

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

**ТАШКЕНТСКИЙ ФИНАНСОВЫЙ ИНСТИТУТ**

**“ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ”  
(текст лекции)  
ЧАСТЬ 1**

**ТАШКЕНТ – 2005**

**Миракилов Т.М. Экономической теории (текст лекции). Часть 1. Т.:  
Ташкентский Финансовый институт, 2005. - 176 стр.**

**Текст лекции по курсу «Экономической теории» содержит 16 темы и  
составлен согласно учебно-рабочая программа данного предмета.**

**Текст лекции систематизирован и взаимосвязанно изложен  
проблемы общие основы экономики, микроэкономики и переходной  
экономики а также, его особенности Узбекистана.**

**Текст лекции предназначен для бакалавров обучающихся по всем  
направлениям и всех заинтересованных в изучении экономической теории.**

**Печатается по решению межвузовского научно-методического совета  
при Ташкентского Финансового Института.**

**Ответственный редактор:  
Джураев Т.Т.**

**Рецензенты:**

доц. Кафедры «Общэкономической  
теории» ТГЭУ. Романовский Г.М.  
к.э.н., доц. Уличкина Л.И.

# ТЕМА 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

## §1. Зарождение и основные этапы развития экономической мысли

Идеи экономистов и политических мыслителей - и когда они правы, и когда ошибаются - имеют гораздо большее значение, чем принято думать. В действительности только они и правят миром.

**Джон Мейнард Кейнс.**

Нравится это или нет, но основные проблемы современной политики действительно являются чисто экономическими и не могут быть поняты без знания экономической теории. Только человек, разбирающийся в основных вопросах экономической теории, в состоянии выработать независимые мнения по рассматриваемым проблемам.

**Людвиг фон Мизес.**

Экономическая теория является одной из древнейших наук. В конце 19 века Н. Бунге в книге «Основание политической экономии» отмечал, что политическая экономия не существует у тех народов, которые стоят на низкой ступени развития. Сегодня интерес образованных людей к экономической теории не только не иссяк, но даже возрастает. Видный американский ученый Пол Самуэльсон называл экономическую теорию королевой наук. На его взгляд человек, который систематически не изучал экономическую теорию, подобен глухому, пытающемуся дать свою оценку музыкальному произведению. Лауреат Нобелевской премии М. Фридмен писал, что экономика - очаровывающая наука, она удивительна тем, что ее фундаментальные принципы очень просты и могут быть записаны на одном листе бумаги, тем не менее, их понимают немногие. Данная наука, отражающая сложный мир хозяйствования, требует от изучающих ее, по словам известного специалиста по истории экономической мысли А. Хейльброннера, «выносливости верблюда и терпение святого».

Вывод из этих высказываний напрашивается сам собой: если человек решил сделать экономику своей профессией, то должен целеустремленно и систематически изучать ее.

Считая одной из приоритетных задач повышение образовательного потенциала нового поколения, способного воплотить в реальность идею национального возрождения, Президент Узбекистана И.А. Каримов пишет в книге «Узбекистан по пути углубления экономических реформ»: «Только высокообразованная, культурная и профессионально развитая личность может быть экономически свободной, надежной опорой демократических и радикальных экономических преобразований».

Экономические знания возникли еще в древнем мире. Великий греческий мыслитель Аристотель (3 век до н. э) описывая организацию хозяйства в поместье рабовладельцев ввел в оборот название «Экономия». Экономическая мысль продвигалась интенсивно у древних народов Запада и Востока, в том числе у народов Центральной Азии. Развитие экономической мысли в центральной Азии связано с именами таких всемирно известных ученых, как Фароби, Ибн Сино, Беруний, Юсуф Хос Ходжиб.

В значительной степени развилась экономическая мысль в эпоху Тимура и Тимуридов.

Однако как наука экономическая теория возникла значительно позже - в период становления капитализма. Тогда же и появился термин «Политейя» - общественное устройство: «Ойкос» - дом, хозяйство и «Номос» - закон, то есть наука государственного управления экономикой. Назвал экономическую науку «Политэкономия» французский меркантилист А. Монкретьен.

Это был период становления капитализма, зарождения мануфактуры, углубления общественного разделения труда, расширения внешних и внутренних рынков, интенсификации денежного обращения. Экономическая наука откликается на эти процессы появлением меркантилизма.

Сущность учения меркантилистов сводится к определению источника происхождения богатства. Но трактовали они этот вопрос неправильно, ибо источник богатства выводили из сферы обращения, а само богатство отождествляли с деньгами. Отсюда и название данного учения, ибо «меркантильный» в переводе означает «денежный». Меркантилисты были представителями торговцев и выражали их интересы.

Идейно близкой к меркантилизму является экономическая политика протекционизма, направленная на защиту, ограждение национальной экономики от конкуренции со стороны других государств путем введения таможенных

барьеров, ограничения проникновения в страну иностранных товаров и капиталов. Наиболее известными представителями меркантилизма были Т. Ман (1571-1641), А. Монкретьен де Ваттевиль (1575-1621), Г. Скаруффи (1519-1584), Д. Норе (1641-1691). Особую популярность среди меркантилистов имели Томас Ман и Антуан Монкретьен де Ваттевиль. Меркантилисты предлагали государству расширять торговлю, продавать ежегодно иностранцам больше, чем покупать у них, сокращать потребление иностранных товаров, создать более благоприятные условия для развития торговли своих стран с использованием преимущественно экономических факторов. Вслед за учением меркантилистов появилось учение физиократов (физиократия в переводе с греческого «власть природы»). Видными представителями этой школы были Франсуа Кенэ, П.С.Дюпси де Немур. Важнейшая заслуга физиократов в экономической теории состоит в том, что они впервые перенесли вопрос о происхождении богатства из сферы обращения в сферу производства. Однако со временем выяснилась односторонность подходов физиократов. Сферу производства они ограничивали лишь сельским хозяйством, исключив ремесленную промышленность. Рост богатства они связывали исключительно с

сельским хозяйством, только с естественным плодородием земли и на этом основании не считали промышленность отраслью, где создается прирост доходов.

Наиболее обоснованные ответы на рассматриваемые вопросы дала классическая школа. Ее основоположниками являются Уильям Петти, Адам Смит, Давид Рикардо и другие. В отличие от меркантилистов классики объявили предметом политэкономии не обращение, а производство.

Новый этап в истории развития экономической теории связан с экономическими исследованиями К. Маркса и Ф. Энгельса. К. Маркс и Ф. Энгельс применяют метод материалистической диалектики в анализе социально-экономических явлений. Это позволяет им раскрыть природу капиталистического способа производства, развить трудовую теорию стоимости, систему категорий и законов капиталистического способа производства.

Главные направлениями экономической мысли которые существуют и ныне были:

- Маржинализм
- Неоклассическое направление
- Кейнсианство и неокейнсианство
- Монетаризм
- Неолиберализм

**МАРЖИНАЛИЗМ** (в переводе с английского - «предельный») - это теория, представляющая экономику как систему взаимосвязанных хозяйствующих субъектов и объясняющая экономические процессы и явления исходя из новой идеи использования предельных крайних величин или состояний, которые характеризуют не сущность явлений, а их изменение в связи с изменением других явлений. Главные категории в этом направлении: предельная полезность, предельная производительность, предельные издержки и другие. Маржинализм опирается на количественный анализ и использует экономико-математические методы и модели, в основе которых лежат субъективные оценки. Одним из широко известных теоретиков математической школы является Леон Вальрас (1834-1910), швейцарский экономист, разработавший модель общего экономического равновесия, которая имеет в своей основе анализ спроса и предложения и содержит ряд систем уравнений.

**НЕОКЛАССИЦИЗМ** продолжает традиции классической школы, однако трактует и развивает их в непосредственной увязке с рынком и рыночными механизмами. Неоклассическое направление опирается на принцип функциональных взаимозависимостей экономических процессов. Виднейшим представителем неоклассического направления является Альфред Маршалл. Ни спрос, ни предложение не имеют приоритета с точки зрения определения цен. Они являются равноправными элементами рыночного ценообразования. В поисках условия баланса спроса и предложения Маршалл использовал понятие рыночного равновесия. При этом 3 параметра рынка (цена, спрос, предложение) рассматривались вместе, в их взаимодействии.

**КЕЙНСИАНСКОЕ** направление экономической теории, основателем которого является лорд Джон Мейнард Кейнс (1883-1946), служит важнейшим теоретическим обоснованием государственного регулирования развитой рыночной экономики путем увеличения или сокращения спроса посредством изменения наличной и безналичной денежной массы. Влияние Кейнса на общественное мнение оказалось самым влиятельным после А. Смита и К. Маркса. В его главном произведении «Общая теория занятости, процента и денег»(1936) изложены его теория и программа государственного регулирования экономики. Эта теория получила широкое распространение в равосоциалистической литературе и приобрела многочисленных сторонников (У.Беверидж, С. Харрис, А. Хансен, Р.Харрод, Дж. Робинсон, А. Лернер и многие другие), оказав существенное влияние на экономическую политику ряда западных стран. Дж. Кейнс был объявлен «спасителем капитализма», а его теория провозглашена «кейнсианской революцией в политической экономии». Главной ключевой проблемой, по Кейнсу, является емкость рынка, принцип эффективного спроса, составной частью которого выступает концепция мультипликатора, общая теория занятости, предельная эффективность капитала и нормы процента. **НЕОКЕЙНСИАНЦЫ**, к числу которых относится, в частности, английский экономист Джон Робинсон (1902 -1983), исходят из необходимости более полного учета факторов нестационарности, динамики экономических процессов.

**МОНЕТАРИЗМ** - теория стабилизации экономики, в которой главенствующую роль играют денежные факторы. Монетаристы сводят управление экономикой прежде всего к контролю государства над денежной массой, эмиссией денег, количеством денег, находящихся в обращении и в запасах, достижению сбалансированности государственного бюджета и установлению высокого кредитного банковского процента.

Американский ученый - экономист Милтон Фридмен (родился в 1912 году)- один из крупнейших авторитетов в современной экономической науке, признанный глава «новой монетаристской школы», лауреат Нобелевской премии по экономике за 1976 год. Его экономические советы использовались в Чили во времена правления Пиночета и в экономической политике Р. Рейгана в США. По мнению М. Фридмена, все крупнейшие экономические потрясения объясняются последствиями денежной политики, а не нестабильностью рыночной экономики, поэтому государство должно как можно меньше и осторожнее вмешиваться в рыночные отношения.

**НЕОЛИБЕРАЛИЗМ** - течение, согласно которому необходимо сокращать (свести к минимуму) вмешательство государства в экономику принцип классической политической экономии А. Смита), открыть дорогу частному предпринимательству оно способно вывести экономику из кризиса и обеспечит её подъем и благосостояние населения.

## **§2. Предмет экономической теории. Альтернативные взгляды на предмет экономической теории**

Большинство экономистов признают что предметом исследования экономической теории являются экономические отношения, анализ всей совокупности экономических отношений. Экономическая теория изучает теоретические основы и практические формы функционирования экономических структур и взаимодействия субъектов экономической деятельности.

**Редкость** (ограниченность) ресурсов имеет для современной экономической теории фундаментальное значение. Имеется в виду экономическая ограниченность, поскольку в реальном мире - в недрах земли, в мировом океане, космосе - имеется безграничное количество ресурсов, но уровень развития техники и технологии, производительность станков и оборудования такие, что в каждый данный момент можно использовать только определенный объем ресурсов и производить ограниченное количество потребительских товаров, значительно меньше неограниченных потребностей людей. Поэтому перед любым обществом стоит проблема выбора или согласования ограниченных производственных возможностей и неограниченных потребностей.

Экономическая теория как наука призвана определять пути эффективного использования экономических ресурсов для достижения максимального удовлетворения потребностей людей.

В первой половине 19 века экономика рассматривалась как «исследование природы и причин богатства народов» (Адам Смит), «законов, которые регулируют распределение произведенного на земле» (Давид Рикардо) и «законов движения капитализма» (Карл Маркс).

Однако после 1870 года экономику стали рассматривать в качестве науки, которая анализирует человеческое поведение как отношение между данными целями и ограниченными средствами, имеющими альтернативные возможности применения.

После двух столетий работы по увеличению ресурсов и росте потребителей, экономика стала заниматься в основном исследованием принципов, управляющих эффективным распределением ресурсов при условии, что и ресурсы и потребности заданы заранее.

Общепризнанным является определение предмета экономической теории, данное английским экономистом Л. Робинсоном.

«Экономика это наука, которая изучает поведение человека с точки зрения отношений между его целями и ограниченными средствами, допускающими альтернативное использование». Альтернативное использование - это есть проблема выбора, минимизация затрат и максимизация выгоды - вот „ суть

рационального экономического поведения.

Современная экономическая теория исходит из ограниченности ресурсов и беспредельности потребностей человека и общества. Тем самым во главу угла ставится человек с его потребностями.

Традиционная политическая экономия основывается на трудовой теории стоимости. В противовес этому подходу экономикс исходит из маржиналистской теории, по которой стоимость определяется предельной полезностью.

Предметом экономической теории классиков являются экономические законы, управляющие производством, распределением, обменом и потреблением на различных ступенях развития производства.

В современной экономической теории её предметом является поведение деятельности человека, субъекта с целью максимизации прибыли в условиях ограниченности ресурсов и безграничности потребностей.

Учитывая то, что большинство современных экономистов признают экономическую теорию универсальной наукой о проблемах выбора ресурсов и экономическом поведении человека, наиболее правильным можно считать определение экономической теорий, данное А.И.Добрыниным.

Общая экономическая теория – это общественная наука, которая изучает поведение людей и групп в производстве, распределении и потреблении материальных благ в целях удовлетворения потребностей при ограниченных ресурсах (понимая это не в физическом смысле, хотя это имеет место, а как невозможность полного удовлетворения потребностей всех членов общества одновременно и полно), что порождает конкуренцию за их использование.

### §3. Экономические законы и категории

В определении предмета экономической теории большое внимание уделяется раскрытию сущности тех явлений и процессов, которые она изучает т.е. 1) Законам развития экономических систем, хозяйственному механизму и его законам, 2) производственным отношениям и их законам, 3) технико-экономическим отношениям и их законам, 4) производительным силам и их законам.

Классики экономической теории рассматривают экономические законы как существенные, устойчивые, причинно - следственные, повторяющиеся взаимосвязи в экономике. Их действия проявляется в виде господствующей тенденции развития экономических процессов, в повторяющихся явлениях экономической жизни, в устойчивых экономических противоречиях, которые разрешаются в ходе развития общества.

Экономические законы объективны, то есть их действие не зависит от воли и сознания людей. Это означает, что основа, причина возникновения тех или иных экономических законов связана с уровнем и характером развития производительных сил и типом производственных отношений, определением содержания собственности на средства производства.

Выделяются следующие основные группы экономических законов: **Во-первых**, общие (всеобщие) законы, характерные всем этапам общественного развития, например, закон соответствия производственных отношений уровню и характеру развития производительных сил, закон экономии времени, закон роста производительности труда: **во - вторых**, особенные экономические законы, характерные определенным этапам общественного развития, например, законы товарного производства (закон стоимости, закон денежного обращения), закон преимущественного роста производства средств производства; в - **третьих**, специфические законы, характерные определенным общественно - экономическим формациям, например, основной экономической закон той или иной формации.

В результате анализа экономических процессов наряду с открытием экономических законов, классики выделяют экономические категории, каждая из которых является научным понятием отвлеченно (абстрактно), характеризующим сущность какого - либо экономического явления. Примерами научных абстракций могут служить категории собственности, капитала, цены, товара, труда, аренды и так далее.

В любом процессе научного познания всегда формируются понятия, в которых отражаются и фиксируются свойства и связи предметов и явлений. Наиболее общие понятия, отражающие существенные, коренные стороны и связи той или иной области реальной действительности, называются категориями. Каждая наука имеет свой набор категорий. Например, математика - «число», «величина», «сумма», «степень», «пропорция», «множество», «функция», «логарифм», «интеграл» и др.; физика - «масса», «тело», «сила», «энергия», «скорость», «теплота», «трение» и другие. Экономические

категории дают возможность исследования производственных отношений; к их числу относятся, например, такие как «товар», «потребительная стоимость», «меновая стоимость», «стоимость», «деньги», «цена», «рабочая сила», «капитал», «прибыль», «заработная плата», «рента» и другие. Поскольку они выражают взаимосвязь и взаимозависимость экономических явлений, эти категории постоянно взаимодействуют, более того, в определенных условиях переходят друг в друга. Отсюда и необходимость их рассмотрения как звеньев в единой логически научной системе, но, разумеется, звеньев, каждое из которых имеет особое самостоятельное значение и собственное специфическое место в этой системе.

Законы природы и законы общества не только обладают единством, но и очень существенно отличаются друг от друга. Главное отличие в том, что экономические законы проявляются через сознательную, целесообразную деятельность людей и непосредственно затрагивают присущие им экономические интересы, тогда как законы природы, недолговечны, изменчивы. Так, например, закон всемирного тяготения столь же вечен, как и сама природа. В то время как большинство экономических законов действуют лишь в течение определенного исторического периода, а затем уступают место новым законам. Следовательно, экономические законы являются не вечными законами, а законами историческими, преходящими. Каждому способу производства присуща своя система экономических законов. Чаще всего в основу классификации законов берется исторический принцип, то есть характер их действия по охвату этапов истории человечества.

Помимо подхода классиков, есть и иной подход к пониманию экономических законов. Он проводится в курсе «Экономика» и ориентируется на то, чтобы описать, объяснить, обобщить исследуемые факты, под которыми подразумеваются данные о реальном поведении индивидов и институтов в процессе производства, обмена и потребления товаров и услуг. Факты эти, разумеется, постоянно изменяются, в силу чего не могут изменяться теории и принципы.

## §4. Методы изучения экономических явлений

Если предмет экономической теории отвечает на вопрос что изучает экономическая теория, то на вопрос как? отвечает метод. В связи с этим нужно знать разницу между методологией и методом.

**Методология** - наука о методах хозяйственной жизни, экономических явлениях, предполагает наличие общего подхода в изучении экономических явлений в единое понимание действительности, единую философскую основу.

**Методы** - путь, способ, орудие теоретического исследования предмета, отражаемого в системе её категорий и законах.

Методология призвана помочь решить главный вопрос: с помощью каких научных способов, приемов познания действительности экономическая теория добивается истинного освещения функционирования и дальнейшего развития той или иной экономической системы. В методологии экономической теории можно выделить четыре главных подхода:

1. субъективистский (с позиций субъективного идеализма);
2. неопозитивистско-эмпирический (с позиций неопозитивистского эмпиризма и скептицизма);
3. рационалистический;
4. диалектико-материалистический.

При **СУБЪЕКТИВИСТСКОМ** подходе в качестве исходного пункта анализа экономических явлений берется хозяйствующий субъект, воздействующий на окружающий мир, причем суверенное «я» относительно независимо, отсюда все равны. Объектом экономического анализа является поведение субъекта экономики, и поэтому экономическая теория рассматривается как наука о человеческой деятельности, определяемой границами потребности. Главная категория при таком подходе потребность, полезность. Экономика становится теорией выбора, осуществляемого хозяйствующим субъектом.

**НЕОПОЗИТИВИСТСКО - ЭМПИРИЧЕСКИЙ** подход основан на более тщательном изучении явлений и их оценке. Во главу угла ставится технический аппарат исследования, который из инструмента превращается в предмет познания (математический аппарат, эконометрика, кибернетика ...), а результатом исследования выступают различного рода эмпирические модели, которые здесь являются главными категориями.

**РАЦИОНАЛИСТИЧЕСКИЙ** подход ставит целью открытие «естественных» или рациональных законов цивилизации. Это требует исследования экономической системы в целом. экономических законов, регулирующих данную систему, изучения экономической «анатомии» общества. Экономические таблицы Франсуа Кенэ - вершина такого подхода. Целью экономической деятельности человека является стремление получить пользу, а целью экономической теории - не изучение человеческого поведения, а изучение законов, регулирующих производство и распределение общественного продукта (Давид Риккардо). Такой подход признает деление

общества на классы, в отличие от субъективистского, представляющего общество как совокупность равных субъектов. Главное внимание при таком подходе уделяется стоимости, цене, экономическим законам.

**ДИАЛ ЕКТИКО - МАТЕРИАЛ ИСИЧЕСКИЙ** «подход считает, что решения научных проблем необходимо осуществлять на основе не эмпирического позитивизма (опыта), а объективного анализа, характеризующего внутренние связи явлений, существующих в реальности. Экономические процессы и явления постоянно возникают, развиваются и уничтожаются, то есть находятся в постоянном движении, и в этом заключается их диалектика.

Как было подчеркнуто надо различать методологию и методы исследования. В этой связи остановимся на методах исследования.

**Исторический метод** предполагает изучение экономических явлений в том виде, в каком они существовали, со всеми подробностями и во всем многообразии. Под этим углом зрения в исторической последовательности излагаются и экономические категории, каждая из которых отображает определенную сторону экономических явлений.

Логический метод нацеливает на изучение этих явлении главным образом с точки зрения логики их развития, общего, закономерно повторяющегося в реальном историческом процессе. Логическое исследование осуществляется, так сказать, в "чистом" виде (в отвлечении от всех имеющихся случайностей, второстепенных обстоятельств).

#### **Абстрактный и конкретный методы**

Есть метод, который можно назвать способом восхождения от конкретного к абстрактному (был характерен для политической экономии в период ее возникновения в XVII в.). Она начинала с живого, целого и всегда заканчивала тем, что путем анализа выделяла некоторые абстрактные всеобщие отношения (например, разделение труда, деньги, стоимость и т.д.).

В процессе восхождения от конкретного к абстрактному используются различные приемы: анализ, синтез.

В числе этих методов особое место занимает **ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ**. Его основными приемами считаются индукция и дедукция, абстракция и обобщение. Под **ИНДУКЦИЕЙ** понимается выведение некоторых принципов - гипотез из отдельных фактов. **ДЕДУКЦИЯ** предполагает проверку правильности гипотез на фактах. Никакая теория не может обойтись без обобщений и абстракции. Именно благодаря им наука может развиваться. Научные **АБСТРАКЦИИ** - это обобщенные понятия, вырабатываемые в процессе мышления. Из огромного числа разнообразных фактов исследователь выбирает наиболее важные, точнее всего характеризующие какой-либо процесс. Результатом процесса абстрагирования в экономической теории являются экономические категории, выражающие важнейшие стороны экономики общества, его производственных отношений.

**ОБОБЩЕНИЕ** состоит в переходе на наиболее высокую степень абстракции путем выявления общих признаков рассматриваемых явлений. Кроме того, методом анализа является **МОДЕЛИРОВАНИЕ**, т.е. исследование

экономических систем путем создания абстрактного образа модели. Экономическая модель дает упрощенное понятие основных черт экономических явлений. Они могут быть в виде словесных формулировок, числовых таблиц, математических уравнений и графиков. Однако это лишь упрощенный контур реальности.

Также есть **СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ**, т.к. большинство экономических явлений имеет количественные характеристики, то с помощью статистических измерений можно выявить наличие закономерностей.

Экономический эксперимент - это искусственное воспроизведение экономического явления или процесса с целью изучения его в наиболее благоприятных условиях и дальнейшего практического изменения. Эксперименты могут проводиться как на микро-, так и на макро уровне, как в условиях рыночной экономики, так и вне ее.

Сознательное массовое экономическое экспериментирование - порождение XIXв. Наиболее известные экономические эксперименты, проведенные на микро уровне, связаны с деятельностью Р.Оуэна, "банками справедливого обмена" П.Ж.Прудона, а также с теоретиками научной организации труда - Ф.Тейлором, Г.Фордом и Э.Мейо.

Широкие эксперименты на макро уровне проводились с первых лет советской власти. На Западе они связаны прежде всего с именами Дж. М. Кейнса, М. Фридмена и их последователей. В последующий период роль экономических экспериментов заметно возросла, и в настоящее время серьезная, научно обоснованная политика немислима без проведения широких и разнообразных экономических экспериментов. Экономические эксперименты позволяют на практике проверить обоснованность тех или иных экономических рекомендаций и программ, не допустить крупных народнохозяйственных ошибок и провалов.

## §5. Функции экономической теории

Экономическая теория призвана осуществить три основные функции. Во-первых, анализировать, систематизировать, классифицировать многочисленные факты реальности.

Во-вторых, она, с ее понятиями, законами помогает истолковать, объяснить последствия, так как факты заставляют говорить с помощью мысли. К примеру, правило "невидимой руки", сформулированное А. Смитом, объясняет, почему в условиях рыночной экономики, когда каждый преследует личные интересы, находящиеся в противоречии с желаниями и планами окружающих, в обществе, тем не менее, устанавливается определенный порядок, а не торжествует произвол.

Наконец, экономическая теория помогает предсказывать новые результаты, тем самым прогнозировать будущее развитие событий. А возможность предвидеть превращает экономические знания в реальную силу, хотя, конечно, прогнозы носят вероятностный характер в отношении результатов деятельности субъектов рынка. Правда, это зависит не от точности и глубины теории, а от противоречивости исследуемых процессов, усложняемых множеством фактором.

Экономическая теория выполняет познавательную функцию. Она призвана глубоко изучать и объяснять процессы и явления экономической жизни на протяжении всей истории человеческого общества, открывать законы и тенденции экономического прогресса. С познавательной функцией экономической теории тесно связана ее практическая функция.

Любое знание ценно тем, что может служить практическим целям преобразования общества. Поэтому экономическая теория не может ограничиться простой констатацией фактов. Это фундаментальная наука, которая даст возможность научно предвидеть и направлять ход экономического развития, разработать методы регулирования экономики. Она способна определить систему экономических целей и мероприятий, обеспечивающих решение стратегических задач развития общества.

Критическая функция экономической теории заключается в выяснении как достижений, так и недостатков различных способов производства. При этом устанавливается, когда именно каждый исторически определенный способ производства, выполнив свою прогрессивную роль, начинает устаревать и тормозить экономическое развитие.

Экономическая теория всегда несет и политическую нагрузку. Она имеет большое значение для формирования научной основы экономической политики.

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

Экономическая политика занимается поиском вариантов решения

экономических проблем и приведением в действие их механизмов. Политики, пользуясь экономической теорией, должны считаться также с культурным, социальным, правовым и политическим аспектами решаемой проблемы, если хотят, чтобы проводимая ими политика была успешной.

Осуществление задач экономической политики может привести к изменению экономической системы, ее совершенствованию, что находит отражение в последующем развитии экономической теории.

В чем состоит деятельность экономистов? Какие цели они преследуют? Какие методы используют? В названии труда "Экономикс: принципы, проблемы и политика" содержится ответ на первые два из этих вопросов.

Экономисты формулируют экономические принципы, которые полезны при разработке политики, ставящей своей целью решение экономических проблем.

Вопросы методологии имеют первостепенное значение для формирования мировоззрения и экономического сознания масс.

Еще одна функция экономической теории - методологическая. Она выступает в качестве теоретического фундамента всего комплекса экономических наук - отраслевых (экономика торговли, экономика промышленности, экономика сельского хозяйства и т.д.), функциональных (финансы, денежное обращение и кредит, экономическая статистика и т.д.).

Связи экономической теории с другими экономическими науками в самом общем виде может быть представлена в виде следующей схемы:

	<u>Конкретно</u> <u>экономические науки</u> Экономика отраслей Экономика предприятий Экономика стран и т.д.	
<u>Экономика особых</u> <u>экономических форм и</u> организаций Финансы Кредит Маркетинг Экономика природополь- зования и т.д.	<b>ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ</b> <b>ТЕОРИЯ</b>	<u>Информационно-</u> <u>аналитические науки</u> Экономико-математи- ческие методы Статистика Экономиче- ский анализ
	<u>Историко-экономические</u> <u>науки</u> История экономической мысли История народного хозяйства	

## **ТЕМА 2. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОТРЕБНОСТИ**

### **§1. Социально-экономические потребности и их содержание**

Человеческие существа - несчастные создания - обременены потребностями. Нам нужны материальные блага, любовь, общественное признание, жизненные удобства. Наша борьба за улучшение материального благосостояния, наше стремление «заработать себе на жизнь» - это и есть экономическая наука. Потребности - одна из фундаментальных категорий экономической теории. Люди нуждаются в различных видах товаров, услуг, в творческой деятельности которые они желают, стремятся иметь и потреблять, использовать это внутренний побудитель их активности. К потребностям относится не только то, что приносит людям пользу, но и реальные запросы на предметы, которые могут оказаться вредными для здоровья, но потребляются людьми в силу сложившихся привычек и получаемого ими удовольствия, удовлетворения. В системе общественных отношений выделяют следующие:

1. экономические потребности;
2. государственные потребности;
3. потребности правовых организаций и учреждений;
4. потребности религиозных организаций;
5. потребности политических партий и организаций;
6. потребности идеологических структур и формирований;

Экономическая теория изучает в системе общественных потребностей, прежде всего экономические потребности.

Экономические потребности - это часть общественных потребностей, удовлетворение которых связано с функционированием общественного производства, включая производственную и непроизводственную сферы.

Под экономическими потребностями обычно понимается недостаток чего-либо для поддержания жизнедеятельности и развития личности, фирмы и общества в целом.

## §2. Виды потребностей. Закон возвышения потребностей

1. Физические потребности. Их удовлетворение обеспечивает воспроизводство физических способностей человека;
2. Интеллектуальные потребности. Их удовлетворение обеспечивает воспроизводство интеллекта человека;
3. Социальные потребности их удовлетворение связано с функционированием социальной сферы общества.

По вопросу многообразия потребностей наибольшее распространение получила теория американского ученого А. Маслоу, согласно которой все потребности по принципу иерархии располагаются в следующем восходящем порядке от «низших» материальных и «высших» духовных:

1. физические потребности (в еде, питье, сне и т. д.)
2. в безопасности (защите от боли, гнева и т. д.)
3. в социальных связях (любви, нежности, причастности к какой-либо группе и т. д.)
4. самоуважение (достижение цели, признания, одобрения и т. д.)
5. само актуализации (реализация способностей, понимание, осмысление и т. д.)

Первые две группы потребностей согласно А. Маслоу низшего порядка, последние две - высшего.

Материальными называют потребности людей в вещах, предметах. Чтобы насытить такие потребности, приходится производить возрастающее множество все новых и новых вещей, да еще и в увеличивающемся количестве. Примерно каждые тридцать лет удваивается число видов товаров, которые создают люди во имя удовлетворения своих потребностей. Прежде всего, люди вынуждены удовлетворять свои физиологические потребности в средствах и условиях существования. Если человеческий организм не будет получать необходимые ему вещества из внешней среды обмениваться с ней продуктами жизнедеятельности, он просто погибнет.

Каждый человек на Земле есть одновременно индивидуум и существо общественное, часть человеческого общества, содружества людей. Совместная жизнь многих людей порождает потребности, вытекающие из общественного характера их существования. Такие потребности называются *социальными*. Они могут быть материальными и духовными, но главное в них иное - они обусловлены необходимостью многих людей жить вместе и возможностями взаимного сотрудничества.

Среди таких потребностей потребность в общении, в контактах или коммуникациях. Люди нуждаются в передвижении друг к другу, в транспортировке вещей, предназначенных другим людям, в письменной, телефонной, телеграфной и других видах связи. Источником удовлетворения этих потребностей служат разнообразные средства транспорта и связи. Экономика призвана создавать коммуникационные средства и обеспечивать возможность использования их людьми.

В современной жизни люди все больше нуждаются в безопасности, в защите от угрозы их жизни и благополучию. Наиболее опасны дорожно-транспортные происшествия, пожары, стихийные бедствия террор, воровство, бандитизм, хулиганство, войны и военные конфликты. Экономика неспособна полностью защитить человека от грозящих опасностей. Но, создавая средства, защиты и спасения, обеспечивая ими милицию, полицию, автоинспекцию, антитеррористической службы организации самих граждан, экономика может значительно уменьшить риск оказаться жертвой опасности.

