работников. Мы уже знаем, что в условиях рыночных отношений рабочая сила является товаром, и, следовательно, она обладает определенной стоимостью.

Стоимость рабочей силы определяется стоимостью жизненных средств, необходимых для нормального воспроизводства работника. Это совокупность благ и услуг, необходимых для физиологического и духовного воспроизводства работника, включая его расходы по содержанию семьи, расходы на образование, медицинское обслуживание, рекреацию и др. Дело в том, что человек, будучи биосоциальным существом по своей природе, не может довольствоваться лишь воспроизводством своих исключительно физиологических факторов (физической силы). Он живет и трудится в определенной социальной среде. Это прежде его микросреда, его семья, его дети, родственники, которые создают для работника определенный социальный климат. Для того, чтобы поддерживать этот климат необходимы определенные доходы, основным источником которых является заработная плата.

Таким образом, стоимость рабочей силы сводится к стоимости определенной совокупности жизненных благ, которые работник приобретает на денежное вознаграждение, получаемое за результаты своего труда. Конкретной формой цены рабочей силы в денежном выражении является заработная плата.

Однако в практике экономической жизни размер заработной платы может отклоняться от стоимости рабочей силы. Например, рост цен на товары и услуги, товарный дефицит, инфляция в значительной мере снижают покупательскую способность денег. Это в свою очередь отражается на уровне реальной заработной платы. То есть за одни и те же товары и услуги работнику приходится платить больше денег из своего бюджета.

Так же на уровень заработной платы влияет соотношение спроса и предложения на рынке труда – спроса на рабочую силу. Так, если на рынке труда спрос на рабочую силу соответствует предложению, цена рабочей силы, определяемая заработной платой, будет равна её стоимости. Если же спрос на рабочую силу превышает предложение, при этом варианте работодатели могут предлагать заработную плату выше стоимости рабочей силы. Наиболее характерным для рыночной экономики является третий вариант, при котором предложение рабочей силы превышает спрос на неё. Это наиболее благоприятное состояние рынка труда для работодателей, так как в данном случае возможна тенденция к снижению цены рабочей силы.

Заработная плата как форма цены рабочей силы – это основная часть фонда жизненных средств работников, которая распределяется между ними в соответствии с количеством и качеством затраченного труда, и зависит от конечных результатов работы предприятия.

2. Виды и формы заработной платы

Экономическая теория рассматривает заработную плату с двух основных позиций, как номинальную заработную плату, и как реальную заработную плату. Номинальной заработной платой называется заработная плата, получаемая работником в денежной форме. Она представляет собой сумму денежных средств, которую получает наемный работник за свой труд. По величине номинальной заработной платы судят об уровне самого заработка и дохода в денежном выражении. Но, номинальная заработная плата не является показателем уровня потребления и благосостояния.

Если бы цены на товары и услуги, потребляемые работниками и их семьями, оставались бы постоянными, то по изменению величины их номинальной заработной платы можно было бы судить об увеличении или уменьшении реального объема тех благ, которые работники могут приобрести на свою заработную плату. Но рыночные цены особенно в современных условиях проявления последствий мирового финансово-экономического кризиса подвержены значительным колебаниям. В результате одна и та же величина номинальной заработной платы в разные периоды времени и в различных условиях выражает различный объем жизненных

средств, которые могут быть приобретены на рынке. Исходя из этого, следует различать номинальную и реальную заработную плату.

Реальная заработная плата представляет собой сумму потребительских стоимостей товаров и услуг, которые работники при данном уровне цен могут приобрести на свою номинальную заработную плату, после вычета из неё налогов и других отчислений.

Реальная заработная плата изменяется прямо пропорционально изменению номинальной заработной платы и обратно пропорционально изменению цен на товары и услуги, составляющие потребительскую корзину.

В условиях рыночной экономики реальная и номинальная заработная плата могут изменяться неадекватно. Так возможен вариант, при котором при повышении номинальной заработной платы, реальная заработная плата может остаться без изменений или даже понизиться, в результате повышения рыночных цен на товары и услуги и различные тарифы. Например, если номинальная заработная плата повысилась на 20 процентов, а уровень цен на 8 процентов, то уровень реальной заработной платы увеличится на 12 процентов.

В республике Узбекистан с первых лет независимости и становления рыночных отношений проводится целенаправленная работа, направленная на повышение реальных доходов населения и, прежде всего за счет повышения уровня заработной платы работников бюджетной сферы, пенсий и стипендий. В результате средняя заработная плата в 2008 году составила в эквиваленте более 300 долларов США. Реальные же доходы населения в расчете на душу увеличились за 2008 год на 23 процента. В 2009 году реальные доходы населения увеличились на 26,5 процентов, рост средней заработной платы, пенсий и пособий в среднем составил 40 процентов.

В современных экономических системах различают минимальную и среднюю заработную плату. Минимальная заработная плата – это нижняя граница оплаты труда, устанавливаемая государством, её соблюдение обязательно для предприятий и организаций всех форм собственности. Средняя заработная плата – это средняя величина в оплате труда работников в целом по стране.

В современных рыночных системах применяются в основном следующие формы оплаты труда и организации заработной платы:

- повременная заработная плата, при которой учитывается проработанное работником рабочее время;

- сдельная заработная плата, учитывающая количество и качество произведенной продукции или услуг.

Повременная форма заработной платы в широком смысле зависит от количества затраченного или фактически отработанного времени с учетом квалификации работника и условий труда. При повременной оплате работникам устанавливаются нормированные задания, а для выполнения отдельных функций и объемов работ могут быть установлены нормы обслуживания или нормы численности персонала.

В практике хозяйственной деятельности различают простую повременную систему оплаты труда и повременно премиальную оплату труда.

Простая повременная оплата производится за определенное количество отработанного времени независимо от количества выполненных работ.

Повременно-премиальная оплата предусматривает не только оплату за отработанное время, но и премирование работников за качество выполняемых работ.

Сдельная форма заработной платы это форма оплаты труда, при которой заработок зависит от количества произведенных единиц продукции с учетом их качества, сложности и условий труда. При сдельной оплате труда расценки определяются исходя из установленных разрядов работы, тарифных ставок (окладов) и норм времени.

Основными формами сдельной оплаты труда являются:

- прямая сдельная оплата труда - оплата, при которой, оплата труда рабочих повышается в прямой зависимости от количества выработанных ими изделий, или выполненных работ. Устанавливается исходя из твердых сдельных расценок, установленных с учетом необходимой квалификации рабочих;

- сдельно- премиальная оплата труда - предусматривает премирование работников за перевыполнение норм выработки и конкретные показатели в их производственной деятельности. Например, отсутствие брака в работе и последующих рекламаций;

- аккордно – сдельная – система, при которой оценивается комплекс различных работ с указанием предельного срока их выполнения;

- сдельно- прогрессивная оплата труда – предусматривает оплату за произведенную продукцию в пределах установленных норм по прямым неизменным расценкам, а изделия, произведенные сверх нормы, оплачиваются по повышенным расценкам согласно установленной шкале, но не свыше двойной расценки;

- косвенно – сдельная оплата – применяется при повышении производительности труда рабочих, обслуживающих оборудование и рабочие места (наладчики оборудования, ремонтники и др.). Труд этой категории работников оплачивается по косвенным сдельным расценкам из расчета количества продукции, произведенной основными рабочими, которых они обслуживают.

3. Факторы, влияющие на величину заработной платы

На величину заработной платы в условиях рыночных отношений влияет целый ряд факторов, но прежде всего это ситуация на рынке труда. На величину заработной платы основное воздействие оказывает спрос на труд. Так, чем выше спрос на труд, тем выше должен быть размер заработной платы. Чем выше будет производительность живого труда, тем выше будет спрос на него. Однако в современных условиях мирового финансово-экономического кризиса спрос на рынке труда во многих странах, и особенно в экономически развитых странах значительно сократился при одновременном росте предложения труда.

Вторым важным фактором, влияющим на величину заработной платы, является рост национального дохода государства. Так, за период с начала мирового финансово-экономического кризиса не многим государствам, в том числе и Республике Узбекистан удалось сохранить динамику экономического роста. Так, в 2009 году в Узбекистане рост средней заработной платы увеличился на 40 процентов. Это стало возможным благодаря росту основных макроэкономических показателей.

Третий фактор уровень общеобразовательной и профессиональной подготовки работников. В современных условиях произошли значительные изменения в структуре совокупной рабочей силы. В её составе доминируют работники высокого уровня квалификации, обладающие не только высокими профессиональными навыками, но высоким уровнем общеобразовательной подготовки.

Четвертый фактор. это уровень специальной профессиональной подготовки и квалификации работника. Существуют различные специальности, которыми обладает лишь ограниченная часть совокупных работников, чей труд отличается своими квалификационными и технологическими особенностями. Например, огранщики алмазов, столяры-краснодеревщики, токари-лекальщики, искусные ювелиры и др. Будучи специфическим, но необходимым этот труд оплачивается более высоко, нежели труд рядовых работников массовых профессий.

Пятый фактор это владение смежными специальностями (универсальность). Существует определенное количество работников, которые в процессе создания того или иного продукта или оказания услуги могут на высокопрофессиональном уровне выполнять сразу несколько видов труда. Например, квалифицированный специалист по ремонту автомобилей может не только произвести замену узлов и деталей на автомобиле, но и выполнить ряд работ по реставрации или ремонту кузова автомобиля и его покраске.

Шестой фактор – знание иностранных языков. При временно-премиальной форме оплаты труда, особенно в современных условиях много векторных связей предпринимателей, знание персоналом иностранных языков и умение использовать эти знания во благо интересов компании является дополнительным источником в оплате труда, так как это избавляет руководство компании нести издержки по содержанию штатных переводчиков или оплаты услуг по переводам. Например, лицам, владеющим иностранными языками наряду с основными специальностями, устанавливаются персональные надбавки в ряде ведомств силовых структур.

Седьмой фактор это стаж производственной или служебной деятельности. Как правило, работники, проработавшие в одной системе, организации, компании или фирме от десяти и более лет отличаются более высоким уровнем профессиональной подготовки и трудовых навыков. Для такой категории работников в ряде министерств и ведомств устанавливаются доплаты за производственный стаж или за выслугу лет.

Восьмой фактор это рентабельность производства. Если предприятие получает стабильно высокую прибыль и полностью покрывает все экономические издержки, то оно, безусловно, располагает возможностью для повышения заработной платы своим

работникам, реализуя принцип материального стимулирования труда. Если предприятие убыточно или с трудом покрывает издержки, или же предприятие не имеет стабильной прибыли, то возможностей для повышения заработной платы как таковых нет.

Девятый фактор это индивидуальная производительность труда. Безусловно, в общей совокупности рабочей силы, каждый работник индивидуален. Один отличается от множества других работников повышенной работоспособностью или навыками; другой обладает высочайшей квалификацией, что позволяет им за равное количество времени производить большее количества продукта, что при условиях сдельной оплаты труда требует большей его оплаты. Этот фактор имеет большое значение, так как работники стремятся повышать собственную производительность и качество труда для получения большего вознаграждения за труд. За счет роста индивидуальной производительности труда, возрастает и общественная производительность труда, растет эффективность процесса расширенного воспроизводства.

Региональные факторы так же оказывают большое влияние на уровень оплаты труда. Дело в том, что каждый регион отличается один от другого по своему географическому положению, своими природно-климатическими особенностями, наличием водных ресурсов и вредных производств и т.д.

Ключевые понятия и термины

Заработная плата – цена за труд, за использование услуг труда в единицу времени. Цена рабочей силы.

Рабочая сила – способность к труду, совокупность физических и духовных сил, которыми располагает человек, и которые используются им в процессе производства материальных благ.

Стоимость рабочей силы – определяется стоимостью жизненных средств, необходимых для поддержания нормальной жизни её владельца и членов его семьи – средств необходимых для воспроизводства рабочей силы.

Потребительная стоимость товара рабочая сила – заключается в способности рабочего в процессе труда создавать стоимость и прибавочную стоимость.

Расценка – установленная ставка оплаты труда за единицу выработки при сдельной работе.

Тарифная система – один из основных элементов организации оплаты труда, служащий для дифференциации её величины с учетом сложности, значимости и условий труда различных групп и категорий работников. Тарифная система включает: для рабочих тарифные сетки, тарифно-квалификационный справочник работ и профессий, тарифные ставки; для ИТР и служащих – схему должностных окладов и квалификационный справочник должностей.

Тарифная сетка – шкала соотношений в оплате труда различных групп рабочих в зависимости от их квалификации. Характеризуется числом тарифных разрядов и отношением тарифного коэффициента наивысшего разряда к тарифному коэффициенту первого разряда, принимаемого за единицу.

Тарифная ставка – размер оплаты труда рабочих за единицу времени, в соответствии с разрядом тарифной сетки.

Вопросы для самоконтроля

1. Экономическая сущность заработной платы.
2. Виды заработной платы. Номинальная и реальная заработная плата.
3. Повременная заработная плата и её формы.
4. Сдельная заработная плата её сущность и формы.
5. Факторы, влияющие на величину заработной платы.
6. Совокупный спрос на труд.
7. Совокупное предложение труда
8. Тарифная система оплаты труда и её составные элементы.
9. Влияние конкуренции на рынке труда на заработную плату.
10. Факторы, определяющие цену на труд.

11. КОНКУРЕНЦИЯ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

1. Сущность конкуренции, ее виды и методы.

2. Цена ее сущность и функции. Факторы, влияющие на ценообразование.

3. Проблемы формирования конкурентной среды и анти-монопольное законодательство в Узбекистане.

Современный рынок – это сложный экономический механизм, где сталкиваются интересы производителей и потребителей товаров и услуг, покупателей и продавцов. На рынке действуют законы спроса и предложения, устанавливаются цены на товары и услуги, а между производителями и продавцами идет жесткое соперничество за продвижение своих товаров и услуг, за потребителей, которые приобретают эти товары и услуги, за право преимущества на ресурсных и иных рынках. Это жесткое соперничество принято называть конкуренцией, которая является необходимым условием современной рыночной экономики, ее важным стимулятором.

1. Сущность конкуренции, её виды и методы

Сущность конкуренции можно определить как процесс взаимодействия, взаимосвязи и борьбы между субъектами рыночных отношений, выступающими на рынке, в целях обеспечения лучших возможностей сбыта своей продукции, удовлетворения разнообразных потребностей потребителей.

Конкуренция это весьма неоднозначное понятие не подходящее под какое-либо универсальное определение. Так как, конкуренция это и способ хозяйствования, и такой способ существования капитала, при котором один капитал соперничает с другим. В конкуренции усматривается - как главная сущностная черта - свойство товарного производства, способ его развития.

Важным средством конкуренции в условиях современных рыночных отношений стала политика интенсивного внедрения в производство различных нововведений, изобретений, промышленных образцов, полезных моделей.

Существует несколько видов конкуренции, поскольку конкуренты способны очень сильно влиять на выбор фирмой того или иного рынка, на котором они будут пытаться работать.

Рассмотрим три основных вида конкуренции:

А. Функциональная конкуренция, возникающая потому, что любая потребность может быть удовлетворена любыми способами, и все товары, обеспечивающие такое удовлетворение, являются функциональными конкурентами, например спортивные товары;

В. Видовая конкуренция, является следствием того, что ряд товаров, предназначенных для одной и той же цели, отличаются каким-то важным параметром. Например, персональные компьютеры с различными возможностями, автомобили одного класса, но с различными двигателями;

С. Предметная конкуренция, это результат того, что различные фирмы могут выпускать идентичные товары или товары, отличающиеся по качеству, или одного качества. Иногда такую конкуренцию называют межфирменной.

В системе современных рыночных отношений конкуренция выполняет ряд функций, а именно:

- *регулирующую*, показывающую то, что для успешного противостояния на рынке, предприниматель должен предлагать востребованные потребителем товары и услуги, обеспечивая своеобразный «суверенитет потребителя». Это, в свою очередь, способствует, тому, что под влиянием цены, факторы производства направляются в те отрасли, где они наиболее востребованы;

- *функцию мотивации*, показывающую, что в результате конкурентной борьбы предприниматель может выиграть или проиграть, то есть для него конкуренция это и шанс и риск одновременно. Например, предприятия предлагающие высококачественную продукцию и производящие ее с наименьшими затратами свое вознаграждение получают в виде прибыли. Это стимулирует совершенствование технологического процесса. С другой стороны, предприятия, не учитывающие пожелания потребителей и не реагирующие на нарушение правил конкуренции своими соперниками на рынке - несут убытки или вытесняются с рынка;

- *распределительная функция*, предполагает, что конкуренция не только включает стимулы к более высокой продуктивности, но и позволяет распределять доход среди предприятий и домашних хозяйств в соответствии с их эффективным вкладом. Это суть принцип вознаграждения по результатам;

- *функция контроля* заключается в том, что конкуренция

ограничивает и контролирует силу каждого предприятия. Например, какая-либо монополия может установить на тот или иной товар определенную цену. Но конкуренция предоставляет покупателю право выбора на рынке среди целого ряда продавцов. В итоге, чем совершеннее конкуренция, тем справедливее цена.

Политика в области конкуренции призвана заботиться о том, чтобы конкуренция могла выполнять свои функции.

Как известно современный рынок представлен огромным количеством производителей и потребителей. В зависимости от соотношения между количеством производителей и потребителей следует различать следующие виды конкурентных структур: полиполия или совершенная (чистая) конкуренция предполагает наличие большого количества самостоятельных производителей однородного товара, и массу обособленных потребителей данного товара. Особенностью этой модели рынка является то, что согласно структуре связей, каждый потребитель, в принципе, может приобрести товар у любого производителя, ставя в приоритет полезность товара, который он хочет приобрести, цену этого товара и свои возможности по приобретению данного товара, аналогично и каждый производитель может продать товар любому потребителю руководствуясь только собственной выгодой. В данном случае ни один из потребителей не приобретает какую-либо существенную долю общего спроса.

В условиях совершенной конкуренции новые фирмы могут свободно входить, а существующие свободно покидать чисто конкурентные отрасли. Здесь не существует никаких серьезных препятствий типа законодательных, технологических, финансовых и других, которые могли бы помешать возникновению новых фирм, и сбыту их продукции на конкурентных рынках. Но следует отметить, что такая модель конкуренции и ценообразования в реальности практически не существует.

Для современных систем рыночной экономики характерна несовершенная (ограниченная) конкуренция.

Несовершенная (ограниченная) конкуренция, в условиях, когда фирмы имеют возможности контролировать цены на товары и услуги, которые они производят. Несовершенная конкуренция выступает, как правило, в трех основных видах.

1. Чистая монополия. Абсолютная или чистая монополия проявляется, когда одна фирма является единственным производителем

лем продукта, у которого нет аналогов. Это конкуренция потребителей (электроснабжение, газоснабжение, железнодорожные перевозки).

Отсутствие близких и аналогичных товаров означает, что у потребителя остается выбор не между товарами, а между тем, покупать ли данной товар или вовсе отказаться от удовлетворения потребностей в нем. По сути дела в данной ситуации продавец один и он фактически диктует свою волю.

Характерными чертами чистой монополии являются:

- единственный продавец;
- отсутствие дифференциации товаров;
- осуществление полного контроля над ценами со стороны продавца;
- усложненные условия вхождения в отрасль новых предприятий из-за специфических финансовых, технологических, ресурсных и правовых условий.

Абсолютный монополист фактически является и диктатором цен. Он полностью контролирует предложение товара, ему предоставлено исключительное право выбирать и устанавливать на собственное усмотрение любую цену из реально возможных, в соответствии с определенной кривой спроса.

2. Олигополия, представляющая собой господство на рынке нескольких фирм производящих идентичные или схожие товары. Характерными чертами олигополистической конкуренции являются:

- ограниченность конкурентов, где каждый из них обладает довольно большой долей на рынке товаров и услуг;
- предложение стандартизированных или дифференцированных товаров. Например, такие промышленные товары как, сталь, алюминий, цемент, являются стандартизированными и обычно предлагаются в условиях олигополистической конкуренции;
- сложность входа в отрасль новых предприятий. Так, для того, чтобы новым предприятиям войти в отрасль необходимо сформировать большой размер стартового капитала, преодолеть большие технические сложности, получить доступ к важнейшим сырьевым ресурсам;
- наличие стимулов к слиянию, сговорам, направленным на снижение или устранение конкуренции. Слияние конкурентов позволяет получить большую долю рынка, в большой мере ис-

пользовать эффект масштаба при продаже своей продукции, и при решении проблем обеспечения ресурсами.

В экономической теории принято разделять конкуренцию по ее методам на ценовую и неценовую, или на конкуренцию на основе цены и конкуренцию на основе качества.

Ценовая конкуренция свою историю отсчитывает от времен свободного рынка, свободного рыночного соперничества, когда даже однородные товары продавались по самым различным ценам. Снижение цены было той основой, с помощью которой предприниматель выделял свой товар, привлекая внимание к нему, завоевывая, в конечном счете, желаемую долю рынка.

Ценовая конкуренция применяется главным образом фирмами – аутсайдерам в борьбе с монополиями, для соперничества с которыми, у аутсайдеров нет сил и возможности в сфере неценовой конкуренции.

Неценовая конкуренция выдвигает на первый план более высокую, чем у конкурентов надежность, меньшую цену потребления, лучший дизайн. К числу неценовых методов следует отнести предоставление большего комплекса услуг, зачет старого сданного товара в качестве первого взноса за новый товар, поставку оборудования на лучших условиях по принципу «готовая продукция в руки».

К перечню неценовых аргументов, вставших в последние годы на первые места в пользу товара, следует отнести такие его качества, как меньше потребление электроэнергии, снижение металлоемкости, элементы экологической безопасности, и другие улучшенные потребительские свойства делающие товар привлекательным для потребителей.

Большую роль в неценовой конкуренции играет реклама, роль которой не только не снижается, но и возрастает с каждым днем.

2. Цена её сущность и функции. Факторы, влияющие на ценообразование

Цена, в общепринятом понятии есть денежное выражение стоимости товара. Цена относительно полно, или ориентировочно отражает в денежном выражении затраты общественного труда, сырья и материалов, на обязательные платежи, получение прибыли с учетом прочих расходов на производство данного вида изделия,

к примеру: автомобиля, телевизора, персонального компьютера, кубометра леса, добычи тонны нефти или угля и т.д. В экономической литературе концепция цены представителями различных экономических школ, трактуется по-разному.

Маржиналисты считают, что цена есть субъективная оценка покупателями полезности данного товара, то есть это ценность, выражаемая определенным количеством денег.

Существует так же и «компромиссный подход». Он предложен А.Маршалом, и его суть заключается в том, что цена определяется двумя факторами полезностью товара и издержками, то есть, цена, которую готов уплатить потребитель, определяется степенью полезности товара, цена же, которую определяет производитель, не может быть ниже издержек производства. Компромисс, устанавливающийся между продавцом и покупателем, приводит к установлению равновесной цены. Цены, которая, по мнению А. Маршала, является максимальной ценой, которую признает потребитель, исходя из оценки полезности товара. Это, одновременно, и та минимальная цена по которой производитель готов продать свой товар исходя из затрат на его производство.

В экономической теории существует количественная и качественная трактовка экономической категории цены. Согласно количественному подходу цена определяется как соотношение определенной денежной массы к затратам труда на производства товара. С позиций качественного подхода - цена рассматривается, как соизмеритель затрат, то есть путем издержек производства, но с учетом оценки полезности товара. В основе качественного определения цены лежат два экономических закона:

- закон стоимости, выражающий причинно - следственные связи между общественным трудом, стоимостью и ценный товара. Здесь труд признается главным фактором пропорции и эквивалентности. А сущность закона стоимости состоит в том, что все товары производятся и обмениваются на основе необходимых затрат труда. Данный закон действует через механизм цен, определяя постоянное колебание цены вокруг стоимости товара. Стоимость товара при его купле-продаже, выражается в цене, приравненной к определенной сумме денег, выступающих как средство обмена;

- закон убывающей предельной полезности товара, согласно которому цена на рынке складывается исходя из субъективной

оценки продавцов и покупателей данного товара. При этом для продавца предельная цена соответствует минимальной оценке полезности, а для потребителя наоборот.

В условиях рыночной экономики все процессы планирования, прогнозирования и стимулирования производственно-коммерческой деятельности осуществляются с помощью цен, которые являются связующим звеном всех элементов социально - экономической системы современного общества, выполняя следующие функции:

- *учетно-измерительную*, показывающую как при помощи цены учитываются затраты производителей, устанавливается количество денег, потребных для совершения сделок, как определяются масштабы денежной массы для платежей;

- *информационную*, которая информирует продавцов и покупателей о изменениях в спросе и предложении, о потребностях в тех или иных товарах или услугах, дефиците при избытке ресурсов. Данная функция способствует ориентации продавцов и потребителей на определенные поступки и действия;

- *стимулирующую*, проявляющуюся в стимуляции наиболее экономичных способов производства и рациональном поведении спроса;

- *распределительную*, когда производители через цену ориентируются в распределении полученного дохода;

- *соизмерительную*, показывающую ценность различных товаров;

- *социальную*, которая показывает, как цены влияют на уровень структуру и объем потребления, потребительский бюджет семьи;

- *внешнеэкономические функции*, где цена является одним из инструментов заключения торговых сделок, внешних платежей и взаиморасчетов между странами и иностранными партнерами.

Все функции цен находятся в жесткой взаимосвязи, и административное ограничение одной из них отрицательно повлияет на другие.

Существует общепринятая классификация цен по их видам в зависимости от того, какую сферу товарного обращения они обслуживают. Исходя из этого, цены следует подразделять на следующие основные виды:

- оптовые цены на промышленную продукцию;

- цены на строительную продукцию;
- закупочные цены на сельхозпродукцию;
- тарифы на коммунальные и бытовые услуги, оказываемые населению;
- цены, обслуживающие внешнеторговый оборот (экспортные и импортные цены).

Такая классификация по видам цен полностью характерна для Республики Узбекистан, и других государств находящихся на стадии переходной экономики.

В условиях рыночных отношений цена – это форма выражения ценности благ, проявляющихся в процессе их обмена. Цена товара проявляется только в условиях его обмена на деньги или на другой товар. Вне купли-продажи, т. е. вне рынка категория «цена» не существует.

В современной экономической теории различают два основных подхода в методологии ценообразования. Первым считается стоимостной или затратный метод, опирающийся на трудовую теорию стоимости. Согласно этой теории цена определяется совокупностью затрат на производство (на издержки производства), к которым производители добавляют определенную сумму денег, определяющую, как правило, среднюю прибыль.

Но если этот метод применим к товарам и услугам, имеющим трудовое происхождение, то есть, имеющим определенную стоимость, то использовать его в определении цены товаров и услуг, не имеющих трудового происхождения весьма сложно, например, как, используя данный метод определить цену земли и природных ресурсов которые относятся к естественным факторам производства?

Определить цену этих факторов производства можно посредством маржиналистского подхода, исходящего из субъективного желания потребителя извлечь максимум полезности из своих ограниченных ресурсов (бюджета).

Механизм ценообразования разделяется на несколько технологических стадий, а именно:

- изучение допустимого уровня цены и качества товара на различных товарных рынках;
- определение уровня издержек производства и реализации товара в зависимости от объема производства и с учетом фактора времени, уровня цен на оборудование, сырье и материалы;
- оценки возможной массы прибыли и чистой прибыли при

различных объемах продаж, с учетом выплаты налогов, процентов за кредит и других обязательных платежей из прибыли;

- оценка конкурентоспособности данного товара;

- согласование уровня надбавок и скидок к цене с основными покупателями товара;

- постоянное изучение конъюнктуры рынка и эффективности цены, своевременное ее снижение для расширения масштабов спроса.

На современном этапе рыночных отношений, по мнению ряда экономистов, еще не сложился приоритетно-универсальный метод ценообразования. Рыночные цены устанавливаются стихийно в процессе конкуренции между различными товаропроизводителями.

Не смотря на разнообразие и определенную сложность системы цен, в условиях рыночной экономики все цены можно классифицировать как договорные, государственные и мировые цены.

Подлинно рыночными, или свободными ценами являются договорные цены, как воплощение прав и свобод предпринимателей. Договорные цены устанавливаются путем соглашения между покупателем и продавцом, с учетом спроса и предложения на данный товар. Удельный вес договорных цен определяет степень установления рыночных отношений в данной стране. Основную удельный вес на потребительском рынке Узбекистана занимают договорные рыночные цены.

Государственные цены в условиях рыночной экономики устанавливаются на продукцию предприятий монополистов, базовые ресурсы для экономики данной страны, социально значимые товары. Таким образом, это далеко не цены на продукцию государственных предприятий, так как в условиях рынка многие государственные предприятия выступают как самостоятельные субъекты рыночных отношений.

Система государственных цен включает в себя фиксированные цены, устанавливаемые правительством, а так же регулируемые цены, учитывающие изменения экономической конъюнктуры. Государственное регулирование цен состоит в установлении ее предельного уровня.

Мировые цены это цены, применяемые в международной торговле. По мере развития международной специализации труда их роль возрастает, так как они оказывают активное влияние на внутренние цены, как оптимальные ориентиры. Одной из важнейших

частей управления рыночной экономикой является ценовая политика государства. Как мы уже установили выше, в современной рыночной экономике характерно сочетание разных цен - свободных, регулируемых и устанавливаемых государством.

Государство с помощью законодательных, административных и бюджетных мероприятий способно воздействовать на цены таким образом, чтобы способствовать стабильному развитию экономической системы в целом, то есть посредством цен сглаживать циклические колебания процессов воспроизводства.

Государственное регулирование цен заключается в том, чтобы не допустить серьезного роста цен в результате возникновения устойчивого дефицита бюджета, резкого роста цен на сырье и топливо, монополизма производителей, способствовать созданию нормальной конкуренции. Важной задачей при этом является достижение серьезных социальных результатов.

Государство может воздействовать на товаропроизводителей как путем установления определенных правил ценообразования с использованием административно-юридических методов, как и через экономические рычаги, такие как финансово-кредитный механизм, оплата труда, налогообложение и др. На способы и методы государственного регулирования цен оказывают воздействие национальные и природно-климатические факторы, наличие сырьевой базы и политические условия, место страны в международном разделении труда.

3. Проблемы формирования конкурентной среды и антимонопольное законодательство в Узбекистане

Как мы уже установили конкуренция это наиболее эффективное средство достижения целей как рыночной экономики в целом, так интересов всех членов общества.

Но все же предприниматели идут на заключение между собой соглашений (гласных или негласных) о разделе рынка, сфер влияния и об уровнях цен, нанося тем самым удар по интересам потребителей, которые или вынуждены платить большую сумму за товар, или же вообще сокращать объем потребления. В итоге, потребители от подавления конкуренции вынужденно несут экономические убытки с одной стороны, с другой стороны, устранение конкуренции нарушает равновесие спроса и предложения, а это при-

водит к иррациональному использованию ограниченных ресурсов общества.

Эти негативные явления и их последствия способно разрешить только государство путем вмешательства в рыночные процессы, используя антимонопольное законодательство и контроль над монополизированными рынками. Для формирования в рыночном пространстве Узбекистана нормальной конкурентной среды, разработаны и приняты соответствующие законы, и среди них Закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» принятый 27 декабря 1996 года. Данный закон определяет правовые нормы конкуренции как метода хозяйствования, правовое регулирование деятельности монополий, пресечение недобросовестной конкуренции.

Действие данного закона распространяется на деятельность всех субъектов рынка Республики Узбекистан – на физических и юридических лиц включая, иностранные фирмы, иностранных предпринимателей и лиц без гражданства.

Основными направлениями антимонопольного законодательства являются – демополизация и регулирование деятельности предпринимательских монополий.

Антимонопольный закон Республики Узбекистан запрещает соглашения между конкурирующими фирмами, которые занимают в совокупности доминирующие положение на рынке. если результатом таких соглашений может стать существенное ограничение конкуренции. К числу запрещенных относятся соглашения и согласованные действия, направленные на установление и поддержание цен, раздел рынков сбыта, ограничение доступа на рынок других фирм и т.п. Положение фирм может быть признано доминирующим, если их доля на рынке превышает 35%.

Другой важнейшей задачей закона является деконцентрация – разукрупнение сложившихся предпринимательских монополий.

Третья важная задача – содействие конкуренции в монополизированных отраслях. Ее проведение заключается в стимулировании создания новых предприятий в этих отраслях, в поощрении действующих предприятий других отраслей к производству монополизированных видов продукции, в поощрении импорта такой продукции.

Объектами законодательного регулирования в Республике Узбекистан являются:

- деятельность естественных монополий;
- деятельность предпринимательских монополий;
- ценовое регулирование по продукции предприятий монополистов.

Помимо Закона «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», в Республике Узбекистан принят и действует Закон «О естественных монополиях», который не относится к антимонопольному законодательству, поскольку он не направлен на развитие конкуренции ограничение и пресечение монополистической деятельности. Дело в том, что в сферах естественных монополий конкуренция практически не эффективна. Напротив, Закон «О естественных монополиях» предусматривает вмешательство и жесткое государственное регулирование деятельности естественных монополий путем установления цен (тарифов) или их предельного уровня, а так же определение круга потребителей, подлежащих обязательному обслуживанию. Помимо этого, данный закон предусматривает государственное контролирование деятельности субъектов естественных монополий.

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

Цели антимонопольной политики проводимой в Республике Узбекистан могут быть кратко сформулированы следующим образом:

- насыщение рынка товаров и услуг и ликвидация дефицита;
- развитие конкуренции на фоне пресечения недобросовестной конкуренции;
- ограничение и пресечение деятельности сложившихся монополий, и недопущение образования новых монополий;
- ужесточение борьбы с нарушениями закона, которые препятствуют развитию рынка, и в первую очередь с коррупцией;

- поддержка новых, и в первую очередь, негосударственных экономических структур;

- защита прав потребителей.

В целях совершенствования законодательства в области обеспечения и защиты конкуренции, государственный комитет по де-монополизации и развитию конкуренции Республики Узбекистан разработал Закон «О конкуренции» в новой редакции. Разработка новой редакции данного закона продиктована тремя главными факторами, а именно:

- качественным изменением ситуации на товарных рынках по сравнению с 1996 годом;

-неадекватностью практики применения действующего анти-монопольного законодательства в связи с качественными измене-ниями произошедшими на товарных рынках;

- необходимостью осуществления гармонизации антимоно-польного законодательства республики с прогрессивной мировой практикой.

Ключевые понятия и термины

Конкурентоспособность - совокупность потребительских свойств товара или продукции, характеризующая их отличие от товара-конкурента по степени соответствия конкретным потребностям, с учетом общих затрат на их производство и реализацию. Важнейшими факторами конкурентоспособности являются техни-ческий уровень и качество продукции, ориентированность ее на конкретного потребителя.

Конкуренция неценовая - метод конкурентной борьбы, по-лучивший широкое распространение. В данном случае решающую роль играет *качестве продукции, ее новизна, прогрессивность и надежность*, по сравнению с аналогичными товарами, оформление, упаковка, продажное сервисное обслуживание, оригинальная ре-клама, внерыночное воздействие на потребителя.

Конкуренция ценовая - один из методов конкурентной борь-бы, времен свободного рыночного соперничества, когда одинар-ные товары предлагались на рынке, но самым разнообразным це-нам. Большую роль здесь имел фактор снижения цен, выделявший товар того, кто цену снижал, привлекая к себе большой поток по-купателей.

Цена рыночная - средняя цена, по которой можно приобрести товар на рынке, или средняя цена осуществления сделок по данному товару в конкретный период времени.

Цена монополярная - модифицированная рыночная цена, обеспечивающая монополиям сверхприбыли. Различают монополярно низкие и монополярно высокие цены.

Олигополия на рынке - господство наибольшего числа продавцов, весьма чувствительных к маркетинговым стратегиям друг друга и к политике ценообразования. Новым продавцам из-за создаваемых сложностей очень трудно проникнуть на олигополистический рынок.

Полиполия - ситуация на рынке, при которой существует ограниченное число, как правило крупных продавцов. При этом их количество оказывается достаточным для поддержания конкуренции и соперничества между собой.

Монополия - состояния рынка, при котором производитель товара многие конкурирующие между собой предприятия, а покупатель один, в связи с чем, он остановится наиболее сильным контрагентом на рынке, вынуждая производителей снизить цены, уменьшая объем закупок.

Монополия- ситуация на рынке, при которой одному покупателю противостоит большое количество продавцов.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем сущность и экономические цели конкуренции?
2. Какие виды конкуренции Вы знаете и можете охарактеризовать?
3. Что представляют собой совершенная и несовершенная конкуренция?
4. Что представляют собой чистая монополия и олигополия?
5. Назовите основные направления создания конкурентной среды в Узбекистане?
6. В чем заключается сущность антимонопольного законодательства?
7. Цена, ее сущность и функции.
8. Как формируется рыночная цена?
9. Какие факторы оказывают влияние на уровень цен?
10. Какие виды рыночных цен Вы знаете?
11. Какие особенности в ценообразовании существуют в Республике Узбекистан?

12. АГРАРНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И АГРОБИЗНЕС

1. Аграрные отношения и их особенности в условиях рыночной экономики.

2. Понятие земельной ренты, ее виды. Цена земли.

3. Агробизнес, как новая форма аграрных отношений и его особенности.

4. Становление новых аграрных отношений в Узбекистане.

Вопросы сельскохозяйственного производства и аграрных отношений на протяжении всей истории товарно-денежных отношений находятся в центре внимания большого комплекса экономических наук, в том числе и экономической теории, занимая свое особое место в рыночных отношениях

Сельское хозяйство одна из наиболее важных отраслей народно-хозяйственного комплекса и национальной экономики в целом. Это так же исключительно специфическая отрасль, полностью зависящая от природно-климатических условий того или иного региона или страны.