Престарелые люди тоже нуждаются в социальной защите. Чтобы предоставить социальную поддержку этим слоям населения, существуют специальные службы по поддержке престарелых, которые поддерживают нормальный уровень жизни в виде выдачи пенсий и других пособий.

Историю экономической цивилизации можно представить как процесс формирования и реализации индивидуальных и институциональных потребностей. В процессе удовлетворения потребностей формируются новые в количественном и качественном отношении потребности, их структура изменяется, приоритеты смещаются, развивается взаимозаменяемость. Непрерывное возрастание потребностей подтверждается многочисленными фактами из экономической эволюции человечества. В течении каждых десяти лет количество видов потребительских товаров и услуг увеличивается более чем в два раза.

Постоянный и качественный рост экономических потребностей происходит в соответствии законом возвышения потребностей. Это всеобщий экономический закон, выражающий качественную и количественную направленность развития общественных потребностей.

Под воздействием этого закона происходит:

1. рост и видоизменение потребностей, возникновение одних и исчезновение других;
2. расширение круга потребностей, качественное изменение их структуры;
3. рост доли интеллектуальных и социальных потребностей;
4. «облагораживание» все в большей мере физических потребностей;
5. увеличение социально-культурных моментов в возникновении и определении способа удовлетворения всех потребностей.

В прошлом для выявления сдвигов в соотношении потребностей надо было рассматривать периоды времени в несколько десятков, а то и сотен лет. В условиях современной научно-технической революции возвышение потребностей происходит за более короткие периоды времени.

В условиях научно-технической революции по мере роста социализации общества закон возвышения потребностей приобретает новые черты. Важнейшие из них следующие.

1. всеобщность, социальная равномерность возвышения потребностей. В этих условиях все возможности возвышения потребностей используются всеми членами общества достаточно равномерно и примерно на одних и тех же основаниях. Социальные слои которые могли бы развивать свои способности и удовлетворять свои потребности за счет других социальных

групп, проявляются не столь отчетливо;

2. всесторонность возвышения потребностей. Развиваются не только те потребности, удовлетворение которых ведет непосредственно к воспроизводству рабочей силы (способности к труду), но и вся гамма социальных и интеллектуальных потребностей;

3. постепенное социально-экономическое выравнивание структуры потребностей (при одновременном росте их многообразия). Эта черта обусловлена тем, что происходит постепенное выравнивание положения людей в производстве и других областях общественной жизни. Становятся все более близкими по своему уровню и структуре потребности различных социальных слоев и групп общества;

4. возвышение потребностей быстрыми темпами. Эта черта обусловлена современным характером и уровнем общественного воспроизводства. Сфера потребностей расширяется не только по вертикали, но и по горизонтали. Потребности высшего порядка возникают у все более широких масс людей. По мере развития человек стремится к благам более высокого порядка.

Взаимосвязь между экономическими потребностями и производством носит диалектический характер:

- с одной стороны, потребность представляет собой идеальный, внутренне побуждающий мотив производства, который является его предпосылкой,

- с другой стороны, производство, создавая материальные и духовные блага, порождает конкретную потребность в них. Она проходит определенные стадии: зарождения, интенсивного развития, стабилизации и отмирания. Отмиранию данной потребности способствует все то же производство. Оно создает новые виды конкретных продуктов, которые способны лучше прежних удовлетворять ту же самую потребность.

Таким образом, диалектика общей взаимосвязи между производством и потребностями состоит в том, что они представляют собой единство противоположностей. Они неразрывно связаны между собой и не могут существовать друг без друга. Если без производства невозможно удовлетворение потребностей, то, в свою очередь, без потребностей не было бы производства.

В своем развитии потребности опережают достигнутый уровень производства. Растущие потребности являются важнейшей побудительной силой развития производства. Новый продукт может стать предметом широкой потребности, хотя для ее массового удовлетворения могут быть не созданы необходимые производственные возможности.

В связи с этим возникает противоречие между растущими потребностями и уровнем их удовлетворения со стороны производства. Противоречие между потребностями и производством является постоянно действующим на всех этапах человеческой истории.

По мере экономической прогресса производства все более ориентируется

на потребность людей которые становятся его непосредственной конечной целью. В этом может проявиться специфика взаимосвязи потребностей и производства в соответствующих социальных условиях.

Однако и в этих условиях сохраняется противоречие между растущими потребностями и уровнем производства. Оно является импульсом развития производства и эффективного использования экономических ресурсов.

### **§3. Неограниченность потребностей и проблема эффективности использования ресурсов**

*Экономические ресурсы* - факторы, используемые для производства экономических благ. К важнейшим из них в современном обществе относятся земля, труд, капитал, предпринимательская способность. Теперь фактором производства становится и информация. Под предпринимательством обычно понимают особый вид человеческого ресурса, заключающейся в способности наиболее эффективно соединять все другие факторы производства. Наличные ресурсы, которые мы хотим использовать, как правило, ограничены, во всяком случае, их меньше, чем необходимо для удовлетворения наших потребностей при данном уровне общественного развития. Конечно, ограниченность ресурсов относительна.

Ресурсы подразделяются на следующие виды:

- А) Материальные - земля или сырьевые материалы, и капитал;
- Б) Людские ресурсы - труд и предпринимательская способность;

К понятию «земля» относятся все естественные ресурсы; пахотные земли, леса месторождения полезных ископаемых, водные ресурсы (ресурсы рек, морей, океанов).

Удивительно малая часть земной поверхности пригодна для обитания людей: 72% земли занято океанами и лишь 28% суши. Но значительная часть суши также не пригодна для жизни людей, потому что она покрыта льдом или представляет собой пустыни, тропические джунгли или высокие горные хребты.

Тот факт, что земля, в отличие от труда и капитала ограничена, привел наших предков экономистов к пессимистическим прогнозам. В конце 19 века Томас Мальтус не видел перспективы роста жизненного уровня роста жизни людей. Он считал, что население имеет естественную тенденцию расти быстрее, чем производство пищевых продуктов на ограниченных земельных площадях. Дальнейшие события показали, что он был не прав. В Новом Свете освоены новые территории для выращивания сельскохозяйственных культур, а более высокий уровень жизни привел к снижению рождаемости. Однако в настоящее время уровень рождаемости в странах Азии и Африки вызывает опасения, что прогнозы Мальтуса могут оправдаться.

И все же большинство экономических проблем возникает не в связи с общим объемом земельного фонда, а с землей, предназначенной для конкретного использования. Этот фактор может меняться, поскольку каждый участок земли можно использовать по-разному: например, увеличить площади пастбищ за счет сокращения пахоты. Можно увеличить земельные участки под строительство, сократив сельскохозяйственные угодья.

Однако есть случаи, когда земельный фонд для конкретного использования остается неизменным. Примером могут служить земельные участки в центре крупных городов, занятые магазинами, офисами, банками,

кафе и т. д. Количество таких участков практически не увеличивается. Запасы полезных ископаемых также строго ограничены.

Все экономические ресурсы, факторы-производства, обладают одним общим свойством - они имеются в ограниченном количестве. Эта ограниченность относительна и означает, что ресурсов, как правило, меньше чем необходимо для удовлетворения всех потребностей при данном уровне экономического развития. Поэтому вполне естественно использовать, более рационально, имеющиеся природные и материальные ресурсы для производства товаров и услуг, удовлетворяющих наши материальные потребности. Именно эту деятельность, осуществляемую в рамках организационного механизма, мы называем - *экономической системой*.

Однако ограниченность не позволяет достигнуть идеального решения. Непреложным фактом является то, что совокупность всех наших материальных потребностей превышает производительные возможности всех имеющихся ресурсов. Вот почему абсолютное материальное изобилие не представляется осуществимым. Этот неоспоримый факт и лежит в основе определения «экономики». Экономическая теория исследует проблемы эффективного использования ограниченных производственных ресурсов или управление ими с целью достижения максимального удовлетворения материальных потребностей человека. Хотя это может и не выглядеть само собой разумеющимся, но все сегодня кричащие проблемы - инфляция, безработица, военные расходы, бюджетные дефициты бедность и неравенство, загрязнение окружающей среды, правительственное регулирование бизнеса и др. - уходят своими корнями в проблему эффективного использования редких ресурсов.

Конечной целью функционирования экономической системы является удовлетворения потребностей общества и индивидов. Именно на это направлен процесс производства, неразрывно связанный с потреблением товаров и услуг, расходом имеющихся в распоряжении общества ресурсов для их производства.

В своем докладе Кабинета Министров Республики Узбекистан 14 февраля 2002 года «Либерализации экономики, эффективности использования – наша главное направление президент Республики Узбекистан особое внимания уделил проблемам эффективного использования тех огромных материальных и природных ресурсов, которыми располагает Республика и прежде всего правильному и бережному использованию бесценного дара природы – пашни, поливной и питьевой воды, топливо – энергетических, минерально-сырьевых и других ресурсов, он обратил внимание на то, что тысячу раз правы те иностранцы которые приезжая в Узбекистан и видя наше отношение к вопросу экономии ресурсов, говорят, что мы богатейшая страна в мире. При этом они имеют в виду, что даже самые богатейшие и процветающие сегодня страны мира не могут себе позволить такого безответственного отношения к ресурсам. Тем более те страны, которые думают не только о себе, но и о будущих поколениях. В связи с этим он остановился на использовании самого бесценного нашего богатства – земли.

У нас менее 10 процентов всей территории Узбекистана, из-за

жесточайшего дефицита воды может быть использовано для сельскохозяйственного производства. От эффективного использования земли, от поддержания ее плодородия зависит уровень доходов и благополучие основной части населения страны. Между тем в стране наблюдается бейшие, факты безхозяйственного отношения к земле, грубого нарушения земельного законодательства.

В своем докладе Президент Республики указал на конкретные пути рационального использования ресурсов.

С расходом ресурсов для удовлетворения потребностей связаны все проблемы экономического развития. И все решения этих проблем базируются на двух фундаментальных экономических аксиомах. Первая аксиома - потребности общества (индивидов и институтов) безграничны, полностью неутолимы. Вторая аксиома - ресурсы общества, необходимые для производства товаров и услуг, ограничены или редки.

На каждый данный момент времени ограниченность экономических ресурсов имеет место. Это означает, что одновременное и полное удовлетворение всех потребностей принципиально невозможно. Следствием ограниченности ресурсов является стремление к наилучшему их использованию. Такие ресурсы как земля, труд, капитал, в известной мере взаимозаменяемы, что находит свое выражение в производственной функции. В наиболее общем виде она выглядит следующим образом:  $Q=f^*(F_1 F_2 \dots F_n)$  где  $Q$  - объем производства;  $F_1 F_2 \dots F_n$  - используемые производственные ресурсы.

Множественность экономических целей при ограниченности ресурсов ставит проблему экономического выбора - выбора наилучшего среди альтернативных вариантов, при котором достигается максимальное удовлетворение потребностей при минимуме затрат. Перед каждым человеком, фирмой и обществом в целом возникают проблемы: что, как и для кого производить, то есть как определить условия и направления использования ограниченных ресурсов. Все общество как бы участвует в игре со строго определенными и заранее всем известными правилами, подобно партии в бридж. При этом предполагается, что субъектом хозяйства, выступает разумный (рациональный) индивид, хорошо обученный, обладающий глубокими общими и профессиональными знаниями, а также большим практическим опытом («человек-компьютер»). Его целью является достижение максимальных результатов при минимальных затратах ресурсов. Такая предпосылка довольно нереальна, так как существующая статистика слишком неточна, методы анализа довольно грубы. А информация о реальной деятельности хозяйствующих субъектов весьма ограничена. Тем не менее, теория оптимизации служит определенным руководством к рациональной деятельности. В экономической теории предполагается, что каждый (предпринимающий) хозяйствующий субъект стремится к максимизации: потребитель удовлетворения своих потребностей, фирма - прибыли, профсоюзы - доходов его членов, государство - уровня народного благосостояния. Рациональный человек должен подсчитать не только будущие

производственные затраты, но и издержки не используемых производственных возможностей, чтобы сделать оптимальный экономический выбор. Производственные возможности - возможности общества по производству экономических благ при полном и эффективном использовании всех имеющихся ресурсов и при условии данного уровня развития технологии.

Вследствие ограниченности ресурсов объем производства ограничен. Общественное производство неспособно произвести весь объем товаров и услуг, которое общество хотело бы получить. Ограниченность ресурсов относительно и потому, что исторически уровень технического прогресса (НТП) определяет границы использования того или иного ресурса, например, глубина переработки нефти.

Поскольку наши потребности безграничны, а наши ресурсы ограничены, мы не в состоянии удовлетворить все потребности. Приходится решать какие товары и услуги необходимо производить, а от каких придется отказаться. Обществу приходится выбирать - производить пушки или масло, в определенной пропорции. При этом вытекает проблема рационального ведения общественного хозяйства. Эта проблема выбора всегда была и будет.

Проблема эффективности - основная проблема экономической теории, которая исследует пути наилучшего использования или применения ограниченных ресурсов с тем чтобы достичь наибольшего или максимально возможного удовлетворения безграничных потребностей общества (цель производства). Таким образом экономическая наука - это наука об эффективном использовании ресурсов

Экономическая эффективность характеризует связь между количеством единиц ограниченных ресурсов, которые применяются в процессе производства, и получаемого в результате этого процесса количества какого-либо продукта, т. е. охватывает проблему «затраты - выпуск».

Только при осознании потребностей возникает мотивация к труду. В этом случае потребности приобретают конкретную форму - форму интереса.

#### §4. Экономические интересы форма проявления потребностей

*Экономический интерес - это форма проявления экономических потребностей.*

Интересы выражают хозяйственную пользу, выгоду, реализуя которые субъекты хозяйствования обеспечивают самостоятельность, саморазвитие. Многообразие субъектов хозяйствования порождает многообразие экономических интересов.

Экономические блага движутся не сами по себе. Они выступают как средства связи между экономическими агентами. *Экономические агенты — это субъекты экономических отношений, участвующих в производстве, распределении и обмене экономических благ.* Основными экономическими агентами являются индивиды (домохозяйства), фирмы, государство и его подразделения. В качестве экономических агентов выступают также профсоюзы, целью которых является повышение зарплаты и улучшение социальных условий жизни их членов, средством - борьба за выгодные условия заключения коллективных договоров. Сейчас получили развитие принципы классического либерализма, когда единственным реальным экономическим агентом принимается индивид . все остальные агенты рассматриваются как производные от него формы: фирмы, а государство как агентство по спецификации и защите прав собственности. В теории общественного выбора принципы методологического индивидуализма доводятся до логического завершения: государство рассматривается как совокупность индивидов, преследующих свои личные цели. Поэтому государственная политика, по мнению сторонников этой теории, определяется не столько общественными потребностями, сколько бесконечно меняющейся чехардой частных интересов. Абсентизм избирателей определяется принципом рационального невежества, принятие решений в интересах меньшинства - лоббизмом, продажность и беспринципность депутатов - практикой логроллинга, коррупция бюрократии - поиском политической ренты. Экономические агенты осуществляют связи друг с другом с помощью движения экономических благ. Оно образует их своеобразный кругооборот. Экономический кругооборот -это циркуляция реальных экономических благ сопровождающийся встречным потоком денежных доходов и расходов. Основными субъектами рыночной экономики являются домохозяйства и фирмы. Домохозяйства предъявляют спрос на потребительские товары и услуги, выступая одновременно поставщиками экономических ресурсов. Фирмы предъявляют спрос на ресурсы, предлагая в свою очередь потребительские товары и услуги.

## **ТЕМА 3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ПРОЦЕСС ПРОИЗВОДСТВА**

### **§1. Сущность. Экономической деятельности и ее признаки**

**Экономическая деятельность** - это целесообразная деятельность людей, их усилия в процессе хозяйствования, основанные на известном расчете и направленные на удовлетворение их потребностей.

1. Это осознанное, целенаправленное поведение, характеризуемое тем, что осознана потребность, составлен план достижения поставленной цели, смоделирован желаемый результат, идет реализация задуманного, анализ достигнутых результатов.
2. Экономическая деятельность требует от человека выполнения определенной работы, затрат физической и умственной энергии.
3. Она обязана приносить качественный результат- продукцию, услуги, Потому и важна оценка деятельности не по намерениям, а по результатам.

## **§2. Деятельность по использованию факторов производства и методы их соединения**

Деятельность по использованию факторов производства с целью достижения наибольшего результата и есть производство. Непрерывное поддержание процесса производства, распределение обмена, потребления есть процесс воспроизводства.

Производство-это процесс создания материальных и духовных благ, необходимых для существования и развития человека. Распределение-процесс определения доли (количества, пропорции), в которой каждый хозяйствующий субъект принимает участие в произведенном продукте. Обмен-процесс движения материальных благ и услуг от одного субъекта к другому и форма общественной связи производителей и потребителей, опосредствующая общественный обмен веществ. Потребление-процесс использования результатов производства для удовлетворения определенных потребностей. Все эти стадии находятся во взаимосвязи и взаимодействии.

Но, прежде чем охарактеризовать взаимосвязь данных стадий хозяйственной деятельности человека, важно подчеркнуть, что всякое производство есть процесс общественный и непрерывный: - постоянно повторяясь, оно исторически развивается-идет от простейших форм (добычи первобытным человеком пищи с помощью примитивных средств) до современного – автоматизированного высокопроизводительного производства. При всей несхожести этих типов производства (и с точки зрения материальной основы, и с точки зрения общественной формы) можно выделить общие моменты, присущие производству как таковому.

Производство вообще есть процесс воздействия человека на предметы и силы природы с целью приспособления их к удовлетворению тех или иных потребностей.

Экономические ресурсы вовлеченные в производственный процесс становятся факторами производства. А факторами производства становится земля, труд, капитал предпринимательская деятельность. О земле мы писали выше.

Термином «труд» обозначают все физические, умственные способности людей, применяемые в производстве товаров. Понятие «труд» означает людскую работу, физическую и умственную, квалифицированную и неквалифицированную.

Объем произведенных товаров в значительной степени зависит от числа рабочих и от количества часов (в среднем) работы каждого из них. Любое изменение продолжительности рабочей недели или ежегодного отпуска, безусловно влияет на обеспеченность рабочей силой. Следовательно, обеспеченность страны рабочей силой зависит от:

- общей численности населения

- численности занятой части населения
- среднего (в неделю или год) количества часов работы занятого населения.

Хотя в любой стране обеспеченность рабочей силой имеет большое значение для производства товаров и услуг, не менее важно качество, или эффективность труда.

Под эффективностью труда обычно понимают его производительность, которая измеряется выпуском продукции за человеко-час. Есть много различных факторов влияющих на производительность труда. Назовем самые важные из них.

- **Общее профессиональное образование.** В современных экономических условиях уровень общего образования, а также разнообразие и качество профессионального обучения оказывают самое существенное влияние на производительность труда.
- **Условия работы.** Сырое, холодное, не проветриваемое и плохо освещенное, мрачное рабочее место не вызывает у рабочего желание отдавать все свои силы работе.
- **Управление и оборудование.** Работники хорошо организованных рационально управляемых фирм с современным оборудованием обычно работают более эффективно, чем служащие недостаточно оснащенных и плохо управляемых компаний.

Понятие капитал или инвестиционные ресурсы охватывает все производственные средства, используемые в производстве товаров и услуг, а также доставке их конечному потребителю (здания, оборудование, транспорт и т. п.). Процесс использования капитальных товаров (машин, оборудования, стройматериалов и т. п.) для расширения или совершенствования производства называют *инвестированием*.

Фирмы обычно делят капитал на два типа - основной и оборотный.

#### ***Основной (постоянный) капитал.***

Само название показывает, что это капитал, который состоит из объектов, не изменяющих свою форму в процессе производства: заводских зданий и оборудования. Что касается, например, фермера, то его основным капиталом являются амбары, коровники, доильные машины, тракторы и т. п.

#### ***Оборотный (переменный) капитал.***

В эту категорию входят те предметы, которые «потребляются» в процессе производства, т. е. принимают какую-то другую форму. Семена, удобрения у фермера, запасы кожи у производителя обуви, запасы древесины у производителя мебели - все это яркие примеры оборотного капитала. Фирма включает в оборотный капитал те средства, которые она использует на текущие расходы (например - на покупку материалов и заработную плату).

Факторы производства, с помощью которых создаются капитальные товары, можно было бы использовать для изготовления потребительских товаров. Военные издержки в результате использования ресурсов на строительство заводов, дорог и мостов, а также на производство станков и

других капитальных товаров - это принесенные в жертву потребительские товары, которые можно было бы произвести с помощью этих ресурсов. Почему общество готово принести эту жертву? Потому что такое использование капитала позволяет значительно увеличить производительность промышленных предприятий. Это ясно видно на примере автомобильной промышленности. На заводах этой отрасли имеющих роботизированные сборочные линии, кузов автомобиля полностью сваривается и собирается за 42 секунды.

Мы готовы с некоторым снижением нашего жизненного уровня в настоящее время из-за производства капитальных товаров, потому что в будущем они дадут возможность увеличить выпуск потребительских товаров.

Обеспеченность капиталом зависит от того, насколько люди готовы пожертвовать потребительскими товарами сейчас. В современном обществе отложение потребления принимает форму сбережений. Если мы не тратим свои доходы, значит, обходимся без каких-то потребительских товаров, которые могли бы купить. Позже мы увидим, как некоторые виды сбережений помогают оплатить производство капитальных товаров.

В экономике под словом «инвестиция» не имеется в виду покупка акций на фондовой бирже или внесение денег на сберегательный счет. Этот термин употребляется для обозначения производства реальных капитальных товаров. Инвестирование происходит, когда производятся капитальные товары. Валовые инвестиции представляют собой общий, объем производства капитальных товаров в течение определенного периода времени, обычно за один год.

Но капитальные товары изнашиваются и устаревают. Поэтому часть общего объема производства капитальных товаров уходит на замену изношенного и устаревшего оборудования.

Амортизация показывает, насколько основной капитал потерял свою стоимость в следствие износа и старения (станок устаревает когда его можно заменить на более эффективный).

**Чистые инвестиции** - это ежегодное увеличение основного капитала. Естественно, что чистые инвестиции меньше валовых, потому что для замены изношенного и устаревшего капитала требуется часть нового..

Норма чистых инвестиций имеет очень большое значение для любой страны. Она показывает, какими темпами увеличивается основной капитал данного государства.

Будущая производительность во многом зависит от нормы чистых инвестиций в настоящем.

Для производства необходимы труд, капитал, земля. Однако сами по себе эти факторы производства не могут ничего создать. Их надо собрать вместе и организовать в производственную единицу. Кто-то должен принять решение: что, как и где производить. Кроме того, за использование земли, труда и капитала надо платить.

Человек (или люди), который берет на себя ответственность за использование земли, капитала, труда и решает, как распорядится этими ресурсами, называется предпринимателем.

Именно предприниматели принимают решения и берут на себя ответственность. Риск неизбежен, поскольку они покупают и используют факторы производства без какой-либо гарантии, что деньги, которые они получают от продажи своей продукции, покроют их затраты. У них нет никакой уверенности, что они получат прибыль. Только ожидание прибыли заставляет их идти на риск, связанный с организацией и деятельностью фирмы.

Предприниматели, которые берут на себя ответственность, организуют и управляют фирмой, считаются четвертым фактором производства.

Под «предпринимательской способностью» или, проще, предприимчивостью, понимают особый вид человеческих ресурсов, заключается в способности наиболее эффективно использовать все факторы производства.

Экономическая деятельность не исчерпывается отношениями непосредственно в самом процессе производства, но определяет характер последующего использования создаваемых обществом материальных благ, т.е. соответствующие отношения распределения. Если решающие средства производства сосредоточены в руках государства в целом и обмен деятельностью между людьми протекает в форме централизованного планирования, то созданные материальные блага принадлежат по существу государственно-хозяйственному аппарату. В этом случае они распределяются в интересах государственно-хозяйственного аппарата с целью более полного удовлетворения потребностей и всестороннего развития этого аппарата. Если же средства производства принадлежат отдельным лицам или группам, а обмен деятельностью совершается в форме рыночных связей, то результаты производства присваиваются этими отдельными лицами или группами с целью улучшения их жизни.

Распределение оказывает обратное воздействие на производство и в какой-то части непосредственно входит в процесс производства. Распределение орудий производства и распределение труда по отраслям производства по существу означает начало производственного процесса. Но само распределение зависит от отношений в процессе производства, от того, кому принадлежат средства производства.

Распределение предметов личного потребления также важный фактор, оказывающий непосредственное воздействие на производство стимулирующий или тормозящий его развитие. Количество и формы распределения личных материальных благ играют существенную роль в повышении производительности труда. Но и здесь видно, что степень и характер влияния распределения материальных благ на производство связаны с определенными формами собственности.

Важным звеном в процессе общественного воспроизводства является обмен. Всякое общественное разделение труда предполагает разностороннюю деятельность необходимость соответствующего обмена. Обмен деятельностью и способностями относится к самому процессу производства. Разделение труда позволяет каждому члену общества представлять свой труд в определенной конкретной форме (например, труд токаря, тракториста, инженера

определенной специальности и т.д.) и одновременно сотрудничать с другими людьми, предлагающими свой труд в другой конкретной форме. Такого рода обмен деятельностью всецело определяется производством. Лишь на последней стадии, когда уже произведен продукт личного потребления, обмен становится в известной мере независимым и безразличным для производства. Например, купит ли данный работник радиоприемник, а другой- велосипед или радиоприемник купит второй, а велосипед- первый, это не может повлиять на ход производства.

Обмен оказывает обратное влияние на производство. При расширении рынка создаются новые стимулы для развития производства. Наоборот, недостаточное развитие сферы обращения, низкая покупательная способность населения является серьезным тормозом роста производства.

Завершающей стадией воспроизводственного процесса является потребление. Именно здесь реализуются созданные в процессе производства потребительные стоимости.

Только потребление делает необходимым производство. Без потребления производство было бы бессмысленным. Без потребления не может быть современного производства.

На современном этапе развития человеческого общества, когда в результате научно-технической революции усилилось его воздействие на биосферу объектом экономических отношений становится исследование проблем размещения производительных сил, территориальной структуры хозяйства, территориального разделения труда, использования и охраны их ресурсов, сохранения природной среды в благоприятном для обитания человека состоянии.

Марксизм утверждает примат производства. Сегодня далеко не все экономисты разделяют это теоретическое положение. Так С. В. Брагинский и Я. А. Певзнер пишут: «Первичность производства всегда трактовалась в марксизме как начало начал научной, политической экономики и всей общественной науки. Насколько такой подход обоснован?»

Если иметь в виду, что раньше, чем обменивать, распределять и потреблять, нужно произвести, то такое утверждение представляет собой банальность, лежащую за пределами науки. Экономическая наука начинается не с производства, а с обмена, с торговли, с Рынка...»

### §3. Естественная и социальная среда

В бывший СССР, производство развивалось ради производства и игнорировалось развитие социальной сферы, сферы услуг и производства предметов потребления.

Хозяйственная деятельность отдельного человека, их групп и общества в целом осуществляется при определенных условиях в определенной обстановке, экономической среде.

Учение о хозяйственной деятельности человека выделяет **естественную и социальную среду**. Это объясняется тем, что в своей хозяйственной деятельности люди ограничены и обусловлены во-первых, природой, во-вторых, общественной организацией.

**Естественная среда** определяет естественные условия хозяйствования. Сюда относятся климатические и почвенные условия, условия наследственности, количество населения, качество питания, жилище, одежда и др. Мы уже знаем, что человек осуществляет свою деятельность в условиях естественной ограниченности ресурсов. Так, известно, что площадь земного шара равна 510.2 млн. кв. км<sup>2</sup>, причем большая часть (3/4) приходится на моря. При этом различны почвенные условия земной коры, не равномерно размещается объем полезных ископаемых, разнообразны флора и фауна (леса, пушнина и т.д.) - все это обуславливает различные условия хозяйствования.

Весьма существенную роль в достижении определенных хозяйственных результатов играет наследственность. В древней Спарте избавлялись от слабого, не жизнеспособного потомства, а на острове Кандии существовал закон, по которому молодых людей обоого пола, отличавшихся красотой и силой, принуждали вступать в брак, с тем чтобы улучшить породу людей. Наука сегодня, безусловно признает закон наследственности. Дети наследуют не только внешние сходства, но и психологические качества своих родителей, не только здоровье, но и болезни (диабет, артрит, рак, склероз, эпилепсия, истерия, и др.). Бедность, плохое питание, неблагоприятные гигиенические условия отражаются на росте смертности и заболевании не только настоящего но и будущего поколения.

С позиции современной науки о жизнедеятельности людей в естественной среде необходимо учитывать и связь человека с космосом.

Хозяйственная деятельность людей осуществляется в рамках определенных правил игры, основными из которых являются отношения собственности.

Именно эти отношения и определяют **социальную среду** хозяйственной деятельности, что находит свое отражение в результатах хозяйствования. А. Смит писал, что "человек, который не в состоянии приобретать никакой собственности, не может иметь никаких интересов, как есть побольше и работать меньше".

Мотивация к труду здесь или чрезвычайно слабая, или совсем отсутствует. Это теоретическое положение подтверждается практикой хозяйствования

стран, где до недавнего времени преобладала "ничейная" общественная собственность.

Частная собственность создает условия свободной конкуренции и побуждает к инициативному, творческому и более результативному труду.

Существенное влияние на условия хозяйственной деятельности оказывают различного рода государственные организации, устанавливающие законы, правила хозяйствования регламентирующие условия трудовой деятельности, а также общества, товарищества, партии и профсоюзы, требующие улучшения.

## **§4. Производственная функция. Понятие эффективности производства**

**Производственная функция** - техническое соотношение, отражающее взаимосвязь между совокупными затратами факторов производства и максимальным выпуском продукции.

При определенном уровне знаний техники увеличении вложении одного фактора производства при неизменном количестве остальных факторов ведет к убывающей отдаче от этого фактора производства.

Если на первой стадии (ОА) совокупный продукт возрастает медленнее, чем использованное количество переменного фактора, то на II ой стадии (АБ) совокупный продукт растет быстрее, чем использованное количество переменного фактора (см.рис.)

На III ей стадии производства (БВ)  $MP < AP$ , в результате чего совокупный продукт растет медленнее затрат переменного фактора и, наконец, наступает IV-ая стадия (после точки В) когда  $MP < 0$ . В результате прирост переменного фактора  $F_1$  приводит к уменьшению выпуска совокупного продукта (конечно, при условии, что все единицы переменного фактора качественно однородны и добавление все новых и новых единиц не ведет к качественному изменению технологий). В этом и заключается закон убывающей предельной производительности.

### **Закон убывающей предельной производительности.**

Он утверждает, что с ростом использования кого-либо производственного фактора (при неизменности остальных) рано или поздно достигается такая точка, в которой дополнительное применение переменного фактора ведет к снижению относительного и далее абсолютного объема выпуска продукции. Увеличение использования одного из факторов (при фиксировании остальных) приводит к последовательному снижению отдачи его применения.

Идеи, послужившие основой для становления взглядов на закон убывающей предельной производительности, принадлежат Дж. Андерсону (1739-1808), который разрабатывал этот вопрос в связи с теорией дифференциальной ренты. Современное звучание и широкое распространение закон убывающей производительности получил в результате работ Дж. Б. Кларка, который назвал его одним из трех «универсальных» законов.

Закон убывающей предельной производительности носит не абсолютный, а относительный характер.

Во-первых, он применим лишь на краткосрочном отрезке времени, когда хотя бы один из факторов производства остается неизменным.

Во-вторых, технический прогресс постоянно раздвигает его границы. Максимально возможное использование переменного фактора в технологии I обозначим через  $X_1$ . Очевидно, что переход к технологии II позволяет увеличить количество переменного фактора до  $X_2$  ( $X_2 > X_1$ ), переход и технологии III-до  $X_3$  и т.д.

В заключение скажем несколько слов о взаимосвязи предельного и среднего продукта. Предельный продукт для какой-либо точки на кривой совокупного выпуска равен тангенсу угла наклона касательной к кривой в этой точке. Для точки:

$$\text{tgcc}=(\Delta X_1)/(X_0X_1)$$

В точке В совокупный продукт достигает своего максимума, а предельный продукт равен 0 ( $MP=0$ ). До точки В  $MP>0$ , после этой точки  $MP<0$ .

Если мы обозначим предельный продукт в денежном выражении через  $MRP$ , а предельные издержки через  $MRC$ , то правило использования ресурсов может быть выражено равенством:

$$MRP=MRC.$$

То есть для того, чтобы максимизировать прибыль, каждый производитель (фирма) должен использовать дополнительные (предельные) единицы любого ресурса до тех пор, пока каждая дополнительная единица ресурса дает прирост совокупного дохода, а не совокупных издержек. Экономическая деятельность, в конечном счете, должна быть направлена на повышение эффективности.

Эффективность характеризуется связью между количеством единиц ограниченных ресурсов, которые применяются в процессе производства, и получаемым в результате этого процесса количеством какого-либо продукта, т.е. охватывает проблему и затраты – выпуск».

Большее количество продуктов, получаемых от данного объема затрат, означает повышение эффективности. Меньший объем продукта от данного количества затрат указывает на снижение эффективности. Эффективность применительно к отдельной взятой хозяйственной в масштабах, всего общества. Если предприятие осуществляет свою деятельность с минимальными затратами всех факторов производства, то можно говорить об эффективности производства данного хозяйственного субъекта. Другими словами, чем меньше объем затрат и чем больше величина, в которой воплощен результат хозяйствования, тем выше эффективность. В быденном понимании это разница (применительно к рыночной экономике) называется прибыль. Экономическая деятельность предприятий Республики Узбекистан направлена на повышение эффективности. Так в течение только 2002 года 304 предприятиях выведены из состояния убыточности по 154 предприятием начато различив процедури ингинирования банкротстве. Однако, **многие предприятия крайне медленно адаптируются к рыночным условиям и требованиям**, с огромным трудом находят для себя рынки сбыта выпускаемой продукции. Недостаточно занимаются привлечением инвестиции, модернизацией и техническим перевооружением, переобучением кадров, перепрофилированием на выпуск новой, пользующейся спросом продукции.

За 2002 год в целом по республике выросли сверхнормативные остатки готовой продукции, которые превысили 3,8 млрд. сумов.

В результате замораживаются значительные материальные средства, впустую истрачены многие виды сырья и материалов, а также оборотные средства. На низком уровне остается использование производственных

мощностей в большинстве концернов, корпораций, компаний и ассоциаций.

Многие предприятия имеют низкую рентабельность, экономически неостоятельны или убыточны.

Специальным решением правительства принята программа по ликвидации убыточных предприятий.

До сих пор речь шла о производственной деятельности. Экономическая эффективность – несколько иной показатель. Эта категория используется для оценки результативности всего общественного производства. С точки зрения всего народного-хозяйства эффективным будет считаться такое состояние, когда наиболее полно удовлетворяется потребности всех членов.

# **ТЕМА 4. ТОВАРНО-ДЕНЕЖНЫЕ ОТНОШЕНИЯ- ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ**

## **§1. Натуральное и товарное производство как формы общественного хозяйства**

Натуральное хозяйство - хозяйство удовлетворяющее свои потребности за счет собственного производства.

Товарное хозяйство - хозяйство, производящее для рынка, для удовлетворения потребностей покупателя.

Товар - 1) любой продукт производственно экономической деятельности в материально - вещественной форме; 2) объект куплипродажи, рыночных отношений между продавцами и покупателями.

Простые товаропроизводители - это прежде всего труженики, добывающие средства к жизни личным трудом. Но вместе с тем простые товаропроизводители являются частными собственниками, которые продукты своего труда продают на рынке и стремятся сделать это возможно выгоднее за счет других продавцов и покупателей товаров. Их интересы проявляются как интересы частных собственников. В процессе рыночной конкуренции осуществляется дифференциация, расслоение простых товаропроизводителей.

Простое товарное производство зарождается в период разложения первобытно - общинного строя. Обмен продуктами труда как товарами, происходивший в начале между отдельными общинами, с развитием производительных сил и появления возможности индивидуального производства проникает в общину. В докапиталистических формациях товарное производство хотя и получило известное развитие, но не было основной формой экономических связей между людьми. В тех условиях преобладало натуральное хозяйство. По мере развития торговли, доля\_ благодаря которой хозяйства рабовладельцев и феодалов втягивались в товарно-денежные отношения, развитие и расширение товарного производства подрывало натуральное хозяйство, способствуя тем самым разложению рабовладельческого и феодального способов производства.

Дальнейшее углубление общественного разделения труда приводит к расширению внутреннего рынка средств производства и предметов потребления, рынка труда. В простом товарном производстве производители действуют независимо и обособленно друг от друга в обстановке анархии и конкуренции.

Развитие производительных сил сельскохозяйственного и ремесленного производства, углубление общественного разделения труда между городом и деревней усилили рыночные связи между отдельными хозяйствами и привели к образованию местных рынков, а затем оживление экономических связей между

хозяйственными районами и городами, обусловили создание национального рынка.

Рынок - совокупность социально-экономических отношений в сфере обмена, посредством которых осуществляется реализация товаров. В условиях мелкого товарного производства рынок является регулятором общественного производства. Через рынок происходит стихийное приспособление структуры производства товаров к объему и структуре общественных потребностей. Развитие городов, деятельность купеческого и ростовщического капитала, смягчение цеховой регламентации привели к расширению товарно-денежных отношений. Укрепление мелкотоварного уклада в экономической структуре феодального общества способствовало переходу от барщины к оброку и через него к денежной ренте. Большую роль сыграл торговый капитал. Роль торгового капитала была двойной. С одной стороны, купец мог подчинить себе мелкого товаропроизводителя (ремесленника или крестьянина) и заставить его работать на себя. Здесь он не вносил в производство никаких технических и организационных новшеств, но превращал мелкого товаропроизводителя фактически в наемного рабочего, сохранив, однако его внешнюю самостоятельность. С другой стороны, сам непосредственный производитель товаров иногда становится промышленным капиталистом и купцом. Таким образом торговый капитал ускорял процесс пролетаризации ремесленников, способствовал накоплению необходимых денежных средств, которые могли быть использованы для организации капиталистических предприятий.

Уже при простом товарном производстве большая роль принадлежала таким стоимостным категориям как прибыль, рента, ссудный процент, цена.

Торговый капитал в условиях феодализма выступал посредником в обмене прибавочного продукта, присвоенного феодалами на предметы роскоши и другие редкие предметы потребления, а также в обмене продуктов крестьянина и цехового ремесленника. Торговая прибыль возникла в результате неэквивалентного обмена, т.е. покупки товаров по ценам ниже их стоимости и продажи этих товаров по ценам выше стоимости. Источником торговой прибыли была часть прибавочного продукта, созданного непосредственными производителями, крестьянами и ремесленниками, а нередко и часть их необходимого продукта. Торговцы, ростовщики, богатые мастера составляли зажиточную верхушку городского населения.

При простом товарном производстве наряду с торговым капиталом значительное место занимал ростовщический капитал. В эпоху феодализма ростовщический капитал функционирует в двух основных формах - ссуды крупным землевладельцам и ссуды мелким товаропроизводителям.

Хозяйство феодала все более втягивалось в рыночный оборот и попадало под власть денег. Изменился характер отношений между феодалами и зависимыми крестьянами. Если раньше размеры барщины и оброка ограничивались объемом потребностей феодала и его челяди, то теперь с переходом к денежной ренте объем повинностей крестьян возрастал. У крестьян появилась постоянная нужда в деньгах. Купцы посредством неэквивалентного обмена и ростовщики представлением кабальных ссуд еще

больше усиливали эксплуатацию крестьян. Развитие товарно-денежных отношений ускорило дифференциацию, расслоение крестьянства на различные социальные группы. В то время как большинство крестьян нищало, задыхаясь от непосильного труда, и разорялось, рос деревенский кулак, который откупался от феодала и в свою очередь становился эксплуататором беднейших крестьян. Если размеры барщины и оброка ограничивались объемами потребностей феодала и его челяди, то денежная форма ренты увеличивала повинности крестьян.

Рента - часть прибавочного продукта, создаваемого непосредственными производителями в сельском хозяйстве. Последней и высшей формой феодальной ренты является денежная рента. Она возникла в период разложения феодальных отношений на основе значительного развития товарного производства. Чтобы уплатить денежную ренту крестьянину необходимо было сначала продукт своего труда превратить в деньги. С развитием денежной ренты изменяются правовые отношения между крестьянами.

Производство ремесленников и крестьян в той его части, которая предназначалась для обмена, являлась производством товаров, а продукт, изготавливаемый для продажи, был товаром. Простое товарное хозяйство ремесленников и крестьян представляло собой в недрах феодализма ту базу, на которой при определенных условиях вырастали капиталистические производственные отношения. Долгое время процесс экономической дифференциации и расслоения товаропроизводителей в недрах феодализма шел медленно. Это объяснялось господством натурального хозяйства в феодальной экономике и незначительным удельным весом товарного производства. Рост производительных сил сельскохозяйственного и ремесленного производства, углубление общественного разделения труда между городом и деревней привели к усилению рыночных связей между отдельными хозяйствами и образованию местных рынков, а затем к оживлению товарно-экономических связей между хозяйственными районами и городами страны и созданию национального рынка.

Появление новых орудий производства и новых отраслей феодальной экономики определяло все большую специализацию и обособление отдельных видов производства. С углублением процесса общественного разделения труда и расширением товарно-денежных отношений производство приобрело все более общественный характер. Различные товаропроизводители затрачивали разное количество времени на производство одних и тех же товаров. Это зависело от различий в орудиях труда, силы, ловкости, искусстве работников производства. Товаропроизводители, у которых затраты вследствие худших условий производства были выше, покрывали их при продаже товаров лишь частично и в конце концов разорялись. Обогащение других шло за счёт лучших условий их труда и присвоения продуктов чужого труда.

Таким образом товарное производство существовало на протяжении тысячелетий до появления капитализма. С переходом к капитализму товарно-денежные отношения модифицируются, сохраняя своё собственное относительно самостоятельное содержание, они меняют форму, становятся

более развитыми. В развитом товарном производстве товарами становятся не только все продукты, но и факторы производства, в том числе рабочая сила.

## **§2. Товар и его свойства. Теории ценности товара**

Товары - это экономические блага, предназначенные для обмена. Важнейшими чертами товара являются потребительная стоимость и меновая стоимость. Полезность вещи, ее свойства, благодаря которым она может удовлетворить ту или иную потребность людей, делают вещь потребительной стоимостью.

Потребительную стоимость имеют и многие вещи, не созданные человеческим трудом, например, вода в источнике, плоды дикорастущих деревьев. Но не всякая вещь имеющая потребительную стоимость, является товаром.

Чтобы вещь могла стать товаром, она должна быть предназначена для обмена. Необходимо отметить, что потребительная стоимость товара должна удовлетворять потребности не того, кто ее произвел, а поступать для потребления другим людям, через обмен и удовлетворять потребности других членов общества.

Меновая стоимость - это количественное отношение, в котором потребительные стоимости одного рода обмениваются на потребительные стоимости другого рода.

Например, один топор обменивается на 20кг. зерна. В этом количественном отношении обмениваемых товаров и выражена их меновая стоимость.

Сторонники трудовой теории стоимости считали, что товары в определенных количествах приравниваются друг к другу, потому что они имеют общую основу - труд. Этой основой, по их мнению, не может быть ни одно из природных свойств товара- масса, объем, форма и т.п., а только трудовые затраты. Необходимым условием обмена являются различие потребительных стоимостей различных товаров, как качественно разнородные, с точки зрения теоретиков трудовой стоимости являются количественно несоизмеримыми. Однако в современной экономической теории принят иной подход, ведущий свое начало с работ представителей теории предельной полезности: К. Менгера, Е. Бем - Баверка, Ф. Визера.

Не трудовая стоимость лежит в основе обмена, а полезность, причем именно проблема сравнения, соизмерения различных полезностей занимает важнейшее место в их учении.

### **§3. Свойства денег как особого товара. Основные функции денег**

Согласно учению классиков развитие товарного производства привело к возникновению денег. В связи с многообразием продуктов появилась потребность в соизмерении их стоимостей для соблюдения эквивалентности обмена. Стоимость товара означает, что общественный труд в товаре создаёт условие для эквивалентного товарного обмена. Речь идёт не об отдельных операциях обмена и индивидуальном труде, а о массовом обмене, основанном на общественном труде. Соизмерение стоимостей товаров осуществляется на основе такого товара, который пользуется массовым спросом.

Сущность денег как экономической категории выражается в том, что они являются всеобщим эквивалентом, универсальным средством обмена. Деньги - это актив, обладающий абсолютной ликвидностью, т.е. способностью обмениваться на любые другие товары и услуги. Первоначально появились металлические деньги; затем они уступили место бумажным кредитным деньгам.

Самым устойчивым обеспечением денег является золото и другие драгоценные металлы. Золото относится к международным резервам и накапливается для сохранения устойчивости национальных денег.

Природа и сущность денег проявляются в выполняемых ими функциях. Функцией называется свойство вещей, выражающее их предназначение, способы использования.

Деньги являются мерой стоимости. Функция меры стоимости означает, что с помощью денег оценивают стоимость всех других товаров и услуг через механизм установления цен. По мнению классиков. Цена - это денежное выражение стоимости товара, услуги, актива, а также факторов производства.

Деньги есть средство обращения, с помощью которого осуществляется обмен товарами и услугами между людьми, предпринимателями, фирмами, странами. Эта функция денег означает реальное использование денег для обслуживания процессов обмена товаров, услуг, активов, факторов производства путём совершения оплаты. При этом используются наличные деньги. Оплата товаров носит единовременный характер, что позволяет использовать деньги многократно. От продолжительности участия денег в одном кругообороте, начиная с приобретения необходимых факторов производства и заканчивая выпуском конечной продукции, зависит масса денег.

Скорость обращения денег - важный показатель состояния экономики. Она показывает сколько раз в среднем за определённый период времени каждая денежная единица используется для покупки произведённых за этот период товаров и услуг. Чем выше скорость обращения денег, тем мобильнее структура экономики, тем выше в ней доля сферы услуг. Например, когда деньги передаются в виде дарения, уплаты штрафов, налогов, предоставления денег займа. Таким образом, ещё одно предназначение денег - выполнение функции

средства платежа.

Функция денег как средства платежа означает, что деньги используются для совершения расчётов между экономическими субъектами по обязательствам, ссудам, взносам. При этом, как правило, один из экономических субъектов выступает в качестве кредитора, а другой в качестве заёмщика или должника. Такие отношения означают, что имеет место срочная или просроченная задолженность за товары, услуги, активы, факторы производства.

Деньги как средство накопления и сбережения. Функция денег как средства накопления и сбережения означает, что происходит приращение чистого запаса денег с целью увеличения общего объёма произведённого товара, материальных благ и услуг.

Выводя на некоторое время деньги из сферы обращения, накопления, мы превращаем их в средство будущих покупок, в средство сохранения стоимости. Понятно, что деньги только тогда выполняют функцию сбережения, когда они сохраняют покупательную способность в течение времени, т.е. возможность купить в конце определённого отрезка времени то же количество товаров, что и в начале.

Первоначально в положении денег оказывались товары, имевшие повседневный устойчивый спрос и широкое хождение именно в силу признаваемой полезности (скот, меха, табак, рыба). Следовательно, первым видом денег были товарные деньги.

Затем с неизбежностью выяснилось, что хотя деньгами могут быть разнообразные товары, но материал для денег должен отвечать следующим требованиям: 1. устойчивость, 2. портативность, 3. стабильность, 4. однородность, 5. делимость, 6. узнаваемость.

Бумажные деньги являются знаками, представителями полноценных денег. Они выражают обязательство государственной власти и наделяются государством принудительным курсом. Следовательно, их возможное обесценивание связано не только с ростом цен на товары и услуги, но и с возможной сменой государственной власти, подрывом доверия населения к государству.

Кроме того, бумажные деньги не размениваются на драгоценные металлы, не детерминируются потребностью товарооборота. Их эмиссия обусловлена в основном необходимостью финансирования государственных

расходов и бюджетного дефицита. Таким образом, вполне допустима чрезмерная эмиссия бумажных денег, что также вызывает их обесценивание. Поэтому бумажные деньги обычно не используются в качестве средства накопления.

С развитием кредитных отношений появляются кредитные деньги - бумажные знаки стоимости, возникшие на основе кредита. Различают три основных вида кредитных денег: вексель, банкнота и чек, которые в обращении выступают обязательствами, например, центрального банка. Эти обязательства, обладая силой законного платёжного средства эмитируются в двух формах - наличных денег на счетах коммерческих банков и других учреждений в

центральном банке.

Исторически первым видом кредитных денег был вексель. Вексель - безусловное обязательство выплатить определённую сумму в установленный срок. Вексель даёт его владельцу беспорное право по наступлению срока требовать от должника уплаты указанной суммы. По сравнению с другими долговыми обязательствами вексель имеет следующие особенности:

- абстрактность
- беспорность

Банкнота - разновидность кредитных денег, появилась в конце восемнадцатого века. Основными признаками классической банкноты является следующее: во-первых, она выпускается центральным банком взамен коммерческих векселей и, во-вторых, банкнота разменяна на золото по первому требованию. Можно сказать, что классическая банкнота имела двойное обеспечение: вексельное (товарное) и золотое (золотой запас центрального банка).

Банкнота как вид кредитных денег прошла несколько этапов в своём развитии.

Первоначально банкнота имела металлическую основу, т.е. существовал свободный обмен банкноты на золото или серебро. В этих условиях обеспечилась стабильная покупательная способность бумажных денег.

Но была и негативная сторона тесной связи кредитных денег с их металлической основой - периодически (особенно в условиях экономического кризиса) возникал дефицит платёжных средств. В период экономического кризиса в стране, с одной стороны, резко возрастала потребность в платёжных средствах, с другой стороны, наблюдался отток золота и других драгоценных металлов за рубеж, свёртывание кредита, а следовательно, сокращение учёта векселей и как результат - нарастал дефицит платёжных средств, углублялись кризисные явления.

В связи с этим обмен кредитных денег на металл стал прекращаться в период войн и других нарушений стабильной экономической жизни. Эмиссия денег в эти периоды ограничивалась лишь мощностями печатного станка, наличием бумаги и краски.

## §4. Содержание современных денег

Сейчас стоимость товаров не измеряется в золоте. Ни в одной стране мира золото не находится в сфере обращения. Золото перестаёт выполнять и функцию накопления, поскольку быть резервуаром, из которого "притекают" деньги в обращение и куда они "вливаются", если их избыточное количество, возможно лишь в условии свободного обмена банкноты на золото. Золото не выполняет функцию средства платежа. Золото не выполняет ни одну из перечисленных функций в международном обмене.

Эмиссия современных банкнот не связана с золотом, но существуют определённые инструменты, сдерживающие эту эмиссию, прежде всего политика центрального банка.

Чек - денежный документ установленной формы, содержащий безусловный приказ оплатить определённую сумму. Чек служит средством получения наличных денег с текущего счёта банка, средством обращения и платежа за купленные товары, погашения долга, безналичных расчётов.

Развитие обращения чеков вызвало ряд проблем, связанных с их оплатой и множеством подписей на чековых книжках. Поэтому возникла тенденция к замене чеков другими средствами использования текущих счетов, в частности кредитными карточками. Кредитная карточка - именной документ, выпущенный банком или торговой фирмой, удостоверяющий личность владельца счёта в банке и дающий ему право на приобретение товаров и услуг в розничной торговле без оплаты наличными.

В ходе развития карточных систем возникли виды пластиковых карточек, различающихся назначением, функциональными и техническими характеристиками.

С точки зрения механизма расчётов, выделяют двусторонние и многосторонние карточные системы. Двусторонние карточки возникли на базе двусторонних соглашений между участниками расчётов, где владельцы карточек могут использовать их для покупки в замкнутых сетях, контролируемых эмитентом карточки. Многосторонние системы предоставляют возможность покупать товары в кредит у различных торговцев и организаций сервиса, которые предлагают эти карточки в качестве платёжного средства.

Другое деление карточек определяется их функциональными характеристиками. Здесь различают кредитные и дебетовые карточки.

Кредитные карточки связаны с открытием кредитной линии в банке, они дают возможность владельцу пользоваться кредитом при покупке и получении кассовых ссуд. Дебетовые карточки тоже предназначены для получения наличных или для покупки товара. Но деньги при этом списываются в банке со счёта владельца карточки.

Помимо названных существуют деньги, называемые иногда "почти-деньгами". Это ликвидные активы, имеющие фиксированную номинальную стоимость и легко обращающиеся в наличные деньги или чековые вклады. Они

не используются непосредственно как средство обращения, но успешно выполняют такую функцию денег, как сохранение стоимости. К "почти-деньгам" относятся бесчековые сберегательные счета, срочные вклады.

В Узбекистане также внедряется в практику использование кредитных карточек, по которым можно расплачиваться в ряде супермаркетов г.Ташкента, метрополитене, обналичивать в банкоматах. Безусловно, выгода от этого очевидна для государства: уменьшаются расходы на эмиссию и замену устаревших, изношенных купюр, содержание деньгохранилищ, охраны, инкассации, сводится на нет фальшивомонетчество, все финансовые потоки попадают под контроль и др.

Между тем, это пока не приносит своих результатов. В чем же причина? Постараемся коротко осветить проблему.

Во-первых, существует чисто психологическая проблема. Население привыкло видеть осязаемые купюры, а не их заменяющий пластик. Когда в руках определенное число денежных банкнот, то люди чувствуют себя более уверенно. Кредитка, в которой выбиты невидимые нули и единицы, ничего не говорит его владельцу.

Вторая составляющая проблемы - это боязнь большинства населения работать с компьютерами и электронными средствами. Не секрет, что компьютерная грамотность пока не охватила всех, и люди боятся использовать электронные машины, потому что не знают, как эта штука выполняет операции и может облегчить им финансовые расчеты. А с другой стороны, они просто и не хотят этого знать. Для них чем проще - тем лучше.

Во-вторых, население в основном приобретает товары не в магазинах, а на открытых рынках. Обратимся к статистике: на вещевые, смешанные и продовольственные рынки приходится более 70% всего товарооборота. Кстати, по данным за 2002 год наиболее высокими темпами развивалась торговля на дехканских рынках - 123,8%. Согласитесь, трудно представить у каждого продавца картошки и лука, лепешки и яблок аппарат электронных расчетов.

В-третьих, если даже начать внедрение пластиковых карточек с торговых стационарных предприятий (магазинов, оптовых баз), то и здесь появятся формы противодействия. Всем известно, что часть доходов утаивается от официального учета. Использование карточек не позволит осуществить такие операции.

# ТЕМА 5. ОТНОШЕНИЯ СОБСТВЕННОСТИ

## §1. Сущность отношений собственности

Рыночная экономика предполагает реорганизацию производственных отношений и замену их новой системой экономических отношений в народном хозяйстве страны. Она направлена на развитие форм хозяйств рыночного типа. Это, прежде всего, касается отношений собственности. Ведь отношение собственности является основой, базисом всякого экономического строя, независимо от всяких различий в области политики, идеологии, культуры, традиции, социальной направленности.

Президент Республики Узбекистан Ислам Абдуганиевич Каримов в книге "Узбекистан по пути углубления экономических реформы" писал что, краеугольным камнем всей системы мер по созданию рынка служит решение вопроса собственности. Он имеет наибольшую значимость и остроту именно в пост социалистических странах, вставших на путь рыночных преобразований. Именно, с решением этого острого вопроса закладывается первый кирпич в фундамент нового общества новых экономических отношений. Именно особенностями решения вопроса собственности отличаются различные подходы и модели трансформации планово-централизованной экономики в рыночную, избранную новыми независимыми государствами. Успешное, в соответствии с требованиями времени, решение данного вопроса является главным фактором, призванным поставить экономику нашей Республики в один ряд с развитыми странами мира.

Различные экономические школы по-разному определяют собственность и ее сущность. Так, к примеру, согласно Марксистской теории собственность как экономическая категория выражает отношения присвоения (отчуждения) средств производства и создаваемых с их помощью материальных благ в процессе производства, распределения, обмена и потребления.

Современные экономисты многих стран видят в собственности отношение человека к вещи, материальному благу. Здесь элемент истины состоит в том, что отношение к собственности как экономической категории рассматривается как отображение реального взаимодействия собственника с его имуществом, распоряжение им, его использование.

Отношение к собственности охватывают процессы присвоения, отчуждения, владения и распоряжения факторами производства, направления использования средств, выбор форм организации труда и производства, а также контроля за ними.

Собственность тесно связана с экономической властью. Строго говоря, управление производством является функцией собственности, одной из обязательных ее сторон. Как правило, управляет производством тот, кто является собственником средств производства

Английский публицист и идеолог нового дворянства и буржуазии

Гарингтон Джеймс (1611-1677 гг.) применив дедуктивный метод анализа доказал зависимость форм государства и его учреждений от того, как поделена собственность среди народа той или иной страны. Следовательно, государственная власть определена распределением собственности "Султан, - писал Дж, Гарингтон, - удерживает абсолютную власть только потому, что он в состоянии кормить своих воинов при помощи государственных земельных владений. И в Англии королю приходится вступать в договорные отношения с теми группами, среди которых распределена земельная собственность!

Человек серьезно делает что-нибудь только тогда, когда он делает *это* для себя, ради своей материальной выгоды. В самом деле, веками выработанные, вошедшие в кровь и плоть, интересы к обладанию материальными богатствами, свойственные многим людям, воплощаются в особом чувстве - в чувстве хозяина собственника.

Значение собственности и в том, что она не только рождает чувство уверенности человека в его причастности к вещам и событиям, но и возбуждает интерес к сохранности и рациональному использованию объектов окружающего мира.

## §2. Субъекты и объекты собственности. Экономическая реализация собственности

Под объектом собственности понимаются вещи, по поводу которых осуществляются отношения собственности между субъектами. Согласно «Закону Республики Узбекистан о собственности», принятом 31 декабря 1990 года, к объектам собственности относятся: земля, ее недра, внутренние воды, воздушный бассейн в пределах территории Республики Узбекистан, растительный и животный мир, здания и сооружения, оборудование, предметы материальной и духовной культуры, деньги, ценные бумаги, иное имущество, способность человека к производительному и творческому труду.

Субъект собственности представляет собой лицо осуществляющее непосредственно отношения собственности. Субъектами прав собственности являются государство, граждане республики Узбекистан, коллективы, их объединения, общественные, религиозные организации, семейные и иные объединения граждан, Советы народных депутатов всех уровней, иностранные государства, международные организации, другие иностранные юридические лица и граждане. Субъектами одной и той же собственности могут выступать различные юридические лица и граждане.

Рассматривая отношения собственности в рыночной экономике, следует выделить два принципиальных аспекта подхода к ним, которые представляют собой обоюдное единство: *юридический (правовой) и экономический аспекты* Собственность в юридическом смысле устанавливает имущественные отношения. Правовые нормы определяют отношения субъектов собственности к ее объектам.

Виды отношений собственности в правовом аспекте заключается в том, что собственник имеет право по своему усмотрению:

- владеть объектом, то есть фактически обладать им;
- пользоваться, т. е. применять вещь в зависимости от ее назначения, извлекая ее полезные свойства;
- распоряжаться имуществом (например продавать, обменивать, дарить, оставлять по наследству, сдавать в аренду).

Характерно, что предприниматель в рыночной экономике может и не быть собственником средств производства, но непременно должен обладать правами владения, пользования и распоряжения.

В экономическом аспекте собственность - это отношения между хозяйствующими субъектами производства по поводу использования его факторов и результатов.

Иначе говоря, экономические отношения возникают только там, где собственность служит источником дохода. Допустим, земельный участок может быть объектом юридических отношений собственности, не будучи при этом объектом экономических отношений собственности, если он бесплоден, т.е. не является источником дохода.

- Использование объекта собственности в целях получения прибыли, дохода сдачи собственности под залог для получения кредита;

В последние десятилетия широкое распространение получила так называемая экономическая теория прав собственности.

Своеобразие подхода авторов этой, по их словам, «универсальной теории», к трактовке собственности и ее использованию в качестве методологической и общетеоретической основы экономического анализа, состоит в следующем.

**Во-первых**, в своих исследованиях они оперируют не привычным для нас понятием «собственность», а используют термин **«право собственности»**. Не ресурс сам по себе является собственностью, а «пучок» или доля прав по использованию ресурсов - вот что составляет собственность. Полный **«пучок прав»** состоит, согласно этой теории, из следующих одиннадцати элементов:

1. Право владения, т.е. право исключительного контроля над благами.
2. Право использования, т.е. право применения полезных свойств благ для себя.
3. Право управления, т.е. право решать, кто и как будет обеспечивать использование благ.
4. Право на доход, т.е. право обладать результатами от использования благ.
5. Право суверена, т.е. право на отчуждение, потребление, изменение и уничтожение блага
6. Право на безопасность, т.е. право на защиту от экспроприации благ и от вреда со стороны внешней среды.
7. Право на передачу благ в наследство.
8. Право на бессрочность обладания благом.
9. Запрет на использование блага способом, наносящим вред окружающей среде.
10. Право на ответственность в виде взыскания, т.е. возможность взыскания блага в счет уплаты долга
11. Право на остаточный характер, т.е. право на существование процедур и институтов, обеспечивающих восстановление нарушенных полномочий.

Права собственности понимаются как санкционировать обществом (законами государства, административными распоряжениями, традициями, обиходами и т.д) поведенческие отношения между людьми которые возникают в связи с существованием благ и касаются их использования. Эти отношения представляют собой нормы поведения по производству благ, которые любое лицо должно соблюдать в своих взаимодействиях с другими людьми или же нести издержки из-за их несоблюдения. Иначе говоря, права собственности есть ничто иное, как определенные **«правила игры»**, принятые в обществе. «Права собственности» - это права контролировать использование определенных ресурсов и распределять возникающие при этом затраты и выгоды. Именно права собственности - или то, что, по мнению людей, является соответствующими правилами игры - определяют, каким именно образом в обществе осуществляются процессы предложения и спроса

**Вторая** отличительная черта теории права собственности заключается в том, что феномен собственности выводится в ней из проблемы относительной

редкости или ограниченности ресурсов (без какой-либо предпосылки редкости бессмысленно говорить о собственности). Это ведет к тому, что центральным моментом собственности становится их исключаяющий характер. Иначе говоря, отношение собственности - это система исключений из доступа к материальным ресурсам. Отсутствие исключений доступа к ресурсам (т.е. их свободный доступ) означает, что они ничьи, что они принадлежат никому, что тоже самое - всем. Такая концепция преобладала в советский период. Такие ресурсы не составляют объекта собственности. По поводу их использования между людьми не возникают экономические, рыночные отношения.

С точки зрения авторов теории прав собственности, исключить других из свободного доступа к ресурсам означает *специфицировать* права собственности на них.

Смысл и цель спецификации состоит в том, чтобы создать условия для приобретения прав собственности теми, кто ценит их выше, кто способен извлечь из них большую пользу.

«Если права на совершение определенных действий могут быть куплены и проданы, - пишет РКоуз, - их в конце концов приобретают те, кто выше ценит даруемые им возможности производства или развлечения. В этом процессе права будут приобретены, подразделены и скомбинированы таким образом, чтобы допускаемая ими деятельность приносила доход, имеющий наивысшую рыночную ценность».

Таким образом, основная задача спецификаций, т.е. четкой определенности прав собственности, заключается в изменении поведения хозяйствующих субъектов таким образом, чтобы они принимали наиболее эффективные решения. Ведь только на собственника падают в конечном счете все положительные и отрицательные результаты осуществляемой им деятельности. Он поэтому оказывается заинтересованным в максимально рациональном и эффективном использовании ресурсов.