1. Аграрные отношения и их особенности в рыночной экономике

Аграрные отношения связаны с землепользованием одной из важнейших характеристик земли, как фактора производства, является ее ограниченная площадь. Человек не в состоянии изменить ее размеры по своему усмотрению, тем более землю невозможно «производить». Человек может только использовать определенный ее участок для производственной деятельности. Только 43 процента всей Земной суши пригодно для использования в сельском хозяйстве.

Природа предоставляет в распоряжение людей огромные и разнообразные ресурсы, использование которых имеет определенное значение.

Прежде всего, это касается удовлетворения физиологических потребностей людей, которые немислимы без главного ресурса природы-Земли. На земле держится все сельскохозяйственное производство - одна из наиболее специфических отраслей экономики.

Специфичность сельскохозяйственной отрасли народного хозяйства характеризуется следующим образом:

во-первых, оно полностью зависит от природно-климатических условий, которые могут сильно различаться год от года, что лишает сельское хозяйство устойчивости и делает его видом деятельности с трудно предсказуемыми конкретными результатами;

во-вторых, для сельскохозяйственного производства характерен четко выраженный сезонный характер производственной деятельности, означающий неравномерность производства и потребления продукции в зависимости от времени года;

в-третьих, для сельского хозяйства характерна определенная распыленность, поэтому его концентрация не всегда эффективна;

в-четвертых, сельскохозяйственное производство накладывает особый отпечаток на образ жизни занятых в нём работников: например, обычно оно требует ненормированного рабочего дня;

в-пятых, эта отрасль экономики отличается от других очень сильной эластичностью спроса, чем порождаются экономические последствия двоякого рода: с одной стороны, рост цен на сельскохозяйственную продукцию вызывает, как правило, не сокращение ее потребления, а усиления инфляции издержек, ведущее к резкому удорожанию промышленной продукции, включая и ту, что потребляется самим сельским хозяйством; с другой стороны, снижение цен часто не достигает цели увеличения объемов сбыта и доходов фермеров, поскольку люди предпочитают тратить высвободившиеся деньги на промышленные товары.

В сельскохозяйственном производстве складывается так называемый специфический характер отношений собственности.

Следует отметить, что в сфере сельскохозяйственного производства, механизм рыночного хозяйства менее совершенен и наиболее противоречив. С этим связано поразительное несходство задач, решаемых сельским хозяйством различных стран и регионов мира.

Вместе с тем возрастающее предложение сельскохозяйственной продукции в развитых странах не подкрепляется столь же растущим спросом. Избыток продукции очень болезненная проблема для фермеров. В строгом соответствии с законами спроса и предложения происходит падение цен, поэтому хозяйствам не удается покрыть издержки производства, и они разоряются.

Так, страны ЕС для стабилизации цен на едином европейском рынке согласились установить для своих фермеров ежегодные предельные объемы (квоты) производства. Из-за этого, в частности здесь запрещено разводить «слишком» продуктивный скот, принимаются меры по скупке излишнего продовольствия за счет государства.

2. Понятие земельной ренты и ее виды. Цена земли

В аграрном секторе складывается особый вид отношений собственности, с которым связано получение дохода в виде ренты. Но прежде чем обратиться к исследованию земельной ренты, необходимо уяснить некоторые категории - это землевладение и землепользование. Эти понятия следует четко разграничивать.

Землевладение означает признание права данного (физического или юридического) лица на определенный участок земли на исторически сложившихся основаниях. Чаще всего под землевладением подразумевается собственность на землю. Землевладение осуществляют (реализуют) собственники земли.

Землепользование - это пользование землей в установленном обычаями или в законном порядке. Пользователь земли не обязательно является ее собственником.

В реальной хозяйственной жизни субъектов землевладения и землепользования нередко олицетворяют разные физические или юридические лица.

В сельском хозяйстве земля как средство производства играет решающую роль. Присвоение и хозяйственное использование земли составляет сущность аграрных отношений, которые, в свою очередь, порождают ренту.

Исходным условием для образования ренты является аренда земли.

Аренда земли - вид землепользования, при котором собственник передает свой земельный участок на определенный срок другому лицу (арендатору) для ведения хозяйства. В арендном договоре предусматривается вознаграждение собственнику земли - арендная плата.

Арендная плата в настоящее время является основной формой землепользования в развивающихся странах. Например, в Иране арендуют землю 60 процентов всех крестьянских семей. Удельный вес хозяйств, арендующих землю, составляет около 40 процентов в Гватемале и Аргентине, свыше 75 процентов в Панаме.

Арендная плата принимает различные формы. Она выплачивается деньгами, продуктами земледелия, или же арендатор земли вынужден своим трудом на чужом участке земли расплачиваться с его собственником.

В настоящее время в странах Запада заметна тенденция к сокращению удельного веса арендованной земли в общем земельном фонде. Это происходит под воздействием ряда факторов: на химических предприятиях создаются многие заменители сельскохозяйственного производства, происходит разорение трудящихся крестьян и фермеров из-за возросшей конкуренции на рынках сбыта сельскохозяйственной продукции и др. Наблюдается и другая тенденция - в одном лице соединяются земельный собственник и предприниматель.

Арендная плата на землю во всех странах учитывает процент на капитал (основные фонды), вложенный в имущество землевладельцем, и главным образом - **ренту**. В силу этого при аренде возникают рентные отношения между землевладельцем и предпринимателем-арендатором. Сущность этих отношений в том, что рентные отношения представляют собой отношения между собственником земли и арендатором по распределению прибыли. Одна часть в виде обычной прибыли - достается предпринимателю, а другую долю - в форме сверхприбыли - получает земельный собственник.

Адам Смит в книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» раскрыл сущность рентных отношений, и отметил что: «Устанавливая условия договора, землевладелец стремится оставить арендатору лишь такую долю продукта, которая достаточна для возмещения капитала, затрачиваемого им на семена, на оплату труда, покупку и содержание скота, а также остального сельскохозяйственного инвентаря, и для получения обычной в данной местности прибыли на вложенный в сельское хозяйство капитал... всю эту часть продукта или, что тоже самое, всю ту часть его цены, которая остается сверх этой доли, землевладелец, естественно, стремится удержать для себя в качестве земельной ренты...»

Таким образом, земельная рента-это форма экономической реализации собственности на землю.

Земельная рента возникает в силу тех особых экономических отношений, которые складываются по поводу присвоения и использования земли. Землевладелец (частный собственник, кооператив или государство) обладает монополией собственности на землю, поскольку только он на законном основании присваивает землю как невозпроизводимый фактор производства. Собственник передает свое право использования земли предпринимателю, который по условиям арендного договора временно становится обладателем монополии хозяйствования на земле. Именно с двумя монополиями связан механизм превращения части прибыли в ренту.

В отличие от обычных индустриальных средств производства, которые могут подготавливаться в нужном количестве, земля количественно ограничена. К тому же она различна по качеству. По плодородию и местонахождению - удаленности земельных участков от рынка сбыта сельскохозяйственной продукции различаются лучшие, средние и худшие участки земли.

Сельскохозяйственных продуктов с одних только лучших и средних по качеству земель недостаточно для удовлетворения общественных потребностей в этих продуктах. Поэтому при условии получения обычной прибыли предприниматели берут в аренду худшие участки. В результате возникают особые условия образования цен на каждую единицу продукции, которые складываются по условиям сельскохозяйственного производства на худших землях. Все фермеры продают продукцию по рыночным ценам, которые не только окупают повышенную ее себестоимость (непреднамеренно большие затраты труда и средств производства) на худших землях, но обеспечивают обычную прибыль.

В силу более благоприятных производственных условий на лучших и средних по качеству участках земли себестоимость единицы продукции ниже, чем на худших участках. Если сложить такую относительно низкую себестоимость единицы продукции с обычной прибылью, то на лучших участках ее индивидуальная цена производства будет ниже рыночной общественной цены. Поэтому фермеры, хозяйствующие здесь, получают при продаже продукции по рыночной цене дополнительную сверхприбыль. Такая дифференциальная (разностная) сверхприбыль-это разница между

общественной ценой, отражающей повышенные производственные затраты на худших участках, и индивидуальной ценой единицы продукции, складывающейся на более лучших по качеству землях.

Монополист - собственник земли прекрасно осведомлен о качестве принадлежащей ему земли. Поэтому разностная прибыль достается ему в виде дифференциальной ренты. Такая рента бывает двух видов.

Собственник земли получает дифференциальную ренту I (ДР I) с лучших участков земли, отличающихся большим естественным плодородием, не зависящим от человека и благоприятным месторасположением. В арендном договоре он сразу оговаривает сумму арендной платы, которая принесет его в пользу соответствующую разностную сверхприбыль.

Дифференциальная рента II (ДР 2) образуется в результате того, что арендатор повышает экономическое плодородие земли: вносит удобрения, осуществляет мелиорацию и иные агротехнические мероприятия. В таком случае проводится интенсификация сельскохозяйственного производства, которая означает увеличение выпуска продукции без расширения земельных участков, путем улучшения использования средств производства и рабочей силы. Такие меры повышают эффективность дополнительных капитальных затрат, в результате чего себестоимость единицы продукции снижается. Продавая продукцию по установленной (установившейся) рыночной цене (соответствующей условиям производства на худших землях) фермер получает разностную сверхприбыль.

Вторая дифференциальная сверхприбыль с самого начала достается предпринимателю, который применил более эффективные капитальные затраты. Это побуждает арендатора улучшать землепользование и увеличивать продуктивность сельского хозяйства. Убедительным примером этому служит так называемая «зеленая революция» 60-х годов прошлого столетия, в результате которой в Индии, Мексике и других странах урожайность возросла в четыре раза.

Дифференциальную сверхприбыль второго вида получает до истечения срока арендного договора арендатор. Когда же собственник земли заключает с предпринимателем арендный договор на новый срок, он учитывает результаты капиталовложений в

улучшение земли, произведенные без его участия, и назначает более высокую арендную плату. В результате новая сверхприбыль превращается в дифференциальную ренту II. Интересы фермера, стремящегося получить выгоду от своих нововведений, и собственника земли, желающего воспользоваться плодами чужого труда, естественно, сталкиваются. Предприниматель стремится получить землю на возможно более длительный срок аренды, а собственник земельного участка стремится сократить этот срок, чтобы быстрее получить дифференциальную ренту. До сих пор мы рассматривали сверхприбыль, которая образуется на лучших землях. Между тем, даже на худших землях образуется дополнительная прибыль, но иного рода. Она исторически возникла следующим образом.

Технический прогресс первоначально развивается, как известно в промышленности, а затем захватывает сельское хозяйство. Из-за отставания последнего в техническом отношении здесь на одну и ту же величину производственных затрат приходилось больше расходов на наем рабочей силы по сравнению с промышленностью. Поэтому сравнительно большее число сельскохозяйственных работников создают соответственно большую по величине прибыль, которая превышает размер обычной (средней) прибыли, получаемой предпринимателем на худшем земельном участке.

Сверхприбыль, которая образуется даже на худших участках земли, достается их собственнику. Обладая монопольным правом присваивать землю, он получает абсолютную ренту как своеобразную дань, собираемую с худших и всех остальных земельных участков. Поскольку рыночная цена на сельскохозяйственные продукты включает абсолютную ренту, то это ведёт к удорожанию сельхозпродукции. По сути дела, покупая такую продукцию, все общество выплачивает дань земельным собственникам.

Особое место занимает монопольная рента, которая образуется при продаже товаров по монопольной цене, превышающих их стоимость. Данный доход образуется в сельском хозяйстве на землях с исключительными свойствами, позволяющими производить редкие культуры (например, особые сорта винограда для получения высококачественных вин.).

В условиях рыночной экономики земля приобретает товарную форму: она покупается и продается. На землю предъявляется

спрос, так же как и на другие факторы производства - труд и капитал. В связи с этим важно выяснить, чем же определяется цена земли. Если земельный участок рассматривать как капитальное благо, приносящее поток доходов, то становится понятно, что **цена земли зависит от двух величин:**

во-первых, от размеров земельной ренты, которую можно получить, став собственником данного участка;

во-вторых, от ставки ссудного процента.

При продаже земельного участка его собственник по существу заботится о том, чтобы не потерять получаемый им рентный доход. Он идет на сделку, обеспечивающую получение за землю по крайней мере такой суммы денег, которая будучи помещена в банк или отдана в ссуду, принесла бы ему доход (годовую величину процента), равный ренте. В свою очередь, покупатель земли, прежде чем стать ее собственником, сравнивает приносимую земельным участком сумму ренты с процентом, который он может получить, если положит свои деньги в банк. Следовательно, цена земли есть капитализированная (превращенная в денежный капитал) рента. Цена земли (Цз) прямо пропорциональна величине ренты (Рз) и обратно пропорциональна норме банковского процента (Пц):

$$\text{Цз} = \frac{\text{Рз}}{\text{Пц}} \times 100\%$$

При неизменном рентном доходе цены на землю могут возрастать, когда снижается ставка ссудного процента. Если, допустим банк, уплачивает вкладчикам 5 процентов годовых, то участок, приносящий ренту в размере 14 тысяч долларов в год, будет продаваться за 280 тысяч долларов. Когда же норма банковского процента понизится до 2 процентов, то цена того же участка возрастет до 700 тысяч долларов.

На рыночную цену земли определенное влияние оказывает соотношение предложения и спроса на данный товар. При этом важно отметить, что количество предлагаемой земли не может вообще измениться под воздействием повышения или снижения цены: общее количество освоенной земли невозможно увеличивать. Только при очень высоких ценах не землю становится выгодным вовлекать в оборот заболоченные, пустынные и подобные им территории, но и их количество имеет свои пределы.

Для современных условий характерна тенденция уменьшения предложения земли с учетом ряда обстоятельств. Так, непрерывно усиливается процесс урбанизации (рост городов) и использования земли для других несельскохозяйственных целей (добычи полезных ископаемых, строительство аэродромов и т.п.). В связи с этим государство в западных странах идет на национализацию части земель, создает национальные парки и заповедники, в которых в экологических целях сохраняется в неприкосновенности природная среда. Государство осуществляет планы по улучшению использования земель для городского строительства и рационального развития отдельных регионов страны. Все это, естественно, ограничивает предложение на рынке земли.

Одновременно возрастает спрос на землю. Его предъявляют крупные сельскохозяйственные предприятия, стремящиеся расширить зону своей деятельности. Активными покупателями выступают те, кто строит дома за пределами городов и использует землю для иных не сельскохозяйственных целей.

Не случайно во второй половине XX века в странах Запада сложилась устойчивая тенденция к росту цены земли. Показательно, что в ряде регионов США цена земли возросла по сравнению с 1940 годом более чем в 3-5 раз.

Вкладывать деньги в недвижимость-землю, дома и другие капитальные объекты, цены на которые обычно повышаются быстрее, чем на иные товары, стало особенно выгодно в условиях инфляции. В связи с этим в Великобритании, Швеции, Италии и в ряде других государств установлены ограничения на получение доходов от продажи земель тем, кто спекулирует недвижимостью, и собственникам земли, отводимой под новое городское строительство.

3. Агробизнес - как новая форма аграрных отношений

Одна из сложнейших проблем экономики сельского хозяйства - поддержание паритета цен на покупаемые и продаваемые товары.

С трудностями в обеспечении паритета цен сталкиваются все страны. Это обусловлено всеми принципиальными различиями в экономике промышленности и сельского хозяйства. Во-первых, из-за сезонности сельскохозяйственного производства цены на продукцию этой отрасли как бы отстают от общего изменения цен

в стране по времени (а это отставание тем больше, чем сильнее инфляция). Во-вторых, фермеры покупают продукцию у крупных промышленных предприятий (часто монополистов), что позволяет последним навязывать фермерам свои цены. Сами же фермеры продают продукцию многим покупателям, и поэтому им труднее выторговывать цены повыше. В-третьих, добиваться поддержания паритета цен фермерам всегда мешает и практически неизбежная международная конкуренция на рынках сельхозпродукции.

В результате всего этого постоянно возникают «ножницы цен» на промышленную и сельскохозяйственную продукцию.

Ввиду того, что решить проблему паритета цен на основе рыночных механизмов очень трудно, а порой и просто невозможно, правительства многих стран пытаются восстановить паритет с помощью мер поддержки фермеров, обычно принимая на счет государства часть расходов.

Так, Европейский Союз продает на мировом рынке зерно своих фермеров, по ценам, которые на 15 процентов ниже реальной стоимости зерна. По американскому зерну эта разница достигает почти 50 процентов. Оплата происходит за счет американских налогоплательщиков, которые погашают субсидии фермерам.

Вместе с тем исторический опыт человечества подвел его к разработке особых, чисто рыночных механизмов поддержания сельского хозяйства. А первую очередь это относится к биржевой торговле.

На товарных биржах продается только то, что имеет стандартное качество, производится в больших объемах и может долго храниться.

Реально этим требованиям отвечают так называемые сырьевые товары, к которым относятся продукты сельскохозяйственного производства (зерно всех видов, технические культуры типа хлопка и натурального каучука).

В настоящее время в развитых и развивающихся странах насчитывается более 50 крупных товарных бирж, торгующих примерно 160-ю наименованиями товаров. Через эту форму оптовой торговли ежегодно происходят продажи на сумму более 100 триллионов долларов, т.е. примерно четверть общей стоимости товаров, ежегодно производимых в этих странах.

Колебания цен на биржах происходит постоянно как по объективным (движение урожайности и спроса), так и по субъективным

(игра биржевых спекулянтов) причинам. В силу этого товарные биржи являются одним из наиболее чутких механизмов, реагирующих буквально на все события в мире.

Связав продавцов и покупателей всего мира, товарные биржи создали рынок, на котором можно купить и продать товар в любых объемах и в любую минуту. Например: крупнейшая Чикагская товарная биржа имеет связь со 165 тысячами информационно-торговых центров в 118 странах мира.

После обретения Узбекистаном государственной независимости и в процессе реформирования национальной экономики в республике была создана аграрная биржа «Узбекистан». Она была создана одной из первых, среди товарно-сырьевых бирж не только в Узбекистане, но и в Центральной Азии.

Предметом торга на бирже может служить даже будущий, еще не выращенный и не собранный и даже нереальный товар, а договор о его поставке в будущем - «фьючерс».

4. Становление новых аграрных отношений в Узбекистане

В Узбекистане, где более половины населения проживает и трудится в сельской местности, реформированию экономических и аграрных отношений на селе отведена исключительная роль. И это закономерно. Ибо от сельскохозяйственного производства в значительной мере зависит деятельность многих отраслей, благополучие народа республики.

Необходимость понимания этой истины отметил Президент Ислам Каримов, отмечая, что в сельском хозяйстве Узбекистана происходят большие перемены за счёт целенаправленного проведения экономических реформ на селе, которые направлены в первую очередь на изменение отношений собственности, возрождение у дехкана чувства хозяина земли.

Сегодня ни у кого не вызывает сомнения, что решающим фактором кардинального повышения эффективности сельского хозяйства, получения за последние годы рекордных урожаев и объемов производства в хлопководстве, зерноводстве и плодоовощеводстве явилась реализация глубоко продуманных и последовательно проводимых реформ на селе.

Фермерские хозяйства по существу стали основной формой сельскохозяйственного производства, главным локомотивом в обеспечении его устойчивого развития.

На селе появляются новые формы кооперации труда, новая система хозяйственных отношений, построенная на рыночных принципах. Так, фермерскими хозяйствами создано около 200 агрофирм, специализирующихся на производстве и глубокой переработке плодоовощной продукции и винограда, формируется производственная и рыночная инфраструктура по обслуживанию сельскохозяйственного производства, оказанию транспортных услуг, упаковке и расфасовке продукции, экспорту выращенной продукции.

Традиционно земледелие считалось основным занятием наших дехкан. Поэтому, учитывая специфику республики, каждый сельский житель должен проникнуться мыслью, что земля кормит тех, кто оберегает ее, искусно возделывает. Другими словами, у каждого дехкана должно быть сильно развито чувство хозяина своей земли. А от того, насколько глубоко процессы радикальных преобразований, затронут аграрный сектор, как далеко пойдут реформы на селе, во многом зависит исход всех экономических преобразований, стабильность и рост благосостояния народа.

Главное создать такой механизм хозяйствования на селе, который дал бы возможность каждому дехканину заинтересованно трудиться, распоряжаться самостоятельно произведенной продукцией, обеспечивать достаток своей семьи.

Для достижения этой цели в стране создана прочная база и в аграрной отрасли осуществляются созидательные, структурные преобразования.

В настоящее время в сельском хозяйстве республики сформированы две основные организационно-правовые формы хозяйствующих субъектов: фермерские хозяйства и дехканские хозяйства.

Фермерское хозяйство - самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, основанный на совместной деятельности членов фермерского хозяйства, ведущих товарное сельскохозяйственное производство с использованием земельных участков, предоставленных ему в долгосрочную аренду.

Фермерское хозяйство создается на конкурсной основе, преимущественно на тех землях и территориях, где не ощущается избыток трудовых ресурсов. Деятельность фермерского хозяйства

основывается преимущественно на личном труде членов хозяйства. К выполнению работ в фермерском хозяйстве могут на основании трудового договора привлекаться другие лица. Государство гарантирует соблюдение прав и защиту интересов фермерских хозяйств, осуществляющих производство и реализацию сельскохозяйственной продукции.

Дехканское хозяйство - семейное мелкотоварное хозяйство, осуществляющее производство и реализацию сельскохозяйственной продукции на основе личного труда членов семьи на приусадебном участке, предоставленном главе семьи в пожизненное наследуемое владение.

Деятельность в дехканском хозяйстве относится к предпринимательской деятельности, и может осуществляться по желанию членов дехканского хозяйства, как с образованием юридического лица, так и без него.

Дехканское хозяйство не может использовать в своей деятельности наемный труд на постоянной основе.

Важнейшим направлением реформирования сельского хозяйства является высвобождение излишних рабочих рук, занятых сегодня сельскохозяйственным производством, и вовлечение их в другие сферы экономики. Само сельское хозяйство не может обеспечить работой всех живущих в сельской местности. В результате это служит тормозом развития и реформирования сельского хозяйства: медленно внедряются высокоэффективные методы сельскохозяйственного производства, передовые приемы агрохимии, низкой остается и производительность труда.

На первом этапе осуществления экономических реформ особое внимание уделялось совершенствованию структуры сельскохозяйственного производства. Полностью была ликвидирована порочная практика администрирования, навязывания хозяйствам что сеять и на каких площадях. Хозяйствам предоставлено право самостоятельно определять структуру посевных площадей и объема производства.

В тоже время, за счет экономических методов стимулирования путем повышения закупочных цен, последовательно проводится политика направленная на стабилизацию производства хлопка, повышения его урожайности и выхода хлопкового волокна, на перепрофилирование высвобождающихся площадей под посевы других культур и в частности картофеля.

В республике последовательно проводился курс на достижение зерновой независимости, возрождение производства сахара и других продовольственных товаров. И этот курс на первом этапе удалось успешно реализовать.

В системе мер по обновлению и переобустройству села огромное значение имеет ускоренное развитие производственной и социальной инфраструктуры. Это один из важнейших приоритетов современной аграрной политики. Только создав широкую сеть коммунальных и инженерных систем, коренным образом улучшив социальный быт сельских жителей, можно реально поднять все сельское хозяйство на качественно иной уровень, придать ему индустриальный характер. Этому была посвящена Государственная программа «Год развития и благоустройства села», активно реализованная в 2009 году. Основной целью этой программы стала реализация широкого комплекса долгосрочных, глубоко взаимосвязанных мер, направленных на кардинальное улучшение качества жизни и облика села, ускоренное развитие социальной и производственной инфраструктуры, коренной пересмотр статуса, роли и значения собственника, предпринимательства и малого бизнеса, всемерную поддержку развития фермерского хозяйства.

Одновременно с этим решается одна из ключевых проблем села - отвлечение трудозбыточных ресурсов из сферы непосредственно сельхозпроизводства в индустриальные сферы, в сферу сервиса и бытового обслуживания значительного количества трудоспособного населения.

С первых дней обретения независимости в Узбекистане последовательно реализовывалась целевая программа обеспечения сельских жителей питьевой водой и природным газом. За короткое время были проложены тысячи километров водопроводов и газовых сетей.

Важной задачи остается создание в каждом поселке, кишлаке широкой сети мелкооптовых магазинов, ремонтных мастерских, пунктов, снабжающих дежкан сельхозтехникой, саженцами, минеральными удобрениями.

Поэтому главной задачей нового этапа углубления аграрных реформ должно стать быстрее искоренение причин, тормозящих их ход, завершение модернизации аграрных отношений на селе, прежде всего отношений собственности, создание агрофирм, сети рыночной и социально-произведенной инфраструктуры, оп-

тимизация структуры сельхозпроизводства, повышение уровня технической оснащенности труда дехкан, их надежная правовая их защита.

Ключевые понятия и термины

Аренда – договор между собственником имущества (земли) -- арендодателем и арендатором, который за арендную плату получает право в данном случае землепользования.

Аграрно-промышленный комплекс (АПК) – система сфер и отраслей промышленного и сельскохозяйственного производства, направленная на повышение производительности производства сельскохозяйственной продукции. Состоит из трех основных сфер: производство средств производства для сельского хозяйства и переработки сельхозпродукции; самого сельского хозяйства и сферы заготовки переработки, хранения и доставки сельхозпродукции до конечного потребителя.

Земельная рента – часть прибавочного продукта, создаваемая непосредственно производителями в сельском хозяйстве и присваиваемая собственниками земли.

Паритетная цена - цена на сельскохозяйственную продукцию, позволяющая фермерам за одинаковое количество своего товара из года в год получать денежный доход, достаточный для покупки одного и того же количества несельскохозяйственных товаров и услуг.

Ножницы цен – категория, выражающая разрыв между продаваемыми и покупаемыми товарами.

Фьючерсные сделки – вид срочных сделок на товарной или фондовой бирже. Предполагают уплату денежной суммы за товар через определенный срок после заключения сделки по цене, установленной в контракте.

Вопросы для самоконтроля

1. Место и роль сельского хозяйства в экономике страны.
2. Специфические особенности сельскохозяйственного производства.
3. Чем отличается организация труда в промышленности и сельском хозяйстве.

4. Земля как основной фактор производства в сельском хозяйстве.
5. Землевладение и землепользование.
6. Охарактеризуйте специфику ДР-1 и ДР - 2.
7. Понятие монопольной ренты.
8. Дайте характеристику современным формам бизнеса в аграрном секторе.
9. Роль фермерских и дехканских хозяйств в АПК Узбекистана.
10. Основные цели и задачи Государственной программы «Год развития и благоустройства села».

РАЗДЕЛ III. МАКРОЭКОНОМИКА

13. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА, ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ. ВАЛОВОЙ СПРОС И ВАЛОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

1. Понятие национальной экономики.

2. Валовой национальный продукт, валовой внутренний продукт, чистый продукт.

3. Национальный доход общества его распределение и перераспределение.

Данная тема открывает новый раздел курса, где все ранее изученные нами экономические категории рыночной экономики и проявления экономических законов, будут рассматриваться уже не на микроуровне, а применительно ко всей национальной экономике, применительно к процессу расширенного общественного воспроизводства, то есть на макроуровне. Макроэкономический анализ, как часть экономической теории, исследует экономику как целое, а так же составляющие её важнейшие совокупности. В макроэкономическом анализе используются обобщенные, суммарные показатели.

Центральное место в изучении макроэкономики принадлежит понятию «национальная экономика».

1. Понятие национальной экономики

Национальная экономика есть исторически сложившаяся система общественного воспроизводства страны, это взаимосвязанная система отраслей и видов производств, которая охватывает существующие в народном хозяйстве формы общественного труда. Национальная экономика состоит из сферы материального производства и непроизводственной сферы.

Наиболее важной составляющей национальной экономики любого государства является сфера материального производства, где создаются необходимые для жизнедеятельности общества блага - средства производства и предметы потребления. Материальное производство включает в себя целый ряд отраслей и в том числе:

- промышленность;
- сельское хозяйство;

- строительство;
- транспорт и связь;
- торговлю.

Самой крупной отраслью материального производства является промышленность, которая состоит из двух отраслей - добывающей и обрабатывающей.

Предприятия сферы материального производства рассматриваются нами с двух основных позиций, как предприятия по производству средств производства и предприятия по производству предметов потребления.

Основным отличием нематериального производства от материального является продукт, имеющий нематериальную форму, а именно:

- информация;
- научные открытия;
- произведения литературы и искусства всех жанров;
- услуги, оказываемые населению.

В сферу нематериального производства входят так же культурное обслуживание, наука и научное обслуживание.

Особое место в системе национальной экономики занимает непроизводственная сфера, которая жизненно необходима обществу. Эта сфера включает в себя содержание армии, системы правоохранительных органов, органов национальной безопасности, подразделений гражданской защиты населения, метеослужбу, различные общественные организации без которых современное общество уже не сможет полноценно существовать и функционировать.

В экономической науке существует несколько определений понятия «национальная экономика». из которых, на наш взгляд наиболее рациональным является следующее определение - национальная экономика это исторически сложившаяся система общественного воспроизводства той или иной страны, это взаимосвязанная совокупность отраслей, видов производства и территориальных комплексов, охватывающая все сложившиеся формы общественного труда.

Основу национальной экономики составляют функционирующие в стране предприятия, фирмы, организации, домашние хозяйства, объединенные экономическими взаимоотношениями в единое целое, выполняющие определенные функции в общественном разделении труда, производящие товары и услуги.

Понятие «национальная экономика» тесно связано с понятием «экономическая система», так как она конкретизирует экономическую систему, отражает ее специфические черты, обусловленные географическим положением страны, ее участием в международном разделении труда, культурными, историческими традициями и другими, факторами.

Одной из существенных черт национальной экономики являются сложившиеся макроэкономические пропорции, то есть количественные соотношения между различными подразделениями и сферами общественного производства, отраслями, территориально-производственными частями национальной экономики. Каждый тип национальной экономики имеет свои особенности в формировании пропорций, так для национальных экономик с рыночными отношениями пропорции устанавливаются на основе спроса и предложения. Макроэкономические пропорции изменяются под воздействием ряда факторов, а именно: под влиянием научно-технического прогресса, избранного направления экономического роста - интенсивного или экстенсивного, изменений потребностей в общественном хозяйстве, складывающихся условий развития общественного производства и ряда других факторов.

Макроэкономические пропорции образуют собой систему, в которой следует различать:

-общезкономические пропорции - между наиболее крупными сферами национальной экономики, такими как накопление и потребление, производством и потреблением, материальным и нематериальным производством и др.;

-межотраслевые пропорции - между отраслями промышленности, сельского хозяйства, сферы услуг и др.;

-внутриотраслевые пропорции - между взаимосвязанными производствами внутри одной отрасли, например, выпуском грузовых и легковых автомобилей, тракторов и хлопкоуборочных комбайнов и т.п.;

-территориальные общезкономические, межотраслевые и внутриотраслевые пропорции, рассматриваемые в границах определенной территории;

-межгосударственные пропорции - между отдельными государствами на основе международного разделения труда.

Главными пропорциями в национальной экономике являются: *во-первых*, пропорции между I и II подразделениями материального производства, характеризующиеся соотношением объемов

производства средств производства (I подразделение), и предметов потребления (II подразделение) в валовом национальном продукте, численностью занятых в каждом подразделении, стоимостью их основных фондов;

во-вторых, пропорции между фондом накопления и фондом потребления в национальном доходе, влияющие на темпы расширенного воспроизводства, решение производственных и социальных задач.

Безусловно, что любая национальная экономика стремится к достижению установления оптимальных пропорций, которые бы обеспечивали наиболее полное удовлетворение общественных потребностей при минимальных затратах живого и овеществленного труда.

С позиций воспроизводства оптимальные пропорции означают качественное и количественное соответствие между структурой общественного производства и структурой общественных потребностей.

Основой существования национальной экономики является общественное воспроизводство - процесс общественного производства, который непрерывно повторяется и возобновляется во все увеличивающихся масштабах.

В экономической теории рассматривается два вида воспроизводства - простое и расширенное. И если при простом воспроизводстве объемы выпускаемой продукции и размеры функционирующего капитала остаются неизменными, то при расширенном воспроизводстве объемы выпускаемой продукции увеличиваются из года в год, увеличиваются размеры функционирующего капитала и увеличиваются производственные мощности.

2. Валовой национальный продукт, валовой внутренний продукт, чистый продукт

Одним из основных макроэкономических показателей экономического состояния общества является валовой национальный продукт (ВНП), который представляет собой совокупную рыночную стоимость конечной продукции товаров и услуг, созданных как внутри страны, так и за ее пределами в течении года и предназначенных для конечного потребления.

Валовой национальный продукт охватывает потребительские товары, валовые частные инвестиции, правительственные закупки

товаров и услуг. В отличие от совокупного общественного продукта (СОП), валовой национальный продукт не включает повторный счет стоимости сырья, материалов и полуфабрикатов.

Для того, чтобы правильно рассчитать совокупный объем производства необходимо, чтобы все продукты и услуги были учтены только один раз (повторный счет должен быть исключен), для этого учитывается только конечная продукция, а промежуточная продукция исключается.

Конечный продукт - это товары и услуги, которые покупаются для конечного использования потребителями. Те же товары и услуги, которые приобретаются для последующей перепродажи или дальнейшей переработки или обработки являются промежуточными продуктами. Промежуточные продукты из ВВП исключаются, так как в стоимость конечного продукта уже входят все имевшие место промежуточные сделки. Те же товары и услуги, которые приобретаются для последующей перепродажи или дальнейшей переработки или обработки, являются промежуточными продуктами. Таким образом, стоимость конечного продукта складывается из того, что «добавляют» фирмы на каждой стадии обработки. Разница между рыночной ценой продукции, произведенной фирмой, и стоимостью приобретенных фирмой у поставщиков сырья и материалов, называется добавленной стоимостью. Если просуммировать добавленную стоимость, произведенную всеми фирмами, в результате получится рыночная стоимость общего выпуска продукции (ВВП).

При расчете показателя ВВП исключаются непроизводительные сделки, которые включают:

1. Исключительно финансовые сделки, а именно трансфертные выплаты из госбюджета, такие как пособия по безработице, выплаты по социальному страхованию и др., так как их получатели не вносят ни малейшего вклада в создание текущего объема ВВП; частные трансфертные платежи, такие как деньги получаемые учащимися из дома, в данном случае на лицо акт передачи денег от одного частного лица другому; сделки с ценными бумагами, которые не предполагают увеличение производства.

2. Продажа подержанных вещей - эти сделки не отражают текущего производства.

Таким образом, можно оценить рыночную стоимость ВВП, рассчитав, какую сумму средств расходуют потребители на его

приобретение, или, суммировав всю добавленную стоимость, произведенную фирмами, так как к ней следуют отнести сумму заработной платы, процента, ренты и прибыли, плюс к этому мы должны просуммировать доходы всех участников процесса производства. Следовательно, ВВП можно определить путем суммирования всех расходов, на покупку всего объема произведенной в данном году продукции, либо путём суммирования всех доходов, полученных от производства всего объема продукции данного года. Равноценность данных методов расчета основывается на том, что потрачено, а производство продукта является доходом для тех, кто вложил свои ресурсы в производство данного продукта и его реализацию на рынке.

В основе ВВП, рассчитанного по доходам, учитываются следующие элементы.

1. Отчисления на возмещение потребленного капитала (амортизация)- отчисления на покупку инвестиционных товаров, потребленных в процесс производства ВВП данного года.

2. Косвенные налоги на бизнес (общий налог с продаж, акцизы, налоги на имущество, лицензионные платежи, таможенные пошлины), так как они входят в цену товаров, не отражая общего объема дохода, созданного в каждом году.

3. Заработная плата наемных работников, взносы частных предпринимателей на социальное страхование, отчисления в частные пенсионные фонды и др.

4. Рентные платежи.

5. Процент.

6. Доход от индивидуальных вложений.

7. Налоги на прибыль корпораций.

8. Дивиденды.

9. Нераспределенные прибыли корпораций.

Чтобы измерить ВВП по расходам, следует суммировать все виды расходов на создание конечного продукта и услуг. Сюда входят:

1. Личные потребительские расходы, включающие расходы домохозяйств на предметы потребления длительного пользования, на товары текущего потребления, на различные виды услуг.

2. Валовые частные внутренние инвестиции, включающие покупки машин, технологий и оборудования предпринимателями, весь объем строительства, изменение производственных и иных

запасов. Так, если запасы увеличились, значит, продукция произведена, и её нужно учитывать в ВВП. Если же запасы сократились – значит фирмами продано в данном году больше, чем произведено – это нужно вычесть из ВВП.

3. Государственные закупки товаров и услуг, включающие все государственные расходы на конечную продукцию предприятий и расходы на все прямые покупки ресурсов, за исключением государственных трансфертов.

4. Чистый экспорт, представляющий собой разницу между импортом и экспортом.

В экономической теории различают реальный и номинальный ВВП, так номинальный ВВП характеризует объем продукции в данном году, реальный ВВП измеряет объем продукции в данном году, выраженный в ценах базисного года.

Рассчитывается реальный ВВП по формуле:

$$\text{Реальный ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Индекс цен}}$$

В условиях переходного периода рост цен стал обыденным явлением. Поэтому ВВП в годы предшествующие базисному, оказывается ниже реального ВВП. И наоборот в годы, следующие за базисным, номинальный ВВП больше, чем реальный. В связи с этим, переходя от номинального ВВП к ВВП реальному, в годы предшествующие базисному, мы его увеличиваем, этот процесс называется – инфлированием.