### §3. Многообразие форм собственности. Закон Республики Узбекистан о собственности

Рыночная экономика по своей сущности не возможна без плюрализма, многообразных форм и видов собственности. **Формы собственности** отличаются друг от друга по признаку принадлежности объекта конкретному субъекту собственности (человеку, семье, социальной группе, производственному коллективу, всему народу). **Виды собственности** - конкретные проявления той или иной формы собственности Узбекистан, переходя на рыночные отношения, полностью признает необходимость введение политики плюрализма в экономическую политику государства. Ведь без многообразия форм собственности и хозяйствования не возможна конкуренция, которая является одним из важнейших экономических рычагов регулирования экономической ситуации в республике. Так 31 октября 1990г., Олий Мажлисом Республики Узбекистан был принят, согласно требованиям времени и ситуации, "**Закон Республики Узбекистан о собственности**", в котором отражены все наиважнейшие правовые аспекты отношений собственности.

Собственность в Республике Узбекистан неприкосновенна. В Республике Узбекистан допускается существование любых форм собственности, способствующих эффективному функционированию экономики и росту национального благосостояния. Неприкосновенность и равные условия для развития всех форм собственности гарантируется Законом. Государство создает в настоящее время все необходимые условия для обеспечения сохранности и приумножения имущества. Отношения собственности регулируются Конституцией, Законом о Собственности и другими законодательными актами издаваемыми в их развитии.

Согласно выше указанному закону собственность в Республике Узбекистан выступает в следующих формах:

- индивидуальная (личная и частная) собственность граждан;
- коллективная (фирменная) собственность, включающая в себя семейную, махаллинскую, кооперативную собственность, собственность арендных, акционерных коллективных предприятий, общественных и религиозных организаций, являющихся юридическими лицами;
- государственная собственность;
- смешанные формы собственности;
- собственность совместных предприятий, иностранных граждан, организаций, государств, в том числе иностранных юридических лиц.

Законодательством определено, что все формы собственности в Республике Узбекистан равноправны.

"Основу экономики Узбекистана, направленной на развитие рыночных отношений, составляет собственность в ее различных формах. Государство гарантирует свободу экономической деятельности, предпринимательства и

труда с учетом приоритетности прав потребителя, равноправие и правовую защиту всех форм собственности" (Конституция республики Узбекистан, стр.53).

Теперь рассмотрим все формы собственности более подробно.

1. В пределах **индивидуальной формы собственности** физическое лицо, как субъект отношений обладает полным правом (в рамках законности) распоряжения принадлежащим ему объектом собственности. При этом в зависимости от природы объекта собственности и характера его использования собственником индивидуальная форма собственности подразделяется на два вида: **личную и частную.**

**Личная собственность** охватывает объекты индивидуальной собственности, используемые только самим собственником, или предоставляемые другим лицам в бесплатное пользование. Это касается имущества и предметов потребления, а к средствам производства определение личной собственности применимо, если они используются без наемного труда. В Узбекистане в личной собственности граждан могут находиться жилые дома, дачи, садовые дома, насаждения на земельном участке, домашние животные, предметы домашнего хозяйства а также иное имущество потребительского назначения. Также гражданину принадлежит исключительное право личной собственности на свои способности к труду -рабочую силу. Он осуществляет это право самостоятельно или на основе трудового договора

**К частной собственности** относятся объекты в виде имущества и предметов потребления, предоставляемые в пользование и потребление другим лицам за плату, а в виде средств производства - когда они используются с применением наемного труда. Иными словами частная собственность представляет собой право частного владения, пользование и распоряжения своим имуществом в целях извлечения дохода. Частная собственность в любой форме может быть основана на личном непосредственном участии собственника в процессе производства и (или) на применение труда по найму.

Частная собственность возникает в случае приобретения имущества государственных, кооперативных и иных предприятий, взятого в аренду имущества или на других основаниях, допускаемых законом.

Наличие частной собственности в предпринимательской практике оказывает благотворное влияние на эффективность рыночной экономики в целом. Значение частнособственнических интересов для бизнеса проявляется в том, что, во-первых, это психология экономической активности и предприимчивости, во-вторых, частнособственническая психология формирует человека как свободную и независимую личность, обладающую чувством **хозяина**. Либерализация экономики на новом этапе развитие реформ направлена на создание класса собственников. Без этого невозможно создание реальной рыночной экономики.

Частная собственность существует на протяжении тысячелетий и имеет свои положительные и отрицательные стороны. Положительным является то, что она стимулирует инициативу и предприимчивость, порождает стремление к наживе, погоню за деньгами, эгоизм. Эти негативные стороны частной

собственности могут быть сведены к минимуму в условиях социально-ориентированной рыночной экономики, переход к которой осуществляется в Узбекистане. При переходе к такой рыночной экономике существует комплекс правовых норм, которые не только защищают право частной собственности, но и предотвращают ее использование в ущерб другим.

Кооперативная (ширкатная) собственность - общее достояние, всех членов кооператива, объединивших свой труд и средства для осуществления совместной производственной или иной деятельности. Собственностью кооператива являются средства производства и другое имущество, необходимые для реализации его хозяйственных целей, а также производимая им продукция. Существует три основных типа кооперативов: производственные, потребительские и смешанные.

Кооперативная собственность также имеет свои положительные и отрицательные черты. Обуславливая заинтересованное, хозяйское, ответственное поведение работника и коллектива, она создает реальные стимулы для развития инициативы, предприимчивости, поиска эффективных решений. Вместе с тем она может способствовать групповому эгоизму и недооценке путей развития общества в целом.

Согласно "Закону о собственности", коллективная (ширкатная) собственность включает в себя семейную, махаллинскую собственность, а также собственность кооперативов, арендных, акционерных, коллективных предприятий, общественных и религиозных организаций, хозяйственных различных обществ и товариществ, ассоциаций и других объединений, являющихся юридическими лицами.

Образование и приумножение коллективной собственности обеспечивается передачей государственных предприятий в аренду, предоставлением коллективам трудящихся возможности использовать полученные доходы для выкупа государственного имущества, преобразованием государственных предприятий в акционерные общества, добровольным объединением имущества граждан и юридических лиц для создания кооперативов, акционерных обществ, других хозяйственных обществ и товариществ.

Виды коллективной собственности в принципе различаются количественным составом собственников и степенью непосредственного их участия в пользовании объектом собственности.

**Семейная и групповая собственность** - здесь состав собственников ограничен рамками семьи, группы, а степень непосредственного участия каждого собственника в пользовании объектом велика. Другими словами семейной собственностью является собственность членов семьи. Она может включать в себя средство производства и предметы потребления, произведенную продукцию, необходимые для жизнедеятельности семьи, совместного удовлетворения потребности членов семьи, ведения домашнего и подсобного хозяйства и иной разрешенной законом деятельности с целью получения дохода. Право на семейную собственность складывается из права общей собственности супругов и других членов семьи, а также

принадлежащего каждому из них права личной и частной собственности.

**Махаллинская собственность** - это имущество находящееся во владении, пользовании и распоряжении первичных звеньев общественного самоуправления - махалли, имущество, созданное на основе совместной трудовой деятельности жителей махалли или их совместных доходов, а также поступлений от хозяйственного использования данного имущества и добровольных взносов, материальной помощи, оказываемой предприятиями, организациями и учреждениями. Субъектом махаллинской собственности являются жители махалли, выборные органы которой владеют, пользуются и распоряжаются ею на правах полного хозяйственного ведения.

**Кооперативная собственность** - общая собственность граждан, добровольно объединившихся на основе членства для совместного ведения хозяйства и иной деятельности. Она образуется за счет денежных и других имущественных взносов кооператива, произведенной им продукции, доходов, полученных от реализации и другой деятельности.

**В собственности арендного предприятия** находятся произведенная продукция, полученные доходы и другое имущество, приобретенное за счет средств этого предприятия в управлении его делами определяются законодательством об аренде.

**Собственность коллективного предприятия** - возникает в случае перехода всего имущества государственного предприятия в собственность трудового коллектива, выкупа арендованного имущества или приобретения имущества иными предусмотренными законом способами. Имущество коллективного предприятия, включая произведенную продукцию и полученный доход, является общей собственностью коллектива

**Акционерная собственность** является выработанной и испытанной мировой практикой формой соединения средств разных собственников путем выпуска и продажи акций. Акционерные предприятия возникают на основе добровольного объединения. Акционерное общество является собственником имущества, созданного за счет продажи акций, а также полученного в результате его хозяйственной деятельности и приобретенного им по иным основаниям, допускаемым законом. Это наиболее совершенный вид, соответствующий крупному общественному производству. Гибкость и универсализм акционерной собственности в том, что это коллективная форма собственности одновременно выступает и как индивидуальная.

**В собственности религиозных и общественных организаций** могут находиться здания, сооружения, инвентарь, предметы культа и другое имущество необходимое для их деятельности.

**Государственная собственность.** Уже в рабовладельческом и феодальном обществах часть главных средств производства принадлежала государству. Для многих стран Азии в далекую историческую Эпоху было характерно господство государственной собственности на землю.

При капитализме государственная собственность образуется в результате строительства за счет средств государственного бюджета и национализации частных предприятий. Уже на ранних стадиях развития капитализма

государство организовывало мануфактуры, мастерские, монетные дворы и смешанные государственно- частные монополистические компании, почту, телеграф, коммуникальное хозяйство. С развитием капитализма государственная собственность приобретает новое качество и входит составной частью в систему государственного управления и помогает решать стратегические задачи развития общества

В исключительной собственности Республики Узбекистан находятся: земля и ее недра, внутренние воды, растительный и животный мир, воздушный бассейн, имущество органов власти и управления, культурные и исторические ценности, средства бюджета, республиканские и государственные банки, предприятия государственного сектора, государственные высшие учебные заведения и иное государственное имущество, обеспечивающее суверенитет и экономическую самостоятельность Республики.

Мировая практика показывает, что государственная собственность может быть эффективной (в странах запада доля государства в основных фондах составляет от 7 до 30 и более процентов), так как обладает такими преимуществами, как способность осуществлять регулирование на макроуровне, формировать стратегию развития экономики в целом, оптимизировать ее структуру. В то же время при монополизме госсобственности, отсутствии конкурентных форм и видов собственности экономика теряет свою эффективность и динамизм из-за снижения мотивации к труду, обезличенности собственника, утраты предприятиями рыночной ориентации.

В условиях административно-командной системы управления коллективы предприятий были устранены от управления государственно-социалистической собственностью. По существу ею распоряжались ведомства или органы территориального управления. Для трудящихся же эта собственность стала "ничейной".

Тоталитарное огосударствление явилось причиной произвола и беззакония, злоупотребления властью, отчуждения работающих от производимого им продукта и управления производством.

Смешанная форма собственности предполагает переход от одной формы к другой, сочетание особенностей первых двух форм. Так, если собственность на рабочую силу является индивидуальной, на средства производства - коллективной, на землю - государственной, а все эти факторы соединены на одной фирме, то собственность ее становится смешанной. Иначе, смешанные формы собственности образуются путем соединения материальных и денежных средств собственников. Владение смешанным имуществом может осуществляться как по принципу долевого участия, так и на основе равномерного распределения доходов между соединившимися средствами собственниками и по соглашению сторон.

Смешанная собственность имеет различные виды, определяемые статусом владельцев интегрирующих свои средства. Важной из них является объединения имущества Республики Узбекистана и других государств, различных юридических лиц на территории Республики Узбекистан и других

государств.

Развитие таких СП позволяет соединить научно-технические достижения разных стран, быстрее осваивать новые технологии и формы организации производства и выпуск качественных изделий, расширять подготовку высококвалифицированных кадров и их обучение методам рыночного ведения хозяйства, наращивать экспорт продукции на мировой рынок.

Включение экономики в мировое хозяйство - насущная задача, без решения которой в сжатые сроки страна обречена на прогрессирующее отставание. Создание совместных предприятий - один из реальных каналов такого включения.

Многообразие форм собственности неминуемо приводит к взаимному соперничеству, конкуренции, что с одной стороны, служит мощным стимулом к совершенствованию каждой из этих и экономики в целом. От развития форм собственности зависит выбор наиболее эффективных методов хозяйствования и управления общественным производством, нахождение рациональных экономических связей между обществом, предприятиями и их работниками, уровень жизни народа.

Современная мировая экономика индустриально развитых стран в значительной степени базируется на частных малых и средних предприятиях. Оперативно создаются новые рабочие места, мобильно переспределяется прибыль, быстро приспособляющееся производство к изменениям в технологии и потребностей покупателей с минимизированными затратами капитала.

Бурное развитие малого и среднего бизнеса сформировало в странах Запада атмосферу одобрения частной инициативы как высокой социальной ценности и образца для массового подражания преуспевающим бизнесменам.

#### **§4. Цель, основные формы и методы разгосударствления и приватизации. Государственной собственности в Узбекистане. Развитие частного сектора**

В бывшем СССР установилось господство государственной собственности. Так, к началу 90-х годов в структуре собственности на средства производства госсобственность составляла до 89%. В результате ее монополизации замедлялись темпы роста производительности труда, из года в год снижались фондоотдача, росла материалоемкость продукции, словом, эффективность командной экономики резко снижалась: застойные тенденции приобретали кризисный характер. Выход напрашивался сам собой - трансформация собственности, переход от монополизма к плюрализму форм собственности.

Для создания стимулов к производительному труду и эффективному инвестированию требовалось ликвидировать монополию государства на хозяйственную деятельность, создать условия для развития частного предпринимательства и сформировать конкурентную среду.

Достижения этих целей требовало решения следующих конкретных задач:

- децентрализации государственного регулирования экономики;
- приватизации большинства предприятий;
- создания нормативно-правовой базы развития частной собственности и предпринимательства;
- формирования институциональных и правовых условий развития конкуренции;
- создания системы государственной поддержки предпринимательства.

Важнейшая роль в решении указанных задач отводится реформе отношений собственности и формированию класса собственников, в том числе посредством приватизации государственного имущества.

У каждой страны постсоветского пространства были свои стартовые условия перехода к рынку и специфика отраслевой структуры экономики, разный менталитет народа, исторические традиции и другие факторы, влияющие на преобразование отношений собственности. В Узбекистане, с учетом особенностей собственных модели перехода к рыночным отношениям, разработаны и осуществляются свои принципы и подходы к приватизации государственного имущества.

**Во-первых, это отказ от бесплатной ваучерной (чековой) приватизации.** Изначально был взят курс на преобразование государственного имущества в другую форму собственности путем его продажи новому собственнику. Исключение было сделано только для объектов социальной инфраструктуры и охраны окружающей среды, находившихся на балансе предприятий, при выкупе имущества трудовым коллективом.

Сторонники ваучерной приватизации делали упор на таких ее

положительных сторонах, как всеобщий охват населения, равенство и справедливость. Но, как показала реализация моделей такой приватизации в других странах с переходной экономикой, они имеют и "оборотную сторону" в виде роста спекулятивной и криминальной активности, длительности периода появления реальных собственников, что грозит разрушением производственного потенциала. К тому же полученное бесплатно право на собственность людьми не ценится и не способно сделать их эффективными акционерами или предпринимателями. Поскольку целями приватизации в Узбекистане являются повышение эффективности производства, формирование класса реальных собственников и рост уровня жизни населения, то становится понятной причина отказа от ваучерной приватизации.

Во- вторых, - **сильные адресные социальные гарантии населению** в виде обеспечения равенства граждан на приобретение доли государственной собственности и социальной защиты членов трудового коллектива приватизируемого предприятия. Наиболее ярко адресная направленность проявилась при приватизации государственных квартир, а также в тех льготах, которые получили трудовые коллективы приватизируемых предприятий.

В - третьих, - **обеспечение программного подхода и поэтапного осуществления приватизации.** Это позволило обеспечить системность и плавность была принято "Государственная программа по углублению процессов разгосударствления и приватизации государственной собственности".

В настоящее время государственный сектор представлен 937 госпредприятиями, а так же долями и паями в 2434 акционерных обществах и 394 обществах с ограниченной ответственностью. Достаточно представлен он в таких отраслях экономики, как нефтяная, газовая и добывающая промышленность, в электроэнергетике, химической промышленности, в системе транспорта, связи и коммуникаций. Значительна доля государства в уставных капиталах многих предприятий, компаний, корпораций и ассоциаций.

Теперь давайте оценим, насколько это оправдано. Чрезмерное присутствие государственной доли в структуре и активах предприятий многих отраслей приводит к излишней зарегулированности управления, абсолютно ненужного, а зачастую вредного вмешательства управленческих структур в хозяйственную деятельность предприятий.

Зачастую аккумулируя в своих руках государственные доли и пакеты акций, руководители компаний, корпораций, ассоциаций и им подобных хозяйствующих объединений, используя старые административно-командные методы управления, искусственно тормозят процессы приватизации, ограничивают экономическую свободу предприятий, не дают развиваться инициативе и предприимчивости, углублению процессов либерализации экономики.

С этим необходимо детально разобраться. Следует определить четкие критерии, по которым целесообразно сохранить присутствие государства в активах предприятий и хозяйственных объединений. В акционерных обществах, которые не являются стратегическими, нет смысла сохранять

государственную долю. Ее нужно самым решительным образом реализовывать на фондовом рынке, в том числе потенциальным иностранным инвесторам.

Анализ показывает, что сегодня государственные предприятия не выдерживают конкуренции с негосударственными. Наибольшее количество убыточных и низко рентабельных предприятий как раз и являются государственными предприятиями или акционерными обществами с высокой государственной долей.

Из общего числа убыточных предприятий на предприятия с государственной долей приходится свыше 57 процентов, и на их долю приходится почти 95 процентов всей суммы убытков.

В составе «Узбекчармпойавзали» почти 59 процентов всех предприятий с государственной долей являются убыточными, экономически несостоятельными и неплатежеспособными. Каждое третье такое предприятие находится в составе «Узпаррандасаноат», «Узпищепроме», «Узбекенгилсаноате», «Узстройматериалах», «Узмясомолпроме».

Возникает вопрос: за счет чего они содержатся, кто покрывает эти убытки? Почему государство и здесь должно брать на себя заботу по поддержке этих предприятий.

Ведь причины такого положения очевидны. Это, прежде всего, неспособность адаптироваться к требованиям и условиям рыночной экономики, низкий уровень организации производства Устаревшие технологии, нежелание расстаться с унаследованными в больших объемах производственными территориями и мощностями. Главная причина на этих предприятиях нет хозяина, не работают реальные экономические стимулы и рычаги.

Процесс банкротства таких предприятий идет крайне медленно.

Убыточное предприятие надо смело объявлять банкротами, ликвидировать их, а имущество реализовывать в частную собственность.

На втором этапе основной формой приватизации средних и крупных предприятий стало их акционирование. По состоянию на первое января 2001 года на территории Республики Узбекистан зарегистрировано более 7,1 тысячи акционерных обществ. Акционерным обществам принадлежит решающая роль в производстве промышленной продукции, выполнении подрядных строительно-монтажных работ, оптовой торговле и ряде других сфер экономики.

Одной из важнейших составляющих процесса второго этапа стало формирование и дальнейшее развитие рынка ценных бумаг. Для этого была создана правовая база, основу которой составили законы "Об акционерных обществах и защите прав акционеров", "О ценных бумагах и фондовой бирже". "О механизме функционирования рынка ценных бумаг", изданные ряд указов Президента Республики Узбекистан, другие нормативные правовые акты, направленные на создание механизма функционирования рынка ценных бумаг, условий их обращения и, самое главное, - на обеспечение прав владельцев акций.

В сентябре 1996 года была принята программа создания приватизационных инвестиционных фондов (ПИФ), подготовленная с учетом рекомендаций международных финансовых институтов и не имеющая аналогов в СНГ в

части, касающейся гарантийных обязательств. Основная цель программы - содействовать вовлечению в приватизационные процессы широких слоев населения с помощью гарантий защиты средств населения, вкладываемых в ценные бумаги, и снижения риска при деятельности акционеров на фондовом рынке.

В счет специального государственного кредита Госкомимущество выделяет ПИФам акции приватизированных предприятий. С сентября 1998 года на каждую приобретенную ПИФом акцию приватизированного предприятия в качестве кредита предоставляются сроком на пять лет. В первые два года по нему не начисляются проценты и не производятся выплаты (льготный период). Эта система, с одной стороны, стимулирует приобретения ПИФами акций приватизированных предприятий, а с другой - ориентирует их на широкие привлечение средств населения.

Приватизационным инвестиционным фондам предлагались акции 600 специально отобранных крупных и средних предприятий. Всего за время существования программы лицензию получили 85 ПИФов, акционерами которых стали около 80 тысяч человек.

Массовая приватизация средних и крупных предприятий поставила вопрос о постприватизационной поддержке новых хозяйствующих субъектов. Программа приватизации в Узбекистане изначально не была направлена на пополнение государственного бюджета за счет продажи государственного имущества. Поэтому вплоть до 1998 года все поступления от приватизации направлялись на постприватизационную поддержку предприятий на развитие через внебюджетные фонды. Инструментом постприватизационной поддержки стали и дивиденды по государственной доле акций в акционерных обществах. Эти средства до 1998 года в полном объеме направлялись на реконструкцию, техническое переоснащение и производственное развитие приватизированных предприятий. С 1 января 1998 года 50% доходов, полученных в виде дивидендов по пакетам акций, принадлежащих государству, направляются в государственный бюджет, а оставшиеся 50% передаются акционерным обществам на реконструкцию и техническое перевооружение.

**Третий этап** (с 1999 г. по настоящее время) - характеризуется переходом от массовой к индивидуальной приватизации крупных предприятий базовых отраслей экономики страны (топливноэнергетического комплекса, металлургической промышленности и др. отраслей), также усилением акцента на широкие привлечение иностранных инвесторов к приватизации государственных объектов.

В 2001 году началось реформирование естественных монополий в сферах железнодорожного транспорта и энергетики. Предполагается последовательное осуществление мер по демополизации и формированию конкурентной Среды на рынке услуг железнодорожного транспорта, поэтапное акционирование предприятий по перевозкам пассажиров, ремонту подвижного состава, рефрижераторного и контейнерного хозяйства, внедрение рыночных принципов и механизмов в систему управления и хозяйственных связей между участниками перевозок. Особое значение имеет приватизация подразделений,

осуществляющих вагоноремонтные работы, что ведет к повышению качества подвижного состава

Приоритет в сфере реформирования отдается созданию благоприятных условий для широкого привлечения иностранных инвестиций в реконструкцию, обновление, модернизацию железнодорожного транспорта и обеспечение эффективного и устойчивого функционирования экономики страны.

В целях совершенствования системы управления, повышения эффективности предприятий энергетической отрасли и обеспечения на этой основе устойчивой работы энергосистемы страны, удовлетворение потребностей экономики и населения в электроэнергии разработаны и претворяются в жизнь несколько стратегических направлений. Среди них - демонаполизация рынка электроэнергетики, снижение уровня государственного регулирования, создание конкурентной среды в сфере сбыта электроэнергии, обеспечение равных возможностей и условий доступа хозяйствующих субъектов к линиям электропередачи. Предусмотрено также поэтапное акционирование крупных предприятий энергетической отрасли, теплоэлектростанции, теплоэлектроцентрали и предприятий электрических сетей. Большое значение, как и железнодорожной отрасли, имеет выведение объектов социальной инфраструктуры из-под юрисдикции энергетической отрасли, что позитивно повлияет на себестоимость электроэнергии.

**Таблица 1. Динамика развития негосударственного сектора в экономике Узбекистана (%)**

Доля негосударственного сектора в:	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
-производстве промышленной продукции	10,0	11,9	15,9	49,0	51,0	47,9	52,0	61,4	63,6	65,4
-валовой продукции сельского хозяйства	66,0	63,6	88,0	94,4	97,6	97,8	98,6	98,7	98,9	99,0
-инвестициях в основной капитал	24,4	31,1	24,9	31,6	44,9	30,0	32,4	40,7	36,7	34,6
-строительно-подрядных работах	7,6	10,5	8,9	24,0	62,1	64,2	71,8	76,5	77,7	81,2
-розничном товарообороте	52,5	53,5	72,0	90,6	91,7	94,5	95,3	95,5	96,0	96,8
-общем объеме платных услуг	14,0	13,9	10,5	8,5	30,4	34,6	43,0	53,7	54,0	57,1

Развитие частного сектора, как показывает сама жизнь, является важнейшей решающей неотъемлемой составляющей перехода от тоталитарной системы, построенной главным образом на государственной собственности, к демократическому обществу, базирующемуся на принципах и ценностях частной собственности.

Именно изменений формы собственности создает необходимую почву, основу для необратимых процессов и преобразований в экономике и обществе, когда начинают действовать абсолютно другие рыночные принципы, организации производства и производственных отношений, абсолютно новая мотивация труда».

В 2001 году осуществляли свои деятельность, как частные 63 тысяч предприятий. Это без учета дехканских фермерских хозяйств, частных предприятий. В сфере обслуживания, каждое 6 ое промышленности.

Продолжалась последовательная реализация мер по дальнейшему разгосударствлению и акционированию предприятий, увеличению доли частного сектора. В 2002 году изменили свою форму собственности около 2 тысяч государственных предприятий и объектов, что в полтора раза выше, чем предусматривалось программой приватизации.

Значительная часть государственных предприятий и объектов, порядка 1260, целиком реализована в частную собственность. Физическими лицами было приобретено акций приватизированных предприятий в 2,6 раза больше, чем в 2001 году.

Сегодня на долю негосударственного сектора приходится 73,3% производимого валового внутреннего продукта, 71,4% объема промышленного производства, практически вся продукция сельского хозяйства, розничного товарооборота и платных услуг населению. Следует отметить, что в частном секторе в настоящее время создается примерно 35 процентов валового внутреннего продукта.

В 2003 году обеспечены конкретные шаги по переходу от формальной к реальной приватизации. В 2003 году реализовано 2015 объектов и пакетов акций чито 1,6 раза больше, чем в 2002 году на базе бывшей государственной собственности создано свыше 980 частных предприятий и порядка 4000 предприятий других негосударственной форм собственности.

Большим сожалением на практике еще не изжиты факты формального, безответственного подхода к вопросам передачи собственности в руки настоящих владельцев в организации этого дела еще довлеют старые стереотипы.

Президент Республики И.А.Каримов ни раз подчеркивал что, только тогда можно заявить, что процесс приватизации приобретет реальные черты, когда заработает вторичный рынок ценных бумаг, когда по-настоящему начнет работать фондовая биржа, когда регулярно будут публиковаться котировки акций, когда у населения появится вкус и стремление стать владельцем этих акций а сами акции будут не просто безликими бумагами а действительно станут ценными и будут цениться их владельцами как один из своих важнейших источников дохода».

# ТЕМА 6. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ

## §1. Теории экономических систем

В экономической литературе взгляды на экономические общественные системы различные. Наиболее распространён формационный подход, лежащий в основе анализа явлений и процессов общественной жизни. К. Маркс создал учение об общественных формациях. Формационный подход позволил ему выявить закономерные ступени в историческом развитии общества и выделить пять способов материального производства (первобытнообщинный, рабовладельческий, феодальный, капиталистический и коммунистический). Сегодня классическое выделение пяти способов производства вызывает сомнение по ряду причин, в том числе и потому, что оно применимо лишь к Западной Европе и не имеет всеобщего значения. Сюда не вписываются азиатский способ производства, цивилизация Китая и Индии, с большой натяжкой можно вписать и Россию.

Известный Американский учёный У Ростоу, так же как и К. Маркс, подразделяет историю на пять стадий: традиционное общество (примитивная техника, сельское хозяйство, власть крупных земледельцев), переходящее общество (централизованное государство предпринимательство), стадия «сдвига» (промышленная революция и её последствия), стадия «зрелости» (Н.Т.Р, урбанизация), «стадия массового потребления» (определяющая роль сферы услуг и производства потребительских товаров). В такой концепции основа развития -производительные силы и последовательность стадий напоминают учение К. Маркса, несмотря на некоторые новшества.

Современная зарубежная экономическая мысль на основе использования критерия «степень индустриального развития общества» выделяет: доиндустриальное, индустриальное, постиндустриальное (информационное) общества Дж. Гэлбрейт, Р. Арон и др.

Экономические системы (economic systems) это совокупность взаимосвязанных экономических элементов, образующих определённую целостность, экономическую структуру общества, единство отношений, складывающихся по поводу производства, распределения, обмена и потребления экономических благ.

Историческая классификация экономических систем должна включать, помимо современных, систему прошлого и будущего. В этой связи заслуживает внимания классификация, предложенная представителями теории постиндустриального общества, которые выделяют доиндустриальные, индустриальные и постиндустриальные экономические системы.

Границами, отделяющими экономические системы друг от друга, являются промышленная и научно - техническая революции. Внутри каждой из этих систем возможна более дробная типология, что позволяет наметить пути для синтеза формационного и цивилизационного подходов.

Доиндустриально общество в доиндустриальную эпоху господствовало натуральное сельскохозяйственное производство. Индивид не мог просуществовать, не будучи так или иначе связан с землёй, с земледельческим процессом. Земля представляла собой как бы неорганическое тело трудящегося индивида, существовало природное единство труда с его естественными предпосылками.

Человек был включён в биологические циклы природы, был вынужден подстраиваться под них, соизмерять свои действия с биологическим ритмом сельскохозяйственного производства.

Направление деятельности, характер её организации, масштабы производства были predeterminedены для человека заранее той локальной группой, тем микрокосмосом к которому данный человек принадлежал. Поэтому производство в доиндустриальную эпоху всегда носило ограниченный, более или менее замкнутый, локальный характер.

Место непосредственного производителя и его функция в процессе производства, цель и средства его деятельности, качество количество выпускаемой продукции определялись не только уровнем развития производительных сил, но и конкретными лицами: либо ассоциацией трудящихся, к которой данный индивид принадлежал (первобытной или крестьянской общинам, ремесленным цехом и т.п.); либо представителями господствующего класса, в личной зависимости от которых непосредственный производитель находился (будь то сборщик ренты-налога азиатского государства, рабовладельцев или феодал).

Отсутствие общественного разделения, труда, замкнутость, изолированность от внешнего мира, самообеспеченность ресурсами, а также удовлетворение всех (или почти всех) потребностей за счёт собственных ресурсов составляют главные черты натуральной формы хозяйства.

Для такого хозяйства преимущественное значение имело качество продуктов, а не их цена, его целью было личное потребление, которое мало изменялось от одной эпохи к другой.

Неизменной структуре потребностей способствовала и традиционность производственных пропорции. Технические изобретения и передовые производственные навыки распространялись крайне медленно, так как в условиях господства натурального хозяйства уровень производительности труда одного хозяйства почти не оказывал влияние на другое. Непосредственные производители опирались на силу традиции. Не случайно в современных экономических курсах такую экономическую систему называют традиционной.

Личная зависимость охватывала не только отношения непосредственного производства. Она распространялась и на отношения распределения, обмена и потребления. Принадлежность к тому или иному коллективу (общине, касте, сословию, классу) predeterminedяла место человека не только в производстве, но и в обществе, а следовательно, отражалась в его образе жизни, «стандартах» его бытия: масштабах личного богатства, размерах доходов, источниках их пополнения и т.д. и т. п.

Распределение, обмен и потребление материальных благ приобретали форму личных отношений, закреплялись традицией, нормами права, морали, а иногда и политическими учреждениями, отражались в социальной психологии, освящались религией.

Индустриальное общество создание искусственных, созданных человеком орудий труда, безусловно, способствует преодолению зависимости человека от природы, созданию предпосылок для перехода от естественных производительных сил к общественным. Развитие системы орудий труда, техника позволяет человеку увеличить меру власти над внешней природой. Техника выпускает как «вторая природа», как природа преобразованная человеком.

Промышленная революция означает качественный скачок в развитии производительных сил, замену естественных производительных сил общественными в качестве ведущего и определяющего типа. В процессе перерастания мануфактурного производства в фабричное происходят глубокие изменения в содержании и характере труда.

Виртуозное мастерство ремесленников заменяется однообразным механическим трудом. Индустриальный труд вытесняет аграрный, город теснит деревню. Стремительными темпами растёт урбанизация населения. Товарно - денежные отношения приобретают всеобщий характер. Промышленная революция раскрепощает индивида: на смену личной зависимости приходит личная независимость. Она проявляется в том что присвоение средств производства и жизненных средств не опосредовано экономике принадлежностью человека к какому ни будь коллективу. Каждый товаро производитель хозяйствует на свой риск и страх и сам определяет, что, как и сколько производить, кому когда и при каких условиях реализовать свою продукцию. Однако эта формальная личная независимость имеет в качестве своей основы всестороннюю вещную зависимость от других товаропроизводителей (и прежде всего - зависимость по линии производства и потребления жизненных благ).

Овеществление отношений между товаропроизводителями выступает как зародыш отчуждения труда. Отчуждение труда характеризует различные аспекты сложившегося при рыночной экономике господства прошлого труда над живым, продукта труда над деятельностью, вещи над человеком. Экономические кризисы перепроизводства, обострение классовой борьбы между рабочим классом и буржуазией всё настойчивее ставят вопрос об исторических судьбах фабричной - заводской системы. Мелкобуржуазный, консервативный и критически - утопический социализм предлагают свои рецепты решения обнаруживающегося социального конфликта. Стремясь преодолеть разрыв между идеальными представлениями о справедливости и прозаической реальности, они пытаются разрешить коллизии рыночной экономики путём создания умозрительных конструкций. Закономерно, что для большинства из них типичны элементы романтизма и утопизма.

В ходе развития техники происходят изменения её элементов, структуры и функции. Углубляется разделение труда, развиваются его специализация

(предметная и функциональная) кооперация и комбинирование. Тем самым создаются предпосылки для ослабления зависимости не только от внешней природы, но и от ограниченных биологических возможностей самого человека (его физической силы, скорости движений зрения, слуха и т.д.) Всё это предъявляет новые требования к формам организации бизнеса, рациональному использованию всех ресурсов, развитию научной организации труда, производства и управления.

Фредерик У. Тейлор (1856-1915) разрабатывает основы научной организации труда, Генри Форд (1863-1947) внедряет поточно – массовое производство, Эльтон Мейо (1880-1949) создаёт научные предпосылки для развития системы человеческих отношений.

Постиндустриальное общество в ходе научно технической революции наука превращается в непосредственную производительную силу, всеобщие производительные силы. Если после неолитической революции сложилась пост присваивающая производящая экономика, основой которой было сельское хозяйство, а результатом промышленной революции стало возникновение постаграрной экономики, основу которой составляла первоначально -лёгкая, а позднее - тяжёлая промышленность, то в ходе НТР возникает постиндустриальная экономика. Центр тяжести переносится в непродовольственную сферу. В середине 80<sup>х</sup> годов уже свыше 70% населения США было занято в сфере услуг. Если в аграрной экономике ведущим элементом была земля, а в индустриальной - капитал, то в современной лимитирующим фактором становятся информация, накопленные знания.

Новые технологии стали результатом труда уже не «талантиливых жестянщиков», а «высокообразованных интеллектуалов». Итог их деятельности - революция в сфере телекоммуникаций. Если в 19 - первой половине 20 в.в. главной формой коммуникаций были газеты, журналы, книги, к которым затем добавились телефон, телеграф, радио и телевидение, то в настоящее время они всё более вытесняются средствами компьютерной связи. Знания и информация становятся стратегическими ресурсами. Это приводит прежде всего к существенным изменениям в территориальном размещении производительных сил.

В доиндустриальную эпоху города возникали на пересечениях торговых путей, в индустриальную - вблизи источников сырья энергии; технополесы постиндустриальной эпохи вырастают вокруг научных центров и крупных исследовательских лабораторий (Кремниевая Долина в США).

В развитых странах происходит сужение собственного материального производства при одновременном стремительном росте «индустрии знаний». Таким образом, предпосылки будущего общества создаются не только и даже не столько в материальном, сколько, по словам К. Маркса: «по ту сторону материального производства».

Научно техническая революция создаёт предпосылки для развития отношений свободной индивидуальности. Они знаменуют этап, отрицающий, и отношения личной зависимости, и отношения вещной зависимости, выступающий как отрицание отрицанию. Отношения личной зависимости

существовали в условиях господства естественных производительных сил. Они характеризовали такой этап развития человечества, когда индивид мог развиваться лишь в рамках ограниченного, локального коллектива, от которого он зависел. Отношения личной независимости, основанной на вещной зависимости, знаменовали такой уровень развития, когда под влиянием общественного разделения труда происходит обособление производителей и они уже не нуждаются в той или иной форме естественно сложившейся или исторически развившейся коллективности, перерастают ее рамки. Однако вместе со становлением всемирных отношений и универсальных потребностей развивается всесторонний процесс овеществления производственных отношений; происходит отчуждение сущностных сил от работника, превращение их в чуждую, господствующую над ним силу. Отношения свободной индивидуальности знаменуют этап гармоничного единения человека и природы, самоконтроль человечества и его общественных сил, интеллектуальный прогресс мировой цивилизации.

Личность выступает как самоцель общечеловеческого развития. Одновременно личность является главным орудием прогресса.

Выбор цели, пути её достижения, а также организация непосредственного трудового процесса в постиндустриальном обществе становятся нетехнологической, а гуманитарной задачей.

Это обуславливает высокую степень самостоятельности каждого человека, придаёт труду подлинно свободное творческое содержание. Сейчас очевидно главное: как рыночное хозяйство выработало соответствующий ему тип человека - «homo ecomomies», так и постиндустриальному обществу будет соответствовать своя форма социальности - свободная индивидуальность.

Таким образом, само развитие экономики создаёт онтологические предпосылки для формирования постиндустриальной парадигмы как составного элемента мировой цивилизации. В то же время очевидно, что далеко не для всех стран и народов (и для нашей страны в том числе) индустриальная парадигма полностью исчерпала себя. Там, где сохраняется сфера ручного и малоквалифицированного труда, неразвитая рабочая сила и отсталая технология, индустриальные ценности по - прежнему остаются привлекательными.

## §2. Экономические системы

Совокупность всех экономических процессов, совершающихся в обществе на основе действующих в нем имущественных отношений и организационных форм, представляет собой *экономическую систему*.

*Элементы экономической системы.* Основными элементами экономической системы являются! социально-экономические отношения, базирующиеся на сложившихся в каждой экономической системе формах собственности на экономические ресурсы и результаты хозяйственной деятельности; организационные формы хозяйственной деятельности; хозяйственный механизм, т.е. способ регулирования экономической деятельности на макроэкономическом уровне; конкретные экономические связи между хозяйственными субъектами.

В последние полтора-два столетия в мире действовали различные типы экономических систем: две рыночные системы, в которых доминирует рыночное хозяйство, — рыночная экономика свободной конкуренции (чистый капитализм) и современная рыночная экономика (современный капитализм) и две нерыночные системы — традиционная и административно-командная. В рамках той или иной экономической системы существуют многообразные модели экономического развития отдельных стран и регионов.

На основе этих признаков различают: командную или тоталитарную экономику, где большинство предприятий находится в государственной собственности и осуществляет свою деятельность на основе государственных директив; все решения о производстве, распределений, обмене и потреблении материальных благ и услуг в обществе принимаются государством. Сюда относятся бывший СССР, Албания и др.

Рыночную экономику, или капитализм эпохи свободной конкуренции, которая характеризуется частной собственностью на ресурсы, использованием системы рынков и цен для координации экономической деятельности и управления ею.

В экономике свободного рынка государство не играет роли в распределении ресурсов.

Рыночная экономика - это экономика свободного предпринимательства, в ней каждому предоставляется права и возможность открыть своё собственное дело, искать и находить личную выгоду.

Краеугольным камнем созданию рынка служит решение вопроса собственности. Он имеет наибольшую значительность и остроту именно в пост социалистических странах, вставших на путь рыночных преобразований.

Командная экономика. Другие учёные уверены что капиталистическая система несправедлива, порождает неравенство и эксплуатацию. Они считают что не рынок, а централизованные государственные организации должны распределять произведённые блага, предварительно планируя, их выпуск. Все решения по основным экономическим проблемам принимает государство. Все ресурсы составляют собственность государства. Централизованное

экономическое планирование охватывает все уровни.

Денежные отношения, купля - продажа, рынок отодвигаются в этом случае на задний план. Построенную таким образом экономическую систему принято именовать централизованной, плановой, командной экономикой.

Такую экономическую систему пытались построить в бывшем СССР, странах социализма.

Чем отличаются централизованная и рыночная экономики.

Кроме того, что экономика рыночного типа отличается от централизованной экономики основным принципом построения и действия экономической системы, существует несколько конкретных признаков, свойств, позволяющих провести водораздел между этими двумя видами экономик.

В централизованной экономике господствует государственная форма собственности на средства производства. Так в бывшем СССР практически все средства производства находились в государственной или близкой к ней колхозной собственности. Частная собственность на средства производства была практически запрещена.

В рыночной экономике соблюдается принцип разнообразия и равноправия форм собственности. Допускается наряду с государственной коллективная и частная собственность на землю, имущество, основные производственные средства. Более того, определяющая часть средств производства принадлежит акционерам и частным собственникам.

Понятно, что в условиях свободы частной собственности на все виды благ возникает значительное имущественное неравенство, характерное для экономики рыночного типа. Такой экономике присуща поляризация богатства. Однако благодаря частной собственности исчезает безразличие, бесхозяйственное отношение к имуществу, ценностям, свойственное централизованной экономике, где всё принадлежит всем и в результате мало кто заботится о сохранности добра и лучшем его использовании.

В центральной экономике экономическая жизнь направляется в основном обязательным, директивным государственным планом. Действует жёсткая централизация управления, при которой хозяйствующие субъекты вынуждены руководствоваться в своей деятельности прежде всего указаниями вышестоящих органов - управление экономикой осуществляется «по вертикали» сверху вниз. В рыночной экономике планируют сами фирмы, предприниматели, государственные органы используют лишь «соответствующее» планирование. Основой отношений между фирмами служат договоры, контракты, соглашения, запросы потребителей. Так что управление осуществляется по «горизонтали» - потребители обладают возможностью влиять на производителей. Централизованное планирование и управление экономикой привлекательны с позиции возможности проведения твёрдой, единой государственной политики. Но оно убивает инициативу, поражает стремление предприятий получить «лёгкие» планы, приводит к диктату производителя над потребителем, поражает острые товарные дефициты. В результате неплановая, рыночная экономика оказывается эффективной плановой, нерыночной.

В централизованной экономике действует в основном назначаемые органами власти государственные цены в рыночной - под воздействием спроса и предложения складываются свободные рыночные цены.

Многие потребители благоприятно воспринимают государственные цены как низкие, твёрдые, устойчивые. Но при этом не принимается во внимание, что таким ценам всегда сопутствует дефицит товаров, очереди, продажа по талонам и карточкам «чёрный рынок».

Рыночные цены позволяют уравновесить спрос и предложение, что способствует насыщению рынка товарами, их свободной купле и продаже. Централизованная экономика тяготеет к государственной организации производства и поэтому в ней до предела ограничено предпринимательство. Рыночная экономика - это экономика свободного предпринимательства, в ней каждому предоставляются права и возможности открыть своё собственное дело, искать или находить личную выгоду.

Так что если в централизованной экономике практически всем гарантирована хоть бедная, но тихая, спокойная жизнь, то в рыночной экономике инициативным людям открыта дорога к деньгам, богатству, успеху. Рыночная экономика, раскрепощающая четвёртый фактор производства - предпринимательство, способствует значительному повышению экономической активности населения, а это в конечном счёте приводит к экономическому росту.

Централизованной экономики присуще уравнительное распределение доходов. Девиз рыночной экономики - «чем больше и лучше работаешь, тем выше доходы».

Рыночная экономика характеризуется жёсткой конкуренцией, которая подталкивает фирмы к борьбе за потребителя, за сбыт своей продукции.

Надо подчеркнуть тот момент, что в мире не существуют и вряд ли могут существовать рыночная или централизованная экономика в чистом виде. В действительности любая экономика смешанная.

Смешанная экономика.

Смешанную экономику, где и государство, и частный сектор (предприятия и домашние хозяйства) играют важную роль в производстве, распределении, обмене и потреблении всех ресурсов и материальных благ в стране, где государство вмешивается в рыночную экономику, но не настолько, чтобы свести на нет регулируемую роль рынка. Сюда относятся развитые страны, в том числе США, Англия, Франция, Германия и др.

Смешанная экономика. Современная рыночная система представляет собой смешание форм предпринимательской деятельности и роли государства. Проиллюстрируем это на примере некоторых развитых стран.

Шведская система - энергичное участие государства в обеспечении экономической стабильности и в распределении доходов. Сердцевиной шведской системы является - социальная политика, высокий уровень налогообложения, который составляет более 50% ВВП. В результате в стране до минимума сведена безработица, высок уровень социального обеспечения населения граждан. Главное достоинство шведской модели состоит в том, что

она сочетает относительно высокие темпы экономического роста с высоким уровнем политической занятости и благосостояния населения.

Японская модель отличается развитым планированием и координацией деятельности правительства и частного сектора. Планы представляют собой государственные программы, ориентирующие и мобилизующие отдельные звенья экономики на выполнение задач. Для японской экономики характерно сохранение национальных традиций при заимствовании у других стран мира всего того, что развитию страны. Это позволяет создавать такие системы управления и организации производства, которые в условиях Японии дают большой эффект. Заимствование японского опыта другими странами не всегда даёт ожидаемый результат (например, качества) поскольку в этих странах нет японских традиций.

В американской экономике государство играет важную роль в разработке и соблюдении правил экономической игры, обеспечении НИОКР, свободы предпринимательству, развитию образования, культуры.

Смешанная экономика диктует наиболее эффективное использование ресурсов, способствует разработке и использованию совершенных технологий. Важным неэкономическим аргументом в пользу смешанной экономики выступает её ставка на личную свободу. Предприниматели и рабочие перебегают из отрасли в отрасль по собственному решению, а не по правительственным директивам.

Общества с различным историческим и культурным наследием, разными обычаями и традициями используют неодинаковые подходы и методы эффективного использования собственных ресурсов.

### §3. Теории хозяйственных систем

Хозяйственная система (Хозяйственный порядок)- это особым образом упорядоченная система связи между производителями и потребителями материальных и нематериальных благ и услуг.

Для того чтобы, осуществить выбор в мире ограниченных ресурсов, хозяйственный субъект должен располагать необходимой информацией о том, что, как и для кого производить. Выделенные слова формируют три основных задачи, которые должны решаться в любом обществе.

Что производить - это принятие решений о том, какие именно блага, какого качества, в каком количестве должны быть произведены.

Как производить - это принятие решения о том, с помощью каких ограниченных ресурсов и их комбинаций с помощью каких технологий будут произведены блага.

Для кого производить- это проблема, решающая, кому достанутся произведённые блага и в каком количестве будет располагать ими потребитель.

В сущности, различные хозяйственные порядки в истории человеческой цивилизации, будь то первобытная община, рабовладельческая латифундия, феодальное поместье, капиталистическое или социалистическая предприятие- это различным образом устроенные элементы информационной системы, которая и предопределяет решение трёх основных задач хозяйственной жизни.

Экономическая теория рассматривает два различных способа координации: спонтанный или стихийный порядок и иерархия. В спонтанных порядках информация, необходимая производителям и потребителям, передаётся путём ценовых сигналов. Повышение или понижение цены ресурсов и произведенных с их помощью благ подсказывает хозяйственным агентам в каком именно направлении нужно действовать, т.е. что, как и для кого производить. В любой системе производитель должен осуществлять расчёт своих издержек (затрат) и получаемых выгод.

Это относится и к потребителю. Но как это возможно осуществить, если человек, ведущий домашнее хозяйство или руководитель предприятия не в состоянии окинуть взглядом весь экономический космос (выражение В. Ойкена, известного немецкого экономиста неолиберального направления).

Как возможно рассчитать соотношение выгод и издержек не в малых группах, а при расширенном порядке человеческого сотрудничества, как именует Ф. Хайек современную хозяйственную систему, называемую капитализмом?

Ведь информация об имеющихся ресурсах, о вкусах и предпочтениях потребителей рассеяна, рассредоточена, она не находится в некоем центре. В таких условиях только механизм комбинация цен, или альтернативных издержек, может скоординировать экономический выбор людей.

Такая хозяйственная система названа Ф.Хайеком спонтанным (самопроизвольным) порядком, что подчёркивает эволюционный, не зависимый от чьих-либо намерений или планов характер её возникновения. Спонтанный

порядок возник естественным путём, в ходе развития человеческой цивилизации. Рынок - это и есть спонтанный порядок.

Но есть и другой способ получения информации о том, что, как и для кого производить. Это - система приказов и поручений, идущая сверху вниз, от некоего центра к непосредственному исполнителю (производителю). Такая система называется иерархией. Примером иерархического порядка может быть первобытная община, где вождь племени решал, кому, как и чем заниматься в процессе хозяйственной деятельности. Иерархия - это командно - административная система, или социализм, где государство в лице Госплана или высших партийных инстанций отдавало приказы, что именно производить, распределяло ресурсы, прикрепляло поставщиков к потребителям. В форме иерархии осуществляет свою деятельность и фирма, где руководитель предприятия отдает приказы своим подчинённым. Иерархия основана не на ценовых сигналах, а на власти, персонифицированной в лице руководителя фирмы или управляющего государственного органа.

В реальном мире наблюдается сосуществование стихийных порядков и иерархий. Но от чего зависит сам факт той или иной организации общества?

Для этого важно ввести новую категорию, которая используется экономической теорией, а именно *транзакционной издержки*. Эти издержки связаны не с производством как таковым, а с сопутствующими ему затратами; поиск информации о ценах, о контрагентах хозяйственных сделок, издержки заключения хозяйственного договора, контроль за его исполнением и т.д.

Из этого краткого определения ясно, что та или иная система будет функционировать как иерархия или как спонтанный порядок во многом в зависимости от величины транзакционных издержек.

Представим себе, что в расширенном порядке «человеческого сотрудничества» необходимо собрать информацию о потенциальных контрагентных обменных сделках, проконтролировать исполнение договора и т.д. Наиболее дешёвым способом окажется здесь спонтанный порядок, ибо «собрать в единый кулак» всю рассеянную информацию окажется непосильным никакому Центру задач. А вот в рамках фирмы способом, экономящим транзакционные издержки, оказывается иерархия.

Здесь работники взаимодействуют друг с другом не при помощи ценовых сигналов; о том, чем ему заниматься и что производить, работник (например, рабочий при сборке автомобилей или клерк в банке) узнает от своего непосредственного начальства.

Таким образом, мы подошли к интересному выводу; оценивать эффективность спонтанных порядков или иерархий необходимо не с точки зрения нормативных оценок (плохо или хорошо), а с точки зрения экономии транзакционных издержек. Конечно, это не единственный критерий, но он очень важен. Этот подход помогает понять, почему оказалась неэффективной социалистическая система хозяйства: попытка построить всё общественное производство по типу фирмы, или «единой фабрики», как писал В.И. Ленин, оказалась несостоятельной из-за огромных транзакционных издержек, с которыми связано регулирование из Центра (Госплана).

#### **§4. Командно - административные и рыночные хозяйственные системы**

Хозяйственный механизм административно-командной системы имеет ряд особенностей. Он предполагает, во-первых, непосредственное управление всеми предприятиями из единого центра высших эшелонов государственной власти, что сводит на нет самостоятельность хозяйственных субъектов. Во-вторых, государство полностью контролирует производство и распределение продукции, в результате чего исключаются свободные рыночные взаимосвязи между отдельными хозяйствами. В-третьих, государственный аппарат руководит хозяйственной деятельностью с помощью преимущественно административно распорядительных методов, что подрывает материальную заинтересованность в результатах труда.

При чрезмерной централизации исполнительной власти развивается бюрократизация хозяйственного механизма и экономических связей. По своей природе бюрократический централизм не способен обеспечить рост эффективности хозяйственной деятельности. Дело здесь прежде всего в том, что полное огосударствление хозяйства вызывает невиданную по своим масштабам монополизацию производства и сбыта продукции. Гигантские монополии, утвердившиеся во всех областях народного хозяйства и поддерживаемые министерствами и ведомствами, при отсутствии конкуренции не заботятся о внедрении новинок техники и технологии. Для порождаемой монополием дефицитной экономики характерно отсутствие нормальных материальных и людских резервов на случай нарушения сбалансированности народного хозяйства.

В странах с административно-командной системой решение общеэкономических задач имело свои специфические особенности. В соответствии с господствовавшими идеологическими установками задача определения объема и структуры продукции считалась слишком серьезной и ответственной, чтобы передать ее решение самим непосредственным производителям - промышленным предприятиям, колхозам и совхозам.

Поэтому структура общественных потребностей определялась непосредственно центральными плановыми органами. Однако поскольку детализировать и предвидеть изменение общественных потребностей в таких масштабах принципиально невозможно, эти органы руководствовались преимущественно задачей удовлетворения минимальных потребностей.

Централизованное распределение материальных благ, трудовых и финансовых ресурсов осуществлялось без участия непосредственных производителей и потребителей, в соответствии с заранее выбранными как «общественные» целями и критериями, на основе централизованного планирования. Значительная часть ресурсов в соответствии с господствовавшими идеологическими установками направлялась на развитие военно-промышленного комплекса. Распределение созданной продукции

между участниками производства жестко регламентировалось центральными органами посредством повсеместно применяемой тарифной<sup>1</sup> системы, а также централизованно утверждаемых нормативов средств в фонд заработной платы. Это вело к преобладанию уравнительного подхода к оплате труда.

Отличительной особенностью распределения продукции в административно-командной системе являлось привилегированное положение партийно-государственной элиты.

Нежизнеспособность этой системы, ее невосприимчивость к достижениям НТР и неспособность обеспечить переход к интенсивному типу экономического развития сделали неизбежным коренные социально-экономические преобразования во всех бывших социалистических странах.

Каков механизм решения фундаментальных задач экономического развития в экономической системе? Они решаются опосредованно, через цены и рынок. Колебание цен, их более высокий или низкий уровень служат индикатором общественных потребностей. Ориентируясь на конъюнктуру рынка, уровень и динамику цен, товаропроизводитель самостоятельно решает проблему распределения всех видов ресурсов, производя те товары, которые пользуются спросом на рынке.

Предприниматели стремятся получать все больший доход (прибыль), предельно экономно; использовать естественные, трудовые и инвестиционные ресурсы и максимально широко реализовывать такой ресурс, как свои творческие и организационные (так называемые пред-И приемательские) способности в избранной ими сфере деятельности, что служит мощным стимулом развития и совершенствования производства, раскрывает созидательные возможности частной собственности.

Защитники чистого капитализма утверждают, что такая экономическая система благоприятствует эффективности использования ресурсов, стабильности производства и занятости, быстрому экономическому росту. Вот почему здесь очень мала или вовсе отсутствует необходимость в правительственном планировании, в правительственном контроле и вмешательстве в экономический процесс. В самом деле, сам термин *laissez faire* в приблизительном переводе означает "пусть идет, как идет" ("*let it be*"), то есть пусть правительство не вмешивается в экономику. Резон здесь в том, что такое вмешательство подрывает эффективность функционирования рыночной системы. Роль правительства, поэтому ограничивается защитой частной собственности и установлением надлежащей правовой структуры, облегчающей функционирование свободных рынков.

В развитой рыночной экономике. Плановые методы хозяйствования получают дальнейшее развитие в рамках отдельных фирм в виде маркетинговой системы управления. В то же время на макроуровне развитие плановых методов связано с государственным регулированием экономики.

Планомерность выступает как средство активного приспособления к

---

<sup>1</sup> См., например: Корнай. Я. Дефицит. М., 1990; ГайдарЕ. Экономические реформы и иерархические структуры.М., 1990.

требованиям рынка. В результате и ключевые задачи экономического развития получают новое решение. Так, вопрос об объеме и структуре производимой продукции решается на основе маркетинговых исследований в рамках фирм, а также анализа приоритетных направлений НТП, прогноза развития общественных потребностей на макроуровне. Прогноз рынка позволяет заблаговременно сокращать выпуск устаревающих товаров и переходить к качественно новым моделям и видам продукции. Маркетинговая система управления производством создает возможность еще до начала производства приводить индивидуальные затраты компаний, выпускающих основную массу товаров данного вида, в соответствие с общественно необходимыми затратами.

Государственные отраслевые и общенациональные программы (планы) также оказывают существенное влияние на объем и структуру производимых товаров и услуг, обеспечивая их большее соответствие изменяющимся общественным потребностям.

Задача использования ресурсов решается в рамках крупных компаний на основе стратегического планирования с учетом наиболее перспективных отраслей. В то же время перераспределение ресурсов на развитие новейших отраслей происходит за счет бюджетных ассигнований, государственных общенациональных и межгосударственных программ, проведения НИОКР в приоритетных направлениях НТР. Например, в настоящее время реализуются общеевропейские программы «Эврика», «Эсприт» и др.

Наконец, задача распределения созданного валового национального продукта решается не только на основе традиционно сложившихся форм, но и дополняется выделением все больших ресурсов как крупными компаниями, так и государством для вложений в развитие «человеческого фактора»: финансирование систем образования, в том числе переподготовки работников различной квалификации, совершенствование медицинского обслуживания населения, социальные нужды.

На социальное обеспечение, реализацию многочисленных программ «борьбы с бедностью» в настоящее время направляется не менее 30—40% всех государственных бюджетных ассигнований в развитых странах с рыночной экономикой.

# ТЕМА 7. СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

## §1. Содержание понятия рыночной экономики

Рыночная экономика характеризуется как система, основанная на частной собственности, свободе выбора и конкуренции. Она опирается на личные интересы, ограничивает роль государства. Процесс исторического развития человеческого общества создаёт возможности индивида реализовать свои интересы и способности путём активной деятельности в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ. Важную роль в этом сыграло развитие рыночной экономики.

Активная роль личности в экономической жизни во многом определяется мотивами её экономического поведения. В произведениях английских классиков политической экономии А. Смита и Д. Рикардо создана концепция или модель, «экономического человека» которая характеризуется определяющей ролью собственных интересов в мотивации экономического поведения. Главным мотивом хозяйственной деятельности человека в рыночной экономике является максимизация своей прибыли с учётом не денежных факторов благосостояния (лёгкость и трудность обучения, приятность и неприятность занятия, постоянство или непостоянство, престиж в обществе, вероятность успеха в большей или в меньшей степени).

## §2. Основные черты рыночной экономики

А. Смит, анализируя поведение «экономического человека» отмечал, что оно определяется следующими чертами:

- склонность человека к обмену вследствие разделения труда.

Собственным интересом, эгоизмом, постоянно, не исчезающим стремлением улучшить своё положение.

Поэтому человек в рыночной экономике стремится выбрать такой вид деятельности, при котором произведённый продукт будет иметь большую стоимость, чем в других отраслях, чтобы получить большие доходы. А.Смит подчёркивал, что каждый человек в рыночной экономике имеет в виду собственную выгоду, а не отнюдь выгоду общества, а интересы купцов и промышленников - вводить общество в заблуждение и даже угнетать его, пытаясь ограничить конкуренцию. Только свободная конкуренция («невидимая рука») т.е. закон рыночного хозяйства, объединяет разрозненно действующих эгоистов в упорядоченную систему. Таким образом «экономический человек», стремясь к собственной выгоде, действует на пользу обществу.

Центральное место в методологии исследования А.Смита занимает концепция экономического либерализма в основу, которой он положил идею естественного порядка, т.е. рыночные экономические отношения. Он постоянно подчёркивал, что рыночные законы лучшим образом смогут воздействовать на экономику, когда частный интерес стоит выше общественного, т.е. когда интересы общества в целом рассматривается как сумма интересов составляющих его лиц.

В развитие этой идеи автор «Богатства народов вводит»" вводит ставшее затем знаменитыми понятия «экономический человек» и «невидимая рука». Смысл «невидимой руки» заключается в пропаганде таких общественных условий и правил, при которых, благодаря свободной конкуренции предпринимателей и через их частные интересы, рыночная экономика будет наилучшим образом решать общественные задачи, приведёт к гармонии личную коллективную волю с максимально возможной выгодой для всех и каждого.

Краеугольным камнем всей системы мер по созданию рынка служит решение вопроса собственности. Он имеет наибольшую значимость и остроту именно в пост социалистических странах, вставших на путь рыночных преобразований. Именно с решением этого вопроса закладывается первый кирпич в фундамент нового общества, новых экономических отношений, новых форм материального стимулирования. Это, прежде всего, относится к созданию частной собственности и организации частного хозяйствования.

В связи с этим нелишне привести критическое высказывание Ф. Визера адресованное, очевидно, не столько К. Марксу и Ф.Энгельсу, сколько ко всем тем, кто не приемлет частную организацию хозяйства: «К.Маркс неверно понимал смысл хозяйствования не только потому, что он хотел вывести его только из одного только труда, но также и потому, что он не видел взаимосвязи,

существующей между смыслом хозяйствования и властью капитала в силу происхождения последнего».

Одним из наиболее сложных вопросов современных рыночных реформ является преобразование собственности. Большинство хозяйств, показывающих высокий уровень экономического развития, являются по своему содержанию смешанными.

К основным характеристикам экономического полиформизма, сущность которого представлена экономическим многообразием, следует отнести, прежде всего, формирование конкуренции, взаимодействие и системное переплетение различных социальных типов хозяйств и секторов экономики.

При этом в каждом из них наряду с общими методами, идущими от совместного осуществления и рыночных принципов, сохраняются в разных формах частные исходные основы, которые в ряде случаев трансформируются и интегрируются с коллективными, кооперативными и общественными основами.

В странах избегавших социалистического пути развития, полиформизм в экономике есть результат последовательного превращения экономики частной собственности на базе объединения и интеграции этой частной собственности в многоукладную экономику. Именно на основе частной собственности происходило формирование кооперативных, акционерных, паевых и других видов собственности.

Такой последовательностью отличается процесс формирования многоукладности в странах со сложившейся рыночной экономикой, однако это не исключает разгосударствление экономики. Если реальное усиление регулирующей роли государства был выход из глубокого кризиса, особенно после великой депрессии, потрясшая запад на рубеже 20х-30х годов прошлого столетия, то выходом из другого кризиса (70х годов) стало разгосударствление экономики и усиление рыночного саморегулирования экономики.

Разгосударствление экономики, открывая дорогу рыночным механизмам, стимулирует частнохозяйственную активность. На этой основе формируется многоукладность, которая отличается, во-первых, сочетанием государственного и негосударственного секторов экономики, во-вторых, усилением многообразия хозяйствования в частном секторе.

Экономическое многообразие проявляется в существовании индивидуальной, корпоративной и смешанной собственности, интеграции частной собственности с коллективной, в широком развитии арендных отношений и лизинга в работе на госзаказ, на свободный или монопольный рынок, в конкуренции и долговременных партнёрских связей. При доминировании рыночных отношений постепенно развиваются и нерыночные отношения в сфере общественных услуг госсектора экономики. Среди основополагающих компонентов экономического многообразия главное место занимает многоукладность.

Следовательно, многоукладность не является только признаком переходной экономики, «её нужно определить как черту рыночных отношений в целом независимо от степени их зрелости».

Общие черты в особенности приватизационных процессов, происходивших в последние десятилетия в таких странах, как Великобритания, Франция, Япония, Италия и др., позволяют заключить, что в развитых странах приватизация является объективным процессом, который приводит к сокращению государственного сектора в экономики, но оказывает и существенное влияние на общее хозяйственное развитие.

Характерно, что предприниматель в рыночной экономике может и не быть собственником средств производства, но должен обладать правами владения, пользования, распоряжения. Получив эту триаду, менеджер становится независимым в хозяйственных решениях в рамках договора, устава фирмы и законодательства, неся полную ответственность за свои действия.