Переходя же от номинального ВВП к реальному ВВП, в годы следующие за базисным, мы его уменьшаем. Этот процесс называется дефлированием.

Близким к ВВП является макроэкономический показатель Валовой внутренний продукт – ВВП. ВВП является центральным показателем системы национальных счетов (СНС), который характеризует стоимость конечных товаров и услуг произведенных внутри страны за данный период. Исчисляется ВВП в рыночных ценах конечного потребления, то есть в ценах, оплачиваемых конечным потребителем, включая торгово-транспортные наценки и налоги на продукты. Показатель ВВП используется для характеристики результатов производства, уровня экономического развития, темпов экономического роста, анализа производительности труда и т.д.

ВВП представляет собой совокупную рыночную стоимость всего объема конечного производства товаров и услуг, как в материальном производстве, так и в нематериальном производстве за определенный статистический период (обычно за год). Продажи промежуточной продукции при подсчете ВВП не учитываются. Так же как и ВВП, показатель ВВП можно определить, подсчитывая и суммируя добавленные стоимости, созданные всеми фирмами в экономике страны. Это производственный метод подсчета ВВП.

Так же как и ВВП, показатель ВВП можно рассчитать по расходам и доходам. Метод расчета по расходам означает, что объем ВВП равен сумме денежных расходов всех секторов в экономике - домашних хозяйств, частного бизнеса и государства, необходимых для того, чтобы выкупить на рынке весь объем производства. При данном методе суммируются расходы домашних хозяйств на личное потребление, инвестиционные расходы на покупку товаров и услуг и сальдо экспортно-импортных операций с товарами и услугами. Метод расчета ВВП по доходам предполагает суммирование всех доходов физических и юридических лиц, полученных ими от производства всего объема продукции за данный статистический период. К доходам следует отнести: заработную плату с отчислениями на социальное страхование, рентные платежи, проценты, прибыль (которая может распадаться на дивиденды, и нераспределенную прибыль корпораций), а так же амортизацию и косвенные налоги.

Не смотря на что показатели ВВП и ВВП близки между собой, между ними существуют и определенные различия. Во-первых, ВВП подсчитывается по так называемому территориальному признаку. Это совокупная стоимость продукции сферы материального производства и сферы услуг, независимо от национальной принадлежности предприятий, расположенных на территории данной страны. Во-вторых, ВВП-это совокупная стоимость всего объема продукции и услуг в обеих сферах национальной экономики независимо от места нахождения национальных предприятий.

Таким образом, ВВП отличается от ВВП на сумму так называемых факторных доходов. От использования ресурсов данной страны за рубежом. А именно:

- переведенной в страну прибыли от вложенного за рубежом капитала, и имеющейся за рубежом собственности;

- заработной платы граждан, работающих за рубежом за минусом аналогичных вывезенных из страны доходов иностранцев.

Для того, чтобы рассчитать ВВП, к показателю ВВП добавляют разность между прибылью и доходами, полученными за рубежом предприятиями и физическими лицами с одной стороны, и прибылью и доходами, полученными иностранными инвесторами и иностранными работниками в данной стране с другой стороны. Как уже отмечалось, это разница не велика, для ведущих стран Запада она не превышает 1% от ВВП.

На основе показателя ВВП вычисляют ряд других важных макроэкономических показателей и среди них чистый национальный продукт (ЧНП), который представляет собой рыночную стоимость годового объема производства товаров и услуг за вычетом отчислений на потребление капитала (амортизационных отчислений).

Чистый национальный продукт относится к числу обобщающих макроэкономических статистических показателей использующихся в системе национальных счетов (СНС). Чистый национальный продукт можно исчислять, рассматривая его как сумму доходов: заработной платы, взносов на социальное страхование, налогов, процентов, дивидендов, рентных платежей, нераспределенной прибыли корпораций, доходов от индивидуальной деятельности, а так же других форм доходов резидентов данной страны.

3. Национальный доход общества его распределение и перераспределение

Национальный доход является одним из обобщающих статистических показателей национальной экономики, использующихся в системе национальных счетов.

Национальный доход представляет собой сумму всех видов доходов, полученных экономическими агентами в течении данного статистического периода (как правило за год) за их вклад в производство валового национального продукта.

Чтобы определить показатель общего объема заработной платы, процентов, рентных платежей, дивидендов, прибыли и других доходов, т.е. величину национального дохода, необходимо из чистого национального продукта вычесть косвенные налоги с бизнеса. Национальный доход может быть так же определен посред-

ством расчета валового национального продукта по доходам при исключении двух видов платежей - амортизации и косвенных налогов на бизнес. В указанном выше смысле общие доходы нации можно определить как заработанный национальный доход. Поэтому в него не включаются косвенные налоги, так как государство, получая их, не вкладывает никаких ресурсов в производственный процесс. Однако в системе национальных счетов более широко используется показатель располагаемого национального дохода, под которым понимается общая величина доходов, полученных и переданных хозяйственным единицам в результате производственной деятельности или от собственности, а так же в результате перераспределительных процессов.

Национальный доход общества (НД) используется на потребление и накопление.

Потребление – это часть национального дохода, направляемая на текущее потребление.

Накопление – это часть национального дохода, направляемая на капиталовложения, инвестиции в строительство, в развитие научно-технического прогресса. Накопление обеспечивает развитие производства и возможности потребления в перспективе. Как показывает практика, большая часть национального дохода идет на потребление, то есть на удовлетворение материальных и духовных потребностей общества и его индивидов. К числу таких общественных потребностей, следует отнести расходы на оборону, гражданскую защиту, содержание системы правоохранительных органов, на образование, медицинское обслуживание, развитие культуры, фундаментальной науки и др. В практике экономической жизни возможны спады в экономике, рост инфляции и рост безработицы. В этих случаях правительство в силу определенных обстоятельств может пойти на увеличение текущего потребления для снятия социальной напряженности, но за счет сокращения накопления. Безусловно, это далеко не лучший вариант достижения социально-экономической стабильности, который может негативно проявить себя в будущем. Но в то же время, в период экономического подъема накапливаемая часть национального дохода – фонд накопления, может быть увеличена за счет сокращения потребления.

Ключевые понятия и термины

Валовый внутренний продукт (ВВП)– это совокупная рыночная стоимость всего конечного объёма товаров и услуг, произведенных за определенный период.

Валовый внутренний продукт это – валовый национальный продукт минус чистый экспорт.

Чистый национальный продукт – это валовый национальный продукт минус амортизация.

Национальный доход – часть стоимости совокупного общественного продукта, остающаяся после возмещения потребленных средств в производство – предметов труда и орудий труда.

Вопросы для самоконтроля

1. Понятие национальной экономики и её структура.
2. Основные сферы материального производства.
3. Понятие непроемственной сферы.
4. Роль и значение нематериального производства в национальной экономике.
5. Валовой национальный продукт и методы его исчисления.
6. Валовой внутренний продукт и методы его исчисления.
7. Чистый национальный продукт, как макроэкономический показатель.
8. Национальный доход и его структура.
9. Распределение национального дохода.
10. Перераспределение национального дохода.

14. ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

1. Сущность понятия экономического роста.
2. Содержание и структура факторов экономического роста.
3. Экстенсивный и интенсивный пути экономического роста. Роль государства в обеспечении макроэкономической стабильности.

Макроэкономическая теория экономического роста является одной из ключевых тем раздела «Макроэкономика». Основной целью изучения данной темы является уяснение содержания понятия экономического роста, усвоения того, что экономический рост является основой обеспечения благосостояния населения. В данной теме нам предстоит проанализировать основные факторы, способствующие экономическому росту, и определить факторы, сдерживающие экономический рост в разные периоды времени в одной и той же стране.

1. Сущность понятия экономического роста

Экономический рост с точки зрения экономической теории понятие не однозначное, более того это весьма сложное и многогранное явления.

Экономический рост связан непосредственно с общественным воспроизводством, являясь его результатом, который пройдя через стадии распределения и обмена проявляется в потреблении. Экономический рост имеет смысл лишь в том случае, когда он служит потреблению, а это означает, что экономический рост, зародившийся в недрах процесса производства, обретает свой смысл и содержание именно в конце воспроизводственного процесса, когда продукт производства становится реализованным и доходит до конечного потребителя.

Экономический рост - в узком смысле, представляет собой процесс, который рождается на стадии непосредственного производства, приобретает устойчивый характер на остальных стадиях общественных воспроизводства, и приводит к количественному и качественному изменению производительных сил, увеличению общественного продукта, росту народного благосостояния за определенный период времени.

В более широком понимании - экономического роста, будучи показателем экономического развития, является главной траекторией развития общества, определяя в совокупности с социальными, демографическими и политическими признаками направление движения общества, определяя характер общественного развития в целом. Исходя из того определения, можно сделать вывод о том, что одной из центральных проблем любой национальной экономики является достижение непрерывного и устойчивого экономического роста, а что бы достичь этого, необходимо определить внутренний механизм увеличения производства экономических благ. Установить или обнаружить такой механизм можно в самой структуре национального хозяйства, которая способна обеспечить сбалансированное общественное воспроизводство.

Как нами уже установлено, конечной целью экономического роста является потребление, повышение уровня благосостояния в стране. Так, например, в 2008 году в Узбекистане обеспечены устойчивый экономический рост, который укрепил макроэкономическую и финансовую стабильность, усилив сбалансированность экономики и ее отдельных сфер. Так, валовой внутренний продукт в 2008 году вырос и составил 109 процентов, темпы роста в промышленности составили 112,7 процента, в том числе в производстве потребительских товаров – 117,7 процентов, сфера услуг выросла на 21,3 процента. В 2008 году реальные доходы на душу населения увеличились на 23 процента. В 2009 году не смотря на проявления последствий мирового финансово-экономического кризиса, благодаря успешной реализации мер Антикризисной программы, валовой внутренний продукт в Узбекистане вырос на 8,1 процента, объем производства промышленной продукции увеличился на 9 процентов, сельскохозяйственного производства на 5, 7 процента. Объемы инвестирования в экономику в 2009 году выросли в эквиваленте до 8,2 миллиардов долларов, что 24,8 процента больше чем в 2008 году. Реальные доходы населения в 2009 году увеличились на 26,5 процента.

Под экономическим ростом в масштабе всей национальной экономики понимается увеличение объема производства товаров и услуг за определенный период времени.

Экономический рост измеряется относительно предшествующего периода в процентах или в абсолютных величинах. Обычным показателем измерения экономического роста является валовой

национальный продукт (ВНП), определяющийся как рыночная стоимость всей конечной продукции и услуг произведенных в рамках национальной экономики за год, с учетом созданных гражданами данной страны конечных товаров и услуг, как в пределах национальных границ страны, так и на предприятиях данной страны расположенных за рубежом. При анализе экономического роста во внимание применяется только измерение реального ВНП (ВВП).

По первоначальному определению экономического роста, можно сделать вывод о том, что указанная категория представляет собой увеличение реального ВНП (ВВП) за определенный период времени (за год). Если в текущем году ВВП составил 540 млн. долларов, а в предшествующем 500 млн., то в абсолютном выражении ВВП увеличится на 8%.

$$540 - 500 = 40; \quad \frac{40}{500} * 100 = 8\%$$

Расчет относительной величины экономического роста связан с понятием «годовой темпы прироста», и если сравнивать годовые темпы прироста ВНП за определенный период времени, то можно выявить направление развития экономической системы.

Но, реальный ВНП равномерно может увеличиться только в условиях «идеальной экономики». В реальной же жизни экономика неустойчива, и в ней постоянно происходят колебания различной продолжительности, это подтвердили исследования многих экономистов с мировым именем: Дж. Кларка, Дж. Хикса, Дж. М. Кейнса, И. Шумпетера и многих других. Все секторы экономики по разному и в равной степени подвергаются воздействию экономического цикла.

Экономический цикл состоит из определенных фаз. Это единственное общее у всех национальных экономик. Но, ни один цикл, ни одна фаза цикла не повторяются в прежних объемах, ни в историческом, ни в национальном аспектах. Каждая фаза нового цикла отличается от предшествующей по характеру проявлений и глубине последствий.

Цикл оказывает более сильное влияние на объем продукции и занятость в отраслях производящих инвестиционные товары и товары длительного пользования, чем в отраслях, выпускающих товары кратковременного пользования.

В том случае, если экономика начинает испытывать определенные трудности, трудности начинают испытывать и производители, которые приостанавливают или прекращают приобретение современного оборудования, сокращают или прекращают строительство новых производственных мощностей. При таком положении нет смысла увеличивать запасы инвестиционных товаров, так как во всех случаях фирма еще может использовать наличные технологические мощности и здания.

В случае благоприятной ситуации в экономике, средства производства обычно заменяются, и обновляются до их полного износа. Но, когда наступает изменение ситуации, и в экономике наблюдается спад, фирмы начинают ремонтировать стареющее оборудование и использовать его в производственном процессе. Это так же вызывает резкое сокращение инвестиций в производство.

Экономическая цикличность это всеобщая форма движения народного хозяйства, которая отражает его неравномерность. Цикличность - это движение от одного устойчивого состояния экономики к другому, то есть один из способов саморегулирования рыночной экономики.

Признавая объективный характер экономических циклов, экономическая теория изучает их через анализ факторов, влияющих на колебания экономики. Это так названные внутренние и внешние факторы.

К внутренним факторам относятся:

- уровень ВВП;
- объем промышленного производства;
- размер национального дохода;
- уровень заработной платы;
- объемы добычи сырья и полезных ископаемых;
- удельный вес выпуска новой техники;
- уровень прибыли на собственность и др.

К внешним факторам следует отнести: войны; социальные революции; крупные стихийные бедствия; открытие крупных месторождений полезных ископаемых; мощные прорывы в технологии; изобретения и инновации значительно изменяющие структуру производства в результате чего каждый раз происходят колебания деловой активности.

Кроме экономических циклов на колебания деловой активности могут влиять сезонные колебания, так называемый покупательский бум перед различными праздниками.

Наивысшая фаза экономической активности или её пик характерен тем, что в экономике наблюдается полная занятость, производство работает на полную или почти на полную мощность. В этой фазе цикла цены имеют тенденцию к повышению, а деловая активность прекращается.

За пиком следует фаза спада (кризиса), когда наблюдается сокращение производства, сокращение рабочих мест и рост безработицы. Но тенденции к снижению цен нет, они начинают падать, в случае затяжного и мощного спада.

Спад, в свою очередь приводит к депрессии - очередной фазе цикла, которая характеризуется еще большим спадом производства, уровень безработицы достигает наивысшего размера, сама экономики подобно живому организму начинает искать пути выхода из сложившейся ситуации и постепенно начинает выбираться из состояния депрессии.

Это фаза оживления, которая неминуемо наступает вслед за депрессией. Эту фазу еще называют подъемом, во время которого начинает расти уровень производства, появляются новые рабочие места, экономика начинает расти вплоть до очередного пика экономического развития, все подобно круговороту воды в природе осуществляется сначала, как это представлено на рисунке 1.



Рис.1.

Не смотря на то, что в экономической теории существуют различные мнения по поводу причин экономических циклов, и их ре- сультирования их можно в целом объединить в два направления:

- неокейнсианское, ориентирующееся на регулирование совокупного спроса и предполагающее решение проблемы при помощи фискальной политики;

- неконсервативное, ориентирующееся на регулировании совокупного предложения, основываясь на монетаристских теориях.

Но, не смотря разность взглядов, существует общее понимание того, какой должна быть политика государства в различных фазах цикла, а именно, в период спада комплекс мероприятий государства должен быть направлен на повышение деловой активности. Что бы этого достичь, необходимо снижать ставки налогов, устанавливать льготные налоги на новые инвестиции, проводить политику ускоренной амортизации, увеличивать государственные расходы оживлять экономику дешевыми кредитами, снижать процентные ставки за представленные ссуды. Это в свою очередь стимулирует совокупный спрос и повышает деловую активность.

На фазе подъема, государство наоборот, должно осуществлять сдерживающую политику, предусматривающую противоположенные мероприятия: повышение налогов, сокращение государственных налогов, удорожание кредита.

2. Содержание и структура факторов экономического роста

Дать оценку экономическому росту и определить его масштабы можно с помощью имеющихся ресурсов. Основными факторами (источниками) экономического роста является:

1. Количество и качество природно-сырьевых ресурсов.
2. Количество и качество трудовых ресурсов.
3. Количество и качество производственных фондов.
4. Технологии.
5. Уровень совокупных расходов.
6. Эффективность распределения ресурсов.

Первые четыре фактора относятся к факторам предложения, так как именно они делают экономический рост физически возможным, и позволяют увеличивать реальный объем продукции.

Пятый и шестой факторы называется факторами спроса, они дают реальный рост и способствуют реальному росту.

Факторы экономического роста тесно, взаимосвязаны между собой и наличие только отдельных факторов не будет способство-

вать экономическому росту. Например Южноамериканские страны обладают избыточным количеством трудовых ресурсов, по темпы экономического роста в этих странах низкие. Аналогичная ситуация складывается например, и в соседних с Узбекистаном государствах в Исламской Республике Афганистан, в Кыргызстане и Таджикистане, где трудовые ресурсы избыточны, хотя качество их оставляет желать лучшего, а экономического роста как такового нет.

Таблица 1.

Снижение экономического роста в отдельных странах мира в 2009 году (в % к 2008 году).

	2007 год	2008 год	2009 год
Весь мир	5	3,7	2,2
Развитые страны	2,6	1,4	-0,3
США	2,0	1,4	-0,7
Еврозона	2,6	1,2	-0,5
Развивающиеся страны	8	6,6	5,1
Китай	11,9	9,7	8,5
Российская Федерация	8,1	6,8	3,5
СНГ (без России)	9,8	6,9	1,6

Источник А.В. Вахабов, Н.А. Закрилаева. Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана. NUUz. 2009.

На темпы экономического роста влияют так же не только имеющиеся и вышеперечисленные факторы, по и внешнеэкономические факторы. Так, например высокие цены на нефть, как правило, сопровождаются тем, что нефтедобывающие страны отдают предпочтение данной отрасли. Или же, например, повышение цен на природный газ «Газпромом» России до уровня мировых цен, отражается на темпах экономического роста Украины. Большое влияние на экономический рост экономически развитых стран мира и ряда стран СНГ оказал мировой финансово экономический кризис, в результате которого темпы экономического роста в ряде стран резко снизились. В таблице 1 приводятся показатели снижения темпов экономического роста в ряде стран и регионов мира с начала мирового финансово-экономического кризиса.

На экономический рост так же могут влиять и другие факторы, которые не поддаются количественной оценке, но могут количественно определить, на сколько той или иной фактор спроса и предложения увеличивает экономический рост. Например, высокая работоспособность, наличие предпринимательских способностей у значительной части населения способствуют экономическому росту. Так, большинство населения Китая отличается высокой работоспособностью и предприимчивостью, что в сочетании с другими факторами способствует высоким темпам экономического роста. В Японии ресурсы ограничены, но после второй мировой войны темпы экономического роста были наиболее высокими по сравнению с другими экономически развитыми странами. А в странах так называемого третьего мира ситуация противоположная – много ресурсов, но темпы роста или крайне низкие или отсутствуют вообще.

Кроме факторов способствующих экономическому росту существуют и факторы сдерживающие экономический рост. Это затраты на охрану экологии, труда, здоровья. Например, в конце 90-х годов прошлого столетия, для дальнейшей локализации очага радиоактивного излучения на бывшей Чернобыльской АЭС, по оценке МАГАТЭ России, Украине и Беларуси необходимо было выделить в совокупности более 5 млн.долл. США. Эти средства, могли бы быть использованы для развития производства. Так, затраты США на ликвидацию последствий стихийных бедствий в южных штатах в 2008 году, отразились бы на темпах экономического роста США, очевидно поэтому последствия не ликвидированы и до сих пор, многие жители так и не получили обещанных правительством компенсаций.

К факторам, сдерживающим экономический рост следует отнести и недобросовестное отношение к труду, экономические преступления, прекращение работы в период забастовок во время решения трудовых конфликтов. Дестабилизацию социально-политической обстановки в стране в результате массовых противоправных действий или террористических актов, или случаев гражданского неповиновения власти.

На темпы экономического роста могут оказать неблагоприятное воздействие и различные негативные факторы в сельском хозяйстве, например погодные факторы (засуха, наводнения и др.) массовое эпизоотии, такие например куриный грипп, коровье бе-

шенство, ящур и т.д. Это особенно ощутимо для национальных экономик агропромышленных государств. Затраты на устранение последствий этих явлений не могут не сказаться на уровне и качестве жизни населения.

В последние годы в экономической литературе можно встретить мнение о том, что нужен ли экономический рост вообще. Носителями этой идеи являются экономисты тех стран, где экономический рост уже достигнут. В качестве приводят следующие доводы:

3. Экстенсивный и интенсивный пути экономического роста.

Роль государства в обеспечении макроэкономической стабильности

В основе макроэкономического анализа лежит анализ общественного воспроизводства, которое рассматривается с двух позиций - как простое воспроизводство, при котором количество и количество произведенного продукта не изменяется. И как расширенное воспроизводство, при котором, как известно количество производимого продукта возрастает.

Для того, чтобы процесс воспроизводства осуществлялся непрерывно необходимо соблюдение следующих пропорций:

при простом:

$$I(c+v+m) = Ic + IIc.$$

$II(c+v+m) = I(v+m) + II(v+m)$, где I-первое подразделение общественного производства,

производство средства производства;

II-второе подразделение общественного производства, производство

предметов потребления;

C- фонд возмещения;

V- фонд потребления;

m- фонд накопления.

При расширенном воспроизводстве необходимо обеспечение следующих пропорций:

$$I(c+v+m) > Ic + IIc.$$

$$II(c+v+m) < I(v+m) + II(v+m)$$

С процессом воспроизводства непосредственно связано движение национального богатства то, чем располагает общество,

страна в данный момент, включая и все то, что создано и накоплено благодаря труду старших поколений. К национальному богатству прежде всего следует отнести производственные фонды (основные и оборотные). Фонды социальной сферы (музеи, больницы, школы, стадионы и т.д.). Природные богатства (земля, ее недра, леса, вода). Сюда же следует добавить духовный потенциал общества, его культуру, достижения человеческой мысли в различных сферах знаний.

Если в обществе имеет место, расширенное воспроизводство, то это является свидетельством экономического роста.

Экономическая теория выделяет и рассматривает два основных типа экономического роста: экстенсивный и интенсивный.

При экстенсивном типе экономический рост достигается за счет привлечения большого количества факторов производства, например, вовлечение в производство дополнительных ресурсов труда, капитала, земли.

При данном типе экономического роста прирост продукции достигается за счет количественного роста численности и квалификационного состава работников, а так же за счет увеличения мощности предприятий, путем установления дополнительного оборудования. При данном типе роста технологическая база не изменяется, а выпуск продукции в расчете на одного работника остается прежним.

Экстенсивный рост это самый простой первоначальный путь расширенного воспроизводства. К числу его достоинств можно отнести то, что это самый простой и мягкий путь повышения темпов хозяйственного развития. При помощи экстенсивного типа воспроизводства быстрее осваиваются источники полезных ресурсов, имеется возможность сравнительно быстро сократить безработицу, обеспечить относительно большую занятость рабочей силы. Но с другой стороны ему присущи и существенные недостатки, а именно технической застой, при котором количественный рост выпускаемой продукции, не взаимосвязан с НТП. Так как выпуск продукции повышается в той же степени, что и величина используемых фондов, материальных ресурсов и численности работников, то на неизменном уровне остаются количественные значения таких экономических показателей, как фондоотдача, материалоемкость, производительность труда.

Экстенсивное расширенное воспроизводство предполагает наличие в стране достаточного количества трудовых и природных ресурсов, за счет которых можно увеличивать масштабы экономики. Но условия воспроизводства при этом ухудшаются, так как оборудование на действующих предприятиях все более устаревает. Истощение природных ресурсов вызывает необходимость расходования все большего количества труда и средств производства для добычи каждой тонны сырья и топлива. Как следствие экстенсивный экономический рост во все возрастающей мере носит затратный характер. Практикой доказано, что долговременная ориентация на преимущественно экстенсивный путь роста выпуска продукции ведет национальную экономику к тупиковым ситуациям. Наглядный пример административно-командная система управления экономикой, присущая «социалистической экономике».

Проблемы, связанные с экстенсивным путем экономического роста показали, что этот тип воспроизводства давно себя исчерпал, и что он неизбежно ведет к общему упадку производства. Возможным единственным выходом из сложившейся ситуации является интенсификация воспроизводства.

Интенсивный (напряженный) тип экономического роста отличается определенной сложностью, так как в нем главное - совершенствование технологий производства, повышение роли основных факторов производства. Важнейшим фактором интенсивного экономического роста является повышение производительности труда.

Интенсивный тип экономического роста характеризуется увеличением масштабов выпуска продукции, в основе которого лежит широкое использование наиболее эффективных и качественно совершенных факторов производства.

Главный отличительный признак интенсивного типа экономического роста - повышение эффективности производственных факторов на базе технического прогресса.

При интенсивном увеличении производства преодолеваются преграды экономического роста, порожденные известной ограниченностью ресурсов. Наиболее выгодным фактором расширения производства становится ресурсосбережение.

Интенсификация связана с глубокой прогрессивной перестройкой структуры народного хозяйства, широкой подготовкой кадров инициативных, высокопрофессиональных работников.

В индустриально развитых странах первый и второй типы экономического роста в чистом виде не существуют, но они сочетаются между собой в определенном соотношении. В зависимости от того, какой способ увеличения производства товаров и услуг преобладает, говорят о преимущественно экстенсивном или интенсивном росте.

В регулировании экономического роста значительная роль отводится государству, которое применяет, как правило, такие меры регулирования, которые наилучшим образом могут стимулировать этот процесс.

Ключевые понятия и термины

Национальное богатство - совокупность материальных и духовных благ, созданных трудом предшествующих и нынешних поколений, природных ресурсов, которыми располагает общество и вовлеченных в процесс расширенного воспроизводства. Важная характеристика экономического потенциала страны.

Экономический рост – увеличение объема производства товаров и услуг в масштабе национальной экономики за определенный период времени.

Экономический цикл – всеобщая форма движения народного хозяйства, отражающая её неравномерность.

Цикличность - движение от одного устойчивого состояния экономики к другому, один из способов саморегулирования рыночной экономики.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем заключается сущность понятия «экономический рост»?
2. Дайте характеристику основным показателям объема экономического роста.
3. Что представляет собой экономический цикл?
4. Структура факторов экономического роста.
5. Понятие простого и расширенного общественного воспроизводства.
6. Основные особенности экстенсивного типа экономического роста.

7. Основные особенности интенсивного типа экономического роста.

8. Определите тип экономического роста, характерный для Узбекистана.

9. Роль государства в обеспечении устойчивых темпов экономического роста.

10. Влияние мирового финансово-экономического кризиса на темпы экономического роста разных стран.

15. СОВОКУПНАЯ РАБОЧАЯ СИЛА. ЗАНЯТОСТЬ И БЕЗРАБОТИЦА

1. Сущность понятия «совокупная рабочая сила» и факторы её определяющие.

2. Безработица ее причины и социально экономические последствия.

3. Особенности формирования рынка труда и обеспечения занятости населения в Узбекистане.

Человек, как существо биосоциальное, является воплощением всей совокупности, всего богатства экономических, социальных, политических и духовно нравственных отношений, складывающихся в любом обществе. В обществе все исходит от человека и все сводится к нему, поскольку в основе всей материальной и духовной жизни человека лежит труд, его осознанная, целенаправленная деятельность, направленная на создание разнообразных благ материальных и духовных.

В данной теме нами будут рассмотрены основные понятия, связанные с экономическими категориями «совокупная рабочая сила», занятость, безработица, рынок труда и его особенности. Так же в этой теме будут рассмотрены основные цели и задачи социальной политики, проводимой в Узбекистане.

1. Сущность понятия совокупная рабочая сила и факторы её определяющие

В условиях расширенного воспроизводства мы имеем дело не только с индивидуальной рабочей силы, присущей одному индивиду, а со множеством индивидуальных рабочих сил, составляющих совокупную рабочую силу общества - одну из его главных производительных сил, которая по сути дела складывается из множества его индивидуальных рабочих сил, из множества операций и производственных заданий, которые выполняет конкретный работник. Односторонность частичного рабочего становится его достоинством, коль скоро он выступает как орган совокупного рабочего. Таким образом, можно прийти к выводу о том, что совокупный работник представляет собой соединенное воедино процессом производства множество частных работников в системе общественного разделе-

ния труда. Например, успех работы автомобильного завода в равной степени зависит от труда индивидов на конкретном производственном участке, таких как установка рулевой колонки, так и от успеха всех работников в целом - совокупности рабочих сил завода от рядового слесаря-сборщика до генерального директора завода или главного инженера, главного конструктора или технолога - совокупной рабочей силы отрасли.

Безусловно, воспроизводство совокупной рабочей силы в современных условиях одна из важнейших проблем национальной экономики любого государства. Требования, которым должен сегодня соответствовать современный работник не соизмеримо возросли относительно требований, которые предъявлялись к совокупному работнику в середине прошлого столетия. И это далеко не предел. Характерно, что в промышленно развитых странах сегодня проявляют внимание к тем потенциальным работникам, услуги которых, по новым специальностям и технологиям требуются через пять-десять лет. Готовить этих потенциальных работников начинают уже сегодня, используя для этих целей институт переподготовки и повышения квалификации для тех, кто в силу определенных обстоятельств пока является безработным, как правило, это молодые люди до 30 летнего возраста.

Одним из наиболее важных качественных показателей совокупной рабочей силы является уровень образования, профессиональной подготовки и квалификации совокупных работников. Каждое государство решает проблемы повышения качества совокупной рабочей силы исходя из своей внутренней, а иногда и внешней политики. Так, США и Канада стремятся привлечь в отрасли своих национальных экономик высококвалифицированных специалистов из других государств путем создания для них относительно лучших условий по сравнению с теми, которые были у них на родине. Этот процесс негативно отражается на экономике тех государств, где происходит наибольшая утечка квалифицированной рабочей силы. Япония, используя преданность японцев национальным интересам и их исключительное трудолюбие, создает все необходимые условия для воспроизводства национальных кадров. Франция и Германия дают возможность предпринимателям широко использовать более дешёвую рабочую силу эмигрантов-выходцев из стран Ближнего Востока, Балканских стран, Турции, Ирана, Ирака и Северо-Западной Африки, Государства

Скандинавии напротив стремятся максимально ограничить число эмигрантов, обеспечивая работой коренное население своих стран, создавая для своего населения максимально благоприятные экономические условия.

Наиболее серьезные проблемы в этом плане испытывают развивающиеся страны, и некоторые страны с переходной экономикой, вставшие на путь рыночных реформ. Одной из основных проблем является низкие качественные характеристики совокупной рабочей силы, и особенно в сферах промышленного производства. Это в свою очередь побуждает владельцев промышленных предприятий всех отраслей применять конкурсную систему набора работников, заведомо избавляясь от своеобразного «балласта», то есть тех, кто не способен работать в соответствии с предъявляемыми требованиями. Это широко применяемая и оправданная практика нашла свое применение и в Узбекистане.

Большое влияние на формирование совокупной рабочей силы оказывают материальные факторы, которые сдерживают процессы воспроизводства, как индивидуумов, так и совокупной рабочей силы, нередко способствуя внутренней миграции работников из отрасли в отрасль, из одной сферы производства в другую, а также и процессам эмиграции из одного государства в другое.

Но самое главное влияние на процессы формирования совокупной рабочей силы и ее активности оказывают: уровень экономического развития страны, формирующийся под влиянием того или иного типа экономических систем. Например, абсолютно очевидно, что процессы формирования совокупной рабочей силы в Афганистане, Ираке, Кыргызстане в Молдове или Албании будут отличаться по своим и качественным параметрам от соседних государств, таких как, Узбекистан, Казахстан, Россия, Азербайджан, Италия.

На процессы формирования и развития совокупной рабочей силы важное влияние оказывают демографические факторы, такие как численность населения, плотность населения, естественный прирост населения, продолжительность жизни, смертность. Как свидетельствуют проведенные исследования, Россия в целом и ряд ее регионов уже испытывают и будут испытывать в ближайшие десятилетия дефицит работников во многих отраслях и сферах народного хозяйства. Китайская Народная Республика напротив стремится к сокращению рождаемости, испытывая избыток и населения и рабочей силы. Проблемы, связанные с дефицитом по-

тенциальной рабочей силы характерны для стран Балтии. В то же время, государства Центральноазиатского региона отличаются избыточными трудовыми ресурсами, на фоне того, что соседний Казахстан уже несколько лет осуществляет программу «Дорожная карта» по возвращению этнических казахов в Казахстан.

Это весьма сложные проблемы, но без их разрешения добиться ощутимых успехов в экономическом развитии очень сложно, ведь речь идет об одном из основных факторов общественного воспроизводства.

Не менее остро эти проблемы имеют место и в национальной экономике Узбекистана, где к началу нового тысячелетия численность постоянного населения составляла 25115,8 тыс. человек, из которых 12744,4 тыс. человек составляло трудоспособное население. Число занятых в сферах и отраслях народного хозяйства составляло 36,1% к среднегодовой численности постоянного населения. Численность безработных официально зарегистрированных в органах по труду в этой же период составила 46,3 тыс. человек, а уровень безработицы составлял 0,5%.

Из общего объема занятого населения по основным отраслям экономики Узбекистана 12,8 % работников приходилось на отрасли промышленности; 33,5% на сельское и лесное хозяйство; 7,6 % на строительство; 4,5 % на транспорт и связь; 8,7 % на торговлю и общественное питание, сбыт и заготовки; 13,2 % на образование, культуру, искусство, науку и научное обслуживание; 6,7 % были заняты в сферах здравоохранения, физической культуры, спорта и социальном обеспечении; 0,6 % в сфере финансов, кредитования, страхования и пенсионного обеспечения; 2,0 % аппарат органов государственного и хозяйственного управления, 3,0 % жилищно-коммунальное хозяйство и непроизводственные виды бытового обслуживания. На другие отрасли приходилось 8,5 процента занятого населения. Так выглядел количественный состав совокупной рабочей силы Узбекистана к завершению второго этапа социально-экономических реформ.

2. Безработица её причины и социально-экономические последствия

Рассматривая в предыдущей теме фазы экономического цикла, мы установили, что в период экономического спада наблюдаются

процессы сокращения производства, сокращения рабочих мест, что в свою очередь приводит к увеличению числа безработных, пополняющих «резервную армию труда». Увеличение числа людей потерявших в период экономического спада работу приносит обществу комплекс социально-экономических проблем, которые рыночная экономика самой совершенной модели без вмешательства государства решить не в состоянии. В условиях глобального финансово-экономического кризиса, из-за затянувшегося спада производства количество безработных, особенно в экономически развитых странах мира постоянно увеличивается.

Безработица это остро негативное социально-экономическое явление, при котором часть рабочей силы экономически активного населения не занята в сфере общественного производства страны. Вместе с тем безработные наряду с занятой частью экономически активного населения формируют совокупную рабочую силу страны.

В обычной экономической жизни безработица выступает своеобразным показателем превышения предложения рабочей силы на рынке труда, над спросом на нее. Следует так же четко представлять и то, что к безработным относят лиц не только уволенным с работы по тем или иным причинам, по и тех, что добровольно оставили работу для того, чтобы найти новую, более выгодную работу.

Структура безработицы по ее причинам может рассматриваться с позиций четырех основных категорий рабочей силы:

- А. Потерявшие работу в результате увольнения.
- В. Добровольно ушедшие с работу.
- С. Вернувшиеся на рынок труда после перерыва.
- Д. Впервые пришедшие на рынок труда.

Соотношение этих категорий, прежде всего, зависит от фазы экономического цикла.

В ряде экономических теорий Западной Европы доминирует точка зрения о том, что безработица в своей основе отражает экономическую целесообразность использования ресурсов, подобно тому как, к примеру, степень загрузки производственных мощностей отражает целесообразность и эффективность использования основного капитала. Это показывает так нарываемый естественный уровень безработицы, отражающий структурные диспропорции на рынке труда (между структурой спроса и продолжения ра-

бочей силы по квалификации, демографическим, географическим и другим критериям).

К естественной безработице относят так называемую фрикционную безработицу. Она главным образом связана с добровольным переходом работников с одной работы на другую и с сезонными колебаниями в спросе на рабочую силу.

Структурная безработица, в свою очередь, представляет собой безработицу, вызванную несоответствием структуры спроса и предложения рабочей силы в стране.

Циклическая безработица отражает состояние экономической конъюнктуры в стране и превышении предложения рабочей силы над спросом на нее. Это есть результат спада, когда отмечается падение совокупных расходов.

Безработица - это та цена, которую должны заплатить страны в переходной период для того, чтобы получить рыночную структуру. Как следует из теории занятости, появляющийся частный сектор предоставит новые рабочие места, и в определенной мере, возместит места, утраченные в государственном секторе. Но было бы ошибочным полагаться только на частный сектор в экономике страны, в решении всех проблем связанных с безработицей. Вместо этого, как считают многие зарубежные специалисты, все центрально-азиатские страны должны проводить активную политику на рынке труда.