Рыночная экономика это экономика свободного предпринимательства. Это значит, что в условиях свободного рынка каждый производитель может заняться любым видом деятельности, т.е. предпринимательством, фондовыми операциями, банковской деятельностью, земледелием и т.д. А покупатели могут купить всё, что угодно.

Предприниматели в целях увеличения доходов имеют возможность мобилизовать имеющиеся материальные, трудовые и финансовые ресурсы. Это даёт возможность расширения производства, освоению новой техники, внедрению новых технологий и т.д.

Каждый покупатель имеет возможность получить полную и достоверную информацию о спросе, предложении, норме прибыли и ценах на рынке. Это, в свою очередь, даёт возможность ориентироваться на рынке и принять правильное решение о целесообразности покупки или продажи. Отсутствие монополии производителя, однородность одноименных товаров.

Рыночная экономика это способ организации и функционирования экономических связей, хозяйствующих субъектов, основанный на принципах свободной купли-продажи, общественная форма функционирования экономики, при которой обеспечивается взаимодействие производства и потребления, прямое и обратное воздействие на производство и потребление. Таким образом, рыночная экономика - это сложнейшая система взаимоотношений производителей и потребителей, продавцов и покупателей, их хозяйственных связей, включая прямые непосредственные многозвенные контакты с участием посредников. Их удельный вес в общем, объёме рынка. При рыночной экономике много самостоятельно действующих покупателей и продавцов каждого продукта и ресурса. В результате экономическая власть широко рассеяна. Фундаментальные задачи экономического развития здесь решаются, опосредовано, через цены и рынок. Колебание цен, их более высокий или низкий уровень служат индикатором общественных потребностей. Ориентируясь на конъюктуру рынка, уровень и динамику цен, товаропроизводитель самостоятельно решает проблему распределения всех видов ресурсов, производя те товары, которые пользуются спросом на рынке.

Предприниматели стремятся получить всё больший доход, предельно экономно использовать естественные, трудовые и инвестиционные ресурсы и максимально широко реализовать такой ресурс, как свои творческие,

организационные (предпринимательские) способности в избранной им сфере деятельности, что служит мощным стимулом развития и совершенствования производства, раскрывает созидательные возможности частной собственности.

В ходе взаимодействия покупателей как представителей рыночного спроса и продавцов, представляющих рыночное предложение устанавливается равновесная рыночная цена.

Каждый из участников рыночных отношений действует в своих интересах: продавец заинтересован продать товар по цене, обеспечивающей максимум прибыли; покупатель желает купить товар по минимальной цене и получить от его потребления максимально полезный эффект. Сделка может совершиться при каком-то промежуточном варианте — цене равновесия.

Цены представляют собой условия, на которых люди и фирмы добровольно обмениваются различными товарами.

До того, как люди начинают интересоваться, как работает рынок, они видят лишь беспорядочную мешанину фирм и изделий. Мало кто из нас задумывается о том, как получается, что еда производится в нужном количестве, добавляется туда, куда нужно, и попадает на стол в самом привлекательном виде. Но более близкое знакомство с рынком даёт убедительные доказательства, что рыночная система очень далека от хауса и анархии. Рыночная система подчиняется своей внутренней логике. Она работает бесперебойно.

Рыночная экономика представляет собой сложный механизм для самопроизвольной координации хозяйственной деятельности лиц и предприятий посредством системы цен и рынков. Это коммуникационное устройство, объединяющее знания и действия миллионов людей. Без центрального планирования и предварительных расчётов рынок решает задачу, которая и сегодня не по плечу даже самому мощному суперкомпьютеру, задачу с миллионами уравнений с неизвестными. Цены служат сигналом посылаемые производителями к потребителям. Если потребители хотят больше товара, скажем, бензина для заправки своих машин, то спрос на бензин возрастает. Обнаружив, что запасы бензина снижаются, нефтяные фирмы поднимут на него цену для рациирования своего ограниченного запаса. А более высокая цена послужит стимулом к увеличению нефтедобычи. То, что справедливо для потребительских товаров, справедливо и для рынков производственных факторов.

В условиях рыночной экономики существует главное средство, которое приводит в действие рынок - конкуренция.

В современной рыночной экономике с одной стороны происходит конкуренция в виде столкновения интересов, а с другой стороны субъекты стараются объединить интересы, происходит координация деятельности.

В рыночной системе существуют рыночные регуляторы, которые обеспечивают рыночные изменения в экономике. Они направляют материальные, трудовые и финансовые ресурсы на производство товаров и услуг. К рыночным регуляторам относятся рыночные цены, спрос и предложение, конкуренция. Рыночная система создаёт изобилие товаров и

услуг. Рыночная система выводит поощрительные силы производства. Рыночная экономика - это основанная на свободных товарно-денежных отношениях, социально-ориентированная, регулируемая экономика, отрицающая экономический монополизм субъектов. В рыночной экономике взаимодействующие решения конкурирующих покупателей и продавцов определяют систему цен на продукты и ресурсы в любой данный период времени. Производятся только те продукты, производство которых приносит общий доход, покрывающий все издержки, включая нормальную прибыль. Продукцию, изготовление, которой не приносит нормальной прибыли, производить не станут. Получение отраслью экономической прибыли свидетельствует о том, что эта отрасль процветает, и служит сигналом к её развитию.

А.Смит открыл замечательное свойство рыночной экономики, построенной на конкуренции. При условии совершенной конкуренции и отсутствие помех нормальному функционированию рыночной системы рынок произведёт максимум товаров и услуг из наличных ресурсов. Но когда на экономику начинают влиять монополии, загрязнение окружающей среды или какие-либо ещё отрицательные факты, то удивительные и эффективные свойства «невидимой руки» могут просто исчезнуть.

Монополия (от греч. monos-один, единственный и poleo-продаю) - исключительное право на осуществление какого-либо вида деятельности, предоставляемое определённому лицу, группе лиц или государству. В ряде случаев монопольное право не предоставляется, а возникает естественно или устанавливается экономическими субъектами посредством приобретения господствующего положения на рынке товаров и услуг.

Монопольная цена - особый вид рыночной цены, устанавливающейся под влиянием не только спроса и предложения, но и господства монополистов на рынке данного товара.

Конечно, в условиях свободы частной собственности на все виды благ возникает значительное имущественное неравенство, характерное для экономики рыночного типа. Однако государственное регулирование экономики ослабляет это неравенство. Рыночная экономика — это экономика свободного предпринимательства, в ней каждому предоставляются права и возможности открыть своё собственное дело, искать и находить личную выгоду.

### §3. Социально - ориентированная рыночная экономика

Политико-экономическая концепция социально-рыночного хозяйства направлена на синтез гарантированной правовым государством свободы (которая из-за неделимости свободы рассматривается как необходимая составляющая свободного порядка вообще) и идеалами социального государства, связанными с социальной защищённостью и социальной справедливости. Это сочетание целей - свободы и справедливости отражается в понятии «социально - рыночное хозяйство».

Рыночное хозяйство олицетворяет хозяйственную свободу. Оно заключается в свободе потребителей покупать по своему выбору изделия (свобода потребления), в свободе производства и торговли, свободе соревнования.

Расширение функций государства в современном обществе при сохранении рыночных свобод, институтов и механизмов в решающей степени обусловлено возросшей сложностью социально-экономического процесса. Многие фундаментальные проблемы сегодняшнего общества не могут быть эффективно решены при помощи только рыночных механизмов. Это, прежде всего укрепление социальной сферы, которая стала одним из важнейших источников экономического роста. Так уровень образования, квалификация рабочей силы и состояние научных исследований непосредственно влияют на темпы и качество экономического роста, что подтверждено экономическими расчётами. Огромное влияние на качество рабочей силы, на экономическое развитие в целом оказывают здравоохранение, социальное обеспечение и состояние окружающей среды. Рынок сам по себе не может создать мощной социальной сферы, хотя рыночным механизмам, особенно конкуренции, может быть присуща сильная социальная направленность.

Термин «социальный» означает:

*Что рыночное хозяйство в силу своей экономической эффективности, т.е. благодаря тому, что оно создаёт экономические предпосылки, «благополучия для всех», и предоставляет экономические свободы,*

*ограничивает рамки неприкосновенности прав третьих лиц, носит социальный характер.*

Что рыночное хозяйство должно ограничиваться там, где оно привело бы к социально нежелательным результатам или же результаты свободного экономического процесса должны корректироваться, если они, согласно ценным представлениям общества, не являются достаточно социальными.

Поэтому социально-ориентированная рыночная экономика нацелена на выполнение как экономических, так и неэкономических целей, используя широкий диапазон инструментов экономической и социальной политики.

В общем, виде эти цели можно сформулировать следующими образом:

- обеспечение экономического роста и экономической стабильности.
- социальная обеспеченность и социальная справедливость.

- содействие конкуренции
- обеспечение политической стабильности.

В смешанной экономике существенные изменения претерпевает хозяйственный механизм.

Плановые методы хозяйствования получают дальнейшее развитие в рамках отдельных фирм в виде маркетинговой системы управления. В то же время на макроуровне развитие плановых методов связано с государственным регулированием экономики.

Планомерность выступает, как средство активного приспособления к требованиям рынка. В результате и ключевые задачи экономического развития получают новое решение. Так вопрос об объёме и структуре и произведенной продукции решается на основе маркетинговых исследований в рамках фирм, а также анализа приоритетных направлений НТП, прогноза развития общественных потребностей на макроуровне. Прогноз рынка позволяет заблаговременно сокращать выпуск устаревших товаров и переходить к качественно новым моделям и видам продукции. Маркетинговая система управления производством создаёт возможность ещё до начала производства приводить индивидуальные затраты компании, выпускающих основную массу товаров данного вида, в соответствии с общественно необходимыми затратами.

Государственные отраслевые и общественные программы также оказывают существенное влияние на объём и структуру производимых товаров и услуг, обеспечивая их большее соответствие изменяющимся общественным потребностям.

Задача использования ресурсов решается в рамках крупных компаний на основе стратегического планирования с учётом наиболее перспективных отраслей. В то же время перераспределение ресурсов на развитие новейших отраслей происходит за счёт бюджетных ассигнований, государственных, общенациональных и межгосударственных программ, проведения НИОКР в приоритетных направлениях НТР. Например, в настоящее время реализуются общеевропейские программы «Эврика», «Эсприт» и др.

Наконец задача распределения созданного валового национального продукта решается не только на основе традиционно сложившихся форм, но и дополняется выделением всё больших ресурсов, как крупными компаниями, так и государством для вложений в развитие «человеческого фактора»: финансирование систем образования, в том числе переподготовки работников различной квалификации, совершенствование медицинского обслуживания населения, социальные нужды.

На социальное обеспечение, реализацию многочисленных программ «борьбы с бедностью» в настоящее время направляется не менее 30%-40% всех государственных бюджетных ассигнований в развитых странах с рыночной экономикой.

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

### §1. Переходный период. Особенности перехода от плановой экономики к рыночной

*Переходный период в экономике* - это исторически непродолжительный отрезок-времени в течении которого завершается демонтаж административно-командной системы и формируется система основных рыночных инструментов. Этот отрезок времени часто называют периодом пост социалистической или пост коммунистической трансформации. Естественно что экономическая трансформация является частью глубоких обычно принципиальных изменений в обществе, в политическом и государственно-административном устройстве, в социальной сфере, в идеологии, во внутренней и внешней политике.

Начало переходного периода чаще всего связано с утратой государственной власти прежними коммунистическими партиями прекращением функционирования прежних законодательных и исполнительных органов и приходом к власти новых некоммунистических политических сил. Таким образом началом переходного периода является смена политического строя которая служит необходимым условием для осуществления принципиальных рыночных преобразований в экономике.

Демонтаж большинства механизмов и организаций административно-командной системы происходит довольно быстро. Как правило, эти механизмы, и организации в последние годы существования командно-административной системы находятся в глубоком кризисе. Поэтому в определении переходного периода мы говорим именно о завершении демонтажа социалистической экономики, который обычно приходится на первые месяцы после смены политического строя.

Если начало переходного периода довольно легко дотировать по определенным политическим и экономическим событиям, то завершение трансформации не имеет столь выраженных признаков. Поскольку ни в одной из пост социалистических стран {трансформация еще не закончилась, то поэтому вопросу можно высказать лишь теоретические предположения.

О завершении переходного периода можно говорить только тогда, когда реформы достигнут целей, поставленных обществом.

В книге «Узбекистан по пути углубления экономических реформ» И.А. Каримовым определена конечная цель социально-экономических преобразований: "Конечной целью является построение сильного демократического правового государства и гражданского общества с устойчивой социально-ориентированной рыночной экономикой открытой внешней политикой".

Переход от централизованной административно-командной экономики к рыночной - это не модернизация или совершенствование старого механизма хозяйствования а переход от одного качественного состояния к другому - это смена одних экономических отношений и организационно-управленческих структур на другие.

## **§2. Модели рынка. Особенности узбекской модели перехода к рынку**

Имеется целый ряд моделей рыночной экономики. Модель свободного предпринимательства. Она используется США, Англией и другими англосаксонскими государствами.

Суть ее состоит в том, что основные экономические вопросы решаются рынком через конкурентную систему и систему свободных цен. Вмешательство государства в экономику сведен к минимуму.

Эти модели появились более 300 лет назад и продолжают существовать. Японская модель - основана на индикативном планировании интеллектуализации производства.

Система контроля за качеством. Система "камбан" (детали) "Пожизненный наем рабочих" и т. д.

Турецкая модель экспортно ориентированной рыночной экономики. Вся экономика подчиняется задаче расширения товаров услуг, рабочей силы и т.д. Шведская модель - это комплекс высоких социально-экономических реалий в стране с соответствующим уровнем жизни и широким масштабом социальной политики. Сочетание рыночных отношений и гос. политики направлена на социальное обеспечение рядового члена общества посредством высоких социальных расходов государства (Шведский социализм).

Модель экономических отношений к которой переходить Узбекистан сформулирована президентом в книге "Узбекистан – собственная модель перехода на рыночные отношения". Он пишет: «нашей принципиальной позицией является не отвергая всего полезного почерпнутого из мирового опыта и собственной практики выбор собственного пути социально-экономического развития. Избранный для Узбекистана собственный путь нацелен на формирование социально - ориентированной рыночной экономики в наибольшей мере отвечающей интересам условиям и особенностям республики."

В новой модели общества Узбекистан стремится построить государство, основанное на демократии. Общеизвестные принципы демократического общества: свобода волеизъявления подчинение меньшинства большинству декларируемое равноправие всех граждан равные права на участие в управлении обществом и государством.

### **§3. Пять принципов экономической политики переходного периода**

В книге «Узбекистан по пути углубления экономических реформ» Президент И. К. Каримов определил конкретные стратегические цели в области реформирования экономики в рамках общей стратегии:

1. Поэтапное формирование социально-ориентированной рыночной экономики.
2. Создание многоукладной экономики.
3. Предоставление широких экономических свобод предприятиям и гражданам отказ от прямого вмешательства государства в их хозяйственную деятельность искоренение командно-административных методов управления экономикой широкое использование экономических рычагов и стимулов.
4. Осуществление глубоких структурных преобразований экономики производство конкурентоспособной продукции, интегрирование в мировую экономическую систему.
5. Формирование нового экономического мышления у людей изменение их мировоззрения предоставление возможности каждому человеку самостоятельно определить сферу и форму приложения труда.

В книге «Узбекистан - собственная модель перехода на рыночные отношения» Президентом Каримовым разработана собственная концепция перехода в качественно новое состояние. Качественно новое состояние имеет модель, определение которой приводилось выше. Это «сильное демократическое правовое государство гражданское общество с устойчивой социально-ориентированной рыночной экономикой открытой внешней политикой». А собственная концепция перехода — это собственная модель перехода на рыночные отношения, которая включает в себя 5 ключевых принципов. Эти принципы и положены в основу собственного пути обновления развития и прогресса.

**Суть этих ключевых принципов сводится к следующему:**

Во-первых, экономика должна иметь приоритет над политикой. Необходимо обеспечить деидеологизацию как внутренних, так и внешних экономических отношений. Во вторых, главным реформатором должно выступать государство.

В-третьих, верховенство закона, законопослушание это означает, что принятые демократическим путем новая Конституция и законы обязаны уважать и неукоснительно соблюдать все без исключения.

В-четвертых, реализация социальной политики с учетом демографических структур населения.

В пятых, переход к рыночной экономике должен быть осуществлен поэтапно - эволюционным путем.

Эти принципы в полной мере базируются на максимальном учете

исторического прошлого на традициях и обычаях народа и современных реалиях социального, экономического и политического положения страны. В них главным является положение о собственном пути обновления и прогресса а наиболее важной отличительной чертой социальная ориентация на повышения уровня жизни трудящихся .

По величине реальных доходов на душу населения размеру среднемесячной зарплаты и пенсий по уровню обеспеченности продуктами питания непродовольственными товарами платными услугами жилой площадью сетью социально культурных учреждений республика была в ряду последних. Основная масса населения проживала за чертой бедности. Демографическая структура населения предопределяет и высокий процент иждивенцев.

В отличие от других постсоветских стран Узбекистан вынужден был начать реформирование экономики при едва ли не самых низких показателях уровня жизни населения при одновременно очень высоких показателях его естественного прироста.

Одна из самых важных черт составляющих узбекской модели реформирования отказ от всяких видов "шокового" воздействия на население последовательность поэтапность в формировании социально ориентированной рыночной экономики.

Данный подход обусловлен тем, что в короткие сроки невозможно изменить не только психологию сознание людей, но и производственные и общественные отношения создать инфраструктуру рынка Именно поэтому переход к рыночной экономике должен осуществляться продуманно и постепенно с учетом требований объективных экономических законов интересов и менталитета народа сего традиционно культурными стереотипами трудовой деятельности то есть эволюционным путем Эволюционный путь развития предусматривает также поэтапность - каждый этап это новый шаг на пути к рынку в результате которого страна продвигается к качественно новому состоянию правовому обществу с рыночной экономикой.

При этом продолжительность каждого этапа определяется не временными рамками а зависит от степени рещенности проблем обозначенных в качестве приоритетных каждый этап включает в себя ряд взаимоувязанных задач и переход к следующему этапу осуществляется только после их комплексного выполнения Подобный подход обеспечивает стабильное и поступательное движение реформ и их общую высокую результативность.

На начальных этапах реформ основными направлениями экономической политики были: создание основ правового регулирования экономики, активная антикризисная-политика защита и насыщение внутреннего потребительского рынка реформирование системы государственного регулирования экономики создание условий для развития рыночных отношений и частного предпринимательства в стране. В декабре 1992 года была принята первая Конституция Узбекистана заложившая надежный правовой фундамент для самостоятельного развития страны демократического устройства общества и формирования рыночной экономики Экспертами ведущих стран мира

отмечались проработанность и последовательность узбекской Конституции в области разделения полномочий ветвей власти определения и защиты прав и свобод граждан и гарантий частной собственности по сравнению с Конституцией других постсоветских государств

Наряду с этим проводилась активная подготовка к введению собственной валюты создавались условия и предпосылки для ее стабильного и нормального функционирования. Предпринимались меры по обузданию инфляции в том числе снижение дефицита бюджета, поэтапное сокращение государственных субсидий и дотаций. В рамках реконструктуризации системы управления экономикой и создания институциональной базы для проведения глубоких рыночных преобразований:

1. осуществлен последовательный переход от директивного планирования к рыночному регулированию;
2. кардинально менялись функции налоговой системы от чисто фискальных к стимулирующим;
3. проведена реформа управленческих структур вместо узкоотраслевых ведомств были созданы в качестве самостоятельных хозяйствующих субъектов концерны и ассоциации;
4. формировались основы рыночной инфраструктуры банковская система товарно- сырьевые и фондовые биржи труда институты государственной поддержки малого и среднего бизнеса;
5. осуществлялась постепенная либерализация цен и рынков в том числе в области внешней торговли.

На втором этапе в качестве основных задач реформирования были выделены следующие:

1. Преодоление спада производства и обеспечение макроэкономической стабильности достижение экономической и финансовой устойчивости как предприятий отраслей так и государства в целом.

Это предполагает создание благоприятных условий для стабилизации и подъема производства стимулирование производственной деятельности.

2. Продолжение разгосударствления и приватизации государственного имущества. За счет приватизации государственной собственности активной поддержки предпринимательской деятельности стимулирование создания небольших частных предприятий необходимо было значительно повысить долю негосударственного сектора в общественном производстве.

3. Дальнейшее укрепление национальной валюты.

Нужно было добиться осуществлялась, добыло конвертируемости сума свободного обмена на твердые валюты. Это достигается путем осуществления действенных антиинфляционных мер, наращивания собственного производства потребительских товаров и насыщению им внутреннего рынка укрепление валютных резервов за счет расширения экспортной деятельности предприятий требовалось. Коренное изменение структуры нашей экономики, переход от сырьевой ориентации на выпуск готовой продукции. Актуальной задачей являлась расширение производства изделий на уровне мировых стандартов. Повышение конкурентоспособности нашей продукции. Для этого требовалось

оснастить предприятия современной прогрессивной технологией новейшим оборудованием особенно компактным для малых и средних предприятий. На втором этапе переходного периода была продолжена ранее взятая линия на усиление социальной защиты малообеспеченных слоев населения оказание им соответствующей помощи: на последующих этапах экономических реформ был взят курс на обеспечение реформ финансов, стабильности как главного условия для структурных преобразований оживление экономики последующего ее динамичного и сбалансированного развития.

#### **§4. Создание условий для развития конкурентной среды и частного предпринимательства**

Для создания стимулов к производительному труду и эффективному инвестированию требовалось ликвидировать монополию государства на хозяйственную деятельность создать условия для развития частного предпринимательства и сформулировать конкурентную среду. Достижение этих целей требовало решения следующих конкретных задач:

1. децентрализация государственного регулирования экономики,
2. приватизация большинства предприятий,
3. создание нормативно правовой базы развития частной собственности и предпринимательства,
4. формирования институциональных и правовых условий развития конкуренции,
5. создания системы государственной поддержки предпринимательства.

Важнейшая роль в решении указанных задач отводится реформе отношений собственности и формированию класса собственников.

В том числе посредством приватизации государственного имущества.

У каждой страны постсоветского пространства были свои стартовые условия перехода к рынку и специфика отраслевой структуры экономики разный менталитет народа исторические традиции и другие факторы влияющие на преобразование отношений собственности. В Узбекистане с учетом особенностей собственной модели перехода к рыночным отношениям разработаны и осуществляются свои принципы и подходы к приватизации государственного имущества.

Во первых, это отказ от бесплатной ваучерной (чековой) приватизации. Изначально был взят курс на преобразование государственного имущества в другую форму собственности путем его продажи новому собственнику. Исключение было сделано только для объектов социальной инфраструктуры и охраны окружающей среды находившихся на балансе предприятий при выкупе имущества трудовым коллективом. Сторонники ваучерной приватизации делали упор на таких ее положительных сторонах как всеобщий охват населения равенство и справедливость. Но как показала реализация моделей такой приватизации в других странах с переходной экономикой они имеют и "оборотную сторону" в виде роста спекулятивной и криминальной активности длительности периода появления реальных собственников что грозит разрушением производственного потенциала. К тому же полученное бесплатное право на собственность людьми не ценится и не способно сделать их эффективными акционерами или предпринимателями. Поскольку целями приватизации в Узбекистане являются повышение эффективности формирование класса реальных собственников и рост уровня жизни населения то становится понятной причина отказа от ваучерной приватизации.

Во-вторых, сильные адресные социальные гарантии населению в виде

обеспечения равенства граждан на приобретение доли государственной собственности и социальной защиты членов трудового коллектива приватизируемого предприятия. Наиболее ярко адресная направленность проявилась при приватизации государственных квартир, а также в тех льготах которые получили трудовые коллективы приватизируемых предприятий.

В-третьих, обеспечение программного подхода и поэтапного осуществления приватизации. Это позволили обеспечить системность и плавность развития процесса преобразования государственной собственности на основе тщательно проработанных исходя из задач каждого этапа реформирования экономики республиканских отраслевых и региональных программ приватизации. Необходимость поэтапного подхода была вызвана тем, что прежде чем проводить широкомасштабную приватизацию и тем более преобразования в базовых отраслях экономики должны быть отработаны методология, техника и организация приватизационного процесса. К тому же платный характер приватизации предполагал наличие средств у потенциальных собственников. А в начальный период экономических реформ значительных средств у населения не было. Поэтому приватизация должна была носить поэтапный характер.

В-четвертых осуществление приватизации предприятий в комплексе с разукрупнением и демополизацией сложившихся производственных и управленческих структур. Из состава многих приватизируемых предприятий были выделены в самостоятельные хозяйственные единицы объекты торговли и сферы обслуживания а при экономической целесообразности и технической возможности вспомогательные и обслуживающие цеха и участки.

### Динамика развития негосударственного сектора в экономике Узбекистана

(%)

Доля негосударственного сектора в:	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
-производстве промышленной продукции	10,0	11,9	15,9	49,0	51,0	47,9	52,0	61,4	63,6	65,4	63,6	65,4
-валовой продукции сел-хоз-ва	66,0	63,6	88,0	94,4	97,6	97,8	98,6	98,7	98,9	99,0	98,9	99,0
-инвестиция в основной капитал	24,4	31,1	24,9	31,6	44,9	30,0	32,4	40,7	36,7	34,6	36,7	39,6
-строительно-подрядных работах	7,6	10,5	8,9	24,0	62,1	64,2	71,8	76,5	77,7	81,2	72,7	81,2
-розничном товарообороте	52,5	53,5	72,0	90,6	91,7	94,5	95,3	95,5	96,0	96,8	91,0	96,8
-общем объеме платных услуг	14,0	13,9	10,5	8,5	30,4	34,6	43,0	53,7	54,0	57,1	54,0	57,1

В 1996-1999 годах новые товары и технический прогресс привели к росту удельного веса высокотехнологичных отраслей. Машиностроение и металлургия за указанный период укрепили свои позиции быстрыми темпами развивалась химическая нефтехимическая и фармацевтическая промышленность.

С 2000 года республика стала формировать в полном объеме импортозамещающие производства и переориентироваться на массовый экспорт.

## **§5. Углубление и либерализация экономических реформ на современном этапе**

Оценивая процессы реформирования и обновления в Узбекистане в своем докладе Президент Республики Узбекистан на 14 сессии 1-ого созыва Олий Мажлиса отметил что главным стержнем становления рыночной экономики и связывающим ее звеном всех дальнейших преобразований в стране является либерализация в экономической сфере.

В либерализации в сфере экономики предстоит решить ключевой вопрос собственности и формирования на этой основе класса собственников. Если говорить другими словами нам надлежит реализовать цель которую поставили перед собой - формирование многоукладной экономики в которой ведущую роль занимает частная собственность. Наличие в стране преобладающего класса собственников служит гарантом стабильности и благополучия в обществе. Для реализации этой приоритетной задачи необходимо чтобы принятые решения по возрождению чувства хозяина на селе через паевые отношения через развитие фермерских и дехканских хозяйств по повышению роли акционеров по управлению производством по развитию частного предпринимательства в полной мере заработали в жизни.

Согласно данным Госкомимущества Р. У. по состоянию на 1. 1. 2002 год приватизировано более 1,2 млн. жилых квартир около 135 тысяч гос предприятий и объектов в том числе свыше 77 тысяч предприятий с правом юридического лица на базе которых создано свыше 51 тысяч предприятий различных форм собственности. За относительно короткий период времени в республике сформулировался класс собственников насчитывающий 6,0 млн. граждан республики (не учитывая владельцев квартир автотранспортных средств используемых в целях получения прибыли). Собственники составляют 2/3 активного населения республики. В 2001 году осуществляли свою деятельность как частные 63 тысяч предприятий. Это без учета дехканских и фермерских хозяйств. Более половины частных предприятий в сфере обслуживания. Каждое 6-ое в промышленности. В то же время надо признать масштабы развития частного сектора еще не отвечает той роли, которую он призван играть в формировании и развитии частной экономики, в повышении ее деятельности и динамичности. Развитию частного сектора, как показывает сама жизнь является важно решающей неотъемлемой частью составляющей перехода от тоталитарной системы, построенной, главным образом на государственной собственности, к демократическому обществу, базирующемуся на принципах и ценностях частной собственности. Именно изменение формы собственности создание необходимой почвы основу необратимых процессов и преобразований в экономике и обществе когда начинают действовать абсолютно другие рыночные принципы организации рыночного производства и производственных отношений абсолютно новая мотивация труда. Когда идет речь о перспективе развития частного сектора мы имеем в - первую очередь, в

виду развитие малых средних предприятий и частного предпринимательства. Опыт зарубежных стран показывает что частный сектор развивается как правило в сфере малого и среднего бизнеса в сфере услуг на долю которой приходится порядка 50-60% ВВП и 60-75% занятого населения. В Узбекистане эти показатели составляют соответственно 30-35%. У нас значительная часть населения проживает на селе. Мы для себя должны четко уяснить что развитие частного сектора -это ключ к решению многих проблем прежде всего решение вопросов занятости высвобождаемого из сферы с/х-го производства излишней рабочей силы. В менталитете нашего народа всегда во все времена была сильна мотивация приверженность к частному предпринимательству. В нашем регионе всегда были развиты ремесленничество ткачество гончарное производство прикладное искусство небольшие мастерские по работе с металлом и чеканке работа по дереву и ганчу.

На всех этапах рыночных реформ в Узбекистане особое место занимала и занимает проблема макроэкономических преобразований в национальном народнохозяйственном комплексе Узбекистана. Это в национальную модель реформ в качестве одного из важнейших принципов. С начала 90-х годов вся макроэкономическая политика в Узбекистане была направлена на поэтапное обеспечение перевода экономики на рыночные отношения на основе реализации собственной национальной модели реформ. Вместе с этим лишившись прежних плановых механизмов формирования народнохозяйственных пропорций республика пока еще не обрела достаточно эффективных новых механизмов рыночного типа. Речь идет о маргинальной роли фондового рынка о слабости кредитно-финансовых институтов об отсутствии сбалансированного механизма взаимодействия частного капитала и государства формировании конкурентной среды. Поскольку сельское хозяйство является базовой отраслью страны оно должно быть в первую очередь подвержено реформированию. Как известно в развитых странах всего лишь 3-7% населения обеспечивают страну продуктами питания и необходимым сельскохозяйственным сырьем а также экспортирует значительный излишек. В нашей республике не менее 60% населения проживает на селе а аграрная сфера производит до 30%.

В настоящее время пока не созданы условия для повышения продуктивности земель и устойчивого роста производства сельскохозяйственной продукции. Поэтому аграрные реформы в Узбекистане остаются одной из слабых сторон экономических преобразований.

*В Решении заседания Кабинета Министров Республики Узбекистан*

**Об итогах социально-экономического развития, оценке хода экономических реформ в 2003 году и основных направлениях дальнейшей либерализации экономики в 2004 году.**

Указаны важнейшие направления углубления реформ Кабинет Министров отмечает, что в 2003 году последовательно проводился курс на либерализацию и реформирование экономики, в результате чего: обеспечены жесткая денежно-кредитная политика и меры по унификации обменных курсов и либерализации

валютной политики. Это позволило обеспечить в 2003 году конвертируемость национальной валюты по текущим операциям.

Осуществлялась активная, глубоко продуманная инвестиционная политика. В 2003 году было инвестировано в экономику страны около 2 триллионов сум, что на 4,5% больше, чем в 2002 г. Доля нецентрализованных инвестиций в структуре капитальных вложений по сравнению с 2002 г. возросла с 57% до 63%, - обеспечены конкретные шаги по переходу от формальной к реальной приватизации, совершенствованию ее механизма. На базе бывшей государственной собственности создано свыше 980 частных предприятий и порядка 400 предприятий других негосударственных форм собственности.