Следует заметить, что публикуемые данные о количестве безработных в той или иной стране, или в отдельных регионах страны не всегда отражают действительное положение дел, потому что официально зарегистрированными безработными считаются лица прошедшие регистрацию в соответствующих органах занимающихся проблемами трудоустройства. Это, как правило, районные или городские биржи труда. Биржа труда это государственная структура, посредническое звено между работодателями и работниками. При помощи бирж труда государство не столько решает вопросы локализации и ликвидации безработицы, сколько оказывает воздействие на рынок труда, регулирует проблемы занятости и трудоустройства не только безработных, но так же и лиц, желающих сменить профессию.

В основном биржи труда изучают спрос и предложение рабочей силы в различных регионах страны, и ведут работу по профессиональной ориентации молодежи. Но, как уже отмечалось, биржи

могут охватить учетом и регистрацией лишь тех, кто пожелает через биржи труда решить проблемы трудоустройства, получив статус безработного.

Официальный рынок труда основными сегментами, которого и являются биржи труда, а так же официально действующие агентства по найму работников и трудоустройству организуют свою деятельность в соответствии гражданским и трудовым законодательством, соблюдая требования законов той страны на территории которой они функционируют или интересы которой, они как правило, представляют за рубежом.

Социально-экономические последствия безработицы можно без сомнения отнести к разряду наиболее сложных проблем для государства. Потеря работы, это, прежде всего, утрата основного источника дохода, лишение материального обеспечения индивида и, как правило, его семьи, так как в семейном бюджете будут пробита огромная брешь, которую восполнить будет или очень сложно или невозможно.

Увеличение числа безработных одновременно увеличивает число социально уязвимых слоёв населения, и увеличивает число бедных. Это, в свою очередь, способствует возникновению социальной напряженности в стране или регионе. Именно поэтому проблема увеличения занятости относится к числу одной из основных макроэкономических задач в любой стране, особенное внимание этой проблеме уделяется в Республике Узбекистан. Они, фактически становятся политическими заложниками и опорой разного рода оппозиционных и реакционных лидеров.

Решение проблем безработицы в условиях рынка является прерогативой государства и только его. Право на труд гарантировано Конституцией. Так, согласно статье 37 Конституции Республики Узбекистан каждый имеет право на труд, на свободный выбор работы, на справедливые условия труда и на защиту от безработицы в порядке, установленном законом.

Любое государство стремиться к наиболее эффективному решению комплекса социально-экономических проблем, в том числе и безработицы. Это можно достичь за счет обеспечения наибольшей занятости среди трудоспособного населения. Но и полная занятость трудоспособного населения отнюдь не означает абсолютного отсутствия безработицы. Структурная и фрикционная безработица неизбежны. Из этого следует, что полная занятость опреде-

ляются как занятость, составляющая менее 100% рабочей силы. Этот уровень, называется естественным уровнем безработицы.

Простейшая кейнсианская модель уровня занятости и объема производства показывает, что в экономике может возникнуть либо инфляция, либо безработица. Но возникнуть одновременно они не могут. Так, проведенные в пятидесятых годах прошлого века исследования показали, что существует обратная зависимость между инфляцией и безработицей, которая в экономической науке получило название кривой Филлипса, которая показывает, что существует стабильная обратная связь между инфляцией и безработицей. Так, серия новаторских работ экономистов в конце 50-х и 60-х годов прошлого века, проведенная на основе эмпирических исследований подтвердила существование этой обратной зависимости. Например, если совокупный спрос увеличивается замедленными темпами, то будет ниже вызванная этим ростом инфляция и меньшим будет рост реального продукта и выше уровень безработицы. То есть, высокие темпы инфляции должны сопровождаться низким уровнем безработицы и наоборот, как это представлено на рисунке 1.

Кривая Филлипса



Рис.1.

Эта обратная зависимость объясняется, во-первых, несбалансированностью рынка труда, и, во-вторых, монопольной властью на рынке.

3. Особенности формирования рынка труда и обеспечения занятости населения в Узбекистане

Прежде чем перейти к рассмотрению проблем данного вопроса мы должны четко определить понятие рынка труда. Рынок труда представляет собой совокупность учреждений обслуживающих трудоустройство, подготовку кадров, содействующих занятости, материальной поддержке безработных. Современный рынок труда включает в свою структуру: биржи труда, центры по подготовке кадров, фонды занятости, коммерческие центры бизнеса, государственный фонд содействия предпринимательству, пенсионный фонд, фонды милосердия и благотворительности и др.

За годы реформ в экономике республики наметилась тенденция, направленная на решение проблем связанных с обеспечением максимальной занятости населения и особенно молодежи. С первых лет реформ в Узбекистане стали формироваться и функционировать основные элементы рынка труда, а именно биржи труда, центры по подготовке и переподготовке кадров, специализированные курсы и учебные центры по подготовке наиболее востребованных квалифицированных специалистов.

Большая роль в решении этих проблем отводилась Национальной программе по подготовке кадров. В соответствии с данной программой решать задачу по подготовке и передподготовке кадров должны были специальные средние учебные заведения по подготовке профильных специалистов, а так же высшие учебные заведения, поставляющие на рынок труда специалистов более высокого ранга. За годы реформ и преобразований в Узбекистане была создана широкая сеть профессиональных колледжей, академических лицеев, новых направлений по подготовке специалистов с высшим образованием, в том числе и на базе зарубежных высших учебных заведений. В 2009 году, по оценке Президента Узбекистана И.А. Каримова практически завершена реализация двух важнейших социальных программ – Национальной программы по подготовке кадров и Государственной программы развития школьного образования. В республике создана целостная система непрерывного образования, включающее в себя среднее 9-ти летнее школьное образование и 3- летнее среднее специальное профессиональное образование, что дает молодежи Узбекистана наряду с общим средним образованием овладеть конкретной профессией.

Одной из особенностей национального рынка труда является то, что ежегодно рынок труда пополняется новыми потенциальными работниками – выпускниками высших и средних социальных учебных заведений. Число обучаемых растет с каждым годом, как растет и количество учебных заведений. В связи с этим государственным органам трудоустройства необходимо учитывать то, что практически ежегодно большое количество выпускников остается невостребованными по полученным специальностям из-за растущей конкуренции на рынке труда.

Особенностью национального рынка труда в Узбекистане является и то, что значительная часть трудоспособного и экономически активного населения занята в сельском хозяйстве. Программа реформ в сельском хозяйстве Узбекистана, рассчитанная на период с 2005 по 2007 годы предусматривала взамен 1100 низко рентабельных и убыточных ширкатных хозяйств создать фермерские хозяйства. На 1 апреля 2007 года общее количество действующих фермерских хозяйств по Узбекистану составило 207,9 тысяч единиц. Это в свою очередь привело к изменениям на рынке труда, который пополнился высвободившимися работниками ликвидированных ширкатных хозяйств. Безусловно, часть из них самостоятельно организовала фермерские хозяйства, другая часть специалистов, будет востребована для оказания определенных услуг фермерским хозяйствам, например, ветеринары, зоотехники, механики агрономы и др. А как быть остальным? Очевидно, ответ на этот весьма непростой вопрос можно найти в процессе создания мощной инфраструктуры для развития фермерских хозяйств и в целом для крупномасштабных преобразований в сельской местности. Этому была посвящена государственная программа 2009 года «Год развития и благоустройства села», которая предусматривала создание мощной современной инфраструктуры в сельской местности. В процессе реализации комплекса мероприятий в рамках программы в Узбекистане в течении 2009 года в сельской местности было создано 500 тысяч новых рабочих мест.

Очень важным направлением в деле создания новых рабочих мест в сельской местности является увеличение числа лиц, занимающихся выращиванием крупного рогатого скота в личных подсобных дехканских хозяйствах. По состоянию на 1 января 2009 года в Узбекистане общее число граждан занятых выращиванием крупного рогатого скота в личных подсобных хозяйствах превы-

сило 1,1 миллиона человек. Более 54 тысяч граждан занятых в этой сфере получили новые трудовые книжки. Более чем 111 тысячам граждан внесены записи в имеющиеся трудовые книжки по трудовому стажу.

Большое влияние на ситуацию на национальном рынке труда оказывают процессы развития малого бизнеса и частного предпринимательства. За период с 2003 по 2009 годы количество действующих субъектов малого бизнеса увеличилось в 1,9 раза и составило 400 тысяч. В этой сфере в настоящее время занято более 76 процентов общей численности занятого населения. С развитием малого бизнеса и частного предпринимательства большая роль отводится развитию сферы услуг и широкому внедрению различных форм надомного труда. Так, в течение 2008 года в сфере малого бизнеса создано 374 тысячи новых рабочих мест, в сфере услуг и сервиса – около 220 тысяч, за счет надомного труда 97,8 тысяч новых рабочих мест.

Актуальной задачей в республике остается социальная защита населения и особенно той его части, которая относится к категории безработных. В целях обеспечения наиболее эффективной социальной защиты населения Узбекистане были реализованы комплексные программы такие как: «Год доброты и милосердия», в рамках которой осуществлялась работа по увеличению помощи социально уязвимым слоям населения, по активизации деятельности структур и общественных организаций регионов в осуществлении акций доброты и милосердия, улучшению духовно-нравственного воспитания в махаллях, повышению культуры в семьях и пропаганде здорового образа жизни. Решению проблем социальной защиты молодежи, её активному привлечению в процессы предпринимательства и бизнеса, трудового обеспечения, общего и специального образования посвящены: Программа «Год молодежи», а так же Государственная программа «Год гармонично развитого поколения».

Ключевые понятия и термины

Рынок труда - совокупность учреждений, обслуживающих трудоустройство, подготовку кадров, содействующих занятости населения и материальной поддержке неработающих.

Кривая Филлипса - показатель обратной взаимосвязи и между инфляцией и безработицей.

Биржа труда - государственная структура, посредническое звено между работодателями и наемной рабочей силой.

Безработица – негативное социально-экономическое явление, при котором часть рабочей силы – экономически активного населения, не занята в сфере общественного производства.

Фрикционная безработица - безработица, связанная с добровольным переходом работников с одной работы на другую и с сезонными колебаниями спроса на рабочую силу.

Структурная безработица – безработица, вызванная несоответствием структуры спроса и предложения на рабочую силу.

Циклическая безработица – показывает состояние экономической конъюнктуры и превышение предложения рабочей силы над спросом на неё. Эта безработица является следствием экономического спада.

Вопросы для самоконтроля

1. Что представляет собой совокупная рабочая сила?
2. Социально-экономическая сущность безработицы и её основные причины.
3. Основные виды безработицы и их особенности.
4. Понятие современного рынка труда.
5. Основные социально-экономические последствия безработицы.
6. Перечислите основные элементы современного рынка труда.
7. Биржи труда и их основные задачи.
8. Перечислите и охарактеризуйте особенности рынка труда в Узбекистане.
9. Влияние мирового финансово-экономического кризиса на состояние рынка труда в различных странах.
10. Основные направления социальной защиты населения Узбекистана не занятого в общественном производстве.

16. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА

1. Понятие финансов и финансовой системы. Финансовый рынок и его формирование в Узбекистане.

2. Государственный бюджет и источники его формирования.

3. Налоги, их виды и задачи. Фискальная политика государства.

Финансовые отношения один из важнейших элементов любой экономической системы, отражающий в целом состояние национальной экономики. Основной целью данной темы является изучение сущности финансов, как экономической категории, их роли в современной рыночной экономике, уяснение понятия «финансовая система», как важнейшего фактора жизнеобеспечения национальной экономики.

В данной теме изучается система образования и использования фондов денежных средств государства, формирования и использования Государственного бюджета, а так же налоговая система и сущность налоговой и фискальной политики государства в условиях рыночных отношений.

Важность данной темы можно определить исходя из того, какую роль играют в рыночной экономике финансы, как осуществляется финансовая и налоговая политика, как происходит формирование и распределение государственного бюджета.

1. Сущность и функции финансов

Финансы – одна из важнейших стоимостных категорий. Под финансами понимается совокупность экономических отношений по поводу образования, распределения и использования денежных доходов.

Финансы - неотъемлемая часть денежных отношений. Это экономический инструмент распределения и перераспределения валового внутреннего продукта (ВВП) и национального дохода. Это инструмент при помощи которого осуществляется контроль за образованием и использованием фондов денежных средств. Финансы отражают уровень развития производительных сил в отдельных странах и возможности их воздействия на макроэкономические процессы в хозяйственной жизни.

В настоящее время финансовые системы характеризует многозвенность, высокая степень воздействия на экономику, большое разнообразие финансовых отношений. Финансы становятся одним из важнейших орудий косвенного воздействия на отношения общественного воспроизводства: воспроизводства материальных благ, рабочей силы и производственных отношений.

Характерными признаками финансов являются:

- распределительный характер отношений, который основан на правовых нормах или этике ведения бизнеса, он связан с движением реальных денег независимо от движения стоимости в товарной форме;

- односторонний (однаправленный), как правило, характер движения денежных средств;

- создание централизованных и децентрализованных фондов денежных средств.

Финансовая система представляет собой совокупность финансовых отношений и финансовых институтов, в процессе функционирования которых формируются и используются государственные финансы, финансы предприятий и финансы населения (домохозяйств).

Финансовая система включает в себя следующие звенья финансовых отношений, которые можно разбить на ряд подсистем: общегосударственные финансы, финансы хозяйствующих субъектов, а также финансы населения.

1) Общегосударственные финансы:

- государственный бюджет;

- внебюджетные фонды;

- государственный кредит;

- фонды страхования;

- фондовый рынок;

2) Финансы хозяйствующих субъектов:

- государственных;

- местных - частных;

- акционерных;

- арендных;

- общественных.

3) Финансы населения (домохозяйств). Финансы домашнего хозяйства в современных условиях становятся важным участником процесса воспроизводства. Они формируют платежеспособный

спрос страны и принимают активное участие на рынках товаров и услуг, труда, а также на финансовом рынке.

Централизованные фонды денежных средств создаются путем распределения и перераспределения национального дохода, созданного в отраслях материального производства. К ним относят: государственный бюджет и внебюджетные фонды.

Децентрализованные фонды денежных средств образуются из денежных доходов и накоплений самих предприятий и населения. Они являются основой финансовой системы, поскольку именно в этой сфере формируется преобладающая доля финансовых ресурсов государства. Часть этих ресурсов перераспределяется в соответствии с нормами финансового права в доходы бюджетов всех уровней и во внебюджетные фонды. При этом значительная часть указанных средств в дальнейшем направляется на финансирование бюджетных организаций, коммерческих организаций виде субвенций, субсидий, а также возвращается населению в форме социальных трансфертов (пенсий, пособий, стипендий и т. п.).

Среди децентрализованных финансов ключевое место принадлежит финансам коммерческих организаций. Здесь создаются материальные блага, производятся товары, оказываются услуги, формируется прибыль, являющаяся главным источником производственного и социального развития общества.

Государственные финансы характеризуются следующими признаками:

- они представляют собой перераспределенную часть вновь созданного продукта, аккумулированную в централизованных фондах;
- их движение осуществляется преимущественно в денежной форме;
- экономические отношения в данном случае носят неэквивалентный характер;
- экономические отношения по поводу формирования государственных финансов возникают в силу принуждения со стороны государства и носят императивный, т.е. принудительный характер.

В экономической науке нет единого мнения о количестве функций финансов. Вместе с тем, многие экономисты считают, что финансы выполняют три важнейшие функции: распределительную, контрольную и регулируемую.

Распределительная функция осуществляется во всех сферах общественной жизни: в материальном производстве, в нематери-

альной сфере, в сфере обращения. Субъектами распределения на микроуровне выступают юридические и физические лица, на макроуровне – государство. Объектами распределения служат ВВП и НДС в денежной форме. Распределительная функция финансов позволяет: образовывать денежные фонды на уровне предприятия и домашнего хозяйства, а также государства; образовывать не просто денежные фонды, а фонды целевого назначения; осуществлять межотраслевое, межтерриториальное перераспределение, а также между сферами и социальными группами; создавать необходимые резервы, как на уровне предприятий, так и государства.

Контрольная функция. Финансы, связанные с движением денежной формы стоимости ВВП, обладают свойством количественно через финансовые ресурсы отображать воспроизводственный процесс. Контрольная функция реализуется через:

- финансово-хозяйственный контроль на отдельных предприятиях, на основе выполнения хозяйственных договоров, осуществления коммерческого расчета;

- финансово-бюджетный контроль, при выполнении налоговых платежей и выполнении финансирования из бюджетных ресурсов;

- кредитно-банковский контроль, при использовании принципов кредитования и денежных расчетов.

Регулирующая функция тесно связана с вмешательством государства с помощью финансов в процесс воспроизводства.

На микроуровне (предприятие) – эта функция стимулирует его деятельность, создавая различные фонды, которые способствуют улучшению качества производственного процесса, увеличению его объема, улучшению материального положения работающих.

На макроуровне (государство) эта функция, используя государственные расходы, налоги, госкредит, достигает таких же результатов.

Финансовая политика - это совокупность государственных мероприятий, направленных на мобилизацию финансовых ресурсов, их распределение и использование для выполнения государством своих функций. Это самостоятельная сфера деятельности государства в области финансовых отношений. Содержание финансовой политики достаточно сложное, так как охватывает широкий комплекс мероприятий:

- разработку общей концепции финансовой политики, определение её основных направлений, целей и главных задач;

- создание адекватного финансового механизма;
- управление финансовой деятельностью государства и других субъектов экономики.

Основу финансовой политики составляют стратегические направления, которые определяют долгосрочную и среднесрочную перспективу использования финансов и предусматривают решение главных задач, вытекающих из особенностей функционирования экономики и социальной сферы страны.

Основными задачами финансовой политики являются:

- обеспечение условий для формирования максимально возможных финансовых ресурсов;
- установление рационального, с точки зрения государства, распределения и использования финансовых ресурсов;
- организация регулирования и стимулирования экономических и социальных процессов финансовыми методами;
- выработка финансового механизма и его развитие в соответствии с изменяющимися целями и задачами стратегии;
- создание эффективной и максимально деловой системы управления финансами.

Под бюджетной политикой понимают определение государством:

- источников формирования доходов государственного бюджета;
- приоритетных направлений расходов государственного бюджета;
- допустимых пределов разбалансированности бюджета;
- принципов взаимоотношений между различными частями бюджетной системы.

В составе бюджетной политики обычно реализуются следующие виды политического воздействия: налоговая политика; инвестиционная политика; политика управления государственным долгом.

Налоговая политика находит свое воплощение в построении той или иной налоговой системы. Налоговые системы в развитых странах мира характеризуются разнообразием видов налогов и объектов налогообложения, а также характером взаимоотношений налогоплательщиков с налоговыми органами.

Инвестиционная политика связана с созданием условий для привлечения отечественных и иностранных инвестиций, прежде

всего в реальный сектор экономики. Инвестиционная политика как часть финансовой политики реализуется на разных уровнях государственного управления и управления финансами хозяйствующих субъектов. Главная задача этой политики заключается в создании таких условий, чтобы инвесторам было выгодно вкладывать финансовые средства в экономику страны, чтобы происходил приток иностранного капитала. Например, в 2009 году объемы инвестирования в экономику Узбекистана выросли в эквиваленте до 8,2 миллиарда долларов, что на 24,8 процента больше, чем в 2008 году. На 68 процентов возрос объем привлеченных иностранных инвестиций, основную долю которых составляют прямые инвестиции, которые в течении 2009 года возросли в 1,8 раза.

При выработке финансовой политики следует исходить из конкретных особенностей исторического развития общества. Она должна учитывать специфику внутренней и международной обстановки, реальные экономические и финансовые возможности страны. Учет текущих особенностей должен дополняться изучением опыта использования экономического и финансового механизмов, новых тенденций развития, а также мирового опыта.

Финансовый рынок - особая форма денежных операций, где объектом купли-продажи выступают свободные денежные средства субъектов хозяйствования, государства и населения. Это институт, который осуществляет связь между кредиторами и заемщиками, занимая средства у кредиторов и предоставляя их заемщикам. Это организованная система торговли финансовыми инструментами. К финансовым инструментам относится любой договор, в результате которого одновременно возникает финансовый актив у одной организации и финансовое обязательство или долевой инструмент у другой организации. Участников финансового рынка можно разделить на три группы:

- эмитенты — лица, выпускающие ценные бумаги с целью привлечения необходимых им денежных средств;
- инвесторы - лица, покупающие ценные бумаги с целью получения дохода, имущественных и неимущественных прав;
- посредники - лица, оказывающие услуги эмитентам и инвесторам по достижению ими поставленных целей.

Финансовыми посредниками на финансовом рынке являются кредитные организации, профессиональные участники рынка ценных бумаг, инвестиционные фонды, страховые, лизинговые, фак-

торинговые, трастовые компании и другие финансовые институты. В качестве первичных продавцов и потребителей финансовых инструментов могут выступать государство или хозяйствующие субъекты (предприятия и организации), с одной стороны, с другой стороны - физические лица (домохозяйства).

По составу участников финансовый рынок подразделяется на оптовый и розничный. По сроку обращения финансовых инструментов финансовый рынок подразделяется на:

- денежный рынок, который обслуживает, в основном, движение оборотного капитала; срок обращения финансовых инструментов этого рынка не превышает одного года; к инструментам денежного рынка относятся казначейские векселя, банковские акцепты, депозитные сертификаты;

- рынок капитала, обслуживающий, в основном, инвестиционные нужды; на этом рынке обращаются долгосрочные финансовые инструменты, среди которых долгосрочные облигации, акции, долгосрочные ссуды и др.

Финансовый рынок включает в себя ряд специализированных рынков, таких как:

- кредитный рынок (рынок банковских ссуд) - система отношений, обеспечивающих аккумуляцию временно свободных финансовых ресурсов и их перераспределение между предприятиями и инвесторами;

- валютный рынок — сфера экономических отношений по купле-продаже иностранной валюты и платежных документов;

- рынок ценных бумаг - регулятор денежной массы. Осуществляет весь комплекс движения капитала в экономике;

- страховой рынок — совокупность перераспределительных отношений между участниками за счёт взносов в целевой страховой фонд, предназначенный для возмещения ущерба;

- рынок лизинговых услуг. Лизинг – вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором с правом выкупа имущества лизингополучателем ;

- рынок факторинговые услуг. В основе факторинга лежит финансирование под уступку денежного требования. По договору финансирования под уступку денежного требования одна сторона

(финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику). Это возможно в случае предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу, когда клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту денежное требование;

- рынок доверительных операций (трастовые услуги) и др.

Целью формирования и развития финансового рынка в условиях переходного периода в Узбекистане должно стать проведение последовательных реформ, обеспечивающих создание развитой, конкурентоспособной и стабильной финансово-кредитной среды, благоприятствующей развитию процессов инвестирования и экономического роста, укреплению конкурентоспособности отечественной экономики. Это будет способствовать эффективной интеграции банковской и финансовой системы в международный финансовый рынок. Этому могут способствовать следующие факторы:

- институциональная развитость финансовых и кредитных институтов (банки, инвестиционные компании, пенсионные, страховые фонды и др.), которые обладают достаточной ресурсной базой и высоким уровнем менеджмента.

- стабильность макроэкономической среды, которую поддерживает государство, располагая достаточными финансовыми ресурсами.

- развитая система производства и распространения информации о компаниях, объемах их продаж, активах и доходах.

- высокий уровень диверсификации финансового рынка. Наличие хорошо капитализированной сети промышленных и высокотехнологичных компаний, которые обладают устойчивыми размерами акционерного капитала и чистых активов, способными выполнять функцию обеспечения.

Перечисленные факторы являются необходимыми условиями эффективного функционирования банковской и финансовой систем.

2. Государственный бюджет и источники его формирования

Ведущее положение в финансовой системе страны принадлежит государственному бюджету. Государственный бюджет – име-

ющий силу закона фонд денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства, и совокупность денежных отношений по его формированию и использованию. Он выражает часть распределительных отношений между государством, с одной стороны, предприятиями и населением – с другой, которые связаны с формированием и использованием общегосударственного фонда финансовых ресурсов. Формирование бюджета самым непосредственным образом связано с развитием национального дохода страны и его перераспределением.

С помощью бюджета государственные и территориальные власти получают финансовые ресурсы для содержания аппарата управления, армии, осуществления социальных мероприятий, реализации экономических задач, т.е. для выполнения возложенных на них функций. В то же время бюджет правомерно рассматривать как экономическую категорию, которая выражает определенные экономические отношения. Государство использует бюджет в качестве одного из основных инструментов обеспечения как непосредственно своей деятельности, так и в качестве важнейшего инструмента проведения экономической и социальной политики.

Госбюджет выполняет следующие функции:

- распределение и перераспределение национального дохода;
- государственное регулирование и стимулирование экономики;
- финансовое обеспечение социальной сферы и осуществление социальной политики государства;
- контроль за образованием и использованием централизованных фондов денежных средств.

Распределительная функция бюджета проявляется через формирование и использование централизованных фондов денежных средств по уровням государственной и территориальной власти и управления. В развитых странах через бюджеты разных уровней перераспределяется от 30 до 50% национального дохода. С помощью бюджета государство регулирует хозяйственную жизнь страны, экономические отношения, направляя бюджетные средства на поддержку или развитие отраслей, регионов. Регулируя, таким образом, экономические отношения, государство способно целенаправленно ускорять или сдерживать темпы производства, рост капиталов и частных сбережений, изменять структуру спроса и потребления. В ходе формирования доходов бюджета и использова-

ния бюджетных средств решаются задачи государственного регулирования экономических и социальных процессов в стране.

Кроме того, госбюджет выполняет контрольную функцию, которая предполагает возможность и обязанность государственного контроля за поступлением и использованием бюджетных средств. Государственный бюджет составляется в форме баланса, в левой части которого отражается доходная часть бюджета, в правой части – расходная часть бюджета. Государственный бюджет имеет силу закона и утверждается законодательным органом власти.

Доходы бюджета – это денежные средства, поступающие в распоряжение органов государственной власти и местного самоуправления. В процессе образования доходов бюджета происходит изъятие в пользу государства части национального дохода. На этой основе возникают финансовые взаимоотношения государства с предприятиями и населением. Доходная часть государственного бюджета на 90 процентов пополняется за счет налогов.

Расходы бюджета – это экономические отношения, возникающие между государством, с одной стороны, организациями учреждениями и гражданами – с другой, в ходе использования централизованных фондов денежных средств. Путем централизации в бюджете части финансовых ресурсов государство получает возможность обеспечивать денежными средствами общегосударственные потребности.

По составу, источникам, направлениям использования и другим признакам бюджетные доходы и расходы разнообразны. В целях обеспечения планирования и учета доходов и расходов в рамках единой бюджетной системы страны они классифицируются. Группировка по однородным признакам бюджетных доходов и расходов, расположенных и зашифрованных в установленном порядке называется бюджетной классификацией. Группировка доходов и расходов бюджета осуществляется на условиях, обеспечивающих возможность объединения ряда отдельных видов поступлений и затрат, позволяет осуществлять финансовый контроль в народном хозяйстве и обеспечивать соблюдение бюджетной дисциплины. Она даёт представление о социально-экономическом, ведомственном и территориальном разрезе формирования доходов и направлении средств, их составе и структуре. Ясность и четкость группировок – одно из важнейших требований, предъявляемых к бюджетной классификации. Использование данных, сгруппиро-

ванных по элементам бюджетной классификации, позволяет видеть реальную картину движения бюджетных ресурсов и активно влиять на ход экономических и социальных процессов.

Состояние государственного бюджета может быть как нормальным, так и дефицитным. Бюджет, в котором правительственные расходы совпадают с общими поступлениями, за вычетом займов, называют сбалансированным, а при дефицитном состоянии - расходная часть превышает доходы. В Республике Узбекистан, благодаря проводимой финансовой политике на протяжении ряда лет Государственный бюджет выполняется с профицитом.

3. Налоги, их виды и задачи. Фискальная политика государства

Налоги - это обязательные платежи, взимаемые органами государственной власти в денежной форме с юридических и физических лиц в бюджеты разных уровней и во внебюджетные фонды на безвозмездной, неэквивалентной и принудительной основе. Налоги играют решающую роль в формировании доходной части финансов государства.

Налоги появились с возникновением государства, поскольку представляют собой основной источник доходов государства. Государство должно иметь средства для выполнения своих функций, основными из которых являются:

- определение правил ведения экономической деятельности: антимонопольное законодательство, поддержание развития частного сектора экономики, защита прав собственности, свободы конкуренции, прав потребителей и др.;

- поддержание экономической стабильности (борьба с инфляцией и безработицей, обеспечение экономического роста);

- производство общественных благ (обеспечение безопасности, правопорядка, образования, здравоохранения, развития фундаментальной науки);

- проведение социальной политики (социальное обеспечение малоимущих за счет перераспределения доходов, выплата пенсий, стипендий, пособий по безработице и т.д.);

- борьба с отрицательными внешними эффектами (экологическая политика и др.). Средствами для оплаты расходов государства в первую очередь выступают налоги. Поскольку услугами госу-

дарства (которые, разумеется, не могут предоставляться бесплатно) пользуются все члены общества, то государство собирает плату за эти услуги со всех граждан страны.

Таким образом, налоги представляют собой основной инструмент перераспределения национального дохода между членами общества и имеют целью уменьшение неравенства в доходах.

В условиях рыночной экономики налоги выполняют ряд важных функций, к которым относятся:

- **фискальная функция** - сбор денежных средств для создания государственных денежных фондов и материальных условий для функционирования государства;

- **социальная функция** - поддержание социального равновесия путем изменения соотношения между доходами отдельных социальных групп в целях сглаживания неравенства между ними;

- **регулирующая функция** - влияние на воспроизводство, стимулирование или сдерживание его темпов, усиление или ослабление накопления капитала, расширение или уменьшение платежеспособного спроса посредством применения налогов;

- **стимулирующая функция** – с помощью налогов, льгот и санкций государства стимулирует научно-технический прогресс, увеличение числа рабочих мест и инвестиции. Стимулирование проявляется в освобождении от налога на прибыль, в результате чего средства остающиеся в распоряжении предпринимателя направляются на расширение и техническое обновление производства, на создание новых рабочих мест. Например, в 2009 году хозяйствующим субъектам в Узбекистане был предоставлен широкий спектр дополнительных налоговых льгот, в том числе по уплате налога на прибыль и единого налогового платежа для предприятий легкой промышленности и пищевой индустрии, специализирующихся на выпуске потребительских товаров, а так же предприятий, участвующих в программе локализации производства. Сроком на 5 лет освобождены от всех видов налогов вновь создаваемые специализированные подрядные организации по строительству и реконструкции жилого фонда. В целом в рамках реализации Антикризисной программы за счет предоставления налоговых льгот и преференций в распоряжении хозяйствующих субъектов остались средства на сумму свыше 500 миллиардов сумов, которые были направлены на пополнение оборотных средств, модернизацию производства и материальное стимулирование работников.

Налоговая политика государства осуществляется посредством налоговой системы, которая включает в себя следующие основные элементы:

- субъекты налогообложения (кто должен платить налог);
- объекты налогообложения (что облагается налогом);
- налоговые ставки (процент, по которому рассчитывается сумма налога). Величина, с которой выплачивается налог, называется налогооблагаемой базой.

В практике экономической деятельности различают два основных вида налогов: прямые и косвенные.

Прямые налоги — это налоги на доходы от факторов производства и имущества. Они взимаются с денежных сумм, полученных экономическим агентом (прежде всего в качестве факторных доходов), или денежной оценки принадлежащего ему имущества. К прямым налогам относятся: личный подоходный налог (в развитых странах он является основным элементом налоговой системы, обеспечивая наибольшую долю налоговых поступлений); налог на прибыль; налог на наследство; налог на имущество; налог с владельцев транспортных средств и др.

Особенность прямых налогов состоит в том, что налогоплательщик (тот, кто оплачивает налог) и налогоплательщик (тот, кто выплачивает налог государству) - это один и тот же агент.

Косвенные налоги — это налоги на товары, услуги и виды деятельности. Они представляют собой часть цены товара или услуги. Поскольку эти налоги входят в стоимость покупок (либо как фиксированная сумма, либо как процент от цены), они носят неявный характер и выступают как налоги на потребление, а не на доход.

К косвенным налогам относятся:

- налог на добавленную стоимость — НДС ;
- налог с оборота;
- налог с продаж;
- акцизный налог (подакцизными товарами являются сигареты, алкогольные напитки, автомобили, ювелирные изделия, меха);
- таможенная пошлина (включаемая в цену импортных товаров). Особенность косвенных налогов состоит в том, что налогоплательщик и налогоплательщик - это разные агенты. Налогоплательщиком является покупатель товара или услуги (именно он оплачивает налог при покупке), а налогоплательщиком - фирма, кото-

рая произвела этот товар или услугу (она выплачивает налог государству).

В практике налогообложения различают среднюю и предельную ставку налога. Средняя ставка налога - это отношение налоговой суммы к величине дохода, выраженное в процентах. Предельная ставка налога - это процентное отношение величины прироста налоговой суммы к величине прироста дохода. Предельная ставка показывает, увеличение суммы налога при увеличении дохода на единицу.

В зависимости от того, как устанавливается средняя налоговая ставка, различают три типа налогов (налогообложения): пропорциональные, прогрессивные и регрессивные.

Пропорциональные налоги предполагают, что средняя налоговая ставка остается неизменной независимо от величины дохода. Поэтому сумма налога пропорциональна величине дохода. Прямые налоги (за исключением личного подоходного налога и в некоторых странах налога на прибыль) являются пропорциональными.

Прогрессивные налоги — это налоги, средняя налоговая ставка которых увеличивается по мере роста величины дохода и уменьшается по мере сокращения величины дохода. Такие налоги предполагают не только большую абсолютную сумму, но также и более значительную долю взимаемого дохода по мере его роста. Примером прогрессивного налога в большинстве стран служит личный подоходный налог. Такая система налогообложения в максимальной степени способствует перераспределению доходов, однако вряд ли стимулирует повышение эффективности производства.

Регрессивные налоги — это налоги, средняя налоговая ставка которых увеличивается по мере сокращения дохода и уменьшается по мере роста дохода. Таким образом, при увеличении дохода его доля, выплачиваемая в виде налога, сокращается. Регрессивный налог может приносить большую абсолютную сумму налога при повышении доходов, а может и не приводить к росту абсолютной величины налога при повышении доходов. В явном виде регрессивная система налогообложения в современных условиях наблюдается крайне редко. Однако все косвенные налоги с точки зрения доли, которую они составляют в доходе покупателя, имеют регрессивный характер, причем, чем выше ставка налога, тем в большей степени регрессивным он является. Поскольку косвенный налог — это часть цены товара, то в зависимости от величины до-

хода покупателя доля этой суммы в его доходе будет тем больше, чем меньше доход, и тем меньше, чем больше доход.

Известно, 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» отражается кривой, которая показывает зависимость поступаемых в бюджет сумм налогов от ставок подоходного налога. На кривой Лаффера отмечают следующие критические точки:

- ставка налога равна нулю (поступлений в бюджет нет);
- ставка налога равна 100 % (поступлений в бюджет нет, так как в легальной экономике никто не работает, все уходит в «теневую экономику»).

При всех остальных значениях налоговой ставки налогоплательщики будут платить налоги, а государство их получать.

При оптимальном уровне ставки налога достигается максимум поступлений в бюджет. Если ставка налога будет увеличиваться по сравнению с оптимальной, то произойдет не увеличение, а уменьшение поступлений в бюджет. Дело в том, что при больших ставках налога снижаются стимулы к трудовой и предпринимательской деятельности.



Рис. 1. Кривая Лаффера

Суть «эффекта Лаффера» заключается в следующем: если экономика находится справа от точки А, то уменьшение уровня

налогообложения 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 «теневой» в легальную экономику.

Ключевые понятия и термины

Финансы – одна из важнейших стоимостных категорий. Под финансами понимается совокупность экономических отношений по поводу образования, распределения и использования фондов денежных средств.

Финансовая система представляет собой совокупность финансовых отношений и финансовых институтов, в процессе функционирования которых формируются и используются государственные финансы, финансы предприятий и финансы населения (домохозяйств).

Централизованные фонды денежных средств создаются путем распределения и перераспределения национального дохода, созданного в отраслях материального производства. К ним относят: государственный бюджет; - внебюджетные фонды.

Структурный дефицит возникает в результате сознательно принимаемых правительством мер по увеличению государственных расходов и снижению налогов в целях предотвращения спадов.

Циклический дефицит возникает в результате циклического падения производства и отражает кризисные явления в экономике, неспособность

Субвенция – вид государственного финансового пособия местным органам власти, отдельным отраслям хозяйства или предприятиям предоставляемого на определенные цели.

Субсидия – государственное пособие, выдаваемое в безвозвратном порядке гражданам или организациям для покрытия убытков или других целей.

Трансфертные платежи – передаточные платежи, т.е. выплаты населению и частным предпринимателям осуществляемые из государственного бюджета.

Вопросы для самоконтроля

1. Сущность финансов и их роль в рыночной экономике.
2. Перечислите и охарактеризуйте функции финансов.
3. Структура финансовой системы.
4. Понятие финансового рынка.
5. Государственный бюджет и источники его формирования.
6. Расходные статьи государственного бюджета.
7. Понятие и причины бюджетного дефицита.
8. Налоги их виды и задачи.
9. Основные цели и задачи налоговой политики.
10. Принцип фискального федерализма. Фискальная политика государства.

17. ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ. КРЕДИТ. БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА

- 1. Современная денежная система. Денежный рынок.**
- 2. Сущность инфляции. Виды инфляции.**
- 3. Понятие кредита. Виды и формы кредита.**
- 4. Банковская система. Виды банков и их функции.**

Роль денег в рыночной экономике невозможно переоценить, так как в условиях рынка основу любой национальной экономики составляют товарно-денежные отношения, где деньги выполняют ряд важнейших функций.