Динамично развивались малый бизнес и частное предпринимательство. Доля малого бизнеса в ВВП достигла 35,5%, удельный вес занятых на предприятиях малого бизнеса составил более 57,0% от общего числа занятых в экономике:

Главные приоритеты на 2004 год:

развитие начатых экономических реформ в капитальном строительстве, сельском хозяйстве и других отраслях экономики, их последовательное и логическое продолжение;

дальнейшую либерализацию и углубление реформ, поступательное движение на пути укрепления национальной валюты, снижение налогового бремени для хозяйствующих субъектов;

придание новой динамики процессам приватизации, расширение масштабов и доли частного сектора в экономике;

дальнейшее углубление рыночных реформ в сельском хозяйстве, направленных на развитие фермерского движения, укрепление договорной дисциплины, улучшение организации системы заготовки сельскохозяйственной продукции, произведенной фермерскими и дехканскими хозяйствами;

реализацию административной реформы, направленной на резкое сокращение и ограничение присутствия государства в экономике, коренное изменение структуры и системы управления, ликвидацию ненужных звеньев управления;

ликвидацию старой административно-командной, централизованной {распределительной системы, переход на рыночные механизмы реализации материальных ресурсов через биржи, аукционы, ярмарочные торги;

стимулирование приоритетного развития малого бизнеса и частного предпринимательства, повышение их роли в развитии экономики, решении проблем занятости и повышения доходов населения.

## ТЕМА 9. РЫНОК И ЕГО СТРУКТУРА

### §1. Содержание понятия рынка. Объекты и субъекты рынка

Рынок как экономическая категория есть совокупность конкретных экономических отношений и связей между покупателями и продавцами, а также торговыми посредниками по поводу движения товаров и денег. Суть их сводится к возмещению затрат продавцов (товаропроизводителей и торговцев) и получению ими прибыли, а также удовлетворению платежеспособного спроса покупателей на основе свободного взаимного соглашения, возмездности, эквивалентности и конкурентности. Важнейшими чертами рынка являются: саморегулирование производства, предполагающее согласование производства и потребления в ассортиментной структуре, а также поддержание сбалансированности спроса и предложения по объему и цене;

- стимулирование производителей к созданию продукции с наименьшими издержками и получения максимум прибыли:

- демократизация хозяйственной деятельности в освобождении общественного производства от нежизнеспособных элементов, что впоследствии ведет к дифференциации товаропроизводителей - конкурентов.

Как результат естественно-исторического развития человеческого общества, рынок имеет исторические, национальные, религиозные, культурные, психологические особенности развития. Это определяет особенности современного рынка и рыночной системы в различных странах.

Понятие рынка многогранно, и по мере развития общественного производства и обращения оно неоднократно изменяло свое содержание.

Первоначально рынок рассматривался как базар, место розничной торговли, рыночная площадь. Рынок появился в период разложения первобытного общества, когда обмен между общинами становился более или менее, регулярным и приобретал форму товарного обмена, который осуществлялся в определенном месте и в определенное время. С развитием ремесла и городов торговля расширяется, за рынками закрепляются определенные места, рыночная площадь. Такое понимание рынка сохранилось и до наших дней как одно из его значений.

По мере углубления общественного разделения труда и развития товарного производства это понятие приобретает все более сложное толкование, которое находит отражение и в современной экономической литературе. Так, французский экономист-математик Курио считает, что под термином «рынок» следует понимать не какую-нибудь рыночную площадь, а в целом всякий район, где отношения покупателей и продавцов свободны и цены легко и быстро выравниваются. В таком определении рынка сохраняется его пространственная характеристика, но она не является исчерпывающей, к ней добавляются новые черты.

С дальнейшим развитием товарного обмена, появлением денег, товарно-

денежных отношений возникает возможность разрыва купли-продажи во времени и пространстве и характеристика рынка только как места торговли уже не отражает реальности, ибо формируется новая структура общественного производства - сфера обращения. В результате возникает новое понимание рынка как формы товарного и товарно-денежного обмена (обращения). Здесь очень важно подчеркнуть, что рынок - это не сфера товарного обмена, а сфера обращения. Последнее гораздо шире, ибо включает не только товарное обращение (товарно-денежный обмен) но и денежное обращение, в том числе современный рынок ценных бумаг.

Если рассматривать рынок со стороны субъектов рыночных отношений, то возникают новые определения рынка как совокупности покупателей (Ф.Котлер в книге: Основы маркетинга) или всякой группы людей, вступающих в тесные деловые отношения и заключающих крупные сделки по поводу любого товара.

Но такие определения рынка нельзя считать полными, так как не охватывают всю совокупность субъектов рыночных отношений (производителей и посредников как продавцов, потребителей и посредников как покупателей) и отношения производства, распределения, потребления в сфере обращения.

С появлением товара «рабочая сила» рынок приобретает всеобщий характер, он проникает во все большей степени в само производство - покупка не только средств производства, но и рабочей силы становится условием производства и определяет форму соединения его факторов в условиях высокоразвитого товарного производства и рынка.

Весьма важен воспроизводственный аспект характеристики рынка. Это понятие расширяется и воспринимается как элемент воспроизводства совокупного общественного продукта, как форма реализации движения его составных частей. В результате появляются такие определения рынка как: совокупности экономических отношений, с помощью которых осуществляется обращение общественного продукта, в процессе которого появляются присущие данному способу производства экономические отношения по поводу производства и потребления материальных благ.

Между определением рынка как сферы обращения и совокупности конкретных экономических отношений есть принципиальная разница: в первом случае акцент делается на объект рыночных отношений - наличие товарно-материальных ценностей и денежных средств. Во втором случае — на отношения, выражающие сущность категории «рынок».

Рынок сегодня рассматривают как тип хозяйственных связей между субъектами хозяйствования. Существует 2 типа хозяйственных связей: 1) натурально - вещественные, безвозмездные, и 2) товарные связи, осуществляемые посредством рынка. Характерными чертами последнего являются взаимные соглашения обменивающихся сторон, эквивалентная возмездность свободный выбор партнеров, наличие конкуренции. Эти связи могут быть только на основе свободной купли-продажи товаров и услуг. Прямое жесткое фондирование, использование карточек и другие ограничения свидетельствуют о деформации рыночных связей. По форме они скорее

приближаются к первому типу хозяйственных связей, хотя и сопровождаются формальными актами купли-продажи.

## §2. Организованный и неорганизованный рынок

Простейший рынок - это торговля из рук в руки, то есть прямой обмен. Такой обмен способствовал появлению свободной торговли. В 18- 19 вв. рынок был свободным и неорганизованным. Предприниматели выпускали товары для обмена на неизвестном, нерегулируемом рынке. Соперничали с помощью экономических методов конкуренции, то есть посредством снижения цен.

Основной чертой свободного рынка является независимость предпринимателей, динамике цен. Здесь все зависит от стихийных колебаний спроса и предложения. Особо надо отметить, что государство при этом не вмешивается в рыночные отношения.

К началу 20 в. рынок становится все более регулируемым. С появлением монополий они начали контролировать производство и сбыт основной массы товаров. При этом монополии начали делить рынок на сферы своего влияния. Поэтому при таком обстоятельстве борьбы монополистический капитал ведет борьбу средствами неценовой конкуренции и с помощью диктата по отношению к соперникам.

Регулируемый рынок характеризуется активной ролью государства в развитии рыночных отношений, в создании и укреплении внутреннего рынка, в проведении антимонопольной политики.

Регулируемый рынок - результатах цивилизации, когда государство стремится смягчить удары рынка по интересам отдельных членов общества, плюс социальная ориентация рынка.

Имеются различные типы рынков.

1. Чисто конкурентные рынки предполагают большое число независимо действующих покупателей и продавцов, заинтересованных в обмене стандартных продуктов. Точнее, мы здесь имеем в виду не тот тип рынка, к какому относятся магазин грампластинок и автозаправочная станция, где на всеобщее обозрение вывешены ценники, а такие конкурентные рынки, как центральная зерновая биржа, фондовая биржа или биржа иностранных валют, где равновесная цена «выявляется» посредством согласованных решений покупателей и продавцов.

2. Чисто монополистический рынок. Характерные черты: наличие всего лишь одной фирмы, производящей продукты, близких заменителей которых нет. Фирма осуществляет контроль над ценой продукта, регулируя цену изменением предложения продукта. Фирма всячески стремится не допускать в рынок новую фирму.

3. Монополистический рынок. Характерные черты: относительно большое число фирм-участников, но значительно меньше, чем в условиях чистой конкуренции. Здесь имеет место существенная дифференциация продукта, ограниченный контроль над ценой, т.е. имеет место неценовая конкуренция.

4. Олигополистический рынок. Ему характерны: наличие нескольких фирм-участников, сочетание стандартизации и дифференциации продукта, разнообразные формы весьма значительного контроля за ценой, ограниченный

вход в рынок и наличие неценовой конкуренции.

1. Свободный рынок. Он полностью свободен от влияния и воздействия командно-административной системы государства. Свободный рынок на основе объективных экономических законов, таких как закон стоимости, закон спроса и предложения, действует в условиях свободной конкуренции. Здесь не чувствуется воздействие монополий.

### §3. Виды рынков

По видам различают:

- местный рынок
- национальный рынок
- мировой рынок
- рынок услуг
- рынок рабочей силы
- оптовые и розничные рынки.

В зависимости от предмета обмена различают рынки факторов производства, рынки конечных продуктов и услуг, финансовые рынки.

Потребительский рынок - товарный рынок, где реализуются продовольственные и промышленные товары для удовлетворения личных нужд потребителей и производственного пользования. Состояние потребительского рынка имеет общественный смысл, т.к. от его состояния зависит обеспеченность населения, уровень потребления, устойчивость денежного обращения, качество жизни людей.

В своем докладе 17 февраля 2003 года на заседании Кабинета Министров Республики Узбекистан президент Республики И.А.Каримов проанализировал состояние рынка потребительских товаров и показал пути улучшения этого рынка.

Наш внутренний рынок в обеспечение населения в первую очередь непродовольственными товарами стал, особенно за последнее время все более зависимым от импорта. Особенно большую тревогу вызывают факты, когда товары в больших объемах завозились в страну незаконным, контрабандным путем.

В первую очередь наша цель - поставить заслон завозу в республику бросового низкокачественного товара, в том числе продовольственных товаров, медицинских препаратов и лекарств с истекшими сроками использования. И как принята во всем мире - обеспечить таможенный досмотр, уплату в государственную казну соответствующих налогов и пошлин.

Мы должны создать на нашем рынке необходимые условия для того, чтобы те товары, которые можно и нужно выпускать у себя и для этого есть все возможности - надо производить на собственной территории. Только за счет этого можно обеспечить людей работой и решить сложную для нас проблему безработицы. Только таким путем можно занять в мировом сообществе и на мировом рынке достойное для себя место.

На долю импорта сегодня приходится более 75% реализуемых на внутреннем рынке всех швейных изделий, почти 50% обуви, около 80% мыла туалетного и синтетических моющих средств, свыше половины потребляемых в республике масла животного и консервов, практически вся продукция бытового электротехнического назначения.

И абсолютно никаких движений или старания по изучению рынка - маркетинга, налаживания производства пользующихся спросом товаров,

внедрения современного менеджмента, стимулирование своих служащих - повышение оплаты их труда.

Мы приняли широкую систему налоговых льгот по стимулированию отечественного производства потребительских товаров.

Остановимся на финансовом рынке и рынке инвестиций.

Финансовый рынок - это рынок, отражающий спрос и предложения финансовых средств, то есть денег, облигаций, акций. Здесь индивидуумы и учреждения занимают и предоставляют взаем деньги, продают облигации, акции. Финансовый рынок функционирует через фондовые и валютные биржи.

Рынок инвестиций является одним из разновидностей рынка денег. Объектом отношений является капиталовложения, инвестируемые в производство.

Рынок денег и валюты практически официально в нашей экономике отсутствовал или носил теневой характер. В крайне ограниченной форме валютный рынок охватывал только сферу внешнеэкономических отношений. Нормальное функционирование этого рынка потребовало создание фондовых и валютных бирж, на которых продается и покупается валюта за рубли по мировому, государственному, свободному и аукционному курсу.

Рынок инноваций, то есть нововведений, изобретений, рационализаторских предложений практически также отсутствовал в нашей экономике. Переход к рыночной экономике дает основание рассматривать инновации как товар, который целесообразно продавать по рыночным ценам, что, несомненно, должно привести к ускорению научно-технического прогресса.

Рынок информационных продуктов - это особый рынок, предметом купли-продажи здесь являются книги, газеты, картины, различного вида рекламы и великое множество других предметов и видов деятельности, несущих людям необходимую информацию. Такой рынок у нас существует.

## §4. Инфраструктура рынка

Инфраструктура рынка - это обязательный компонент любой целостной экономической системы и подсистемы. Дословно инфраструктура - это основание, фундамент, внутреннее строение экономической системы. Применительно к рынку как к самостоятельной подсистеме инфраструктура - это совокупность организационно правовых форм, опосредствующих движение товаров и услуг, акты купли - продажи, или совокупность институтов, систем, служб, предприятий обслуживающих рынок и выполняющих определенные функции по обеспечению нормального режима его функционирования.

Основными элементами инфраструктуры современного рынка являются:

1. Биржи (товарные, сырьевые, фондовые, валютные) их организационно оформленное посредничество.
2. Аукционы, ярмарки и другие формы организационного не биржевого посредничества.
3. Кредитная система и эмиссионные банки.
4. Эмиссионная система и эмиссионные банки.
5. Система регулирования занятости населения и центры государственного и негосударственного содействия занятости (биржи труда).
6. Информационные технологии и средства деловой коммерции.
7. Налоговая система и налоговая инспекция.
8. Система страхования коммерческого хозяйственного риска и страховая компания.
9. Специальные рекламные агентства, информационные центры и агентства средств массовой информации.
10. Торговые палаты.
11. Таможенная система.
12. Профсоюзы работающих по найму.
13. Коммерческо-выставочный комплексы.
14. Система высшего и среднего экономического образования.
15. Аудиторские компании.
16. Консультативные компании.
17. Общественные и государственные фонды, предназначенные для стимулирования деловой активности.
18. Специальные зоны свободного предпринимательства.

### **Функции инфраструктуры рынка:**

1. Облегчение участникам рыночных отношений реализации их интересов.
2. Повышение оперативности и эффективности работы рыночных субъектов.
3. Организационное оформление рыночных отношений.

В своем докладе на заседании Кабинета Министров от 17 февраля 2003 года И.А. Каримов подробно остановился на задачах развития рыночной инфраструктуры.

Особо следует сказать о развитии институтов рыночной инфраструктуры Республики Узбекистан, призванных создать необходимые условия для устойчивого функционирования экономики. Речь в первую очередь идет о развитии финансовых и банковских структур, страховых, консалтинговых и лизинговых компаний.

Углубление реформ в банковской системе дало толчок не только увеличению числа банков, возрастанию доли в них частных банков, но, самое главное, повысилась устойчивость и ликвидность коммерческих банков. Только за отчетный год совокупный капитал коммерческих банков вырос на 43%, а сумма их совокупных активов - на треть.

Вклады населения на депозиты в коммерческих банках выросли в 2002 году на 86% и достигли 170 млрд. сумов.

В целях приближения банковских услуг непосредственно к клиентам, которых они обслуживают во всех областях и районах создается сеть минибанков. Сегодня открыто порядка 530 мини-банков, и только за отчетный год их число выросло, почти вдвое.

Всяческой поддержки заслуживают позитивные изменения во взаимоотношениях коммерческих банков с субъектами малого бизнеса и частного предпринимательства. Объем кредитов, выделенных коммерческими банками субъектам малого и среднего бизнеса в течении 2002 года, увеличился на 30% и составил порядка 265 млрд. сумов. По линии международных финансовых институтов, таких, как Европейский банк реконструкции и развития, Азиатский банк развития, Международная финансовая корпорация и другие, было привлечено за последние годы на развитие малого и среднего бизнеса 450 млн. долларов кредитных ресурсов, из которых уже освоено 345,8 млн. долларов, и только в 2002 году освоено 87 млн. долларов США.

Устойчиво развивается и такой важнейший институт рыночной инфраструктуры, как страховая деятельность, призванная защитить предпринимателей и население от возможных рисков. В настоящее время страховую деятельность осуществляют 28 компаний, которыми предлагается гражданам республики и организациям свыше 150 видов страховых услуг.

Исключительно важное значение мы придаем развитию системы лизинга, которая дает возможность начинающим предпринимателям приобрести необходимое для своей деятельности оборудование и технологии. Сегодня в республике лизинговые операции проводят 9 коммерческих банков и 6 специализированных компаний. Только в 2002 году ими на лизинговых условиях реализовано свыше 2,5 тысячи на сумму более 500 млн. долларов США.

В своем докладе на заседании Кабинете Министров Республики Узбекистан И.А. Каримов остановился на работе биржи. Сегодня дешевле и проще приобрести те или иные сырьевые ресурсы не на бирже, а на открытом рынке. Создается впечатление, ни Госкомимущество, ни сами руководители и служащие товарно-сырьевых бирж не заинтересованы в повышении эффективности деятельности этих бирж, иначе говоря, в результатах своего труда и превратились в формальные конторы, осуществляющие формальные

сделки.

Именно поэтому низким остается уровень оборотов товарно-сырьевых бирж. Так в 2003 году он сократился и составил немногим более 450 млрд. сумов, или 18% общего объема оптового товарооборота. Лишь 10% оборота составляет продукцию производственно-технического назначения. Крайне низкой остается профессиональная квалификация работников бирж, особенно в регионах.

Неудовлетворительная организация деятельности товарных бирж создает почву для деятельности разного рода перекупщиков.

Рынок ценных бумаг начал свое развитие в Узбекистане одновременно с экономическими реформами. Он способствует ускорению и углублению процесса разгосударствления и приватизации, покрытию дефицита государственного бюджета безинфляционными методами.

За последние года отмечено стабильное увеличение поступления средств от реализации акций приватизированных предприятий, как на биржевом, так и на внебиржевом рынке ценных бумаг.

По данным годовых отчетов Госкомимущества РУ, поступление средств от реализации акций приватизированных предприятий на первичном рынке составило 6873,5 млн. сумов в 1999 г., 10136,3 млн. сумов в 2000 г., 15087,4 млн. сумов в 2001 г. Темпы роста за эти годы составили 2000 год к 1999 - 1.47 раза и 2001 к 2002 году - 1,48 раза.

## ТЕМА 10. СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ

### §1. Спрос. Закон спроса. Эластичность спроса

Поскольку рынок в нашей стране только развивается то исследование спроса и предложения является очень важным при изучении путей развития рыночной экономики в Узбекистане. И очень важно научиться применять результаты исследования спроса и предложении на практике. Без информации о спросе предложении не может обойтись в наше время практически ни одна фирма. В странах со смешанной экономикой большинство решений о распределений ресурсов решается через систему цен, в рамках которой предложение и спрос взаимодействует на многочисленных рынках товаров и услуг. Спрос- это сжатая характеристика поведения покупателей, а предложение относится к поведению продавцов. Спрос намерение потребителя обеспеченное надежными средствами приобрести данный товар.

Под величиной спроса следует понимать сумму товаров и услуг, которую потребители хотят приобрести в текущем периоде по действующим ценам.

Рынок реагирует только на спрос, подтвержденный деньгами, т.е. спрос должен быть платежеспособным.

В экономике действует закон спроса: чем цены выше, тем спрос ниже и наоборот, чем ниже цены, тем выше спрос. Таким образом, главный фактор, который оказывает влияние на спрос это *цена*.

**Спрос** можно представить в виде шкалы, показывающей количество продукта, которое потребители готовы и в состоянии купить по определенной цене в определенный промежуток времени.

Спрос отражаем ряд альтернативных возможностей, которые можно представить в форме таблицы он показывает то количество продукта, на который будет предъявлен спрос при разных ценах *при прочих равных условиях*.

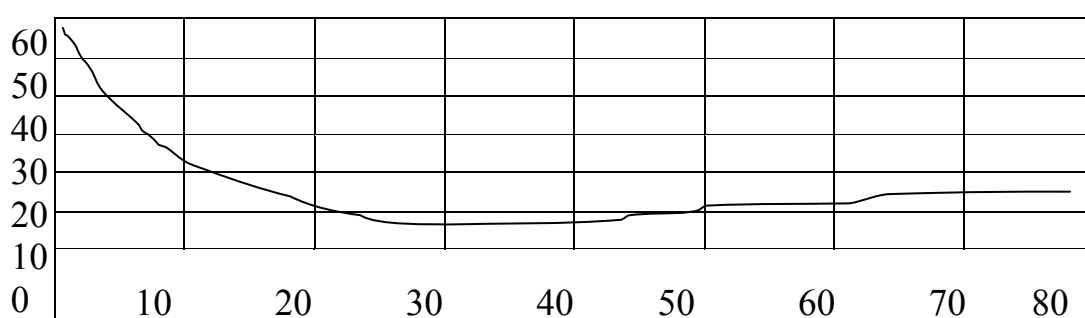
Спрос показывает количество продукта, которое потребители будут покупать по разным возможным ценам. В такой же мере правильнее, а иногда и полезнее рассматривать спрос с количественной точки зрения. Вместо того чтобы спрашивать, какое количество может быть продано по разным ценам можно спросить, по каким ценам потребители готовы покупать разное кол-во товаров. В табл. приведена гипотетическая шкала спроса одного потребителя, покупающего какое- то количество пшеницы.

Цена за кг. пшеницы (в суммах)	Величина спроса	в неделю
50	10	
40	20	
30	30	
20	40	
10	50	

Это табличная схема спроса отражает связь между ценой пшеницы и её количеством, которое наш потребитель желает и в состоянии купить по каждой из этих цен.

Обратная связь между ценой продукта и величиной спроса можно изобразить в виде простого графика, показывающего величину спроса на горизонтальной оси, а цену - на вертикальной. Разместим на графике те 5 вариантов «Цена кол-во», которые показаны в табл. проведя перпендикуляры к соответствующим точкам на двух осях. Каждая точка представляет конкретную цену соответствующее кол-во продукта, которое потребитель готов купить по этой цене.

**Таблица 3-1 . Кривая индивидуального спроса на пшеницу**



Предположим, что такая же обратная связь между ценой и величиной спроса существует в любой другой точке графика, можно вывести общее заключение об обратной связи между ценой и величиной спроса и построить кривую, представляющую все возможные варианты соотношения цены и величины спроса в пределах, показанных на графике - называется кривая спроса.

Таким образом, кривая спроса показывает, что при прочих равных условиях, т.е. при неизменяемости других факторов, снижение цены ведет к возрастанию величины спроса. Эту связь называют законом спроса, который гласит, что при прочих равных условиях, величина спроса находится в обратной зависимости от изменений цены единицы товара.

Обратная зависимость динамики спроса от уровня цен определяется 3 причинами: во-первых, снижение цен увеличивает число покупателей, во вторых, снижение цен расширяет покупательную способность потребителей, в третьих, насыщение рынка приводит к снижению полезности дополнительной единицы продукта (закон убывающей полезности), поэтому покупатели готовы приобретать дополнительные единицы. Продукции только по более низкой цене.

Таким образом, действие ценового фактора приводит к изменению величины спроса. На величину спроса влияют и неценовые факторы.

Рассмотрим некоторые неценовые факторы, воздействующие на спрос.

### **1. Доход населения.**

Как правило, при росте дохода растет и спрос на более дорогие товары.

Товары, спрос на которые изменяется в прямой связи с изменением дохода, называется товарами высшей категории или нормальными товарами. Вместе с нормальными товарами существуют товары, потребление которых с ростом дохода уменьшается. Эти товары называются товарами низшей категории. К ним можно отнести хлеб, картофель, низкокачественную одежду, и т.п.

Спрос на такие товары изменяется в противоположном направлении при изменении дохода: при росте дохода происходит снижение потребления, а при уменьшении - увеличение.

## **2. Спрос и цены на сопряженные товары.**

Сопряженными или взаимозаменяемыми товарами называются такие товары, которые могут быть использованы для одних и тех же целей. Они удовлетворяют одну потребность. Когда цена на один такой товар повышается, то спрос на него снижается, одновременно повышается спрос на его заменитель. Взаимно дополняемые товары дополняют друг друга или сопутствуют друг другу в процессе производства товара. В этом случае изменение спроса на один товар вызывает такое же изменение на другой товар (велосипед и спорт, одежда.)

Но есть и независимые друг от друга товары (лекарство и одежда). Изменение спроса не отразится на величине спроса др. товаров.

## **3. Размер рынка (предложения).**

Как правило, чем в большем объеме предлагается товар, тем меньше его цена и, следовательно, тем больше спрос на него.

## **4. Число покупателей.**

Чем меньше потребителей, тем меньше спрос и наоборот, увеличение числа потребителей приводит к увеличению спроса.

## **5. Вкусы предпочтения покупателей, национальные особенности.**

Учитывая национальные особенности надо исходить из того, что спрос не изменится или изменяется незначительно, если вырастет цена на товар, являющийся предметом повседневного спроса у людей, живущих на данной территории. В то же время вкусы предпочтения людей меняются так же как меняются потребности с развитием производства и общества. Так, с появлением колготок постоянно снижается спрос на чулки. Такому изменению способствует и реклама. Она влияет на изменение потребительских вкусов и предпочтений.

## **6. Ожидания.**

Потребительские ожидания связаны с изменением цен на товары и услуги или с изменением доходов. Ожидания высоких цен в будущем заставляет покупателей больше покупать товар сегодня. Так же можно сказать относительно будущих доходов : если ожидается их рост, люди не экономят, а больше тратят на текущие потребности , увеличивая спрос и наоборот.

## **ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА**

Понятие эластичности связано со спросом на товары в зависимости от их цены. Мерой такого измерения служит коэффициент эластичности спроса Эластичность спроса определяется как отношение между процентной величиной изменений затрагиваемого количества товара и величиной

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

Если, например, повышение цены на 1% соответствует снижению спроса (более чем на 1% то говорят, что спрос эластичен (коэффициент эластичности больше 1). Если повышение цены на 1% влечёт за собой понижение спроса менее чем на 1% , то спрос неэластичен (коэффициент эластичности в интервале от 0 до 1). Спрос на любой товар зависит не только от его цены, но и от уровня цен на другие товары. Для учета влияния сопутствующих и заменимых товаров используют перекрестные коэффициенты эластичности, показывающие на сколько процентов изменяется спрос на другой товар при условии, что остальные цены и доходы потребителей остаются прежними.

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

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

Ценовая эластичность товара означает, что не большие изменения цены вызывают значительное изменение продаж. Объем прибыли может увеличиваться при уменьшении цен и уменьшаться при их увеличении. Главная особенность эластичного рынка заключается в наличии высокой ценовой конкуренции, когда незначительное изменение цены вызывают значительное изменение объемов продаж, а, следовательно, и валового объема прибыли. Поэтому любые повышения цен, даже очень незначительные на эластичном рынке требуют проведение большого количества различных исследований для определения количественных характеристик таких соотношений, как "объем продаж - цена", "объем продаж - себестоимость", "Емкость рынка - цена", с целью принятия окончательного решения. В современной экономической науке используется такой показатель эластичности спроса относительного дохода.

## §2. Предложение. Закон предложения. Эластичность предложения

Предложение - стремление желания производителя, (продавца) предложить к продаже свои товары и услуги.

Предложение-это обобщающий термин, характеризующий поведение фактических продавцов товара. Объем предложения товара - это кол-во товара, которое продавцы желают продать за некоторый период (например, день или год). Объем предложения зависит от цены товара и других факторов, прежде всего от цен используемых в производстве ресурсов и имеющихся в распоряжении продавцов производственных технологий.

«Желание продать» здесь означает, что продавцы действительно желали и могли бы поставить на рынок предлагаемое кол-во товара при наличии достаточного числа покупателей.

Шкала предложения (**функция**) предложения отражает зависимость между объемом товара и его ценой.

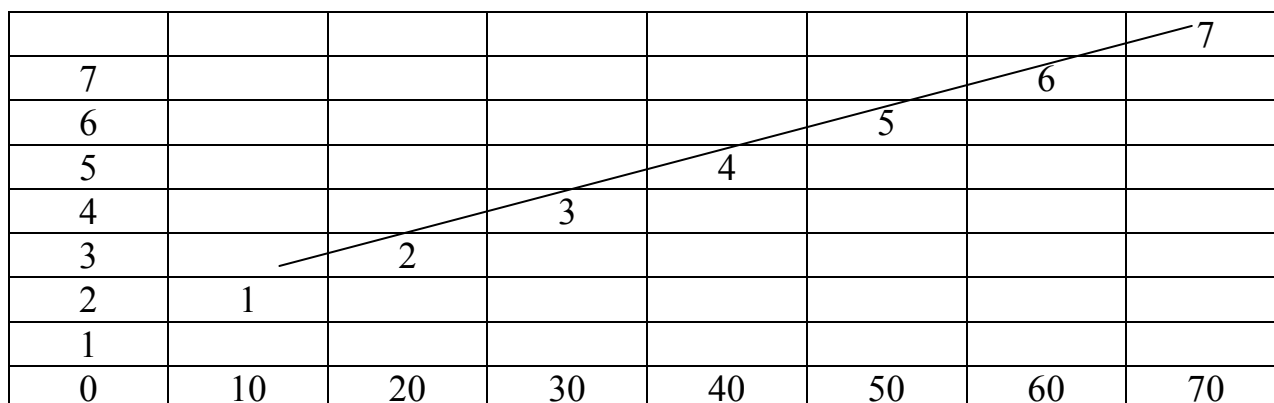
Шкала предложения показывает. Сколько продавцы захотят продать по каждой из множества цен.

Таблица 1

Цена за кг в сумах	Объём предложения млн. сумм в <u>месяц</u>
0	0
1	0
2	3
3	6
4	9
5	12
6	15

Объем предложения товара увеличится по мере роста цен. Кол-во предлагаемой для продажи товара равно нулю, при нулевой цене. Действительно, цена должна подняться выше 1 сума прежде чем товар появиться на рынке. При 2 сумах за кг. Объем предложения уже составляет 3 млн. сумов в месяц. Объем продолжает расти с увеличением цены.

## Кривая предложения



Зависимость объема предложения от цен отражается законом предложения и описывается кривой с положительным наклоном. Построим кривую предложения, где по горизонтальной. Оси откладываем кол-во товара, а по вертикальной цену за единицу товара. Как видно на графике кривая предложения поднимается, показывая положительную прямую связь между ценой и объемом предложения. Цена это главный фактор, определяющий величину предложения товара. На графике показано, что чем выше цена, тем больше объем предложения, а чем ниже цена, тем соответственно меньше объем предложения. Это закон предложения, который гласит, что при прочих равных условиях предложение растет с ростом цены. Прямая связь предложения и уровня цен объясняется действием закона убывающей полезности факторов производства. Изменение цен приводит к изменению величины предложения и иллюстрируется движением его вдоль постоянной кривой предложения от одной точки к другой.

Закон предложения показывает, что производители хотят изготовить и предложить к продаже больше количество своего товара при высокой цене, чем. Для продавца цена - побудительный мотив и стимул к тому, чтобы производить и продавать свой товар на рынке. Для потребителя цены сдерживающий фактор, т. к. высокая цена вынуждает покупать меньшее количество товара.

Теперь рассмотрим неценовые факторы, влияющие на предложение. Они приводят к изменению предложения, что выражается в смещение кривой предложения: в право, если произойдет увеличение предложения, и влево, если предложение сокращается. Про анализируем эти факторы.

**1. Стоимость ресурсов.** Цены на ресурсы определяют издержками производства. Следовательно, чем больше издержек, тем меньше предложения, и наоборот. Например. Снизились цены на сырье, материалы, топливо, и другие факторы производства. Это означает, что производитель при тех же затратах приобретает больше ресурсов, а значит может увеличить масштабы своего производства. Кривая предложения сместится вправо, так как выросло предложение товара. Рост цен на ресурсы вызовет смещение предложения влево.