Состояние любой национальной экономики, особенно в период глобального финансово-экономического кризиса можно оценить по состоянию денежной системы и денежного обращения, которое призвано обеспечить обслуживание оборота движения товаров и услуг в масштабе всей национальной экономики. Очевидно поэтому, многие современные экономисты отождествляют денежное обращение с кровеносной системой живого организма, потому, что по состоянию денежного обращения стране можно судить о состоянии всей национальной экономики в целом.

Данная тема ставит основной целью изучение сущности системы денежного обращения, понятия и роли денежного рынка, сущности и последствий инфляции, а так же роли кредита и банковской системы в условиях современной рыночной экономики.

1. Современная денежная система. Денежный рынок

Денежные системы это формы организации денежного обращения в стране. Это исторически сложившиеся процессы обращения денег закрепленные национальным законодательством. Основу любой денежной системы составляет денежное обращение – движение денег в процессе реализации товаров и услуг.

Для современных рыночных отношений характерны следующие элементы системы денежного обращения:

- денежная единица, национальная валюта, выражающая цены товаров и услуг;
- система кредитных и бумажных денег, которые выступают в роли законного платежного средства при наличном обороте;

- система эмиссии денег;
- государственные органы, регулирующие денежное обращение.

Как известно, в условиях рыночной экономики деньги являются товаром, и, следовательно, их можно купить и продать. Операции по купле -продаже денег происходят на денежном рынке, который является обязательным элементом любой рыночной экономики.

Денежный рынок – это механизм или институт, который связывает продавцов и покупателей денежных ресурсов. Как и на любом рынке, на денежном рынке существуют и действуют такие категории как спрос и предложение.

Спрос на деньги - общее количество платежных средств, которое фирмы и население желают держать у себя в настоящий момент в ликвидной форме. Основными видами спроса на деньги являются:

- спрос на деньги для заключения сделок (транзакционный спрос на деньги). Транзакционный мотив - это спрос на деньги для сделок, т. е. для покупки товаров и услуг.

- спрос на деньги для приобретения финансовых активов (спекулятивный спрос на деньги). Спекулятивный мотив - мотив хранения денег, возникающий из желания избежать потерь денежных ресурсов в интервале хранения в периоды ожидаемого повышения норм ссудного процента. Таким образом, Дж. М. Кейнс показал, что желаемый размер денежных остатков, а следовательно, и скорость обращения всей денежной массы во многом зависят от уровня процентной ставки.

- мотив предосторожности (или мотив обеспечения безопасности). Это мотив хранения денег как полезного ресурса средства обращения, дабы иметь в будущем возможность реализовать неожиданные потребности или воспользоваться преимуществом неожиданных возможностей.

Спрос на деньги для текущих сделок зависит, прежде всего, от уровня цен или номинального ВНП. Спрос на деньги со стороны активов (спекулятивный спрос) связан с задачей сохранения ценности и зависит от процентной ставки. Общий спрос на деньги можно определить как спрос на деньги со стороны активов, а также спроса на деньги для сделок. Получившаяся величина обозначает общее количество денег, которое хотят иметь люди для сде-

лок и в качестве активов при каждой возможной величине процентной ставки.

Предложением денег называется наличие всех денег в экономике, т. е. это денежная масса. Для характеристики и измерения денежной массы применяются различные обобщающие показатели, так называемые денежные агрегаты.

Денежный агрегат M1 включает наличные деньги и средства на текущих счетах (чековые депозиты или депозиты до востребования). Денежный агрегат M2 включает денежный агрегат M1 и средства на не чековых сберегательных счетах, а также мелкие срочные вклады. Денежный агрегат M3 включает денежный агрегат M2 и средства на крупных срочных счетах. Денежный агрегат L включает денежный агрегат M3 и краткосрочные государственные ценные бумаги. Ликвидность денежных агрегатов увеличивается снизу вверх (от L до M1), а доходность – сверху вниз (от M1 до L).

Компоненты денежных агрегатов делятся :

- на наличные и безналичные деньги;
- на деньги и «почти деньги».

К наличным деньгам относятся банкноты и монеты, находящиеся в обращении. Все остальные компоненты денежных агрегатов представляют собой безналичные деньги. Это долговые обязательства коммерческих банков. Деньгами является только денежный агрегат M1.

Денежные агрегаты M2, M3 и L – это «почти деньги», поскольку они могут быть превращены в деньги. Предложение денег определяется экономическим поведением Центрального банка, коммерческих банков, домохозяйств и фирм. Равновесие денежного рынка устанавливается автоматически за счет изменения ставки процента на денежном рынке.

2. Сущность инфляции. Виды инфляции

Инфляция ("inflation" — от итал. "inflatio", что означает "вздутие") представляет собой устойчивую тенденцию роста общего уровня цен. Инфляция характеризуется не только падением покупательной способности денег в связи с ростом цен, но и обусловлена противоречиями процесса производства, порожденными различными факторами как в сфере производства и реализации, так и в денежном обращении, кредите и финансах.

Инфляция порождается диспропорциями между различными сферами народного хозяйства: накоплением и потреблением, спросом и предложением, доходами и расходами государства, денежной массой и потребностями хозяйства в деньгах, кредитной экспансией и др. Различают внутренние и внешние факторы инфляции.

Внутренние факторы представляю собой не денежные и де-нежные (монетарные) факторы. Не денежные – это диспропорции хозяйства, циклическое развитие экономики, монополизация производства, государственно-монополистическое ценообразование, кредитная экспансия и др. Денежные факторы вызваны кризисом государственных финансов, это дефицит бюджета, рост государственного долга, эмиссия денег, а также увеличение кредитных орудий обращения, скорости обращения денег и др.

Внешними факторами инфляции являются мировые структурные кризисы (сырьевой, энергетический, валютный), валютная политика государства, направленная на экспорт инфляции в другие страны, нелегальный экспорт золота, валюты. Таким образом, инфляция, как многофакторный процесс - это проявление диспропорциональности в развитии производства. Особенно остро эти факторы начали проявлять себя с 2008 года, по мере разрастания мирового финансово-экономического кризиса, который охватил собой все экономически развитые страны, а так же страны с переходной экономикой. Масштабность и глубину современного глобального кризиса не бесосновательно сравнивают с «Великой депрессией» 1929-1933 годов.

Существуют разные критерии для выделения видов инфляции. В зависимости от темпа (уровня) инфляции, различают:

- умеренную инфляцию, которая измеряется процентами в год и уровень которой составляет до 10% в год. Темп инфляции на уровне 3—4% в год считается нормальным явлением для современной экономики;

- галопирующую инфляцию, также измеряемую процентами в год, но темп которой выражается двузначными числами от 20% и которая считается серьезной экономической проблемой. Такая инфляция преобладает в развивающихся странах. Она оказывает негативное влияние на экономическое развитие, и для ее регулирования применяются специальные методы;

- гиперинфляцию, измеряемую процентами в неделю и даже в день, уровень которой составляет 40—50% в месяц или более

1000% в год. Гиперинфляция свойственна странам в отдельные периоды структурных экономических преобразований, в годы войны, политических потрясений. В Республике Узбекистан, в условиях современного мирового финансово-экономического кризиса в 2008 году уровень инфляции удалось сдержать в пределах предусмотренных прогнозных показателей на уровне 7,8 процента, в 2009 году уровень инфляции не превысил установленные пороговые значения и составил 7,4 процента.

Различные виды инфляции выделяют также в зависимости от ее причин и последствий. Выделяют две основные причины инфляции: увеличение совокупного спроса и сокращение совокупного предложения. В соответствии с причиной, обусловившей рост общего уровня цен, различают два вида инфляции: инфляцию спроса и инфляцию издержек.

Инфляция спроса, причиной которой служит увеличение совокупного спроса. Рост совокупного спроса может быть вызван увеличением любого из компонентов совокупных расходов (потребительских, инвестиционных, государственных и чистого экспорта) или увеличением предложения денег. Основной причиной инфляции большинство экономистов, особенно представители школы монетаризма, концепция которых основана на количественной теории денег, считают увеличение денежной массы, подчеркивая, что только рост предложения денег делает повышение уровня цен устойчивым процессом.

Инфляция издержек, причиной которой является сокращение совокупного предложения, вызванное ростом издержек. Причины повышения средних издержек производства следующие:

- повышение номинальной заработной платы, которое не уравновешивается увеличением производительности труда;
- повышение цен на сырье;
- увеличение налогов.

Инфляция издержек ведет к стагфляции - одновременному спаду производства и росту уровня цен.

Последствия инфляции проявляются во всех сферах экономики. Инфляция влияет на темпы и пропорции экономического роста, занятость, инвестиции, сферу денежного обращения и кредита, сферу финансов. Влияние инфляции на денежно-кредитную сферу выражается в следующем:

- происходит обесценивание вкладов граждан и субъектов хо-

зайствования в коммерческие банки. В результате имеет место отток денег из коммерческих банков, сокращается их ресурсная база;

- становится невыгодным предоставление кредитов, так как кредиторы несут потери, получая долги в обесцененных деньгах;

- подрываются стимулы к накоплению, и как следствие снижается инвестиционная активность;

- происходит обесценивание налоговых и иных поступлений в государственный бюджет;

- падает курс национальной валюты, что может привести к параллельному хождению иностранной валюты и признанию ее рынком единственным реальным платежным средством;

- имеет место бегство капитала из страны и развитие спекулятивных финансовых операций.

Антиинфляционная политика – это комплекс государственных мер, направленных на устранение причин (стимулирование конкуренции, регулирование темпов роста заработной платы, контроль над ценами, воздействие на инфляционное ожидание, сокращение бюджетных расходов, ограничение денежной массы и др.) и смягчение последствий инфляции (индексация, стабилизация курса национальной валюты). Выделяют два типа антиинфляционной политики:

1. Дефляционная политика (ограничение денежного спроса в период подъема);

2. Политика доходов (сдерживание роста заработной платы и цен).

Одним из направлений антиинфляционной политики может быть денежная реформа – полное или частичное преобразование денежной системы. К методам проведения денежной реформы относят:

- нуллификацию (отмену старой денежной единицы и введение новой);

- деноминацию (укрупнение масштаба цен, «зачеркивание» нулей);

- реставрацию (восстановление прежнего золотого содержания денежной единицы).

В ряде случаев к методам проведения денежной реформы относят:

- А. Девальвацию (снижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам);**

В. Ревальвацию (повышение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам). При этих методах основные элементы денежной системы остаются неизменными.

3. Понятие кредита. Виды и формы кредитов

Кредит – это форма движения ссудного капитала, или денежные средства, предоставляемые в долг. Необходимость и возможность существования кредитных отношений обусловлена закономерностями кругооборота капитала в процессе воспроизводства, когда на одних стадиях образуются временно свободные денежные средства (они выступают источником кредита), а на других стадиях возникает потребность в дополнительных средствах, которая удовлетворяется с помощью кредита.

Кредит в условиях рыночной экономики выполняет следующие функции:

- аккумуляцию и мобилизацию денежного капитала;
- перераспределение денежного капитала;
- экономию издержек;
- ускорение концентрации и централизации капитала;
- регулирование экономики.

Кредитные ресурсы предоставляются при условии выполнения ряда правил и определенных принципов:

- *принцип возвратности.* Это необходимая и отличительная черта кредитных отношений. Именно возвратностью кредит отличается от всех других товарно-денежных отношений, поскольку любые другие отношения осуществляются на безвозвратной основе.

- *принцип срочности означает,* что кредитные ресурсы предоставляются на заранее определенный срок. При нарушении этого принципа искажается сама сущность кредитных отношений.

- *принцип дифференцированности* заключается в том, что банк подходит к вопросу предоставления кредита с большой осторожностью, происходит дифференциация общей массы потенциальных заемщиков на определенные категории, в соответствии с принадлежностью к которым решается вопрос о предоставлении кредита;

- *обеспеченность кредита предполагает* предоставление банку какой-либо гарантии возврата кредита. В качестве такой гарантии могут выступать залог, или поручительство, или прекрасная репутация заемщика;

- принцип платности кредита основан на понятии ссудного процента. Ссудный процент — это своеобразная цена ссуды (кредита), гарантирующая рациональное использование ссуженной стоимости и сохранение массы кредитных ресурсов. Использование ссудного процента гарантирует рациональное использование кредитных ресурсов, поскольку в обратном случае не будет прибыли, из которой можно было бы вернуть не только кредит, но и данный процент. Платность кредита предполагает обязательное наличие ссудного процента, то есть платы за пользование кредитными ресурсами.

Кредит классифицируется по различным базовым признакам. В зависимости от того, какая представляется ссуда при кредитной сделке и кто является кредитором, различают пять самостоятельных форм кредита.

Они отличаются друг от друга составом участников, объектом ссуд, динамикой, величиной процента и сферой функционирования.

Коммерческий кредит предоставляется одним функционирующим предприятием другому в виде продажи товаров с отсрочкой платежа. Орудием такого кредита является вексель, оплачиваемый через коммерческий банк. Как правило, объектом коммерческого кредита выступает товарный капитал, который обслуживает кругооборот промышленного капитала, движение товаров из сферы производства в сферу потребления.

Банковский кредит предоставляется банками и другими кредитно-финансовыми институтами юридическим лицам (промышленным, транспортным, торговым компаниям), населению, государству, иностранным клиентам в виде денежных ссуд. Банковский кредит превышает границы коммерческого кредита по направлению, срокам, размерам. Он имеет более широкую сферу применения. Значительная замена коммерческого векселя банковским делает этот кредит более эластичным, расширяет его масштабы, повышает обеспеченность. Банковский кредит классифицируется по разным признакам:

А. По срокам погашения:

- *краткосрочные кредиты* – обычно до шести месяцев на восполнение временного недостатка собственных оборотных средств;

- *среднесрочные кредиты* – сроком от шести месяцев до одного года;

• *долгосрочные кредиты* – свыше года (в некоторых странах -- свыше трех-пяти лет).

В. По способу погашения:

- ссуда, погашаемая заемщиком единовременным платежом;
- ссуда, погашаемая в рассрочку в течение всего срока действия кредитного договора.

С. По обеспеченности:

- доверительные ссуды, единственной формой обеспечения является кредитный договор;
- обеспеченные ссуды, которые защищены имуществом заемщика (недвижимостью, ценными бумагами);
- ссуда под финансовую гарантию третьих лиц;

Д. По категориям плательщиков:

- аграрные ссуды, обычно имеющие сезонный характер, предоставляются для сельскохозяйственного производства;
- коммерческие ссуды функционирующим субъектам в сфере торговли и услуг;
- ипотечные ссуды под обеспечение недвижимостью; межбанковские ссуды предоставляются кредитными учреждениями друг другу.

Итак, банковский кредит – это кредит, предоставляемый банками и другими денежными субъектами заемщикам в виде денежных ссуд.

Потребительский кредит, как правило, предоставляется торговыми компаниями, банками и специализированными кредитно-финансовыми институтами для приобретения населением товаров и услуг с рассрочкой платежа. Обычно с помощью такого кредита реализуются товары длительного пользования (автомобили, холодильники, мебель, бытовая техника). Срок кредита составляет 3 года, процент - от 10 до 25. Население в промышленно развитых странах тратит от 10 до 20% своих ежегодных доходов на покрытие потребительского кредита. В случае неуплаты по нему имущество изымается кредитором.

Ипотечный кредит выдается на приобретение либо строительство жилья, на покупку земли. Предоставляют его банки (кроме инвестиционных) и специализированные кредитно-финансовые институты. Кредит выдается также в рассрочку. Наиболее высокий уровень развития ипотечного - в США, Канаде, Англии. Процент по кредиту колеблется в зависимости от экономической конъюнк-

туры от 15 до 30 и более. Кризис начавшейся в системе ипотечно-го кредитования в США в 2008 году стал причиной мирового финансово-экономического кризиса.

Государственный кредит следует разделить на собственно государственный кредит и государственный долг. В первом случае кредитные институты государства (банки и другие кредитно-финансовые) кредитуют различные секторы экономики. Во втором случае государство заимствует денежные средства у банков и других кредитно-финансовых институтов на рынке капиталов для финансирования бюджетного дефицита и государственного долга. При этом, кроме кредитных институтов, государственные облигации покупают население, юридические лица, т.е. различные предприятия и компании.

Международный кредит носит как частный, так и государственный характер, отражая движение ссудного капитала в сфере международных экономических и валютно-финансовых отношений.

4. Банковская система. Виды банков и их функции

Понятие банковская система неразрывно связана с понятием «Банк».

Банк это особый экономический институт, аккумулирующий денежные средства (вклады), предоставляющий кредиты (займы и ссуды), осуществляющий денежные расчеты между субъектами рыночных отношений, осуществляющий эмиссию денег и ценных бумаг, осуществляющий посредничество во взаиморасчетах между государством, предприятиями, учреждениями и отдельными лицами.

Под термином «банковская система» следует понимать исторически сложившуюся совокупность дополняющих друг друга элементов (центрального банка, кредитных организаций, банковской инфраструктуры, клиентов банка), находящихся в тесных отношениях и связях между собой и с внешней средой. Основными функциями банковской системы являются: регулирующая функция; стимулирующая функция, контрольная функция и информационно-аналитическая функция.

Банковская система выполняет, прежде всего, регулирующую функцию, которая проявляется посредством регулирования де-

нежного обращения в стране, объема и предложения наличных и безналичных денег, управляет системой платежей. Расширяя предложение денег, в том числе и кредитных, банковская система в периоды спада в экономике способствует расширению производства, оживлению деятельности экономических субъектов. И, наоборот, в периоды подъема, когда усиливающийся совокупный спрос увеличивает риски повышения инфляции, банковская система призвана сокращать предложение денег с наименьшим уроном для экономики страны.

Следовательно, банковская система обеспечивает оптимальный уровень экономического роста, выполняя при этом стимулирующую функцию. Стимулирование деятельности субъектов экономики происходит, в том числе, за счет участия банковской системы как механизма доступа на финансовые рынки.

При анализе элементов банковской системы необходимо рассмотреть, прежде всего, структуру банковской системы, которая позволяет дать сущностную характеристику каждому ее элементу.

Основными элементами банковской системы любой страны являются:

- эмиссионные банки (центральные, резервные);
- универсальные коммерческие банки;
- специализированные банки.

Эмиссионные банки (Центральные) - это банки, наделенные правом выпуска банкнот, регулирования денежного обращения, хранения золотовалютных резервов и управления валютным курсом национальной денежной единицы.

Коммерческие банки выполняют следующие функции:

- аккумулируют временно свободные средства предприятий и населения;
- обеспечивают функционирование расчетно-платежного механизма;
- осуществляют кредитование экономических субъектов и граждан;
- проводят учет векселей и операции с векселями;
- осуществляют хранение финансовых и материальных ценностей;
- оказывают доверенные услуги по управлению имуществом клиента.

Коммерческие банки организуются как универсальные или

специализированные. Основным критерием специализированных банков является функциональное назначение.

Учетные и депозитные банки специализируются на краткосрочном привлечении свободных денежных средств (обычно на 3-6 месяцев).

Ипотечные банки (земельные банки) специализируются на выдаче долгосрочных кредитов под залог недвижимости (земельных участков и городских строений).

Ресурсом ипотечных банков являются средства, привлекаемые на основе выпуска ипотечных облигаций. Обеспечением данных облигаций является принятое в залог недвижимое имущество.

Ссудосберегательный банк - это финансово-кредитное учреждение для привлечения свободных средств населения, хранения сбережений, осуществления безналичных расчетов, проведения расчетно-кредитных операций для населения, предоставление населению кредитов.

Классификация банковских систем выявляет основные их типы (см.: Схема 1). Рассмотрим классификацию банков, позволяющую разграничить банки по видам. Так, в соответствии с критериями классификации банков и их функционального назначения наряду с эмиссионными и коммерческими банками, следует выделить депозитные банки, а в составе банков по характеру выполняемых операций среди специализированных банков – многоотраслевые, обслуживающие преимущественно одну из отраслей и банки развития.

Банковская система каждого государства имеет свои особенности. Общим является выполнение свойственных именно банковской системе функций и сложившаяся институциональная модель национальной банковской системы, которая зависит от исторических, политических, социально-экономических и культурных особенностей страны. Практика знает несколько типов банковской системы:

- распределительная централизованная банковская система;
- рыночная банковская система;
- система переходного периода.

Схема 1. Классификация банковских систем.

Критерий	Тип банковской системы
По уровням организации	<ul style="list-style-type: none"> • одноуровневая; • двухуровневая; • трехуровневая.
По уровню универсализации и специализации	<ul style="list-style-type: none"> • с преобладанием универсальных банков; • с преобладанием специализированных кредитных организаций.
По степени институционального развития банковской системы и рынка финансовых услуг	<ul style="list-style-type: none"> • развитая банковская система – в условиях развитого рынка финансовых услуг; • банковская система развивающейся экономической системы.
По особенностям правового обеспечения экономической системы	<ul style="list-style-type: none"> • континентальный тип, основанный на европейском праве; • англо-американский тип с разделенными функциями, построенный на основе англо-американского права; • банковская система мусульманских стран, которая основана на шариатском праве.
По принципам построения экономической системы	<ul style="list-style-type: none"> • планово-распределительная банковская система; • капиталистическая (рыночная) банковская система; • тип переходной банковской системы.

В противоположность распределительной системе банковская система рыночного типа характеризуется отсутствием монополии государства на банки. Каждый субъект воспроизводства самой разнообразной формы собственности (не только государственной) может образовать банк. В рыночном хозяйстве функционирует множественность банков с децентрализованной системой управления. Эмиссионные и кредитные функции разделены ими между собой. Эмиссия сосредоточена в центральном банке, кредитование предприятий и населения осуществляют различные деловые банки - коммерческие, инвестиционные, инновационные, ипотечные, сберегательные и др. Деловые банки не отвечают по обязательствам государства, так же как государство не отвечает по обязательствам деловых банков; деловые банки подчиняются своему Совету директоров, решению акционеров, а не административно-му органу государства.

Различия между этими двумя типами системы представлены в таблице 2.

Распределительная (централизованная) банковская система	Рыночная банковская система
<i>I. По типу собственности</i>	
Государство - единственный собственник на банки	Многообразие форм собственности
<i>II. По степени монополизации</i>	
Монополия государства на формирование банков	Монополия государства на банки отсутствует, любые юридические и физические лица могут образовать свой банк
<i>III. По количеству уровней системы</i>	
Одноуровневая банковская система	Двухуровневая банковская система
<i>IV. По характеру системы управления</i>	
Централизованная (вертикальная) схема управления	Децентрализованная (горизонтальная) схема управления
<i>V. По характеру банковской политики</i>	
Политика единого банка	Политика множества банков
<i>VI. По характеру взаимоотношений банков с государством</i>	
Государство отвечает по обязательствам банков	Государство не отвечает по обязательствам банков, так же как банки не отвечают по обязательствам государства
<i>VII. По характеру подчиненности</i>	
Банки подчиняются правительству, зависят от его оперативной деятельности	Центральный банк РФ подотчетен парламенту, коммерческие банки подотчетны своим акционерам, наблюдательному Совету, а не правительству
<i>VIII. По выполнению эмиссионной и кредитной операции</i>	
Кредитные и эмиссионные операции сосредоточены в одном банке (кроме отдельных банков, которые не выполняют эмиссионные операции)	Эмиссионные операции сосредоточены только в Центральном банке РФ; операции по кредитованию предприятий и физических лиц выполняют только коммерческие банки
<i>IX. По способу назначения руководителей банка</i>	
Руководитель банка назначается центральной или местной властью, вышестоящими органами управления	Руководитель ЦБ РФ утверждается парламентом. Председатель (Президент) коммерческого банка назначается его Советом

Современная банковская система Узбекистана разделена на два уровня. Первый уровень охватывает учреждения Центрального банка Узбекистана, осуществляющего выпуск денег в обращение (эмиссию), его задачей является обеспечение стабильности сума, надзор и осуществление контроля за деятельностью коммерческих банков. Второй уровень составляют различные виды деловых банков. Задача деловых (коммерческих) банков - обслуживание клиентов. Это предоставление клиентам разнообразных услуг (кредитование, расчеты, кассовые, депозитные, валютные операции и др.).

Банковская система Республики Узбекистан представляет собой классическую двухуровневую структуру, на высшем уровне которой находится Центральный Банк Республики Узбекистан, а на втором – 28 коммерческих банков, в том числе 3 государственных, 11 акционерно-коммерческих, 5 банков с участием иностранного капитала и 9 частных. Расширяются масштабы деятельности банков, что объясняется существенным увеличением совокупных активов и положительной динамикой совокупных доходов коммерческих банков.

В условиях мирового финансово-экономического кризиса важное значение для смягчения и нейтрализации воздействий кризиса на экономику Узбекистана имели продуманность и своевременность принятых правительством комплекса антикризисных решений, рассчитанных на 2009-2012 годы и обеспечивающих устойчивую и бесперебойную работу финансово-экономической, бюджетной, банковско-кредитной системы Узбекистана.

Сегодня банковская система Узбекистана не только остается одной из самых стабильных, отвечающих строгим международным требованиям, но и по ряду установленных нормативов имеет устойчивые позиции. Уровень достаточности капитала банков Узбекистана превышает 23 процента, что в 3 раза выше международных стандартов, установленных Базельским комитетом.

14 коммерческих банков Узбекистана, чьи активы в совокупности составляют более 90 процентов банковской системы, получили высокую рейтинговую оценку «стабильный» от ведущих международных рейтинговых компаний, таких как «Фитч Рейтингс», «Мудис», «Стандарт энд Пурс».

Совокупные активы банков Узбекистана к началу 2010 года более чем в 2 раза превышали объемы средств, находящихся на счетах населения и юридических лиц, обеспечивая их полную защиту и гарантируя своевременность платежей. Общая текущая

ликвидность банковской системы в 10 раз больше текущих обязательств банков по внешним платежам. В Узбекистане за счет проводимых мер Антикризисной программы создана прочная «подушка безопасности» для всей банковской системы.

Ключевые понятия и термины

Трансакционный мотив - это спрос на деньги для сделок, т. е. для покупки товаров и услуг.

Спекулятивный мотив - спрос на деньги для приобретения финансовых активов (спекулятивный спрос на деньги).

Мотив предосторожности (или мотив обеспечения безопасности) - мотив хранения денег как полезного ресурса средства обращения, для того, чтобы иметь в будущем возможность реализовать неожиданные потребности или воспользоваться преимуществом неожиданных возможностей.

Денежная реформа – полное или частичное преобразование денежной системы.

Девальвация - снижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам.

При этих методах основные элементы денежной системы остаются неизменными.

Ссудный процент - это своеобразная цена ссуды (кредита), гарантирующая рациональное использование ссуженной стоимости и сохранение массы кредитных ресурсов.

Вопросы для самоконтроля

1. Сущность и понятие денежного обращения.
2. Понятие денежного рынка и его роль в системе денежного обращения.
3. Понятие и сущность денежных агрегатов.
4. Спрос на деньги и предложение денег.
5. Сущность инфляции, и её основные причины.
6. Социально-экономические последствия инфляции.
7. Основные цели антиинфляционной политики государства.
8. Понятие кредита и его роль в рыночной экономике.
9. Банковская система, и её роль в рыночной экономике.
10. Основные направления реализации Антикризисной программы в Узбекистане для укрепления банковского сектора.

18. РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ ГОСУДАРСТВА

1. Теоретические и практические предпосылки государственного регулирования экономики.

2. Основные функции государства в управлении экономическими механизмами.

3. Основные инструменты воздействия государства на динамику результатов развития экономики.

Рыночная экономика, не смотря на большие возможности практически не в состоянии решать многие социально-экономические проблемы, возникающие в той или иной стране. Даже самые развитые страны с четко отлаженными рыночными механизмами не застрахованы от таких явлений как экономический спад, рост безработицы, инфляция, спад деловой активности, загрязнение окружающей среды, монополизм.

В данной теме будут рассмотрены вопросы, связанные с экономической ролью современного государства в регулировании экономики. Так же будут рассмотрены основные функции, формы и методы государственного регулирования экономики для достижения устойчивого макроэкономического развития и преодоления последствий глобального кризиса.

1. Теоретические и практические предпосылки государственного регулирования экономики

Рыночная экономика функционирует на основе конкурентного рынка. Но рыночный механизм не решает всех вопросов рыночного хозяйства. Есть немало социально-экономических проблем, неподвластных рынку. Ими занимается государство.

Центральная проблема теории государственного регулирования - вопрос о том, какие услуги должны обеспечиваться государством и в каких масштабах.

В западной экономической науке теория четко сформулировала основные причины, обуславливающие необходимость дополнения рыночного механизма регулирования государственным регулированием, и в то же время очертила границы действия этого механизма.

Рынок не в состоянии решить все социально-экономические проблемы.

Во-первых, рыночный механизм не может предоставить общественные блага.

Общественные блага – товары, предоставляемые государством на благо всех граждан или большинства населения страны. Они оплачиваются за счет общего налогообложения, а не покупаются отдельными потребителями на рынке. Их главными признаками являются:

- нераздельность в производстве;
- невозможность исключения из потребления;
- неконкурентоспособность на рынке.

На основе рыночной системы производятся товары индивидуального пользования, которые можно купить и продать индивидуальные потребители. К общественным благам относятся такие блага, которые неделимы, то есть они состоят из таких крупных единиц, которые не могут быть проданы индивидуальным покупателям.

К общественным благам относятся: национальная оборона, охрана общественного порядка, судебная система, противопожарная безопасность, сеть коммунального обслуживания городов, единая энергосистема и целый ряд аналогичных благ, где невозможно дозировать их потребление при помощи механизма цен.

Общественным благом является и законотворческая деятельность государства, обеспечение государственной безопасности. Чтобы общество могло пользоваться такими благами и услугами, обеспечить их должен государственный сектор, а финансировать их производство следует с помощью системы принудительных взъисканий в форме налогов.

Другие примеры – охрана общественного порядка, пожарная охрана, библиотеки и музеи, профилактическое медицинское обслуживание. Эти услуги вполне могут подпадать под действие принципа исключения, то есть на них можно устанавливать цены. Но рыночная система не станет производить их в достаточном количестве.

Поэтому правительство берет на себя их производство или финансирование, чтобы не допустить возможного возникновения дефицитного выделения ресурсов в эту сферу.

Государство должно иметь источники для оплаты общественных благ и программ перераспределения дохода. Таким источни-

ком для него являются налоги, взимаемые с частных лиц и корпораций, зарплаты, продаж потребительских благ и т. д.

Налоги напоминают цену, которую мы платим за общественные блага, но налоги не добровольны. Каждый налог является предметом налогового законодательства, все мы обязаны платить налоги, чтобы разделить затраты, на общественные блага.

Необходимость государственного регулирования объясняется наличием внешних (побочных) эффектов. Одна из ситуаций, в которой характеристики рынков не удовлетворяют критериям совершенной конкуренции - существование внешних эффектов, приводящих к недобровольным обменам затрат или выгод.

Рыночные взаимоотношения строятся на добровольном обмене, при котором люди меняют товары или услуги на деньги. Но многие взаимодействия выходят за пределы рынка.

Возникают ситуации, когда некоторые выгоды или издержки, связанные с производством или потреблением товара «перемещаются» к третьим лицам, то есть к сторонам, не являющимся непосредственными покупателями или продавцами.

Это явление носит название внешних (побочных) эффектов или переливов ресурсов. Внешние (побочные) эффекты делятся на положительные (приносящие дополнительные выгоды третьим лицам) либо отрицательные (приносящие третьим лицам дополнительные издержки).

Например, производство, наносящее ущерб окружающей среде и другим производителям, порождает отрицательные внешние эффекты. Услуги в области здравоохранения, образования, орошения и озеленения порождают положительные внешние эффекты.

Внешние (побочные) эффекты нарушают эффективность работы рыночного механизма. Отрицательные внешние эффекты на конкурентном рынке порождают перепроизводство по сравнению с общественно эффективным объемом продукции. При положительных внешних эффектах, наоборот, возникают случаи недопроизводства товаров и услуг.

Решить проблему непропорционального распределения ресурсов, связанную с наличием выгод и издержек перелива, возможно следующими способами:

- принятием соответствующих нормативных актов, которые обязывали бы производителя нести затраты по снижению отрицательных побочных эффектов;

- стимулированием производителей, занимающихся производством товаров, обладающих положительным побочным эффектом;
- стимулированием и прямым финансированием потребителей, предъявляющих спрос на товары с «положительным побочным эффектом»;

- государство может само выступить в роли производителя соответствующих товаров и услуг.

К числу факторов, которые обуславливают необходимость государственного регулирования также относятся :

- неравномерное распределение денежных доходов;
- несовершенный механизм обеспечения занятости населения, поддержания уровня цен. Проблемы безработицы и инфляции постоянно сопутствуют функционированию и развитию рыночной системы;

- полное равнодушие рыночной системы к проблемам малоимущих и слабо защищенных слоев населения;

- неспособность обеспечения рациональных подходов к природопользованию, охране окружающей среды.

Именно те сферы экономики, в которых рынок не способен обеспечить эффективного удовлетворения человеческих потребностей, требуют государственного вмешательства в экономику, обуславливают возникновение экономических функций государства.

Объекты государственного регулирования экономики - это сферы, отрасли, регионы, а также ситуации, явления и условия социально-экономической жизни страны, где возникли или могут возникнуть трудности, проблемы, не разрешаемые автоматически или разрешаемые в отдаленном будущем, в то время как снятие этих проблем настоятельно необходимо для нормального функционирования экономики и поддержания социальной стабильности.

Основные объекты государственного регулирования экономики - это:

- экономический цикл;
- секторальная, отраслевая и региональная структура хозяйства;

- условия накопления капитала;

- занятость;

- денежное обращение;

- платежный баланс;

- цены;

- НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, имеющие целью разработку и реализацию научных идей);

- условия конкуренции;

- социальные отношения, включая отношения между работодателями и работниками, работающими по найму, а также социальное обеспечение;

- подготовка и переподготовка кадров;

- окружающая среда;

- внешнеэкономические связи.

Субъектами государственного регулирования являются носители, выразители и исполнители хозяйственных интересов.

Государство всегда играло важную роль в развитии рыночной экономики. Даже свободная конкуренция не могла обойтись без государства, которое брало на себя ответственность за организацию денежного обращения, обеспечение правовой основы рыночной экономики.

Необходимость в деятельности государства вызывалась потребностями развития самой рыночной системы, обнаруживающей и плюсы, и минусы своего функционирования.

2. Основные функции государства в управлении экономическими механизмами

Государственное регулирование экономики осуществлялось и осуществляется в настоящее время во всех странах мира. Хотя в разных странах доля государственного участия в регулировании экономики является не одинаковой. Например, в США и ряде других государств роль государства в регулировании экономики минимальна.

В современной экономике государственное регулирование осуществляется через систему особых методов – административно-правовых и экономических регуляторов.

Административно-правовое регулирование осуществляется, прежде всего, в создании государством правовых основ экономики. Они применяются на уровне не только центральных правительств, но и регионов, а также местных органов. Это наглядно можно проследить на примере Республики Узбекистан, где с самого начала экономических реформ была разработана и принята мощная нормативно-правовая база всех проводимых реформ и

преобразований, начиная с реформирования отношений собственности.

Экономическое регулирование используется как для активизации нужных обществу форм деятельности, так и для ограничения и подавления нежелательных форм. Именно экономические регуляторы несут на себе основную нагрузку в процессе создания наиболее эффективных условий хозяйствования.

Экономических функций правительства (целевых установок, стоящих перед органами власти при регулировании экономических отношений) много, и они разнообразны, и довольно сложно составить их исчерпывающий перечень.

Некоторые экономические задачи правительства имеют целью поддерживать и облегчать функционирование рыночной системы. В этой сфере выделим два следующих наиболее важных вида деятельности правительства:

- обеспечение правовой базы и общественной атмосферы, способствующих эффективному функционированию рыночной системы:

- защиту конкуренции.

Путем выполнения второй группы задач правительство усиливает и модифицирует функционирование рыночной системы. Здесь наиболее важными являются следующие функции правительства:

А. Перераспределение дохода и богатства;

В. Корректирование распределения ресурсов с целью изменения структуры национального продукта;

С. Стабилизация экономики. Контроль уровня занятости населения и инфляции, а также стимулирование экономического роста.

Таким образом, государственное регулирование экономики в условиях рынка предполагает систему мер законодательно-исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями и общественными организациями в целях приспособления социально-экономической системы к существующим экономическим условиям.

К методам прямого государственного воздействия на экономику относятся:

- определение стратегических целей развития экономики и их выражение в индикативных и других планах и целевых программах;

- государственные заказы и контракты на поставки определенных видов продукции, выполнение работ, оказание услуг;
- государственная поддержка программ, заказов и контрактов;
- нормативные требования к качеству и сертификации технологии и продукции;
- правовые и административные ограничения и запреты по выпуску определенных видов продукции и т. п.;
- лицензирование операций по экспорту и импорту товаров, т. е. внешнеэкономических операций.

Методы косвенного государственного регулирования экономики опираются в основном на товарно-денежные рычаги, определяют правила игры в рыночном хозяйстве и воздействуют на экономические интересы субъектов хозяйственной деятельности. К ним следует отнести:

- налогообложение, уровень обложения и систему налоговых льгот;
- регулирование цен, их уровней и соотношений;
- платежи за ресурсы, ставки за кредит и кредитные льготы;
- таможенное регулирование экспорта и импорта, валютные курсы и условия обмена валют.



Рис. 1. Формы государственного регулирования

Прямые методы государственного регулирования экономики не связаны с созданием дополнительного материального стимула или опасностью финансового ущерба и базируются на силе государственной власти.

Сфера применения косвенного регулирования по мере развития рыночной экономики значительно расширяется, сужая возможности прямого вмешательства государства в процессы расширения воспроизводства.

Административное регулирование включает в себя лицензирование, квотирование экспорта и импорта, осуществление контроля над ценами.

Правовое регулирование – гражданское и хозяйственное законодательство.

Косвенное экономическое регулирование – предоставление субсидий, дотаций пособий и льготных кредитов.

Прямое экономическое регулирование – кредитно-денежная политика, валютная и налоговая политика, политика внешне экономической деятельности.

3. Основные инструменты воздействия государства на динамику результатов развития экономики

Основными инструментами воздействия государства на динамику результатов развития экономики являются:

- денежно-кредитная (монетарная) политика, осуществляемая Центральным Банком в области денежного предложения, кредитных ресурсов и процентных ставок. Влияет на совокупный спрос и совокупное предложение. Монетарная политика получила наибольшую популярность на рубеже 70-х, 80-х годов прошлого столетия;

- фискальная политика, осуществляемая государством в области налогообложения и государственных расходов. Представители кейнсианской школы считают, что под воздействием фискальной политики изменяется совокупный спрос, что влияет на уровень занятости и инфляции;

- социальная политика - меры, связанные, прежде всего, с решением задач финансового обеспечения прав граждан страны, установленных в Конституции Республики Узбекистан, она охватывает пенсионную, миграционную сферы и финансовую помощь отдельным социальным группам населения;

- антиинфляционная политика - комплекс мер, направленных на ликвидацию причин, вызвавших инфляцию, либо на создание условий для приспособления экономики к инфляции, и смягчению отрицательных последствий инфляции;

- внешнеэкономическая политика - политика государства в области валютных курсов и внешней торговли, контроля над ввозом и вывозом ресурсов, в том числе капитала, а так же - над ввозом и вывозом товаров за счет установления таможенных квот, пошлин, тарифов.

Целью любой кредитно-денежной политики является обеспечение в экономике роста объёма производства, полной занятости и отсутствия инфляции.

В экономической теории выделяют три главных инструмента денежно-кредитной политики:

во-первых, изменение учетной ставки (или ставки рефинансирования), то есть ставки, по которой ЦБ кредитует коммерческие банки. Если учетная ставка повышается, то объем заимствований у ЦБ сокращается, а, следовательно, уменьшаются и операции коммерческих банков по предоставлению ссуд. К тому же, получая более дорогой кредит, коммерческие банки повышают и свои ставки по ссудам. Снижение учетной ставки действует в обратном направлении. Результатом изменения учётной ставки станет изменение количества денег в обращении;

во-вторых, изменение нормы обязательных резервов, то есть минимальной доли депозитов, которую коммерческие банки должны хранить в виде резервов (беспроцентных вкладов) в ЦБ. Чем выше устанавливает ЦБ норму обязательных резервов, тем меньшая доля средств может быть использована коммерческими банками для активных операций. Увеличение нормы резервов уменьшает денежный мультипликатор и ведет к сокращению денежной массы. Таким образом, изменяя норму обязательных резервов, ЦБ оказывает воздействие на динамику денежного предложения;

в-третьих, операции на открытом рынке - купля-продажа ЦБ государственных ценных бумаг. Широко используется в странах с развитым рынком ценных бумаг и затруднен в странах, где фондовый рынок находится в стадии формирования. Когда Центральный банк покупает ценные бумаги у коммерческого банка, он увеличивает сумму на резервном счете этого банка, соответственно, в банковскую систему поступают дополнительные деньги и начинается процесс мультипликативного расширения денежной массы. Если ЦБ продает ценные бумаги, процесс протекает в обратном порядке.

К основным видам кредитно-денежной политики (монетарной) политики относятся:

А. Политика дешевых денег. Если в экономике спад и безработица, то задача государства является стимулирование совокупного спроса посредством увеличения денежной массы в обращении. В этих целях средствами кредитно-денежной политики осуществляются следующие действия:

- государственные ценные бумаги покупаются ЦБ;
- учетная ставка снижается;
- резервная ставка снижается.

В. Политика дорогих денег. Если в экономике растет инфляция, то задачей является снижение совокупного спроса, посредством уменьшения количества денег в обращении, и с этой целью:

- ЦБ продает государственные ценные бумаги;
- резервная норма увеличивается;
- учетная ставка увеличивается.

Рассмотренные примеры политики «дорогих» и «дешевых» денег характеризуют дискреционную (гибкую) кредитно-денежную политику. Гибкой она называется потому, что изменяется в соответствие с фазами экономического цикла. Стимулирующая политика проводится в фазе спада, а сдерживающая в фазе бума.

Политика дорогих и дешевых денег

Монетарная политика	Политика «дешевых» денег	Политика «дорогих денег»
Цели	Увеличение денежной массы для стимулирования экономического роста и сокращения безработицы	Уменьшение денежной массы для борьбы с инфляцией
Инструменты	Покупка государственных ЦБ	Продажа государственных ЦБ
	Уменьшение обязательной нормы резервов	Увеличение обязательной нормы резервов
	Уменьшение процентной ставки рефинансирования	Увеличение процентной ставки рефинансирования
	Уменьшение процентной ставки по депозитам коммерческих банков в ЦБ	Увеличение процентной ставки по депозитам коммерческих банков в ЦБ

Рис. 2

Фискальная политика - это система мер в области налогообложения и государственных расходов, призванная помочь экономике в достижении уровня производства, характеризующегося полной занятостью и отсутствием инфляции. Государство изменяет налоги и государственные расходы, если в экономике инфляция или безработица. Выделяют дискреционную и автоматическую виды фискальной политики.

Если уровень ВВП и занятости изменяется вследствие изменения правительством уровня расходов и налогов, то такая политика называется дискреционной.

Стимулирующая бюджетно-налоговая политика (фискальная экспансия) направлена на преодоление циклического спада экономики и предполагает увеличение государственных расходов, снижение налогов или комбинирование этих мер. Политика снижения налогов может привести не только к росту экономического потенциала, но и стать причиной дефицита государственного бюджета.

Сдерживающая бюджетно-налоговая политика (фискальная рестрикция) направлена на ограничение циклического подъема экономики и предполагает снижение государственных расходов, увеличение налогов или комбинирование этих мер. Эти меры в краткосрочной перспективе позволяют снизить инфляцию спроса ценой роста безработицы и спада производства. В более долгом периоде растущий налоговый клин может послужить основой механизма стагфляции. В результате такой политики может возникнуть профицит государственного бюджета.

К основным инструментам фискальной политики относятся государственные расходы и налоги.

Государственные расходы - это расходы правительства, региональных или местных органов власти по приобретению товаров и услуг и осуществлению трансфертных платежей. Если государственные расходы возрастают не за счет роста налоговых платежей, то это приводит к росту равновесного ВВП.

Одной из основных проблем государственного регулирования экономики является обуздание роста инфляции. Это достигается путем разработки и проведения антиинфляционной политики. Антиинфляционная политика достигается как методами «шоковой терапии» (когда жесткая денежная политика помогает сбить инфляцию, но сопровождается значительным спадом производства), так и постепенно, путем многократного, но каждый раз небольшо-

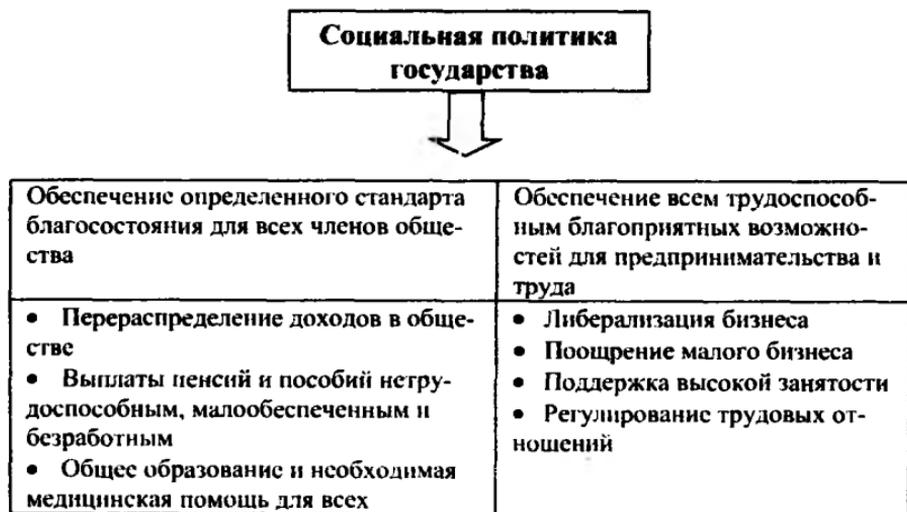
го снижения темпов роста денежной массы, что позволяет избежать глубокого спада, однако не дает снизить инфляцию. В целом в современной экономической теории выделяют два основных вида антиинфляционной политики.

Активная антиинфляционная политика направлена на ликвидацию причин, вызвавших инфляцию. Основные антиинфляционные меры: индексация; соглашения с предпринимателями профсоюзами о темпах роста цен и зарплаты.

Адаптивная антиинфляционная политика представляет собой комплекс мер, направленных на создание условий для приспособления экономики к инфляции, и смягчение отрицательных последствий инфляции.

Одной из важнейших мер, предпринимаемых государством для сглаживания последствий инфляции, роста безработицы и сокращения доходов населения является социальная политика государства. Социальная политика – совокупность мер государственного воздействия, направленных на регулирование всего комплекса социальных процессов и отношений между людьми. Основные направления социальной политики государства показаны на схеме 1.

Схема 1.



Важнейшим направлением социальной политики является государственная политика доходов. Она направлена на решение двух главных задач: оказание прямой помощи наиболее социально

уязвимым слоям населения через систему социального обеспечения и нейтрализацию инфляционного обесценивания доходов и сбережений населения. Государственная политика доходов заключается в перераспределении их через госбюджет путем дифференцированного налогообложения различных групп получателей дохода и социальных выплат. При этом значительная доля национального дохода переходит от слоев населения с высокими доходами к слоям с низкими доходами. Государство перераспределяет доходы путем выплат социальных трансфертов, введением минимальных ставок заработной платы, а также изменения цен, устанавливаемых рынком.

Особое значение в политике доходов имеет проблема защиты денежных доходов населения от инфляции. С этой целью применяется индексация доходов – увеличение денежных доходов и сбережений граждан в соответствии с ростом цен на потребительские товары и услуги. Индексация осуществляется как на уровне общегосударственном, так и отдельных предприятий через коллективный договор. Она предусматривает дифференцированный подход в зависимости от величины доходов: от полной компенсации самых низких до близкой к нулю компенсации самых высоких.

В рыночной экономике особым направлением социальной политики государства является защита населения от безработицы.

Наряду с перечисленными инструментами государственного регулирования экономики, имеющими внутризкономическую направленность, существует арсенал средств внешнеэкономического регулирования.

Практически все рычаги воздействия на процесс воспроизводства внутри страны оказывают существенное влияние на внешнеэкономические связи: изменение учетной ставки, налогообложения, новые льготы и субсидии на инвестиции в основной капитал и др.

Однако имеются и специальные инструменты непосредственного воздействия на хозяйственные связи с границей. Это, в первую очередь, меры стимулирования экспорта товаров, услуг, капиталов, научно-технического и административного опыта: кредитование экспорта, гарантирование экспортных кредитов и инвестиций за рубежом, введение или отмена количественных ограничений, изменение пошлины во внешней торговле: меры по привлечению или ограничению доступа иностранного капитала в эко-

номику страны, изменение условий его функционирования, качественная селекция (с точки зрения отраслевой направленности и технического уровня) поступающего из-за границы капитала, привлечение в страну иностранной рабочей силы, участие в международных экономических организациях, интеграционных государственных объединениях.

Состояние платежного баланса является объективным показателем экономического здоровья страны. Во всех странах с рыночным хозяйством государство постоянно осуществляет оперативное и стратегическое регулирование платежного баланса путем воздействия на экспорт и импорт, движение капитала, повышение и понижение курсов национальных валют, торговой договорной политики и участия в международной экономической интеграции. Так, в Республике Узбекистан в 2008 году не смотря на ухудшение конъюнктуры внешнего рынка, внешнеторговый оборот увеличился на 21,4 процента, при этом экспорт товаров и услуг возрос на 28,7 процента. В 2009 году для обеспечения устойчивой работы предприятий-экспортеров, повышения их конкурентоспособности на внешних рынках в республике были приняты беспрецедентные меры по их поддержке. Это меры по недопущению необоснованного роста цен на энергоносители, снижению на предприятиях себестоимости продукции за счет оптимизации технологических процессов. В 2009 году в Узбекистане применены новые механизмы по формированию экспортных цен, увеличены сроки по банковским гарантиям, сокращены сроки возврата налога на добавленную стоимость и реализованы другие меры государственной поддержки. В 2009 году на пополнение оборотных средств предприятиям экспортерам предоставлены льготные кредиты на общую сумму 233 миллиарда сумов. За счет принятых правительством мер по поддержке предприятий – экспортеров в Узбекистане удалось обеспечить их стабильную работу, увеличить в 2009 году объем поставки продукции на экспорт на 2,4 процента. Это позволило завершить внешнеторговый оборот в 2009 году с положительным сальдо в размере 2,3 миллиарда долларов, что в свою очередь является важнейшим показателем надежности платежного баланса и устойчивости в целом национальной экономики Узбекистана.

Ключевые понятия и термины

Монетаристы - сторонники теории рациональных ожиданий и экономики предложения обосновывают тезис о невмешательстве государства в экономику или минимизации такого вмешательства.

Административно-правовое регулирование - проявляется прежде всего в создании государством правовых основ экономики. Они применяются на уровне не только центральных правительств, но и регионов, а также местных органов.

Экономическое регулирование - используется как для активизации нужных обществу форм деятельности, так и для ограничения и подавления нежелательных форм. Именно экономические регуляторы несут на себе основную нагрузку в процессе создания наиболее эффективных условий хозяйствования.

Социальная политика - меры, связанные с решением задач финансового обеспечения прав граждан страны, установленных в Конституции Республики Узбекистан, и охватывает пенсионную, миграционную сферы и финансовую помощь отдельным социальным группам населения и др.

Внешнеэкономическая политика - политика государства в области валютных курсов и внешней торговли, контроля над ввозом и вывозом ресурсов, в том числе капитала, а так же - над ввозом и вывозом товаров за счет установления таможенных квот, пошлин, тарифов.

Вопросы для самоконтроля

1. Теоретические и практические предпосылки государственного регулирования экономики.
2. Перечислите основные функции государства в регулировании экономики.
3. Административные методы ГРЭ и их особенности.
4. Экономические методы ГРЭ и их особенности.
5. Правовое регулирование экономики и его основные методы.
6. Понятие косвенного экономического регулирования.
7. Денежно-кредитная (монетарная) политика при ГРЭ.
8. Антиинфляционная политика государства.
9. Формы и методы социальной защиты населения.
10. Роль ГРЭ в преодолении последствий мирового финансово-экономического кризиса.

19. ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

- 1. Виды доходов населения и их классификация.**
- 2. Механизм формирования доходов населения в условиях рыночных отношений.**
- 3. Уровень жизни населения, его основные показатели и факторы, его определяющие.**

Одним из наиболее важных показателей развития национальной экономики является показатель уровня жизни населения, который определяется уровнем реальных доходов населения.

Основной целью данной темы является установление основных источников и видов доходов в условиях рыночных отношений, характера распределения доходов по результатам экономической деятельности, а так механизма формирования доходов в условиях рыночной экономики.

В данной теме так же рассматриваются актуальные для любого государства вопросы, связанные с уровнем жизни населения, социальной политикой государства, проблемами преодоления разрыва между бедными и богатыми слоями населения.

1. Виды доходов населения и их классификация

Главным звеном в социальной политике государства являются проблемы, связанные с формированием доходов населения. Понятие «доход» представляет собой показатель результатов экономической деятельности субъекта экономических отношений. В экономической литературе понятие «доход» нередко трактуется как превышение стоимости произведенного продукта над затратами на это производство, а также как долю каждого социального слоя общества, или отдельного индивидуума в произведенном национальном доходе, присвоенную им.

Под доходами можно понимать и сумму денежных средств, получаемых за определенный промежуток времени и предназначенных для приобретения благ и услуг для личного потребления и воспроизводства рабочей силы.

Уровень доходов населения является важнейшим показателем его благосостояния, так как он определяет возможности материаль-

ной и духовной жизни индивидуума: отдыха, получения образования, поддержания здоровья, удовлетворения насущных потребностей, то есть воспроизводства своей способности к трудовой деятельности. Среди факторов, оказывающих непосредственное влияние на величину доходов населения, кроме размеров заработной платы и прибыли, выступает динамика розничных цен, степень насыщенности потребительского рынка товарами и другие факторы.

Для оценки уровня и динамики доходов населения в экономической теории используются показатели номинального, располагаемого и реального дохода.

Номинальный доход - это количество денег, полученное отдельными лицами в течение определенного периода.

Располагаемый доход - это доход, который может быть использован на личное потребление и личные сбережения. Располагаемый доход меньше номинального дохода на сумму налогов и обязательных платежей.

Реальный доход представляет собой количество товаров и услуг, которое можно купить на располагаемый доход в течение определенного периода, т.е. с поправкой на изменение уровня цен.

Особенно различаются понятия номинальных и реальных доходов в условиях инфляции, когда определяется динамика реальных доходов. Для определения динамики реальных доходов населения необходимо вычистить из номинальных доходов обязательные платежи населения в форме налогов и сборов в базисном и отчетном годах, найти динамику этих доходов и разделить ее на сводный индекс потребительских цен.

Номинальные доходы населения, как уже отмечалось, включают в себя, помимо чистых доходов населения, и обязательные платежи. Обязательные платежи население осуществляет через финансовую систему в виде различного рода налогов и сборов. Через аккумуляцию налоговых платежей и сборов государство реализует свое право на формирование части своих ресурсов для осуществления в последующем социальной политики через перераспределение денежных средств, оказание помощи малоимущим гражданам.

В целях защиты интересов малоимущих граждан и недопущения снижения уровня благосостояния ниже предельно допустимого в данных конкретных условиях государство устанавливает пологовый минимум в доходах, не облагаемых налогом. В то же

время, для высоких доходов устанавливаются прогрессивно более высокие ставки налогов.

Доходы населения подразделяются также на денежные доходы и натуральные. К натуральным доходам относится та часть продукции личных подсобных и фермерских хозяйств, которая идет непосредственно на потребление и накопление. Часть оплаты труда иногда заменяется натуральной выдачей продукции. Но подавляющая часть доходов приходится на денежные доходы. Например, в Узбекистане на денежные доходы приходится 85%, в России – более 90% всех доходов.

По мере развития рыночных отношений и их совершенствования, удельный вес денежных доходов в совокупных доходах населения будет возрастать.

Поскольку основой человеческого общежития является семья, постольку проблема формирования доходов выступает, прежде всего, как проблема формирования совокупного семейного дохода. Валовой доход семьи включает в себя чистую заработную плату, пособия и другие выплаты по социальному обеспечению, проценты, дивиденды, арендную плату, помощь на обустройство, различные виды компенсаций и др.

2. Механизм формирования доходов населения в условиях рыночных отношений

Состав источников доходов населения, их структура определяются экономическим строем общества, системой экономических отношений и, прежде всего, отношениями собственности на факторы производства. Преобразования отношений собственности при переходе от централизованно – плановой системы экономики к рыночным отношениям обусловили существенные изменения отношений, связанных с формированием, распределением и использованием доходов населения. Появились новые формы доходов: предпринимательский доход, дивиденды, доходы от продажи иностранной валюты, арендные доходы, доходы фермеров и др., а ранее существовавшие доходы типа оплаты труда, меняют свое содержание.

В практике экономических отношений доходы населения подразделяются на следующие основные группы:

- **доходы от занятости по основному месту работы** - заработная плата, доходы от предприятий, кроме заработной платы, денежное и натуральное довольствие военнослужащих;

- **доходы от самозанятости**, к которым относятся доходы фермеров, не применяющих наемный труд, доходы от индивидуальной трудовой деятельности, доходы от личного подсобного хозяйства, дачных участков, доходы предпринимателей, не использующих наемный труд;

- **доходы от экономической реализации собственности** - дивиденды, проценты по вкладам, рента;

- **доходы от трансфертов** - пенсии, пособия, стипендии, доходы от благотворительных обществ.

Наибольший удельный вес занимают доходы первой группы. В ней самым крупным доходом является заработная плата. В экономическом содержании заработной платы в условиях перехода к рыночным отношениям происходят существенные изменения. Эти изменения выражаются в том, заработная плата большей степени выражает стоимость рабочей силы, а на ее отклонение от стоимости рабочей силы оказывает влияние соотношение спроса и предложения на рынке труда.

Существенное влияние на формирование доходов населения оказывают выплаты по программам государственной помощи. За счет этих источников осуществляются пенсионное обеспечение, содержание временно нетрудоспособных граждан, выплачиваются различного вида социальные пособия.

Соотношение в доходах населения доли трансфертных выплат и заработной платы играет важную роль в формировании экономического поведения индивидуума, его трудовой мотивации. При доминирующей роли заработной платы в формировании общей суммы доходов формируются такие качества, как предприимчивость, инициатива. В случае повышения роли выплат по линии государственных программ помощи нередко происходит формирование пассивного отношения к производственной деятельности, проявление элементов психологии иждивенчества.

Особенностью структуры денежных доходов населения в Узбекистане можно считать относительно высокий удельный вес доходов от реализации населением продукции сельского хозяйства. В дальнейшем, по мере нарастания процесса индустриализации экономики и опережающего роста промышленной продукции, до-

ля доходов населения от реализации продукции сельского хозяйства будет снижаться, а доля доходов в форме оплаты труда возрастает.

Важным источником формирования доходов населения является необходимый продукт, создаваемый в сферах материального производства. За счет прибавочного продукта формируются доходы работников бюджетных структур и организаций и главным образом военнослужащих и работников других силовых структур.

Основную часть доходов население получает при первичном распределении национального дохода. К первичным доходам населения относятся доходы хозяйственных органов материальной и нематериальной сфер. К вторичным доходам, т.е. доходам, получаемым в результате перераспределения, относятся доходы, получаемые за счет ресурсов госбюджета и внебюджетных фондов, кредитно-банковской системы, страховых организаций.

Однако, при общих принципах формирования доходов «заработанных» и полученных по каналам правительственных программ сохраняются условия неравенства получаемых доходов, а значит и уровней жизни различных слоев и групп населения. Можно ли измерить неравенство в распределении доходов?

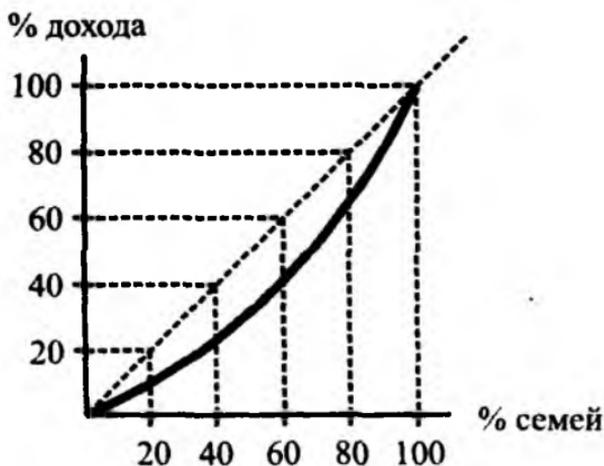


Рис. 1. Кривая Лоренца

В экономической литературе используется показатель, известный под названием «кривая Лоренца», как показатель, отражающий

щий неравномерность распределения совокупного дохода общества между различными группами населения. Она строится по такому принципу. На оси ординат располагаются проценты дохода. Объем доходов принимается за 100%. На оси абсцисс показываются проценты групп семей или индивидов. Если, например, 20% населения получает 20% от суммы доходов, 40% соответственно – 40% и т.д., то получим выпуклую кривую. И, чем выпуклее кривая, чем дальше она отклоняется от биссектрисы, тем не равномернее распределяются доходы.

Неравномерное распределение доходов следует отличать от неравномерности распределения богатства. Последнее более неравномерное, чем первое. Например, в США беднейшие 40% населения владеют лишь 0,1% богатства, а богатейшие 20% населения владеют свыше 85%.

Следует различать две основные причины дифференциации доходов:

- дифференциация, обусловленная различием квалификации работников и результатами трудовой деятельности, ее эффективности, различием в результатах предпринимательской деятельности по производству товаров и услуг;

- дифференциация, вызванная посреднической деятельностью между производством и конечным использованием, недостатками организации производства и т.п. Первый вид дифференциации объективно необходим, его нужно поддерживать.

Наряду с уже отмеченными причинами дифференциации доходов есть и другие причины их неравенства. В частности, одной из них являются неравные возможности в получении доходов в разных отраслях и регионах. Отрицательно влияет на неоправданную дифференциацию и наличие в сельской местности Узбекистана скрытой безработицы. Оптимизация дифференциации доходов населения – один из важных и мало разработанных вопросов.

Неравенство в распределении доходов существует во всех странах.

3. Уровень жизни населения, его показатели и факторы, его определяющие

Основной целью социальной политики, проводимой в Республике Узбекистан, является повышение уровня и качества жизни

населения. Под уровнем жизни населения понимается уровень потребления материальных благ (обеспеченность населения промышленными товарами, продуктами питания, жилищем и т.п.).

Для оценки уровня жизни используются такие показатели:

- потребление основных продуктов на душу населения;

- обеспеченность продуктами в расчете на одну семью;

- показатель структуры потребления (например, какова доля в структуре потребляемых продуктов питания наиболее биологически ценных продуктов).

Для получения реальной картины уровня жизни необходимо иметь точку отсчета. Ею является «потребительская корзина», включающая набор благ и услуг, обеспечивающий определенный уровень потребления.

Минимальный уровень потребления – такой потребительский набор, уменьшение которого ставит потребителя за грань обеспечения нормальных условий его существования. Здесь проходит черта бедности. Существует «физиологический минимум потребления», ниже которого человек просто не может существовать физически. Доля населения, находящегося за «чертой бедности», является одним из важных показателей уровня жизни в данной стране. «Рациональный уровень потребления» отражает количество и структуру потребления, наиболее благоприятную для индивида. Обобщающий показатель уровня жизни – это реальный доход, который зависит от величины номинальных денежных доходов, величины отчислений от денежных доходов (налоги, взносы), от цен на потребительские товары и услуги. Уровень жизни прямо пропорционален к исчисленному на душу населения и получасовому на руки чистому доходу и обратно пропорционален уровню цен. Так в 2009 году рост реальных доходов населения в Узбекистане увеличился на 26,5 процента по сравнению с 2008 годом. Значительно более сложным для оценки является показатель качества жизни населения. Речь идет об условиях и безопасности труда, состоянии среды обитания, наличии и возможности использования свободного времени, культурном уровне, физическом развитии, физической и имущественной безопасности граждан и т.п.

О важности проблемы повышения уровня и качества жизни населения говорит факт разработки ООН системы показателей, насчитывающей двенадцать основных групп. Среди них: доходы и расходы населения, стоимость жизни, потребительские цены, потребление продовольственных товаров, жилищные условия и др.

На практике для анализа жизненного уровня населения стран мира, в том числе и стран СНГ применяются и другие показатели, имеющие количественную меру. Уровень и качество жизни населения, уровень его благосостояния характеризуется многими количественными и качественными показателями, которые представляют собой, целую систему. Каждый показатель этой системы имеет свои особенности, дополняя один другой. В системе выделяются следующие показатели, о содержании которых будет сказано ниже. Это индекс человеческого развития (ИЧР), реальные совокупные доходы семей населения, объем и динамика располагаемых денежных доходов, реальная заработная плата, реальная пенсия, объем, и динамика потребительских расходов на душу населения, объем фонда потребления на душу населения.

Индекс человеческого развития (ИЧР), рекомендуемый статистическим комитетом ООН, представляет собой синтез трех показателей уровня и качества жизни, душевого производства ВВП, характеризующего уровень экономического развития и этим уровень потребления, показатель предстоящей продолжительности жизни при рождении и уровня грамотности.

В фонд потребления включается и государственное потребление на содержание военнослужащих, правоохранительных органов, так называемые коллективные услуги и т.п. Поэтому, ближе к реальности, с точки зрения определения уровня душевого потребления, является потребление домашних хозяйств с добавлением государственного потребления по оказанию индивидуальных услуг по народному образованию, здравоохранению и др., т.е. те услуги, которые оказываются населению бесплатно за счет ресурсов госбюджета и внебюджетных фондов за вычетом трансфертных выплат населению. Такой показатель по существу отражает объем и динамику потребления материальных благ и услуг как платных, так и бесплатных. Названный показатель более реально отражает уровень и динамику душевого потребления, чем показатель совокупных доходов. Последний показатель не включает в себя бесплатных услуг, но включает ту часть доходов населения, которая используется на накопление.

Показатель душевого потребления как суммы потребления домашних хозяйств, государственного потребления по оказанию индивидуальных услуг и потребления некоммерческих организаций по обслуживанию населения более реально отражает уровень

и динамику душевого потребления, чем публикуемые показатели реально используемых денежных доходов населения. Он точнее отражает динамику потребления и по сравнению с показателем потребительских расходов на душу населения.

Показатели душевых реально используемых денежных доходов, показатели душевых совокупных доходов и душевых потребительских расходов, публикуемых в статистических сборниках, завышают на ту часть услуг, которые были бесплатными и превратились в платные.

Из приведенных показателей только ИЧР более всего отражает качественные стороны уровня жизни. Показатели качества жизни мало, а иногда и вовсе не поддаются количественному измерению. Примером показателей качества жизни, которые не поддаются количественной мере, являются: оценка содержательности труда, качество и модность одежды, качество окружающей среды, творчество, общественно-политическая активность и т.п.

В системе регулирования экономики важное место занимают вопросы государственного регулирования доходов населения. Основопологающая целевая функция государства состоит в том, чтобы уменьшить эти различия и обеспечить более благоприятные для всех членов общества условия материальной жизни. Распределение средств по линии программ помощи осуществляется по трем направлениям.

Первое направление характеризуется тем, что часть поступлений, получаемых населением, находится в зависимости от труда, но при этом принимается во внимание и размеры удовлетворения потребностей.

Второе направление характеризуется тем, что проводимые выплаты не имеют связи с трудом данного работника, а в расчет берется размер потребностей, на удовлетворение которых эти выплаты направляются. Эти выплаты охватывают пособия на детей многодетным работникам, одиноким матерям, на специализированное лечение, дотации государства на содержание детей в детских учреждениях, в школах-интернатах. Размер такой дотации зависит от количества детей и уровня доходов родителей.

Особенность третьего направления определяется тем, что основная их часть, выступающая в форме льгот и услуг, поступает населению непосредственно в натуральной форме через соответствующие учреждения непроизводственной сферы. Эта часть рас-

пределяемых средств формирует своего рода «дополнительные» доходы: они не проходят через бюджет семьи и ими нельзя распоряжаться по ее усмотрению. Такие доходы распределяются без учета меры индивидуального труда и целиком определяются интересами и возможностями общества на данный конкретный исторический момент. Потребителем части государственной помощи выступают не все трудящиеся вообще, а только те, которые имеют в этом потребность и только в меру этой потребности. Например, за бесплатной медицинской помощью в большей степени обращаются те, кто чаще и серьезнее болеет и не может оплачивать медицинские услуги, услугами школьных учреждений – тот, у кого больше детей в школьном возрасте.

Переход к рыночной экономике вызвал необходимость проведения комплекса мер по социальной защите наиболее социально уязвимых слоев населения. Этот комплекс мер в Узбекистане принял форму социальной политики, которая активно проводится с первых лет независимого развития республики. Главный принцип социальной защиты – предоставление помощи каждому индивидууму или семье в зависимости от оценки их дохода, уровня благосостояния, качества и продолжительности общественно полезного труда. Система должна поддерживать и оказывать помощь лицам, живущим за чертой бедности и одновременно поощрять стремление граждан обеспечить свою социальную защиту в старости и при потере трудоспособности. Основными потребителями социальной защиты являются нетрудоспособные граждане; лица, потерявшие трудоспособность; лица, не достигшие трудоспособного возраста. В Республике Узбекистан в ходе постоянной работы по социальной защите населения и в ходе целевых государственных программ, осуществляются комплексные мероприятия на оказание помощи остро нуждающимся категориям граждан. Так, на выполнение мероприятий, предусмотренных программой «Год благотворительности и медицинских работников» было выделено около 284 миллиардов сум., в том числе 133 миллиарда сум. бюджетных средств и более 151 миллиарда из средств учреждений организаций и спонсоров. В рамках программы «Год социальной защиты» для 13,4 тысяч многолетних и малообеспеченных семей в Узбекистане было выделено крупного рогатого скота на сумму 5,5 миллионов сумов. Тысячам малообеспеченных семей были предоставлены микро кредиты за счет фонда содействия занятости на сумму

в 2,9 миллиарда сумов. В ходе реализации программы было создано 1472 рабочих места для инвалидов, а за счет привлечения спонсорских средств оказана материальная помощь 26 тысячам одиноких и 121 тысяче малообеспеченных семей. На реализацию Государственной программы «Год молодежи», за счет всех источников финансирования было затрачено свыше 1 триллиона 248 миллиардов сумов, в том числе 1 триллион 96 миллиардов бюджетных и более 151 миллиарда спонсорских средств. В 2008 году за счет спонсорских средств в размере свыше 14 миллиардов сумов более 15 тысячам семей на бесплатной основе передан крупный рогатый скот, малообеспеченным и молодым семьям выделены льготные кредиты на 6,5 миллиарда сумов для развития животноводства на собственных подворьях. В 2008 году в первую очередь для молодежи в республике было создано более 660 тысяч рабочих мест.

Ключевые понятия и термины

Реальный доход – доход, который может быть использован на личное потребление.

Номинальный доход – количество товаров и услуг, которое можно приобрести на располагаемый доход.

Денежный доход – все виды доходов в денежной форме.

Натуральный доход – часть продукции фермерских и личных подсобных хозяйств, которая идет на личное потребление и накопление.

Уровень жизни – совокупность условий жизни населения страны, соответствующих достигнутому уровню её экономического развития.

Потребительская корзина – заключается в регистрации цен и наличии в торговле группы товаров, наиболее полно отражающих сложившейся потребительский стандарт привычный для среднего покупателя.

Индекс человеческого развития (ИЧР) – синтез трех показателей уровня и качества жизни – производства ВВП на душу населения; показателя уровня потребления и продолжительности жизни; уровня грамотности населения.

Вопросы для самоконтроля

1. Виды доходов населения.
2. Распределение доходов населения по результатам экономической деятельности.
3. Основные источники формирования доходов населения в условиях рыночной экономики.
4. Основные причины неравенства доходов в условиях рыночной экономики.
5. Индивидуальный и семейный доход.
6. Понятие совокупного дохода.
7. Номинальный и реальный доход.
8. Располагаемый доход.
9. Сущность, цели и задачи социальной политики, проводимой в Узбекистане.
10. Влияние мирового финансово-экономического кризиса на уровень доходов населения в различных странах.

20. МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И ЕГО ЭВОЛЮЦИЯ

1. Эволюция мирового хозяйства. Современные экономические отношения в системе мирового хозяйства.

2. Международное разделение труда и экономическая интеграция в системе мирового хозяйства. Классификация стран по уровню экономического развития.

3. Структура мирового хозяйства. Проблемы глобализации в мировой экономике.

История мировой системы хозяйства и особенности современного мирового хозяйства представляют собой особый интерес, так как в современных условиях ни одно государство не сможет развиваться полноценно вне мирохозяйственных связей, без учета тех тенденций и принципов, которые характерны для современного мира.

В данной теме рассматриваются вопросы истории возникновения и формирования системы мирового хозяйства, проблемы международной экономической интеграции и международного разделения труда, а так же структура современного мирового хозяйства и проблемы мирохозяйственных связей в условиях мирового финансового и экономического кризиса.

1. Эволюция мирового хозяйства. Современные экономические отношения в системе мирового хозяйства

Мировое хозяйство – это всемирное геоэкономическое пространство, в котором осуществляется активное и свободное взаимодействие хозяйствующих субъектов, организаций, регионов и стран.

Мировая экономика может рассматриваться как совокупность национальных хозяйств, связанных друг с другом системой международного разделения труда, экономическими и политическими отношениями, и как систему международных экономических отношений, как универсальную связь между национальными экономиками.

Мировое хозяйство – не просто сумма национальных экономик, а их единство, обусловленное тесным взаимодействием и взаимозависимостью.

По данным Всемирного Банка сегодня в мире насчитывается 210 государственных территориальных образований стран, где функционируют национальные экономические системы. Ни одно из них не может существовать изолированно от взаимоотношений с другими национальными экономиками. Существуют в мире примеры автаркичных государств, но они являются относительными, не типичными, а их функционирование подтверждает неэффективность замкнутого пути развития. Образование мировой экономики как системы заняло длительный период развития. Окончательно она сформировалась на рубеже 19 и 20 столетий.

Мировое хозяйство следует рассматривать как историческую, экономическую и политическую категории. Это объясняется тем, каждому историческому периоду развития мирового хозяйства характерны определенный уровень производства, масштаб, социально-экономическая структура, уровень интернационализации и характер экономических отношений.

Мировая экономика – это совокупность производственной деятельности человека, национальных экономик, международных экономических отношений, деятельности транснациональных компаний (ТНК) и транснациональных банков (ТНБ), интеграционных группировок стран, и международных организаций. Это результат экономической деятельности всего человечества, с учетом состояния окружающей среды и имеющихся ресурсов. Таким образом, мировая экономика – это совокупность, целостная система субъектов мирового хозяйства и механизм их взаимосвязи и взаимозависимости, взаимодействия на принципах рыночной экономики.

Формирование мировой экономики происходило в несколько этапов развития, которые отличаются качественными и количественными изменениями в структуре мировой экономики, как целостной системы.

Первый этап возникновения мирового хозяйства это период с XVI по XIX века. Данный этап характеризуется ускоренным развитием международной торговли, ростом купеческого капитала. Мировое хозяйство на этом этапе понимается как совокупность внешнеторговых взаимоотношений стран и является сферой приложения преимущественно купеческого капитала.

Второй этап датируется периодом с 1870 по 1913 годы. Данный этап развития мирового хозяйства характеризовался, прежде

всего, увеличением экспорта внутренней продукции, темпами более медленными, чем в течение предшествовавших 50 лет. В этот период беспрецедентных размеров достигает международная интернационализация рынков труда. Число эмигрантов из Азии и особенно из Китая и Индии в другие страны данного региона превысило масштабы европейской миграции.

Для примера следует отметить, что в период с 1870 по 1913 годы, страны Европы покинуло 36 миллионов человек, 2/3 из которых эмигрировали в США.

Возросли и международные потоки капитала. Так, общий объем долгосрочных иностранных инвестиций достиг к 1914 году 44 миллиардов долларов.

Третий этап развития мирового хозяйства ограничен временными рамками между началом первой и концом второй мировых войн. В содержательном плане характеризуется разрывом многих достигнутых в предшествующие сорок лет мирохозяйственных связей. Так, в результате революционных государственных переворотов из системы мирового хозяйства вышли Россия и Монголия. Возникло два противоположных лагеря – капиталистический и социалистический, единая мировая система хозяйства была нарушена.

Четвертый этап развития мировой системы хозяйства начался после окончания второй мировой войны и продолжался до начала 90-годов. Он может быть охарактеризован как этап перестройки международных экономических отношений или этап поиска нового международного экономического порядка, в ходе которого ранее нарушенные внешнеэкономические связи в мировой экономике постепенно восстанавливались, увеличивались потоки через границу товаров, услуг и факторов производства. Развитие мирового хозяйства в этот период определяется влиянием пяти главных факторов: беспрецедентным экономическим ростом; мощной тенденцией стран к объединению в области экономической деятельности и повышению производительности труда; либерализацией внешнеторговой политики; интенсивным научно-техническим прогрессом; распадом колониальной системы. В орбиту мирового хозяйства вовлекаются развивающиеся страны. Активизируются международные экономические отношения обоих противоборствующих блоков мирового хозяйства – мирового капиталистического и мирового социалистического хозяйств. Начинают активно

налаживаться экономические связи между ними. Национальные экономики оказываются все более зависимыми от этих процессов в рамках интеграционных объединений (СЭВ, ЕС и др.). В этот период создается система международных экономических организаций для регулирования мирохозяйственных связей и активизируется деятельность международных корпораций.

Пятый, современный, этап развития мирового хозяйства, начинающего приобретать черты единого целостного образования, ведет отсчет с начала 90-х годов. Главными факторами его развития явились распад СССР и СЭВ, переход на рыночные отношения в экономике бывших социалистических стран Центральной и Восточной Европы, дальнейшее развитие интеграционных процессов в мире, а также возрастающая роль международных корпораций как субъектов мирового хозяйства. Международные корпорации в рамках своей глобальной стратегии, используя глобальные факторы производства, создали международное производство, ориентированное на удовлетворение потребностей любого гражданина мира по жизненному стандарту промышленно развитых стран.

Мировое хозяйство в XXI веке глобально по своим масштабам, оно всецело основывается на принципах рыночной экономики, объективных закономерностях международного разделения труда, интернационализации производства и включает в себя три главных элемента: совокупность национальных экономик, связывающие их международные экономические отношения и международную экономику, созданную международными корпорациями.

Одной из важнейших особенностей пятого этапа следует считать мировой финансово-экономический кризис, который, начавшись с ипотечного кризиса в банковской системе США в 2008 году, приобрел масштабы глобального, и остро проявил себя особенно в экономически развитых странах. Кризис фактически поставил мировую систему хозяйства в ситуацию острых проблем, касающихся всего сложившегося к началу нового тысячелетия мирового порядка.

Мировая экономика как экономическая система, включающая различные субъекты, ее состояние, структуру и динамику может быть охарактеризована целым рядом показателей. Общим макроэкономическим показателем анализа любой экономики является демографический показатель, отражающий численность и качественные характеристики населения.

Так, если в 1996 году в мире насчитывалось 5 млрд. 754 млн. человек, то уже в 2004 году население составило 6 млрд. 345 млн. человек, и по прогнозам к 2010 году на планете будет проживать 6,8 млрд. человек.

Из общего числа жителей планеты 44,7% составляют жители городов, остальные проживают в сельской местности. Средняя продолжительность жизни меняется в зависимости от страны: самая низкая в развивающихся странах, в Гвинее-Биссау – 38,5 лет, самая продолжительная - в развитых странах и в частности в Японии, где она составляет 81 год.

Важным показателем мировой экономики является показатель общей численности занятости и структура занятости по отраслям. Начиная с середины 20 столетия, признаком динамичного развития стала тенденция изменения структуры занятости по отраслям с ростом удельного веса сферы услуг.

Табл. 1.

Рост ВВП развитых стран в 2007-2008 годах и прогноз на 2009 г.

по основному показателю

	2007 г.	2008 г.	2009 г.
США	2.0	1,57	0.05
Япония	2.0	0.6	0,4
Великобритания	3.0	,9	-0,1
Германия	2.5	1,85	-0.2

Источник: Вахабов А.В., Закрыллаева Н.А. Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана. NUUZ. 2009.

Обобщающим показателем результатов состояния экономики является показатель объема валового национального продукта и динамики его прироста. Среднегодовые темпы прироста валового продукта в целом мире имели тенденцию к снижению. В развитых странах до середины 70-х годов темпы прироста ВВП росли, а начиная с середины и конца 70-х годов, имели тенденцию к снижению. В развивающихся же странах картина не претерпевала значительных изменений, характеризовалась относительной стабильностью, с незначительными падениями в 60-е и 80-е годы.

Мировой финансово-экономический кризис способствовал снижению роста ВВП в экономически развитых странах и в ряде развивающихся стран и в странах с переходной экономикой. Примером этому могут служить данные приведенные в таблице 1.

Показателем, отражающим уровень жизни населения, принято считать уровень производства ВВП на душу населения. Поскольку численность и плотность населения в разных странах различаются, этот показатель будет значительно выше в развитых странах и очень низким в некоторых развивающихся странах. Для понимания мировой экономики важно знать структуру мирового хозяйства. Всемирное хозяйство представляет собой сложную динамичную систему, состоящую из многочисленных, тесно связанных между собой макроэкономических элементов. Это динамичная система, имеющая сложнейшую функциональную и территориально-производственную структуру, включающую отраслевые и межотраслевые звенья, регионы, комплексы, предприятия и объединения. Соотношение между этими элементами представляет собой экономическую структуру мирового хозяйства. Экономическая структура, ее оптимальность имеет огромное значение для устойчивого и эффективного развития мирового хозяйства.

2. Международное разделение труда и экономическая интеграция в системе мирового хозяйства. Классификация стран по уровню экономического развития

Одной из важнейших характеристик мировой экономики является интернационализация хозяйственной жизни, заключающаяся в формировании устойчивых, всесторонних взаимосвязей в международной сфере на основе международного разделения труда (МРТ).

Международное разделение труда – прямое продолжение общественного разделения труда внутри страны, представляет собой взаимосвязанный процесс специализации отдельных стран, объединений, предприятий на производстве отдельных продуктов или их частей с кооперированием производителей для совместного выпуска конечной продукции.

Международное разделение труда развивается по двум направлениям – производственное и территориальное. В свою очередь, производственное направление разделяется на вертикальное разделение труда и на горизонтальное.

Вертикальное разделение труда имеет место тогда, когда различные производители образуют однолинейную технологическую цепочку и выполняют ряд последовательных производственных операций, в ходе которых продукт каждой предшествующей стадии является незавершенным изделием и становится предметом труда для каждой последующей стадии. Например, сборка готовых автомобилей из деталей и узлов, привозимых на дочерние предприятия за границей из головных предприятий.

Горизонтальное разделение труда предполагает изготовление отдельными производителями компонентов, из которых затем собирается технически или технологически сложное изделие. Например, бортовые компьютеры, производимые в Японии и установленные на самолеты производимые в других странах.

И горизонтальное, и вертикальное международное разделение труда распадается уже на международном уровне на следующие составляющие:

- общее разделение труда по сферам производства (добывающая и обрабатывающая промышленность и др.). Разделение труда здесь проявляется в делении стран на сырьевые страны, аграрные и индустриальные. Это деление в существенной степени определяется природно-климатическими условиями, удобным экономико-географическим положением, природными богатствами.

- частное разделение труда – это специализация на определенных отраслях производства, видах производимой продукции. Такое разделение труда означает более широкое развитие межотраслевого обмена готовой продукцией (распад крупных отраслей производства на менее агрегированные отрасли и под отрасли).

- единичное разделение труда – это специализация стран на изготовлении отдельных агрегатов, машинных деталей и узлов или на технологических стадиях производства. Оно означает развитие внутриотраслевой специализации и соответствует высокоразвитым производительным силам.

В территориальном аспекте международная специализация производства предполагает специализацию отдельных стран, группы стран или регионов на производстве отдельных продуктов и их частей для мирового рынка.

Экономической основой мирового хозяйства является интернационализация производства. Интернационализация производства означает развитие таких организационно-экономических

форм, которые связывают производство одних стран с потреблением их результатов в других странах.

Интернационализация производства – это постепенное превращение мирового производства в единый производительный процесс на основе международного разделения труда. Она означает, что в производстве конечного продукта прямо или косвенно участвуют работники разных стран, и взаимосвязи между ними усиливаются и усложняются.

На основе интернационализации производства происходит развитие интернационализации финансов. Она заключается в том, что в экономике большинства стран все шире используется иностранный капитал, а национальный капитал все больше применяется в экономике других стран. Все более крупные объемы капиталов выходят из разных стран и перемешаются в мировой экономике.

В процессе интернационализации производства развивается унифицированная сеть транспорта и связи, формируются единые стандарты образования. Создаются международные организации, регулирующие мировой рынок: Международный валютный фонд (МВФ), Всемирный банк (ВБ), Всемирная торговая организация (ВТО) и др.

Для развития всемирного хозяйства характерно, что мировая торговля растет быстрее, чем мировое производство. Это говорит об усилении вовлеченности стран в мировую экономику. Показателем степени вовлечения национальной экономики в мировую торговлю является отношение объема экспорта страны к ее ВВП (в процентах). Он особенно высок у небольших стран (Голландия, Дания и др.) и доходит до 70%. У крупных стран он намного ниже, например, в США – менее 10%, в силу большей емкости внутреннего рынка, но в любом случае он имеет тенденцию к повышению. В целом в международную торговлю поступает четверть всего, что производится в мире.

Международный перелив капитала растет более высокими темпами, чем мировая торговля. Закономерностью развития всемирного хозяйства является образование соглашений между монополиями разных стран о разделе мировых рынков, то есть образование международных монополий.

На основе вывоза капитала развиваются транснациональные корпорации (ТНК) – корпорации, которые по своему происхождению относятся к одной стране, но имеют свои филиалы во многих

странах мира. Они приобрели международный характер деятельности и занимают доминирующее положение на мировых рынках. Так, иностранные филиалы американских ТНК образуют своего рода «вторую экономику» США, которая по своим масштабам превосходит любую европейскую страну и приближается к самим США. Внутрифирменные, межфилиальные поставки ТНК составляют около половины всей внешней торговли США. А в целом, в мировой торговле доля внутрифирменных поставок ТНК составляют около одной трети общего объема мировой торговли.

Экономическое господство ТНК в мировой экономике усиливается на основе скупки по всему миру идей, патентов, найма талантливых специалистов, за счет «утечки мозгов» из других стран. Монополизировав новые технологии, ТНК целенаправленно поддерживают свой отрыв от конкурентов.

Важной закономерностью развития всемирного хозяйства является региональная экономическая интеграция. Под ней понимается процесс постепенного сближения и слияния национальных экономик ряда государств определенного региона. Ею охвачены многие регионы мира. Например, Западная Европа и Северная Америка (США, Канада, Мексика). Латинская Америка (страны Андской группы) и Северная Африка (арабские страны). Юго-Восточная Азия страны азиатско-тихоокеанского региона, к которым присоединились США, Канада, Мексика, Чили. Происходит процесс интеграции и в рамках СНГ.

Региональная интеграция развитых стран происходит в форме создания общего рынка - единого экономического пространства. Внутри этого рынка сокращаются, вплоть до полного снятия, ограничения на движение между странами товаров, услуг, капитала, рабочей силы; сближаются вплоть до унификации налоговые системы, правовые и экологические нормы, технологические стандарты; создаются национальные органы регулирования экономики; проводится согласованная политика в отношении стран, не входящих в интегрируемую группировку.

Закономерностью развития всемирного хозяйства является также углубление разрыва в уровне экономического развития между развитыми странами и большинством развивающихся государств. В прошлом веке была ликвидирована колониальная система, однако, для большинства освободившихся стран она сменилась экономической зависимостью от развитых государств.

Проблемой отнесения стран к тем или иным группам и подсистемам занимаются международные организации. Это в первую очередь ООН и ее специализированные организации и учреждения, Международный валютный фонд, группа Всемирного банка и др. Каждая организация делит страны по своим критериям, то есть исходя из целей и задач сомой организации.

В классификации стран в международной практике все страны мира подразделяются на три основные группы:

- развитые страны (государства с рыночной экономикой или индустриальные страны);
- страны с переходной экономикой (бывшие социалистические страны);
- развивающиеся страны.

Группа развитых стран включает 30 стран, из которых выделяют 7 наиболее развитых стран, с развитыми системами рыночных отношений образующих «Большую семерку». Это США, Япония, Германия, Франция, Великобритания, Италия, Канада. Страны этой группы играют ведущую роль среди индустриальных стран, обеспечивая 47% мирового ВВП и 51% международной торговли.

Самая большая группа в системе мирового хозяйства – развивающиеся страны. Их насчитывается около 156 стран. Для них характерна старая модель международного разделения труда, аграрный характер экономики, преобладание добывающих отраслей промышленности. Общий объем ВВП, производимый в развивающихся странах в 12 раз меньше, чем в развитых странах. Производимый ВВП на душу населения меньше чем в развитых странах в 10 раз.

3. Структура мирового хозяйства.

Проблемы глобализации в мировой экономике

Мировая экономика как сложная система имеет центры и периферию. Центр мировой экономики – это развитые страны и мегаполисы, где находится транснациональный капитал, периферия – остальной мир. Таким образом, в центре мировой экономики сосредоточены основные интеллектуальные, информационные и финансовые ресурсы человечества, страны периферии специализируются в основном на массовом производстве стандартных товаров, аграрном производстве, добыче и переработке полезных ископаемых.

В мегаполисах и странах центра проживает около 1 млрд. населения, учитывая уровень развития, их называют «золотым миллиардом». В него входят США, Западная Европа, Япония и некоторые другие развитые страны. «Золотой миллиард» потребляет 80% мировых природных ресурсов, производит более 80% экологически опасных отходов. Такое неравномерное распределение производства и потребления на планете выработалось в процессе эволюции.

На чем базируется превосходство стран «золотого миллиарда»?

1. Развитые страны обгоняют остальной мир на несколько технологических укладов;

2. Специализация между сельскохозяйственной продукцией и сырьем для одной стороны и продукцией промышленного производства с другой;

3. Одной из основ современного мироустройства являются высокие цены на наукоемкие товары и низкие на сырье и стандартные массовые товары, производимые в основном в развивающихся странах. Этот диспаритет цен служит важным механизмом экономического благосостояния стран «золотого миллиарда», основное условие обогащения одних народов и обнищание других;

4. Интеллектуальные ресурсы. В этих странах происходит концентрация производства услуг, новых технологий и новейших образцов товаров, поставляемых по высоким ценам. Известно, что при переходе к информационному укладу резко возрастает доля услуг в структуре ВВП, где быстро растет количество занятых и еще быстрее их доходы.

5. Контроль над финансовой системой, роль американского доллара как всеобщего платежного и резервного средства, расчеты по паритету покупательной способности (ППС).

6. Прямые иностранные инвестиции, осуществляемые ТНК, в основном в форме поглощений. Вывоза части производственного процесса в развивающиеся страны, ТНК используют местные условия, ресурсы и дешевую рабочую силу в основном для производства товаров массового потребления, в том числе и для развитых стран.

7. Для самостоятельного технологического перевооружения своих отраслей, развивающиеся страны постоянно занимают деньги. В следствие диспаритера цен, действия финансовых и интел-

лектуальных механизмов перекачки средств, все развивающиеся страны оказываются безнадежными должниками развитых стран и международных валютных институтов. Сегодня их долги достигли суммы 2 трлн. долларов.

Таким образом, современное, сложившееся в результате экономической эволюции мироустройство четко разделило мир на богатый центр и периферийные страны. Богатый центр производит технологии, услуги и обменивает их на дешевые массовые и сырьевые товары, производимые периферийными странами.

Кроме того, богатые развитые страны привлекают лучшие интеллектуальные ресурсы всего мира и получают из развивающихся стран огромные суммы в качестве процентов за предоставленные кредиты. Следовательно, разрыв между центром и периферией со временем увеличивается.

Все эти проблемы в настоящее время рассматриваются через призму глобализации. Глобализация мирового хозяйства – это качественно новая ступень процесса интернационализации. На этой ступени в национальных экономиках растут размеры универсальных для всех стран элементов хозяйственной жизни (глобальных информационных сетей, повсеместно обращающихся финансовых инструментов, всеобщих стандартов управления, предпринимательства, качества продукции и пр.), а предприятия и потребители получают возможность хозяйственного выбора, не ограниченного территориально или регионально.

В основе процесса глобализации лежат несколько факторов, относящихся к ведущим сферам современной жизни:

- экономический фактор – концентрация и централизация капитала, образование ТНК, финансовых групп;
- политический фактор – стирание государственных границ, свобода передвижения;
- технический фактор – развитие транспорта и средств передачи информации способствуют быстрому распространению идей, товаров, финансовых ресурсов;
- либерализация, дерегулирование рынков товаров и капитала – усиление тенденций интернационализации хозяйственной жизни.

Глобализация несет ряд отрицательных последствий для мировой экономики:

- глобализация усиливает неравномерность и неустойчивость национального и мирового экономического развития. Это связано

с разделением национально-хозяйственных комплексов на экспортноориентированные производственные цепочки и на те звенья, которые не способны эффективно функционировать в условиях глобального рынка:

- глобализация значительно ограничивает роль государства в макроэкономическом регулировании и изменяет традиционный набор инструментов воздействия государства на внутренние и внешние экономические связи;

- глобализация вызывает массовое распространение отрицательных внешних эффектов в сфере производства и потребления. Обострение конкурентной борьбы за выход на глобальный мирохозяйственный рынок и получение выгод от глобализации приводят к тому, что ТНК зачастую для победы в этой борьбе использует общественно опасные виды деятельности, такие как загрязняющие окружающую среду производства или создание трансгенных продуктов, вредных для здоровья.

Глобализация – это объективный, сложный, противоречивый процесс развития, порой сопровождающийся конфликтными ситуациями. Основу глобализации составляет усиление процессов интеграции, транснационализации и интернационализации мировой экономики.

Ключевые понятия и термины

Международное кооперирование производства – долговременное устойчивое сотрудничество между производителями разных стран в целях производства заранее обусловленной продукции.

Международная торговля – сфера международных товарно-денежных отношений, представляющая собой совокупность внешней торговли всех стран мира.

Транснациональные банки (ТНБ) – крупные кредитно-финансовые комплексы универсального типа, располагающие широкой сетью заграничных предприятий и системой участия. Контролирующие при поддержке государства валютные и кредитные операции на мировом рынке. Являются главными посредниками в международном движении ссудного капитала.

Транснациональные монополии (ТНМ, ТНК) – крупные хозяйственные объединения, национальные по капиталу, междуна-

родные по сфере деятельности, осуществляющие экономическую экспансию путем создания в других странах широкой сети отделений, филиалов, производственных предприятий.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем заключаются объективные основы становления мирового хозяйства?
2. Определите сущность мирового хозяйства с точки зрения экономической категории.
3. Перечислите основные этапы развития мирового хозяйства.
4. С чем связаны особенности современного этапа развития мирового хозяйства.
5. Международное разделение труда, его сущность и значение в системе мирового хозяйства.
6. Понятие интернационализации производства.
7. Транснациональные компании и их роль в системе мирового хозяйства.
8. Структура современного мирового хозяйства.
9. Понятие и сущность глобализации экономики.
10. Влияние мирового финансово-экономического кризиса на мировую систему хозяйства.

21. МИРОВОЙ РЫНОК. МИРОВАЯ ВАЛЮТНАЯ И КРЕДИТНАЯ СИСТЕМЫ

- 1. Сущность и особенности международной торговли.**
- 2. Международные валютные отношения и валютные системы. Валютные курсы.**
- 3. Международные финансово - кредитные организации их роль и место в мировой системе хозяйства.**

Мировой рынок обладает качественно особенными, только ему присущими чертами, которые отличают его от любого другого рынка. Мировой рынок относительно автономен и не зависим от других рынков.

Основой мирового рынка является международная торговля.

Данная тема посвящена вопросам, рассматривающим сущность и значение мирового рынка, особенностям международной торговли, международным валютным отношениям и их роли в функционировании мирового рынка и мировой системы хозяйства. Важность этой темы определяется тем, что под влиянием мирового финансово-экономического кризиса в мировой системе хозяйства в целом и в мировой валютной системе в частности сложилась сложная ситуация, оптимальное решение которой мировым экономическим сообществом может привести к пересмотру всей валютной и кредитной системы в мире.

1. Сущность и особенности международной торговли

Международная торговля существует со времен глубокой древности, она возникла вместе с возникновением государств, но мировой рынок, охватывающий торговлю значительной части стран, а затем и всех стран мира, возникает только в XVI – XVIII веках, в период зарождения и развития машинной индустрии и развития капитализма в промышленности.

Международная торговля растет и развивается в связи с выгодностью и целесообразностью международного разделения труда.

В современных условиях отдельная страна практически не в состоянии производить всю необходимую ей продукцию на высоком техническом уровне, требуемого качества. Даже самым экономически высокоразвитым странам не удастся, да и нецелесооб-

разно, самостоятельно обеспечить потребности страны в качественных товарах. Их легче приобрести в необходимых количествах на мировом рынке.

Формами организации международной торговли являются:

- международная торговля в организованных местах (товарные биржи, аукционы, торги, торгово-промышленные ярмарки и выставки);

- прочая международная торговля.

Особое место в организации международной торговли занимают встречные сделки. Наиболее широко распространены следующие формы встречной торговли:

- бартер – безвалютный, полноценный обмен, когда оценка необходима для обеспечения эквивалентного обмена;

- встречные закупки экспортеров на часть стоимости поставленных товаров;

- выкуп устаревшей техники при сбыте новых моделей;

- комплектация импортируемого оборудования частями и деталями производства страны-импортера;

- компенсационные соглашения, по условиям которых происходит погашение кредита (финансового, товарного), представленное стороной, поставляющей технологическое оборудование;

- переработка сырья, добытого в одной стране, производственными мощностями другой страны с оплатой стоимости переработки и транспортировки дополнительными поставками сырья (давальческие сделки).

Из всего объема международных операций, осуществляемых на принципах встречной торговли, на бартерные сделки приходится примерно 4%, на встречные закупки – 55%, на компенсационные соглашения – 9%, на клиринг – 8%.

Государственное регулирование внешнеэкономических связей – это совокупность используемых государственными органами и службами форм, методов и инструментов воздействия на экономические отношения между сторонами в соответствии с государственными и национальными интересами, целями, задачами. Регулирующее воздействие государства осуществляется посредством принятия законов и иных государственных актов, постановлений и решений правительства.

Применительно к международной торговле как главному объекту регулирования правительства используют такие инструменты

и способы воздействия, как таможенные тарифы, налоги, ограничительные условия, межгосударственные договоры и соглашения, мероприятия по стимулированию экспорта и импорта.

Из истории известны два основных направления внешнеэкономической политики правительства, это протекционизм и фритредерство.

Политика протекционизма направлена на защиту собственной промышленности, сельского хозяйства от иностранной конкуренции на внутреннем рынке. Характерным для протекционизма являются высокие таможенные тарифы, ограничение импорта.

Фритредерство – это политика свободной торговли. Фритредерство предполагает отмену различного рода ограничений на пути импортных товаров, установление низких таможенных тарифов. В настоящее время часто наблюдается комбинация этих подходов.

Таможенный тариф – это систематизированный перечень пошлин, которыми правительства облагают некоторые товары, ввозимые в страну или вывозимые из нее. Таможенные тарифы дают представление о том, каким именно образом государство влияет на экспорт и импорт, способствуя или затрудняя ввоз и вывоз товаров.

Таможенные пошлины – это налоги, взимаемые государством за провоз через границу, страну товаров, имущества, ценностей. По объекту взимания таможенные пошлины бывают экспортные, импортные и транзитные (за транзитный провоз грузов). По способу взимания они делятся на адвалорные (с цены товара), специфические (с веса, объема, количества товаров) и смешанные.

Стандартом анализа последствий введения таможенных пошлин служит равновесие в свободной торговле, которое существовало бы при отсутствии тарифов.

Следовательно, тариф обеспечивает защиту внутреннего рынка, позволяя отечественным фирмам производить с предельными издержками, превышающими мировые, т.е. позволяя им быть менее эффективными, чем их конкуренты на мировом рынке. Таким образом, с точки зрения предложения тариф дискриминирует иностранцев в пользу отечественных производителей и действует подобно субсидии отечественному производству. С точки зрения спроса более высокая цена побуждает потребителей сократить потребление и объем спроса падает. При этом потребители будут покупать больше у отечественных и меньше у иностранных производителей.

Пошлины могут также вводиться с целью получения дохода. Фискальные пошлины, призванные пополнять доход государ-

ственного бюджета, как правило, невелики и устанавливаются в отношении изделий, которые не производятся в стране.

Количественные или так называемые нетарифные ограничения представляют устанавливаемые государством прямые административные нормы, определяющие количество и номенклатуру товаров, разрешенных к ввозу или вывозу.

Существует несколько видов количественных ограничений.

Контингентирование представляет ограничение экспорта и импорта товаров определенным количеством или суммой (контингентом) на установленный период времени.

Квотирование – это ограничение количества (квота) экспорта или импорта товаров определенного наименования.

При лицензировании государственные власти запрещают свободный ввоз или вывоз без наличия лицензии тех или иных товаров. Лицензия выдается на определенное количество товара и действует в течение периода, указанного в ней. Обычно лицензии на экспорт и импорт выдаются предприятиям, фирмам правительственными и уполномоченными на то специальными государственными органами.

Помимо количественных ограничений существуют другие средства нетарифного ограничения. К ним относятся таможенные и консульские формальности, внутренние налоги, акцизные сборы, определенные стандарты качества, нормы упаковки, маркировки и ряд аналогичных мер.

Современная комплексная система форсирования сбыта товаров на мировом рынке включает в себя экономическое стимулирование экспорта, административные меры по воздействию на вывоз, а также использование средств морального поощрения экспортеров. Основную роль в этой системе играют экономические инструменты – кредитные и финансовые.

Кредитные средства в целях форсирования экспорта используются в основном в двух формах: путем предоставления экспортных кредитов на более благоприятных условиях по сравнению с условиями, действующими на внутреннем или международном рынке, и страхования экспортных операций, преимущественно экспортных кредитов, что позволяет частным банкам предоставлять их также на более благоприятных условиях.

Важными финансовыми инструментами форсирования экспорта являются налоговые льготы и субсидии.

Из других мер государственного регулирования довольно действенными оказываются льготное кредитование и государственное страхование экспорта.

Заметную роль в регулировании торговли между странами играют торговые договоры, таможенные союзы, международные соглашения. Здесь государство выступает в роли непосредственного участника, агента внешнеэкономических связей. Существенное значение для содействия международной торговле имеет Всемирная торговая организация (ВТО) (до 1 января 1996 г. Генеральное соглашение по торговле и тарифам). Цель ВТО – создание договорно-правовой базы международной торговли. Ее деятельность осуществляется в форме многосторонних переговоров, так называемых «раундов». Цели этих раундов гораздо шире, нежели просто снижение тарифов стран-участниц ВТО. Так, в повестку дня «Уругвайского раунда» были включены следующие предложения:

1. Устранение торговых барьеров и субсидий в сельском хозяйстве;
2. Снятие барьеров в торговле услугами;
3. Снятие ограничений на иностранные инвестиции;
4. Внедрение на международной основе патентных, авторских прав, прав на торговую марку.

ВТО имеет ряд ограничений для участия в ней. Нередко это политизированные предлоги, ограничивающие возможности для вступления в ВТО целого ряда государств, в том числе Российской Федерации и других государств СНГ. На протяжении ряда лет Узбекистан ведет переговоры с ВТО о возможностях вступления в эту организацию.

2. Международные валютные отношения и валютные системы. Валютные курсы

Одной из наиболее динамичных форм международных экономических отношений являются международные валютные отношения, которые возникают при использовании денег в мирохозяйственных связях и представляют собой особый вид экономических отношений.

Международные валютные отношения – совокупность общественных отношений, складывающихся при функционировании валюты в мировом хозяйстве и обслуживающих взаимный обмен результатами национальных хозяйств.

В подавляющем большинстве случаев взаимный обмен результатами хозяйственной деятельности и связанные с этим международные расчеты осуществляются в денежной форме. Поэтому денежным единицам страны противостоят денежные единицы других стран. Пока национальные деньги остаются в пределах границ страны, в которой они имеют хождение, они остаются национальными денежными единицами. Когда же в силу различных обстоятельств они выходят за национальные границы, то приобретают новое качество – становятся валютой. Использование денежных единиц в различных сферах является причиной многозначности термина «валюта», которыми обозначаются:

- денежные единицы данной страны;
- денежные знаки иностранных государств;
- международные счетные валютные единицы (специальные права заимствования СДР).

Хотя валютные отношения вызваны к жизни, прежде всего, развитием международной торговли (перемещением через национальные границы товаров и услуг), а также международным движением капитала, они обладают относительной самостоятельностью, которая в условиях глобальной экономики имеет тенденцию к возрастанию. Воздействие валютных отношений на воспроизводство становится все более осязаемым.

Состояние валютных отношений зависит от развития экономики – национальной и мировой, политической обстановки, соотношения сил между странами и двух тенденций, присущих международным отношениям, – партнерства и противоречий. Это еще раз подтвердил мировой финансово-экономический кризис, затронувший всю мировую финансовую и валютную системы.

Формирование устойчивых отношений по поводу купли-продажи валюты и их юридическое закрепление исторически привели к формированию сначала национальных, а затем и мировой валютных систем. Поэтому валютную систему можно рассматривать с двух сторон: во-первых, она является объективной реальностью, которая возникает с углублением экономических связей между странами; с другой стороны, эта объективная реальность осознается и закрепляется в правовых нормах институтах, международных соглашениях. Именно в этом смысле можно говорить о создании валютной системы как о целенаправленной деятельности.

Таки образом, валютную систему можно определить как совокупность экономических отношений, связанных с функционированием валюты, и форм их организации.

Валютная система как национальная, так и мировая состоит из ряда взаимосвязанных элементов и взаимозависимостей. Основой ее является валюта: в национальной системе таковой служит национальная, в мировой – резервные валюты, выполняющие функции международного платежного и резервного средства, а также международные счетные валютные единицы.

Весьма важна для характеристики системы степень конвертируемости валюты, то есть степень свободы ее обмена на иностранную валюту. С этой точки зрения различаются свободно конвертируемые (свободно используемые валюты СКВ), частично конвертируемые и неконвертируемые валюты, то есть степень свободы, которых в обмене на иностранную валюту ограничена. Степень конвертируемости определяется наличием или отсутствием валютных ограничений. Это ограничения по операциям с валютой, которые выступают как экономические, правовые и организационные меры, регламентирующие валютные операции. В настоящее время лишь валюты ведущих экономически развитых стран с высокоразвитыми механизмами рыночной экономики являются полностью конвертируемыми, в большинстве же стран существуют те или иные ограничения. Для функционирования валютной системы важен режим валютного курса. Существуют два полярных режима валютных курсов: фиксированный (в ряде случаев допускающий колебания в узких рамках) и свободно плавающий (складывающийся под влиянием спроса и предложения), а также их различные сочетания и разновидности.

Валютные системы включают в себя также такие элементы, как режим валютного рынка и рынка золота. Необходимым элементом являются регулирование международной валютной ликвидности, под которой понимается наличие платежных средств, приемлемых для погашения международных обязательств, регламентация международных расчетов. Наконец, одним из элементов валютной системы являются органы регулирования, контроля и управления, роль которых играют соответственно национальные или межгосударственные организации.

Первой сложившейся мировой валютной системой была Парижская, просуществовавшая с 1867 года до начала 20-х годов XX

века. Характерными признаками этой системы были принятие золотого (золотомонетного) стандарта и режим свободноплавающих валютных курсов с учетом спроса и предложения. Золотой стандарт представляет собой форму организации валютных отношений, в которой золото используется как денежный товар. Поэтому каждая национальная валюта имела золотое содержание, в соответствии с которым устанавливался ее паритет к другим валютам. Производился свободный обмен валют на золото, за которым была признана роль мировых денег.

Изменение условий развития мировой экономики в конце XIX – начале XX века, кризисные потрясения в мировом хозяйстве, породившие Первую мировую войну, а также создавшие революционную ситуацию в целом ряде стран, привели к крушению Парижской валютной системы. На смену ей в 1922г. была законодательно оформлена Генуэзская валютная система, которая базировалась на золотодевизном стандарте (в дополнение к золоту использовались девизы – иностранные валюты). Золотые паритеты были сохранены, а режим плавающих валютных курсов восстановлен. Некоторое время в отдельных странах, таких как США, Великобритания и Франция использовался также золотослитковый стандарт.

В ходе второй мировой войны соотношение сил в мировой экономике претерпело коренные изменения. США превратились в самую мощную державу мира, позиции Великобритании и Франции были ослаблены, а экономика Германии и Японии была разрушена. В этих условиях разработка проектов реформирования мировой валютной системы оказалась под сильным влиянием США и в меньшей степени – Великобритании. В основу новой валютной системы, юридически оформленной решениями международной конференции в г. Бреттон - Вудсе (США) в 1944г. и поэтому получившей название Бреттонвудской валютной системы, легли следующие принципы:

во-первых, был сохранен, хотя и в урезанном виде, золотодевизный стандарт: золото продолжало использоваться в различных формах (были сохранены золотые паритеты, сохранилась связь доллара США с золотом, однако, обменивать американскую валюту на золото могли только центральные банки стран, золото могло также использоваться как международное платежное и резервное средство). Помимо доллара, роль резервной валюты стал играть

также английский фунт стерлингов, однако в действительности был установлен долларový стандарт, поскольку доллар стал единственной валютой, конвертируемой в золото. Важной особенностью бреттонвудской системы был переход к системе фиксированных валютных курсов, которые могли отклоняться от установленных пределов лишь в узких пределах;

во-вторых, были также созданы две валютно-финансовые и кредитные организации – Международный валютный фонд и Международный банк реконструкции и развития, призванные предоставлять кредиты странам-членам при возникновении серьезного дефицита платежного баланса, утрате стабильности национальной валюты, а также осуществлять контрольные функции за соблюдением странами-членами принятых ими обязательств.

Бреттонвудская валютная система усилила экономические позиции США в послевоенном мире и действовала более или менее успешно до тех пор, пока они оставались достаточно прочными. Однако уже в 60-х годах позиции США оказались подорванными, к началу 70-х годов кризис бреттонвудской системы стал вполне очевидным. Целый ряд экономистов и политических деятелей стали высказывать предложения о необходимости перехода к плавающим валютным курсам. По их мнению, это позволило бы обеспечить более широкую автономию правительствам стран - участников системы в проведении кредитно-денежной политики, поскольку отпадала бы нужда в поддержании стабильных валютных курсов. Введение плавающих валютных курсов также устранило бы имевшую место двоякую асимметрию системы, которая выражалась в том, что:

- фактически только США определяли мировое предложение денег;

- в отличие от других стран, которые могли девальвировать свои валюты по отношению к доллару, США были лишены такой возможности. Наконец, плавающие валютные курсы могли бы служить автоматическими стабилизаторами при возникновении ряда диспропорций, в частности, они могли бы стать защитой против импортируемой инфляции. Хотя эти взгляды не являлись общепринятыми, тем не менее, практическое развитие событий привело сначала к кризису, а затем и крушению бреттонвудской системы.

Поиски путей выхода из кризиса привели к замене Бреттонвудской системы Ямайской. Соглашение, подписанное в Кинг-

стоне (Ямайка) в 1976г. и вступившее в силу в 1978г., означало юридическое оформление четверной мировой валютной системы.

Вместо золотодевизного стандарта был введен стандарт СДР (специальных прав заимствования), созданных еще в конце 60-х годов и представляющих собой международные активы в виде записей на специальных счетах в Международном валютном фонде. Стоимость 1 единицы СДР определяется на основе валютной корзины, в состав которой входили (в процентах) американский доллар (39), японская йена (18), немецкая марка (21), английский фунт стерлингов (11) и французский франк (11). В связи с переходом к стандарту СДР, юридически завершился процесс демонетизации золота, то есть утраты им денежных функций. Были отменены золотые паритеты. Страны – члены МВФ получили право выбора любого режима валютного курса.

В Западной Европе в конце 70-х годов прошлого столетия была юридически оформлена региональная Европейская валютная система (ЕВС), которая отразила углубление интеграционных тенденций в этом регионе. Денежной единицей ЕВС являлось ЭКЮ, условная стоимость которой определялась по методу валютной корзины, в которую входили денежные единицы стран Европейского Союза. В середине декабря 1996г. лидеры Евросоюза приняли решение о переходе с 1 января 1999г. к единой валюте стран Евросоюза – «ЕВРО».

Разразившейся в 2008 году мировой валютно-финансовый кризис негативно отразился на существующей мировой валютной системе, поставив перед мировым экономическим сообществом ряд проблем, одной из которых многие политические лидеры и экономисты считают необходимость создания более универсальной мировой валютной системы, так как в мировой экономике произошли большие структурные изменения.

Национальные денежные единицы приравниваются друг к другу в определенных пропорциях. Соотношение между двумя валютами, своеобразная «цена» одной валюты, выраженная в денежных единицах другой страны, которое устанавливается в законодательном порядке или складывается на рынке под влиянием спроса и предложения, называется валютным курсом.

Курс национальной валюты может выражаться в денежной единице другой страны, том или ином наборе валют или в международных счетных единицах.

Формирование валютного курса испытывает на себе воздействие многочисленных факторов. Общей его основой является покупательная способность валюты, в которой отражаются средние национальные уровни цен на товары, услуги, инвестиции. Однако его конкретная величина зависит также от темпов инфляции, разницы в уровнях процентных ставок, состояния платежного баланса.

Валютный курс оказывает большое воздействие на международные экономические отношения. Во-первых, он позволяет производителям данной страны сравнивать издержки производства товаров с ценами мирового рынка. Тем самым он является одним из ориентиров при осуществлении внешнеэкономических связей, позволяет прогнозировать финансовые результаты экономической деятельности. Во-вторых, уровень валютного курса непосредственно влияет на экономическое положение страны, что проявляется, в частности, в состоянии ее платежного баланса. В-третьих, валютный курс влияет на перераспределение мирового валового продукта между странами.

3. Международные финансово – кредитные организации, их роль и место в мировой системе хозяйства

Для международных валютных отношений современного этапа характерно сочетание нестабильности, высокой степени неопределенности процессов и одновременно углубление координации экономической политики государств в этой области.

Координация действий в валютно-финансовой сфере происходит как на уровне правительств, так и в рамках межгосударственных валютно-финансовых организаций. Наиболее значимую роль в сфере валютного регулирования играют такие международные финансовые организации, как: Международный валютный фонд (МВФ), Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Международная финансовая корпорация (МФК) и др.

Важным направлением деятельности МВФ является кредитование стран для урегулирования платежных балансов и внешней задолженности. Следует отметить, что МВФ связывает предоставление кредитов странам-членам с условием проведения теми определенных изменений в экономической политике. Такие изменения в виде программ финансово-экономической стабилизации сроком

от 1 года до 3 лет согласовываются с фондом и рассматриваются как своего рода международное свидетельство платежеспособности страны. Кредитные ресурсы предоставляются стране в зависимости от хода выполнения такой программы.

Нестабильность мировой валютной системы приводит к попыткам согласования валютного регулирования на региональных уровнях. Так, государствами, входящими в Европейское экономическое сообщество, с целью стабилизации валютных курсов в свое время была создана Европейская валютная система (ЕВС) и европейская валютная единица ЭКЮ, получившая определенный статус в платежных операциях между фирмами в рамках «Общего рынка».

Успех ЕВС стимулировал переход с начала 90-х годов прошлого века к новому этапу интеграции – созданию экономического и валютного союза (ЭВС).

В сфере валютных отношений создание ЭВС предполагает полную интеграцию финансовых рынков, полную либерализацию движения капиталов, замену национальных валют единой валютой.

Наряду с МВФ, в регулировании международных валютно-финансовых отношений важную роль играет другой институт из общей семьи Бреттон-Вудских институтов – Международный банк реконструкции и развития (МБРР), который вместе с двумя своими филиалами: Международной ассоциацией развития (МАР) и Международной финансовой корпорацией (МФК) – входит в структуру Мирового банка.

Членами МБРР могут быть страны-члены МВФ. Основная часть займов МБРР – это долгосрочные кредиты, направленные на реализацию проектов и программ, способствующих структурной перестройке стран-заемщиков.

Специфика филиалов МБРР – МАР и МФК – заключается в том, что МФК финансирует, прежде всего, частный сектор в развивающихся странах. Международная ассоциация развития предоставляет льготные, зачастую беспроцентные кредиты наименее развитым странам.

Среди межправительственных организаций, активно сотрудничающих в валютно-финансовой сфере, следует отметить Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). В нее входят все промышленно развитые страны. Организация при-

звана выявлять тенденции в экономическом развитии стран – членов ОЭСР, влияние внутренних действий в сфере экономики на платежные балансы других стран.

Важное место в международной валютно-финансовой сфере занимает Банк международных расчетов (БМР), расположенный в Базеле. Не будучи международной финансовой организацией, чей устав предусматривал бы правила членства и выполняемые функции, он играет ведущую роль в международном регулировании банковской деятельности. БМР объединяет центральные банки практически всех европейских государств, Канады, Австралии, Японии и группу коммерческих банков США. Более 70 центральных банков хранят свои резервные валютные средства на счетах БМР.

В последние годы практически все перечисленные международные экономические организации в той или иной мере занимаются проблемами содействия в валютно-финансовой сфере восточноевропейским странам и государствам СНГ. Для координации этой помощи в 1990 г. был создан Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), чья деятельность направлена на финансирование различного рода программ и проектов, связанных с процессами реформирования стран Центральной и Восточной Европы, и на ускорение адаптации этих стран в мировое хозяйство.

С первых лет осуществления рыночных реформ Узбекистан активно сотрудничает с международными финансовыми организациями, ряд которых имеют свои представительства в Узбекистане.

Ключевые понятия и термины

Давальческие сделки – сделки по давальческому сырью партнера-контрагента, которое ввозится в другую страну с целью его переработки в готовую продукцию, с последующим вывозом готовой продукции в страну владельца сырья.

Клиринг – система безналичных расчетов за товары, ценные бумаги, услуги, основанная на взаимных зачетах требований и обязательств. Это расчеты во внешней торговле и других формах экономических отношений между странами, осуществляемые на основе международных платежных соглашений.

Адвалорный – рассчитанный в форме фиксированного процента от общей стоимости товара или сделки (налог, комиссионное вознаграждение, таможенная пошлина и др.).

Бартер – натуральный обмен товарами на эквивалентной стоимостной основе без использования механизма валютно-финансовых расчетов.

Валюта неконвертируемая – национальная валюта, которая функционирует только в пределах данной страны и не обменивается на другие иностранные валюты.

Валюта свободно конвертируемая (СКВ) – денежные единицы, свободно обмениваемые на другие национальные валюты и международные платежные средства.

Валютная система – совокупность экономических и правовых отношений связанных с функционированием валюты.

Вопросы для самоконтроля

1. Сущность современных отношений в системе мирового хозяйства.
2. Понятие мирового рынка
3. Понятие протекционизма и его роль для национальной экономики.
4. Понятие валюты.
5. Сущность валютных отношений.
6. Валютные системы и их предназначение.
7. Международные платежные средства.
8. Международные финансовые организации и их роль в мировой экономике.
9. Влияние мирового финансово-экономического кризиса на мировую финансовую систему.
10. Участие Узбекистана в международных финансовых организациях.

22. ГЛОБАЛЬНЫЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

- 1. Сущность глобальных проблем современности.**
- 2. Международное сотрудничество в решении глобальных проблем.**

В данной теме рассматривается актуальный круг проблем, которые несут в себе реальную угрозу человеческой цивилизации, вызывая тем самым необходимость международного экономического сотрудничества для их локализации и возможного решения.

Основной целью данной темы является – систематизация наиболее актуальных проблем современности, их классификация, а так же варианты и пути их возможного решения, или локализации.

1. Сущность глобальных проблем современности

Прежде всего, к глобальным проблемам современности относится блок проблем, не имеющих национальных границ, это проблемы не какой-либо одной группы стран или регионов мира, это проблемы, касающиеся всей человеческой цивилизации, и как следствие требующие своего решения путем объединения усилий всего мирового сообщества.

Глобальные проблемы – это проблемы связанные с природно-антропогенными явлениями, возникшими в ходе развития современной цивилизации и имеющими общепланетарный характер.

Прежде всего, к одной из наиболее опасных глобальных проблем следует отнести угрозу термоядерной войны, которая с началом XXI века приобрела новые угрожающие формы. К уже существующим «ядерным державам» прибавились новые государства, обладающие термоядерным оружием и государства, стремящиеся к его получению, например, мировое сообщество обеспокоено продвижением иранской ядерной программы по обогащению урана.

Если в конце прошлого столетия после развала «мировой системы социализма» в мире активизировались процессы разоружения и конверсии, то уже в начале XXI века эта угроза приобрела новый реальный характер.

Сегодня в странах обладающих ядерным оружием сосредоточено почти 50 тысяч различных ядерных боезарядов, чья суммар-

ная мощность в миллион раз превышает мощность авиабомб сброшенных США на Хиросиму и Нагасаки. В настоящее время к основным «ядерным державам» - России, США, Великобритании, Франции и КНР, в ближайшем будущем готовы присоединиться еще около 15 государств, а это в свою очередь только усилит угрозу термоядерной катастрофы.

Наряду с термоядерным оружием реальную угрозу цивилизации несут огромные арсеналы химического и бактериологического оружия, запасы которого практически невозможно определить, так как места его производства и хранения строго засекречены, а боевые свойства многократно превышают угрозы от ядерного и термоядерного оружия.

Расходы на производство всех видов военной продукции очень велики и составляют 6% мирового ВВП, а совокупные затраты труда, связанные с различными видами оборонно-военной деятельности, ежегодно превышают 70 миллионов человеко-дней.

В конце XX века эта проблема усугубилась активными проявлениями международного терроризма, что уже само по себе многими аналитиками признается новой глобальной проблемой, несущей в себе реальную угрозу мировой цивилизации. Международный терроризм это глобальная проблема от угрозы проявления, которого не застрахована ни одна даже самая сильная страна в мире, каким бы сверхмощным военным потенциалом она не обладала. Примером этому может служить террористическая атака на США террористами «Аль Кайды».

Цели международного терроризма очевидны – это террористические акты, убийство мирных жителей, дестабилизация общественно-политической обстановки в странах и регионах, уничтожение промышленных предприятий, нефте-газохранилищ, электростанций, объектов инфраструктуры и жизнеобеспечения крупных городов и населенных пунктов

Следующим блоком глобальных проблем являются проблемы связанные с экологическим кризисом, с нарушением мировой экологической системы. Определяющими факторами этого блока проблем являются:

- сокращение природных ресурсов планеты так, по оценкам международных экспертов, источников и запасов угля на Земле хватит на 600 лет; нефти менее чем на 90 лет; урана менее чем на 27 лет; природного газа менее чем на 50 лет;

- в XXI веке спрос на различные виды минерального сырья в мире, по сравнению с 90-ми годами XX века увеличиться в 3 раза, а при современных темпах производства электроэнергии все виды топлива будут истрачены через 130 лет;

- важным фактором современного экологического кризиса является изменение мирового климата, где решающую роль играют моменты, связанные с «парниковым эффектом», т.е. чрезмерными выбросами в атмосферу различных вредных газов таких как, окислов азота, серы или их трансграничных потоков:

- к факторам, усугубляющим экологический кризис, относятся истощение озонового слоя Земли; выпадение кислотных осадков; проблемы связанные с утилизацией отходов жизнедеятельности, а так же рукотворные проблемы загрязнения воздуха, воды и почвы. Например, по данным АООС, каждый житель США ежедневно «производит» свыше 1,5 кг мусора, что в целом по США составляет 154 млн. тонн в год. Этим мусором можно заполнить 30-ти этажное здание площадью в тысячу футбольных полей.

Следующим крупным блоком глобальных проблем являются социально-экономические проблемы и среди них:

- неравномерность экономического развития стран. Так, даже при самой простой общепринятой классификации стран их можно разделить на следующие три группы: индустриально развитые страны, их всего 19 и среди них лидирующее положение занимают США, Великобритания, Германия, Франция, Япония, Италия, Канада, Австралия, Новая Зеландия и др.; новые индустриальные страны (НИС) вышедшие на мировую экономическую арену в связи с постепенной утратой лидирующих позиций рядом промышленно развитых государств и в том числе США. В настоящее время все больше и больше заявляют о себе новые индустриальные страны первого и второго поколения Азии и Латинской Америки. Бесповоротно встали на путь нового экономического мышления Китай, некоторые страны Восточной Европы, Россия и другие страны СНГ. Сегодня в мире под влиянием новых тенденций в политике и экономике формируются крупные региональные экономические блоки, распределяются сферы политико-экономического влияния. Следующую группу стран представляют наиболее развитые страны-экспортеры нефти – Саудовская Аравия, Объединенные Арабские Эмираты, Кувейт и др. Четвертую группу по классификации занимают наименее развитые и бедные

страны. Это в основном страны Африканского континента, такие как Сомали, Эфиопия, Ангола, Чад и другие, а так же страны Азиатского континента, такие как Афганистан, Бангладеш и др.

- демографические проблемы. К началу 90-х годов население Земли насчитывало 5,5 млрд. человек. Если первые миллионы лет своего существования оно удваивалось каждые 50 000 лет, то теперь каждые 30-50 лет. В 1858 году численность населения составляла 1 млрд. человек, в 2000 году эта цифра достигла 7 млрд. человек, а по прогнозам к 2050 году численность населения достигнет 15 млрд. человек. Как и прежде основной прирост населения (порядка 90%) придется на бедные страны. Сложность данной проблемы связана с непрекращающимся процессом миграции населения, когда трудоспособное население беднейших и развивающихся стран устремляется в поисках работы в наиболее благополучные и богатые страны, принося в них за собой целый комплекс социально-экономических проблем, и среди них такие как пополнение резервной армии труда, бедность и нищета, проблемы обеспеченности жильем, рост преступности, межнациональные противоречия и др.

- проблемы дефицита продовольственных ресурсов. Острейшая проблема человечества, непосредственно связанная с демографической ситуацией в мире, и с еще одной острой мировой проблемой – ростом нищеты. Поскольку население планеты стремительно увеличивается, постольку возрастает необходимость обеспечения населения важнейшим компонентом его существования и воспроизводства – продовольственными ресурсами. Особенно остро с каждым десятилетием эта проблема будет ощущаться в бедных и беднейших странах. Пока не столь остро она ощущается в экономически развитых странах. Суть проблемы заключается в том, что основным производителем продовольствия остается сельское хозяйство, где основным фактором производства является земля. На самом деле, для возделывания продукции земледелия из 149 млн. квадратных километров суши пригодны лишь 45 млн. квадратных километров и размеры пригодных для сельского хозяйства земель не увеличиваются.

Важнейшим источником продовольственных ресурсов является Мировой Океан. Морепродукты, как основной продовольственный ресурс потребляет значительная часть населения Земли. Но хищническое отношение к запасам продовольственных ресурсов Мирового Океана не только не способствует решению продовольственной проблемы, но и значительно усугубляет ее.

Безусловно, проблемы дефицита продовольствия приводят к необходимости поиска и создания альтернативных продуктов и продовольственных ресурсов, повышению эффективности использования, имеющихся источников производства продовольствия.

Закономерно, что уровень потребления продуктов питания в государствах лидерах и государствах аутсайдерах мирового экономического пространства несопоставим. Так, по данным ВОЗ в экономически благополучных странах только от ожирения страдают 400 миллионов человек из числа взрослого населения. К 2015 году их число составит порядка 700 миллионов человек, а число людей имеющих избыточный вес к 2015 году составит приблизительно 2,3 млрд. человек. На этом фоне можно увидеть и то, что, в экономически слаборазвитых странах в настоящее время 2 миллиарда человек хронически страдают от голода. Из 60 миллионов человек умирающих ежегодно – 20 миллионов погибает от голода. Ежегодно почти 1 миллиард человек в мире страдает от недоедания, а сотни миллионов людей не имеют работы и средств существования. Другой пример, дети, рождающиеся в индустриально развитых странах, потребляют жизненных ресурсов в 20-30 раз больше, чем дети из стран «третьего мира».

Низкий уровень жизни, дефицит продовольствия, голод и нищета, экологические проблемы способствуют росту различных эпидемий и обострению хронических заболеваний. В ряде стран мира, в том числе и в странах СНГ, вновь стали заявлять о себе некогда локализованные заболевания, такие как туберкулез, малярия, холера различные виды гемморогических лихорадок, новые устойчивые к медикаментам штаммы гриппа. Конец XX – начало XXI века в мире отмечено увеличением числа сердечно-сосудистых, психоневрологических, онкологических заболеваний. Подлинно чумой современности признают СПИД, распространению которого способствуют рост наркомании, алкоголизма и проституции.

В принципе наркоманию можно выделить в самостоятельную глобальную проблему, в устойчивую тенденцию, особенно среди молодежи социально не защищенных слоев населения. Наркомания, в свою очередь способствует росту преступности, нравственной деградации общества и другим социальным негативизмам. Так по данным СМИ в России по состоянию на 1 марта 2007 было зарегистрировано 2 миллиона наркоманов. Общее количество людей страдающих наркоманией не сокращается.

Перечисленные проблемы с трудом удастся сдерживать в экономически развитых странах, а реалии современной жизни таковы - 1,5 миллиарда человек в мире вообще не имеют доступа к медицинскому обслуживанию.

Росту заболеваемости в мире во многом способствуют и «рукотворные» экологические проблемы. Решить эти проблемы отдельные государства не в состоянии, масштабы этих проблем давно вышли за рамки национальных границ государств, где они имели и имеют место. Например, последствия аварии на Чернобыльской АЭС, Семипалатинский ядерный полигон, высыхание Аральского моря. Это наглядный пример тому, как региональные проблемы перерастают в глобальные, так как ни одна страна, где они произошли не в состоянии решить эти проблемы, а последствия от них затрагивают интересы безопасности других стран.

По авторитетному мнению многих аналитиков в самостоятельный блок глобальных проблем современности следует отнести и культурно-нравственные проблемы современного общества и среди них, такие как утрата доверия к социальным институтам и ослабление связи поколений, утрата традиционных ценностей, рост насилия и преступности. Например, в США, которые активно навязывают всему миру свое видение «идеального демократического общества», в год совершается свыше 11 млн. преступлений, или 1.367 преступлений на 100 тыс. граждан.

Парадокс конца XX – начала XXI века состоит и в том, что наряду с выдающимися прорывами в области науки и техники, небывалыми технологическими прорывами, определенная часть общества остается не просто вне достижений современной науки и техники, но более того 1 млрд. взрослого населения планеты, и в основном женщины абсолютно неграмотны. И эта тенденция с началом XXI века продолжает расти.

2. Международное сотрудничество в решении глобальных проблем

Глобальные проблемы современности могут успешно решать только при условии создания адекватной модели устойчивого развития человеческой цивилизации. К осмыслению актуальности глобальных проблем и необходимости их совместного радикального решения, еще в начале 70-х годов XX века вплотную подо-

шли передовые ученые, объединившиеся в неформальную организацию под названием «Римский клуб». Эта организация в начале 70-х годов прошлого века провела исследования основных факторов и тенденций развития природно-хозяйственных систем в мире. Результаты этих исследований с обобщением опыта и рекомендаций многих научных разработок участников «Римского клуба» изложены в книге «Пределы роста».

Основные выводы по результатам исследований ученых «Римского клуба» можно сформулировать следующим образом, если существующие в настоящий момент тенденции роста населения мира, индустриализации, загрязнения окружающей среды, производства продуктов питания и истощения ресурсов сохраняются неизменными, то уже в течении XXI века человечество подойдет к пределам роста.

Глобальные проблемы современности нельзя решить силами пусть даже самого развитого одного государства. Дело в том, что формирование нового мирового порядка выдвигает перед всем мировым сообществом всеобщую задачу – создания единого механизма регулирования на глобальном уровне, отвечающем потребностям человека. Основным условием этому должно стать принятие международных норм, определяющих права и обязанности стран и народов. Это, в свою очередь должно инициировать объективные предпосылки для активизации различных международных организаций и форумов. В первую очередь ООН.

Второе направление усилий международного сотрудничества должно быть направлено на придание ему всеобщего характера, где необходимо четко разграничить структуру и сферу деятельности таких финансовых инструментов как МБРР и МВФ.

Третье направление предусматривает реализацию двух взаимосвязанных идей: созданию независимой международной комиссии по глобальному управлению и созыва Всемирного совещания по глобальному управлению на высшем уровне. Так Стокгольмская инициатива гласит: «Народам мира следует жить исходя из общей ответственности при определении будущего человечества».

Одним из наиболее приоритетных направлений деятельности ООН является вопрос о формировании долгосрочной концепции использования сил ООН по поддержанию мира на Земле, ликвидации военных очагов, локальных межнациональных и иных военных конфликтов. Эта миссия должна осуществляться в интересах

всех народов, и одним из центральных направлений её деятельности должно стать разоружение.

Последствия экологического кризиса по своим последствиям можно сравнить с термоядерными войнами и концом цивилизации. Изучение реальной экологической обстановки в мире позволит международному сообществу выработать элементы нового экологического мышления, разработать систему мер по обеспечению безопасного проживания на Земле. В этом деле большую роль призваны сыграть уже существующие международные организации, которые при взаимодействии с региональными, будут способствовать созданию новых действенных организаций, наделенных значительной финансовой базой и определенными наднациональными правами.

По мнению ряда специалистов, средства, высвобождающиеся от военных расходов и конверсии, так же следует направлять в экологические бюджеты, которые в данное время весьма ограничены. На эти бюджеты, развитые страны расходуют от 0,8 до 1,7% своего ВВП, в то время как, расчетная стоимость ущерба, ежегодно причиняемого окружающей среде составляет в среднем 4-6% стоимости их ВВП.

Вместе с разработкой критериев экологической безопасности международному сообществу в совместных межправительственных организациях предстоит разработать комплексную систему мер на ближайшую и длительную перспективу.

Перед мировым сообществом стоят глобальные задачи по унификации методов определения загрязнения, разработке высокоэффективных очистительных сооружений на базе новейшего газо- и водоочистительного оборудования, а так же по созданию высокоэффективных контрольно-измерительных приборов. Важная роль отводится в этом плане проведению фундаментальных эколого-экономических исследований.

В итоговом документе Венского конгресса по защите окружающей среды была отмечена необходимость поддержания и восстановления экологического равновесия в атмосфере, водах и почве, своевременного и эффективного сокращения выбросов серы, окислов азота или их трансграничных потоков на 30%.

Глобальный характер экологических проблем наглядно указывает на то, что будущее мировой цивилизации поставлено под угрозу, так как главным направлением экономической политики боль-

шинства государств остается индустриализация любой ценой без учета последствий этого процесса для окружающей среды обитания.

Важную роль в решении экологических проблем играет ООН, а для решения экологических проблем человечество во все грядущие времена будет вынуждено во все программы развития включать немалые затраты на сохранение окружающего мира.

Энергоресурсы и сырье размещены на планете не равномерно, так богатые энергоресурсами и сырьем страны соседствуют со странами полностью лишенными этих благ, или со странами, где эти блага ограничены. Это, в свою очередь определяет уровень взаимоотношений этих стран и сказывается на их уровне развития производительных сил.

Так, на сегодняшний день потребление энергии на душу населения в индустриально развитых странах почти в 85 раз превышает этот показатель в странах Африки. Для установления равновесного потребления энергии во всем мире необходимо в несколько раз увеличить выработку электроэнергии. Следует помнить и то, что постоянное развитие научно-технического прогресса вызывает рост потребления энергии и сырья и в высокоразвитых странах.

Одним из путей решения энергетической проблемы является поиск путей удовлетворения потребностей в энергоресурсах за счет использования других источников энергии – энергии ветра, солнца, морских приливов и отливов, геотермической и атомной. Все это требует колоссальных затрат на изыскания, и лишь объединив усилия, средства, опыт и интеллект мировое сообщество сможет решить эти проблемы.

Для того чтобы решить продовольственную проблему, для того чтобы человечество смогло прокормить себя, надо устроить производство продуктов питания, что, по мнению экспертов в области сельского хозяйства, при данном уровне развития науки нереально. Для решения этих проблем, прежде всего, необходимо развитие новых биотехнологий, так как недопустимо тратить на производство 1 пищевой калории 10 калорий энергетических. Более того, данная проблема будет усугубляться тем, что в ближайшие 25 лет, эрозия почвы приведет к утрате 20% сельхозугодий, а запасы таких энергоносителей как нефть, газ, уран будут исчерпаны к 2100 году.

По уровню обеспеченности продовольствием мир условно разделен на четыре специфические зоны:

- первая зона - индустриальные страны, включающие Западную и Северную Европу, Северную Америку и Японию, это зоны избытка высококачественного продовольствия;

- вторая зона – это регионы Юга Европы, Передней Азии, в том числе Греция, Португалия, Турция, а так же большинство стран Латинской Америки, страны МАГРИБА, АСЕАН, где уровень продовольственной обеспеченности приближен к норме установленной ВОЗ при ООН;

- третья зона охватывает собой страны Восточной Европы, государства СНГ, Египет, Индию, Индонезию, где отклонения продовольственного обеспечения от нормы установленной ВОЗ находятся на «допустимом» уровне;

- четвёртая зона – развивающиеся страны, где большинство населения испытывает не только дефицит продовольствия, а попросту голод. Общая численность людей страдающих от голода в середине XX века составляла 400 млн. человек, в 80-х годах – 500 млн., в 90-х годах в связи с обострением кризиса продовольствия в Африке – более 700 млн. человек, а к 2007 году эта цифра достигла почти 1 млрд. человек.

Причины продовольственного кризиса кроются не только в проблемах сельскохозяйственного производства и аграрных отношений, в них переплетены самые различные факторы, а именно: политический, экономический, социальный, демографический, агротехнологический, природно-климатический, ресурсный, экологический, культурно-этический и др. И только решение всей совокупности данных проблем поможет решить проблему продовольственных ресурсов.

Резюмировать данный раздел можно выводом о том, что современные глобальные проблемы человечество сможет решить лишь путем объединения усилий всего мирового экономического сообщества в экономической, финансовой, политической, социальной, технологической сферах, путем объединения усилий всех государств и народов во имя сохранения цивилизации.

Ключевые понятия и термины

Великие державы – термин, принятый для обозначения наиболее крупных и мощных государств, играющих ведущую роль на международной арене.

ВОЗ - всемирная организация здравоохранения при ООН.

Глобальные проблемы – процессы и явления, последствия которых, в той ли иной мере затрагивают интересы всей человеческой цивилизации в целом и большинства регионов **мира**.

МБРР - международный банк реконструкции и развития.

МВФ - международный валютный фонд.

МАГАТЭ - международная организация по содействию мирному использованию ядерной энергии, создана в 1954 году.

МОТ - международная организация труда при ООН, задачами которой являются изучение условий труда и выработка международных конвенций и рекомендаций.

ЮНЕСКО – Организация Объединенных наций по вопросам образования,

науки и культуры. Межправительственная специализированная организация ООН, создана в 1946 году.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем заключается сущность глобальных проблем современности?
2. Перечислите наиболее острые глобальные проблемы современности.
3. Могут ли отдельные государства или группы стран решить комплекс глобальных проблем современности?
4. В чем основная опасность глобальных проблем?
5. Почему, для решения глобальных проблем, необходимы усилия всего мирового экономического сообщества?
6. Перечислите основные экологические проблемы Узбекистана.
7. Назовите основные пути преодоления экологических проблем в Узбекистане.

ЛИТЕРАТУРА

Основная литература

1. Каримов И.А. Узбекистан: свой путь обновления и прогресса. –Т.: Узбекистан, 1992.
2. Каримов И.А. Узбекистан - собственная модель перехода к рыночным отношениям. –Т.: Узбекистан. 1993.
3. Каримов И.А. Узбекистан: по пути углубления экономических реформ. –Т.: Узбекистан. 1995.
4. Каримов И.А. Мировой финансово-экономический кризис пути и меры по его преодолению в Узбекистане. –Т.: Узбекистан. 2009.
5. Каримов И.А. Наша высшая цель – независимость и процветание Родины, свобода и благополучие народа. –Т.: Узбекистан, 2000.
6. Каримов И.А. Наша главная цель – демократизация и обновление общества, реформирование и модернизация страны. Народное слово от 29.01.2005.
7. Каримов И.А. Гарантия нашей благополучной жизни – построение демократического правового государства, либеральной экономики и основ гражданского общества. «Правда Востока» от 14.02.2007.
8. Каримов И.А. Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в Узбекистане. –Т.: Узбекистан. 2009.
9. Каримов И.А. Наша главная задача – дальнейшее развитие страны и повышение благосостояния народа. –Т.: Узбекистан. 2010.
10. Каримов И.А. Все наши устремления и программы – во имя дальнейшего развития Родины и повышения благосостояния народа. –Т.: Узбекистан. 2011.
11. Макконелл К., Брю С. Экономикс: принципы, проблемы и политика. –М.: Республика, 1992. Т.1,гл.1,2.
12. Основы экономической теории. Учебное пособие. Под ред. Камаева В.Д.– М.: Изд. МГТУ им. Баумана. 1996. Разд. 1, тема 1.
13. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. 2-е издание. –М.: Дело ЛТД, 1995. Гл. 1,2.

14. Экономическая теория. Учебное пособие. Под ред. Вахабова А.В. –Т.: Университет, 2002. Гл.1,2.
15. Экономическая теория. Учебник под ред. Ведяпина В.С. и др. –Т.: Шарк.1999.Гл. 1,2.
16. Камаев В.Д. Экономическая теория. –М.: изд-во Владос. 1998.
17. Экономическая теория. Под ред. В.Д. Камаева. –М.: изд-во Владос, 2004.
18. Фомишин С.В., Мочерный С.В. Экономическая теория Учебное пособие. Ростов – на-Дону. Феникс, 2006.
19. Курс экономической теории. Кол. Авторы. Изд. АССА. Киров. 1995.
20. Основы экономической теории. Учебное пособие. Под ред. Камаева В.Д. –М.: Изд. МГТУ им. Баумана. 1996. Разд. 1, тема 1.
21. Экономическая теория. Учебное пособие. Под ред. Вахабова А.В. –Т.: Университет, 2002. Гл.1,2.
22. Кадыров А. и др. Экономическая теория. –Т.: ГГТУ, 1998.
23. Нигматжанов У.Х. Экономическая теория. –Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2010.
24. Борисов Е.Ф. Экономическая теория. Учебник –М.: Юрист, 1999.
25. Бекназов Н.У. и др. Основы рыночной экономики. Учебное пособие. –Т.: Университет,1997.
26. Введение в рыночную экономику. Учебное пособие. Под ред. Лившица А.Я. и др. –М.: Высшая школа, 1994.
27. Туманова Е.А., Шагас Н.Л. Макроэкономика. Учебник. – М.:ИНФРА-М, 2004.
28. Макроэкономика: социально ориентированный подход. Учебник. Под ред. Лутухиной Э.Л. Минск. УП «ИВЦ Минфина», 2005.
29. Основы внешнеэкономических знаний. Учебник. Под ред. Фламинского И.В. –М.: Банки и биржи, 1995.
30. Ценообразование и рынок. Под ред. Салимжанова И.К. Учебное пособие. –М.: Финстатинформ, 1996.

Дополнительная литература

31. Конституция Республики Узбекистан. –Т.: Узбекистан, 2010.
32. Закон Республики Узбекистан «О собственности» от 31.10.1990 г. с последующими дополнениями изменениями.

33. Закон Республики Узбекистан «О банках и банковской деятельности» от 15.02.1991.
34. Закон Республики Узбекистан «О предпринимательстве в Республике Узбекистан» от 15. 02. 1991.
35. Закон Республики Узбекистан «О предприятиях» от 15.02. 1991.
36. Закон Республики Узбекистан «О кооперации» от 14.06. 1991.
37. Закон Республики Узбекистан «Об аренде» от 19.11.1991.
38. Закон Республики Узбекистан «О разгосударствлении и приватизации» от 19.11.1991.
39. Закон Республики Узбекистан «О биржах и биржевой деятельности» от 2.07. 1992.
40. Закон Республики Узбекистан «О дехканском хозяйстве» от 30.04. 1998.
41. Закон Республики Узбекистан «О фермерском хозяйстве» от 30.04. 1998.
42. Закон Республики Узбекистан «О стимулировании развития малого бизнеса и частного предпринимательства» от 21.12. 1995.
43. Закон Республики Узбекистан «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности» от 27. 12. 1996.
44. Ройзберг Б.А. Рыночная экономика. –М.: 1995.
45. Лившиц А.Я. Инфляция. Краткий спецкурс. Российск. эк. журнал. 1992. №№ 4-6.
46. Тухлиев Н., Тохсанов А. Национальная экономическая модель Узбекистана. –Т. 2000.
47. Касымов Г.М., Махмудов Б.Ж. Основы национальной экономики. –Т.: «Мехнат», 2004.
48. Касымов Г.М. Экономика Узбекистана на современном этапе. Учебное пособие. –Т.: ТГЭУ, 2002.
49. Хакбердыев. Элементы рыночной инфраструктуры Узбекистана. //РДК-1999.№9.
50. Белобжецкий И.А. Прибыль предприятия. //«Финансы». 1993. №3.
51. Кадацкий В.П. Проблемы формирования прибыли. // «Экономист». 1993.
52. Батуркина И., Непринцева Е. Производство и предложение. Издержки и прибыль. // «Российский экономический журнал», 1993. №3.

53. Политика доходов и социальная защита населения. НИИ труда. –М.: 1995.
54. Лебедева Н.А. Заработная плата. 2-ое изд.– М.: Филин, 1996.
55. Пигу А. Экономическая теория благосостояния. –М.: Прогресс,1995.
56. Портер М. Международная конкуренция. –М.: 1994.
57. Толкачёв С. Несовершенная конкуренция.// Российский экономический журнал.1993. № 5.
58. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. –М.: Прогресс,1978.
59. Казаков А.А. Формирование рынка труда в современных условиях.// Отечественный журнал социальной работы. - 2003. №3.
60. Гимпельсон В.Дефицит квалификации и навыков на рынке труда. // Вопросы экономики.-2004.№3.
61. Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. –М.: Прогресс, 1992.
62. Перо М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. –М.: Прогресс, 1994.
63. Хайек В. Как делать бизнес в Европе. –М.: Прогресс, 1990.
64. Леонтьев В. Будущее мировой экономики. –М.: 1992.

Содержание

Введение	3
----------------	---

Раздел I.

Общие основы экономической теории

Предмет и метод экономической теории	5
Социально-экономические потребности	19
Экономическая деятельность. Товарное производство.	
Деньги	29
Собственность. Отношения собственности	40
Содержание рыночной экономики. Особенности перехода к рыночной экономике в Республике Узбекистан	52

Раздел II.

Микроэкономика

Рынок и его структура	64
Спрос и предложение. Рыночное равновесие	76
Предпринимательская деятельность. Предпринимательский капитал и его функционирование	91
Издержки производства. Теория прибыли	104
Заработная плата и теории труда	115
Конкуренция и ценообразование	124
Аграрные отношения и агробизнес	138

Раздел III.

Теория макроэкономики

Национальная экономика, основные макроэкономические показатели. Валовый спрос и валовое предложение ..	154
Теория экономического роста	165
Совокупная рабочая сила. Занятость и безработица	178
Финансовая система	190
Денежное обращение. Кредит. Банковская система	207
Регулирование рыночной экономики.	
Экономическая роль государства	223
Доходы населения и социальная политика государства	238

Раздел IV. Мировое хозяйство

Мировое хозяйство и его эволюция.....	250
Мировой рынок. Мировая валютная и кредитная системы	264
Глобальные социально-экономические проблемы мирового хозяйства	278
Литература.....	289

**Умаров К.Ю., Богданова Д.Х.,
Шамсутдинова З.Р., Мацкевич Н.Б.**

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

(учебное пособие)

для неэкономических факультетов и вузов

Издательство «Сано-стандарт», 2011

**Редактор: М. Умирова
Технический редактор: А. Тилавов
Корректор: М. Косимова**

Подписано в печать 23.12.11. Формат 60x84 1/16. Печать офсетная.
Усл.п.л. 18,5. Уч.-изд.л. 17,3. Тираж 1500 экз.. Заказ №15/11.

Издательская лицензия № А1 177, 03.01.2011
ООО «Сано-стандарт», 100190, г. Ташкент, м-в, Юнусабад-9, 13-54.
Телефон: 228-07-94, факс: 228-07-95.

Отпечатано в типографии ООО "Polimexanika".
г.Ташкент, ул. Мукиний 1-т, д.7.