**2. Технология.** Применение современной технологии удешевляет

производство. При данных ценах на ресурсы снижается производственные издержки, а, следовательно, увеличивается предложение. Смещение кривой происходит вправо, если происходит удорожание производства, то это вызовет смещение кривой производства влево.

**3. Налоги и дотации.** Повышение налогов сокращает возможности производителей, уменьшает объемы производства, что приводит к смещению кривой предложения влево. Со снижением размеров налогов картина меняется на противоположную.

Дотации - это субсидии государства, помощь тем или иным производителям. Это способствует росту пр-ва и предложения, сдвигает кривую предложения вправо.

**4. Цены на другие товары.** Также отражаются на объеме производства. Например, если цены растут на мясо птицы, то производители начинают увеличивать пр-во птицы, а пр-во говядины может сократиться.

**5. Ожидания.** Ожидая роста цен, производители иногда придерживают товар, чтобы создать временный дефицит товара и ускорить рост цен.

**6. Конкуренция.** Чем больше фирм на рынке, тем больше предложения и наоборот.

Из вышесказанного видно, что факторы, влияющие на кривую предложения, находятся в плоскости мотивации деятельности человека в экономике. Это еще раз доказывает, что товаропроизводители занимаются коммерческой и хозяйственной деятельностью не из альтруистических побуждений, ради прибыли. Если цены на выпускаемую продукцию растут, значит об-во нуждается в товарах данного рода, «сообщая» производителям об этом покупкой товара по данной цене. Если такой уровень цены возмещает затраты товаропроизводителей, то это служит точным критерием целесообразности производства и соответствия его спроса. Степень реакции предложения на колебания цен измеряется эластичность предложения, которая представляет собой отношение изменения предложения. Поскольку изменение объема предлагаемого товара и цен происходит в одном направлении. Эластичность предложения всегда позитивна, для понимания функции предложения важное значение имеет фактор времени.

Обычно различают ряд периодов:

- Кратчайший (все факторы постоянны)
- Краткосрочный (отдельные факторы переменны)
- Долгосрочный (все факторы переменны)

Это периодизация была предложена А. Маршалом для анализа предложения. Рассматривая категорию спроса и предложения можно заметить что спрос, более подвижен по времени, чем предложение это вызвано тем, что спрос в большинстве случаев сразу сокращается при существенном повышении цен. Напротив, рост цен является лишь первым сигналом для производителей. На рынке монетарное соотношение спроса и предложения зависит от размеров запасов товаров, динамики цен на них и денежных доходов населения, функционирование торговли и др. факторов.

### §3. Взаимодействие спроса и предложения

Реальная цена на любом рынке фактически объем покупок и продаж определяются в результате взаимодействия спроса и предложения. Чтобы показать каким образом это происходит объединим шкалы спроса и предложения. При низких ценах объем спроса превышает объем предложения.

#### Шкала спроса и предложения

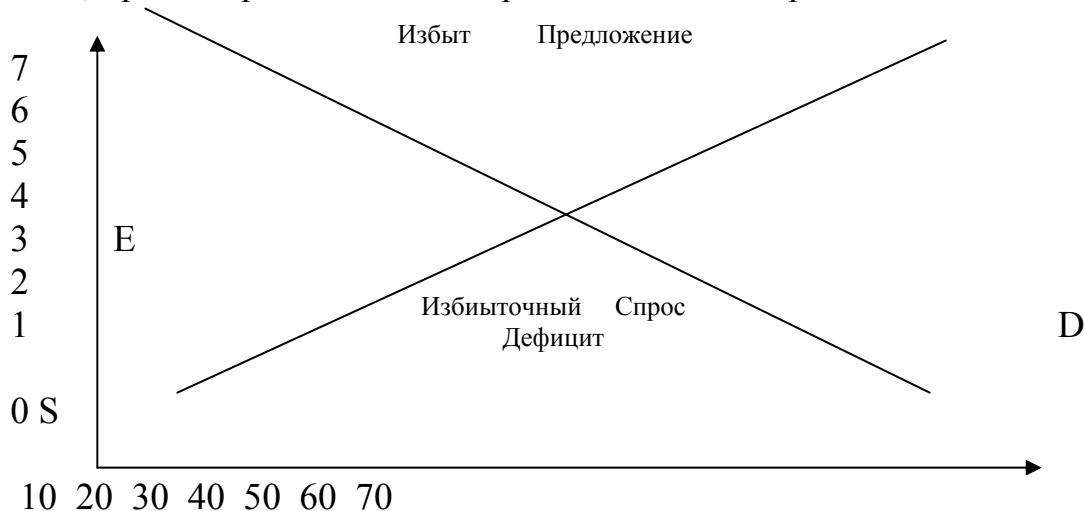
Цена за кг (1)	Объем спроса (2)	Объем предложения (3)	Избыточный спрос (4)=(2)-(3)	Направление изменения цены
0	15	0	15	Растёт
1	12	0	12	Растёт
2	9	3	6	Растёт
3	6	6	0	Постоянна
4	3	9	-6	Растёт
5	0	12	-12	Растёт
6	0	15	-15	Растёт

Столбец 4. представляет собой разность между столбцами 2 и 3 эта разность -превышение объема спроса над объемом предложения - называется и избыточным спросом, то, что избыточный спрос положительный при низких ценах означает чистый спрос превышает предложение, если цена каким либо образом оказалась бы зафиксированной на низком уровне, то имел бы место дефицит, покупатели были бы не в состоянии найти то кол-во товара, которые они хотели бы купить. Отрицательная величина избыточного спроса при низких ценах означает, что спрос ниже предложения, когда избыточный спрос отрицателен мы говорим что, имеет место избыточное предложение товара на рынке. Если цена была зафиксирована на высоком уровне то наблюдался бы излишек товара, продавцы были бы не в состоянии найти достаточно покупателей, для того чтобы реализовать свой товар, который они хотели бы предложить для продажи.

Равновесная цена - это такая цена, при котором объем спроса равен объему предложения, и этот объем соответственно является равновесным объемом.

Когда объем спроса превышает объем предложения, продавцы обнаруживают, что запасы товара иссекают. Покупатели суетятся, чтобы сделать покупки, но купить не могут. Продавцы вскоре понимают, что они могут поднять цены и при этом продавать столько, сколько они хотят продать по новой более высокой цене. Таким образом, всегда. Когда наблюдается избыточный спрос, цена будет расти. Таким образом, взаимодействие спроса и предложения их координации осуществляется на основе ценового механизма и конкуренции. Это взаимодействие приводит к формированию равновесной

цены, при которой величина спроса и величина предложения сбалансированы.



Равновесие означает такое состояние рынка, в котором при определенной цене характеризуется равенством спроса предложения. Тут происходит совпадение интересов производителей и потребителей. Здесь наблюдается некоторая закономерность: высокая цена заставляет производителей увеличивать производство товаров, но эта же уменьшает у потребителей приобретать предлагаемое количество. Часть товара, которая была не реализована из за высокой цены будет являться избытком. Избыток есть предложения над спросом. В условиях конкуренции наличие избытка приводит к снижению цены. Реализация увеличиться но ненавест запас товара. Цены будут продолжить уменьшаться, что приведет с одной стороны к сокращению производства. А с другой к постепенному увеличению спроса, что, в конечном счете, уравновесит спрос и предложение.

Если спрос превышает и не удовлетворен, образуется избыточный спрос или дефицит, таким образом, избыточное предложение и дефицит означает отклонение от рыночного равновесия.

Основными признаками дефицита являются сокращение товарных запасов и появление очередей покупателей в отраслях, не имеющих товарных запасов. Товарные запасы – это фонды товаров, которые уже произведены и готовы к продаже. Продавцы обычно держат часть товаров в запасе. Чтобы оперативно отреагировать на изменение спроса, когда запасы уменьшаются и падают ниже запланированного уровня, продавцы меняют свои планы. Они могут попытаться восполнить запасы, наращивая выпуск. Некоторые будут извлекать выгоду из возросшего спроса, увеличивая цены, дефицит оказывает давление на цену снизу, и покупатели так же будут менять свои планы. В результате изменения запасов и планов покупателей и продавцов рынок приходит в равновесие, когда цена достигает значение равновесной дефицит исчезает. На рынках где не существует товарных запасов признаком дефицита является очередь покупателей.

Избыточное предложение означает рост товарных запасов и появление очередей предпринимателей предлагающих услуги. Таким образом цена равновесия это цена такого уровня, при котором предложение соответствует спроса. На конкретном рынке цена равновесия находится в точке пересечения

кривых спроса и предложения. В этой точке совпадают количество товаров, которые потребитель желает купить и производитель продать.

# ТЕМА 11. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ КАПИТАЛ И ЕГО ОБОРОТ

## §1. Сущность и основные черты предпринимательской деятельности. Бизнес как форма предпринимательства

Предпринимательство способно изменить экономические перспективы отдельного лица, компании, отрасли промышленности или даже всей экономики

Предприниматель - это тот, кто сводит вместе деньги, материалы и рабочую силу, создавая новый продукт, новый бизнес, производственный процесс или более совершенную организацию дела.

В республике Узбекистан разгосударствление и приватизация - процесс продажи государственных предприятий в частные руки - создало возможности для предпринимательства. Перед предпринимателями стоит задача глубокого освоения элементов предпринимательства. Эти элементы включают в себя необходимое чувство нового в области технологических возможностей, анализ ситуации на рынке и готовность рискнуть капиталом в сочетании с такими человеческими качествами как проницательностью, способностью к анализу и, прежде всего, воображением. При этом предприниматели не только просто вступают во взаимодействие с инвесторами и другими поставщиками ресурсов, но и устанавливают связь с обществом в целом, стараясь предвидеть потребности и вкусы потребителей. Он должен четко определить какие трудности и возможности его ожидают.

Предприниматель - это смелость, помноженная на здравый смысл и нацеленная на изменение привычки.

Предприниматель - это прежде всего собственник, хозяин. Поэтому создание класса предпринимателей и собственников схожие понятия.

Мотивы деятельности предпринимателя, прежде всего, заинтересованность в получении прибыли, в повышении своего материального благосостояния. Перед предпринимателями стоит альтернатива: либо хозяйственный успех, либо банкротство. Но неправомерно было бы сводить мотивы предпринимательской деятельности к элементарной корысти, жадности и алчности. Она включает в себя стремление проявить себя как творческую личность, реализовать новую идею. Предприниматель определяет тактику предприятия, цели, которые оно преследует и необходимые нововведения.

Когда говорят, что у человека есть дух предпринимательства, то тем самым хотят подчеркнуть его особые качества и свойства как делового человека, бизнесмена.

Слово *бизнес* происходит от английского «business» - дело. Бизнес

характеризует деловые отношения между людьми, а конкретнее, между участниками дела.

Человек, занимающийся каким-то делом, является деловым человеком - бизнесменом. Совершенно очевидно, что под делом здесь понимается не всякое дело, чем может заниматься человек, а его экономическая деятельность. Дело, бизнес, представляет собой хозяйственную деятельность, при которой производятся материальные и духовные блага и оказываются услуги. Бизнесмен при осуществлении своего дела преследует чисто эгоистический интерес - получение прибыли или выгоды в какой-нибудь другой форме. Следовательно, мы достаточно определенно можем сказать, что бизнес есть экономическая деятельность человека, нацеленная на получение прибыли, выгоды посредством производства материальных благ и услуг.

Наиболее полно и содержательно сущность бизнеса раскрывают так называемые его родовые признаки. Согласно им бизнес есть:

1. Обмен деятельностью между деловыми людьми или субъектами хозяйствования.
2. Стремление каждого участника обмена деятельностью (сделки) реализовать свой личный интерес.
3. Проявление личной или коллективной творческой инициативы и реализации сделки.
4. Способность и готовность идти на риск ради проведения сделки на выгодных условиях.
5. Способность, готовность и умение осуществлять интенсивное деловое общение с целью достижения наибольшей выгоды.
6. Способность дифференцировать вероятные и действительные результаты сделок и, исходя из этого, определять приоритетные направления экономической деятельности и т.д.

Однако между просто бизнесменом и предпринимателем громадная разница. Бизнесмен может производить один и тот же продукт много лет. Это репродуктивный бизнесмен, но не предприниматель. Предприниматель ищет и пробивается на новые рынки, находит новые ресурсы. Предприниматель находится в постоянном поиске нового в производстве. Предприниматель постоянно итерерирует новые идеи в производстве, обслуживании населения. Создает новые товары. Он источник и движущая сила - вдохновляет и заставляет их делать не то, что они считают нужным делать, а то, что необходимо ему. Он концентрирует энергию других и направляет ее на реализацию общей цели.

Одной из наиболее характерных черт предпринимателя является его деятельность в условиях неопределенности, может быть, неустойчивости, когда практически невозможно предсказать результат сделки. Следовательно, он чаще других рискует и чаще других выигрывает.

Очевидно, учитывая вышеизложенное, предприниматели - это люди исключительно мобильные и динамичные. Такие качества особенно важны при изменении технологий, спроса, качества, цен, общей потребительской психологии.

Если подвести общий итог сказанному, то суть предпринимательства выражается в свободном и организованном новаторстве.

Предпринимательство - это новое мышление. Бизнесмен исходит из традиционных установок, в сущности своей - правильных: максимум прибыли при минимуме издержек, рациональная организация труда на предприятии; поиск внутрипроизводственных резервов. Однако при таком подходе предприятие рассматривается как «закрытая система», его цели и задачи заведомо и остаются стабильными, одними и теми же, достаточно долго. Основная стратегия такой фирмы - рост и углубление специализации производства, а четкое определение функций, правильные команды и контроль - главное в механизме управления.

Предприниматель же считает предприятие «открытой системой» и исходит из этого. Он связывает успех в основном с тем, насколько удачно предприятие приспосабливается к своему внешнему окружению - экономическому, научно-техническому, социально-политическому, сумеет ли он вовремя распознать угрозу для своего существования, не упустит ли возможностей, возникающих в данной конкурентной среде, и сможет ли извлечь максимальные выгоды из этих возможностей. Как видно, предпринимательство вовсе не отрицает бизнесмена, опирается на его принципы, исходит от него, но идет значительно дальше. Ищет, рискует и, чаще всего находит.

Коротко сущность предпринимательства можно выразить в его принципах:

1. Ориентация на человека - он главная ценность предприятия и общества в целом.
2. Беззаветное служение покупателю. Предприятие работает на него и существует благодаря нему.
3. Создание и поддержание культурной среды фирмы, духа товарищества, взаимного уважения, демократических традиций, соблюдение этических форм поведения.
4. Постоянное стремление вырваться вперед. опередить, успеть, обойти, превзойти конкурента. Максимальное использование преимуществ конкурентной среды. - Так формируется философия предпринимательства, основными чертами которой является: творческая активность, практичность, этичность.

Предпринимательство получает свой шанс каждый раз, когда появляется возможность предложить рынку новую услугу и обеспечить вознаграждение предвосхитившему эту возможность.

Предприниматель не просто начинает что-то делать. Некоторые из наиболее преуспевающих бизнесменов обязаны своим успехом тому, что они превратили нечто старое и ненужное в новое и совершенное или, говоря образным языком, изваяли, новые статуи из старых колон. (Ливай Страус в 1849г. золотая лихорадка - джинсы, суповые крышки для суповых кастрюлек - шлемы).

Предприниматели превращают хиреющие заводы, выпускающие фургоны, в передовые" и преуспевающие компании, производящие автоприцепы, как

сделала «Фрухор» (Компьютера в гараже).

В передовом обществе самые важные элементы предпринимательства - воображение" и творческий подход - должны постоянно присутствовать в любой организации, если она намерена процветать,

Британский экономист Джон Мэйнард называет это чувство «живым духом» предпринимателей.

Предприниматель подкидывает идеи, которыми редко обладает администратор.

Предприниматели - это люди, которые всегда в движении. Ясность целей, которая вовсе не означает абсурдного чрезмерного планирования, является одним из необходимых составляющих успеха любого частного предприятия. Предприниматель хорошо знает, что «деньги - это жизнь» и что «отсутствие денег - это смерть»

Согласно народным наблюдениям, небольшая компания непременно должна разориться, если предприниматели в первую очередь стремятся обзавестись шикарными офисами, ненужным оборудованием, престижными автомобилями и окладами, по меньшей мере, не уступающими зарплате, которую они получали на прежней работе. Ричард Брэнсон, один из наиболее выдающихся предпринимателей Великобритании, который основал компании «Веджин Рекрдж» и «Веджин Айрлайнз» так и не обзавелся собственным офисом и продолжает с презрением относиться к такой показной роскоши.

Лишь священники и философы, возможно, действительно имеют право советовать предпринимателям, как им лучше распорядиться заслуженным материальным вознаграждением за свои труды - раз поставленная цель уже достигнута и есть реальный повод для получения определенных материальных благ.

Предприниматель тратит деньги только на достижение своей цели. На начальном этапе предпринимательской деятельности этой целью является достижение коммерческого успеха. Он или она мысленно представляют, каким должен быть этот успех - как с точки зрения конечного результата, как и способ, задействовать самые различные подходы для достижения этой цели. По образному выражению, чрезмерное увлекаться изысканными атрибутами делового человека прежде, чем вы достигли своей цели - это все равно, что устроить себе выпускной вечер, будучи на первом курсе университета.

В предпринимательстве, как и в любом другом деле, высокомерие, является непростительным грехом. Образно говоря, это все равно, что не замечать, что солнце начинает клониться к закату именно в тот момент, когда оно находится в зените.

Предприниматель должен избавляться от косности, землячества, групповщины и т.д.

## §2. Виды предпринимательства

Предпринимательство может приобретать самые разнообразные формы в зависимости от того, действует ли предприниматель самостоятельно или вступает в союз с другими предпринимателями, пользуется ли только своим имуществом или одновременно имуществом других лиц, использует свой труд или привлекает наемных работников.

Простейшая форма предпринимательства - это бизнес в одиночку, без оформления статуса фирмы, предприятия (продукты, дачи, жилье в наем). Частное предпринимательство не ограничивается подобной индивидуальной деятельностью физического лица.

Индивидуальный предприниматель обладает правом и возможностью приобретать статус юридического лица, зарегистрировав себя как частное предприятие, фирму (дехканские хозяйства).

Частное единоличное предприятие не обязательно состоит из одного лица (семейное). Предприниматели склонны к объединению средств и усилий, к переходу от единоличного к коллективному предпринимательству (образование единой команды, строительные артели и т. д.).

Большинство форм коллективного предпринимательства связано со слиянием капиталов, образованием единого имущественного комплекса, созданием длительного или постоянно действующего единого предприятия, зарегистрироваться как юридическое лицо. В таких фирмах собственность на средства производства приобретает коллективный характер (колхозы, кооперативы).

Возможно долевое разделение собственности сохозяев общего предприятия в виде установления части стоимости основных средств, принадлежащее каждому из объединившихся предпринимателей. Еще один вариант сохранения частной собственности в коллективном предпринимательстве - превращение ее в акционерную фирму.

Дальнейшее объединение средств, капиталов, усилий, управления приводит к крупным интегрированным формам коллективного предпринимательства в виде синдикатов, корпораций.

Если же к предпринимательству примыкают государственные структуры и в нем принимают участие предприятия и организации, основанные на государственной форме собственности, то правомерно говорить о государственном предпринимательстве, Государственное и близкое к нему муниципальное предпринимательство может проявиться в форме аренды предпринимателям государственно и муниципальной собственности (земля и т.д.) Уставной фонд акционерного общества.

Разделен на определенное число акций. Участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Акционерами могут выступать юридические и физические лица.

Акционерное общество, участники которого имеют право отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, является

**открытым.** Такое акционерное общество проводит открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу. Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, признается **закрытым.** Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц.

У акционерных обществ по сравнению с другими формами хозяйствующих субъектов имеется ряд преимуществ. Первое - это возможность сконцентрировать огромный капитал. Кстати, эти общества "изобрели" применительно к крупным проектам. Здесь следует отметить, что в ходе приватизации эта форма несколько меняет свое первоначальное значение: вместо способа концентрации капитала она становится способом распределения собственности. Второе преимущество в том, что капитал формируется с помощью ценных бумаг - акций, которые (особенно если они предъявительские, а не именные) обращаются на бирже. Это обстоятельство дает возможность очень быстро переливать капитал из одной сферы деятельности в другую.

Главное отличие акционерных обществ от обществ с дополнительной или ограниченной ответственностью - способ выхода участника из общества. Из ООО его участник, в принципе, может выйти в любой момент, когда пожелает, забрав свою долю. Последняя выплачивается либо в денежном эквиваленте, либо в натуре (как определено в учредительных документах). Это может очень сильно сказаться на интересах общества. Из акционерного общества тоже можно выйти в любой момент, но только передав кому-то свои акции. Таким образом, уход того или иного участника не отразится на уставном капитале, а следовательно, и на деятельности АО.

Указ Президента Республики Узбекистан о мерах по кардинальному увеличению доли значения частного сектора в экономике Узбекистане. Главными задачами его являются.

**Первое** – кардинальное сокращение доли государства в уставном капитале приватизированных предприятий. Она может сохраниться только у предприятий, имеющих стратегическое значение, у всех остальных она обязана быть реализованной на фондовом рынке, преимущественно в частную собственность. В конечном итоге это направлено на предоставление большей экономической свободы предприятиям, создание условий для развития частного сектора, повышение его роли в экономике.

**Второе** – ликвидация положения, когда концерн, ассоциация, холдинговая компания продолжают работать как упраздненные министерства, устранить их незаконное вмешательство в финансово-хозяйственную деятельность предприятий.

**Третье** – усиление роли акционеров в управлении акционированных предприятий. Ставится задача в корне изменить и пересмотреть функции директоров обществ, превратить их в управляющих, работающих по найму в расчете на год. Могут они продолжить свою работу дальше-решает собрание акционеров, исходя из их отчетов за истекший год.

### **§3. Менеджмент - система управления предприятием**

С расширением предприятия функции предпринимателя увеличиваются. В связи с этим владелец предприятия не может уже обходиться без управляющего, который бы осуществлял повседневный контроль за производством, распределял работу, следил за своевременностью поставок.

Управляющего принято называть менеджером, поскольку менеджмент можно определить как управление и координацию операций, которые должны быть реализованы во имя достижения целей, поставленных перед предпринимателем, и получение прибыли. Расширение предприятия сопровождается увеличением и количества менеджеров: появляются, например, начальник отдела реализации и т. д.

Функцию менеджера могут одновременно выполнять несколько человек, владелец предприятия сохраняет за собой при этом только ограниченный круг обязанностей. Но он всегда следит за своим предприятием.

Предпринимательство и менеджмент - два разных вида деятельности. Но между ними есть и общее. На самом деле это двудеятельная функция, которую можно назвать предпринимательским менеджментом.

На крупнейших предприятиях с десятками тысяч работающих проблемами дальнейшего развития производства могут серьезно заниматься лишь определенная группа предпринимателей из состава членов высшего руководства. Эти руководители должны путем посещения самого предприятия, посредством участия в совещаниях налаживать контакты с другими секторами, как конструкторский отдел, отдел кадров, отдел изучения рынка и т.д. Развитие акционерной формы капитала (фондов) в значительной мере усиливается роль менеджера. В современных условиях научно-технической революции с усилением процесса производства и управления, с потребностью внедрения технологических изменений резко возросла потребность в квалифицированных специалистах в области организации и управления предприятиями.

Менеджеры не представляют собой монопольную группу. С одной стороны, многие собственники сохраняют за собой функции управления, с другой - менеджеры сами являются крупными владельцами акций. Важная роль менеджера и их значение определяется непосредственным участием в делах предприятия, глубоким знанием ее внутренних и внешних связей. Предприниматели и менеджеры должны исходить из принципа «больше знаний и больше профессионализма». Им необходимо учиться обращаться с данными о результатах работы предприятия и уметь их интерпретировать. Это требует знаний во многих областях и особенно в области бухгалтерского учета. Большая часть сотрудников должна хорошо разбираться в нем. Они должны регулярно сравнивать расходы и доходы (подводить так называемый баланс) и определять прибыли или убытки, а значит, и возможности предприятия.

Предприниматели и менеджеры должны иметь представление о размерах всего имеющегося капитала и понимать, к чему может привести изменение его величины и структуры, а также быть в состоянии определить всю сумму

задействованных средств предприятия.

Очень много следует уделять им общению с работниками, уметь вести собрания, квалифицированные деловые переговоры. Если такое открытое общение налаживается, предпринимательское мышление выходит за пределы рабочих кабинетов высшего руководства предприятия.

От менеджеров предпринимательское мышление передается работникам, занимающим более низкие руководящие посты в служебной иерархии, а от них — непосредственным исполнителям.

Это не только улучшает производственную атмосферу, но и способствует повышению результативности работы предприятия.

Предприниматели и менеджеры должны постоянно вести консультации с сотрудниками предприятия. Во многих странах принято, чтобы внутри предприятия существовал представляющий их выборный орган. Ему администрация предприятия должна предоставлять все необходимые сведения о финансовой стороне деятельности. Имеется в виду распространение не только ежегодных общего и финансового отчетов, но и промежуточных финансовых обзоров, а также информации о новых делах и новых планах предприятия. Такое информирование работников направлено на изучение их мнения, но принятие решений все же остается делом одного лица или группы лиц, выполняющих функцию предпринимателя, на них и лежит в итоге ответственность. Это все свидетельствует о том, что научиться предпринимательству весьма и весьма трудно. Нужен, прежде всего, талант, знания, которые могут быть развиты практикой и обучением. Развитие имеющихся предпринимательских способностей - дело вполне реальное. Для этого чаще всего требуется приобретение технических знаний, финансов, общения, кадровой политики, купли, продажи, индустриального менеджмента и др.

Во многих развитых странах Запада организованы, как правило, на базе крупнейших университетов специальные школы по подготовке администраторов высшей школы. Крупные предприятия стремятся привлечь к себе способных молодых из университетов и других высших учебных заведений и идут на большие расходы, связанных с их обучением.

## **§4. Развитие предпринимательства в Узбекистане**

В течение тысяч лет Узбекистан находился на крупнейшем перепутье основных торговых и транспортных артерий евразийского континента, а его города - Самарканд, Бухара, Хива, Коканд - издревле славились своими ремесленниками, мастерами, купцами и торговцами. Вековые традиции предпринимательства стали возрождаться после обретения Узбекистаном независимости, но для полной реализации предпринимательского потенциала важное значение в период перехода от государственно-монополизированной экономики к свободному рынку имеет создание полноценной конкурентной экономической среды, без чего невозможно обеспечить современный уровень эффективности производства.

Надежная правовая основа частной предпринимательской деятельности была заложена в Узбекистане уже в декабре 1992 года принятием Конституции Республики Узбекистан, согласно которой государство гарантирует свободу экономической деятельности, предпринимательства, равноправие и правовую защиту всех форм собственности.

Основополагающим для формирования законодательной базы предпринимательской деятельности и системы государственной поддержки и стимулирование развития малого и среднего бизнеса стал Указ Президента от 21 января 1994 года «О мерах по дальнейшему углублению экономических реформ, обеспечению защиты частной собственности и развитию предпринимательства». Следующий важный документ в этой сфере был принят 5 января 1995 года - Указ Президента «Об инициировании и стимулировании "частного предпринимательства"». Законодательная база предпринимательской деятельности формировалась и укреплялась с принятием законов «О стимулировании развития малого и среднего предпринимательства» (декабрь 1995 года), «О палатах товаропроизводителей и предпринимателей» (апрель 1997 года), «О государственном контроле деятельности хозяйствующих субъектов» (декабрь 1998 года).

В соответствии с этими документами предпринимателям был предоставлен широкий перечень гарантий и льгот. Государство взяло на себя обязательства защищать права и интересы предпринимателей, создавать условия для свободной конкуренции, обеспечивать равные возможности для доступа к материальным, трудовым, финансовым и другим ресурсам для всех предприятий независимо от форм собственности.

Были установлены специальные льготы для производителей экспортной продукции, малых предприятий, выпускающих товары народного потребления, производителей продукции из местного сельскохозяйственного сырья. Малые и средние предприятия освобождались от уплаты таможенных пошлин при импорте технологического оборудования. Для предприятий, расположенных в сельской местности, были введены льготы по оплате электроэнергии. Льготы по налогу на прибыль (доход) получили вновь созданные малые и средние предприятия, особенно в сельской местности.

Особое место в законодательной базе занимают гарантии предпринимателям от незаконного вмешательства со стороны контролирующих организации и произвола чиновников, характерных практически для всех стран с переходной экономикой. В частности, строго лимитировано количество проверок хозяйствующих субъектов контролирующими органами и предусмотрена серьезная ответственность должностных лиц как за проведение незаконных проверок. Взятый в республике в последние годы курс на либерализацию обусловил необходимость сокращения регламентации хозяйственной деятельности, упрощения учета и отчетности, совершенствования форм и методов контроля. В связи с этим законодательная база предпринимательской деятельности пополнилась новым Законом Республики Узбекистан "О гарантиях свободы предпринимательской деятельности", который был принят на второй сессии Олий Мажлиса второго созыва 25 мая и введен в действие с 15 июня 2000 года.

К 2004 в стране действует почти 250 тыс. Предприятий малого бизнеса, в этой сфере занято около 5,5 млн. человек, или 57% всех занятых в экономике, на их долю приходится 35% создаваемого ВВП против 29,1% в 1999.

Только в 2003 году за счет развития предпринимательства создано более 375 тыс. новых рабочих мест.

Развитие малого бизнеса и частного предпринимательства в Узбекистане призвано в основном решить три главные задачи.

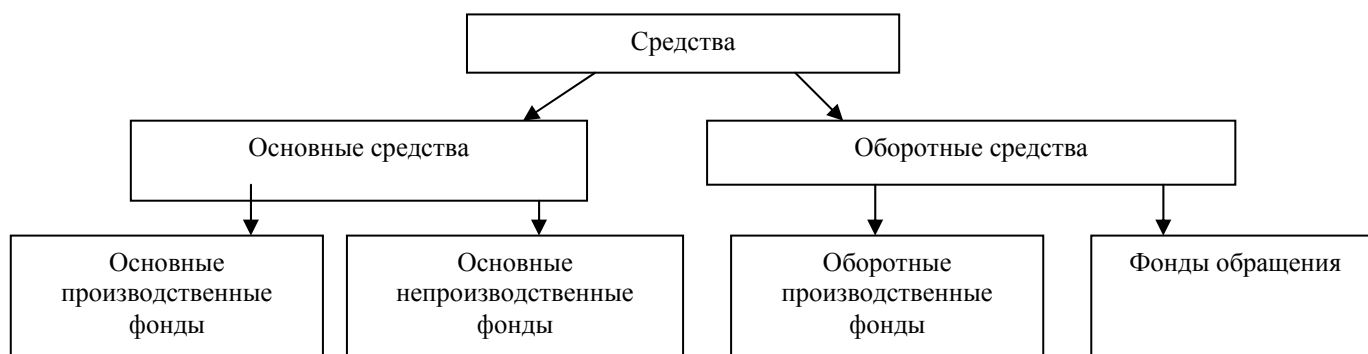
Первое – в ближайшие пять – десять лет это сфера должна производить до 50-60 процентов валового внутреннего продукта страны.

Второе – явиться важнейшим источником занятости и роста доходов населения.

Третья задача, о которой мы не должны забывать, это формирование класса малых и средних собственников, как фундамента политической и социальной стабильности в стране.

## §5. Сущность предпринимательского капитала. Формы предпринимательского капитала

Стартовый капитал отражает потребность предпринимателя в основном и оборотном капитале, направляемом на покупку производительных фондов (основных и оборотных), зарплату и затраты по управлению и другие производительные и непроизводительные расходы. Все имеющиеся у предприятия средства представим в виде схемы:



Источники покрытия стартового капитала и пополнения средств предпринимателя могут быть как собственные (внутренние) так и заемные (внешние). Соотношение собственных и заемных источников средств определяется двумя видимыми факторами:

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

К собственным источникам относятся: прибыль от основной деятельности, прибыль от финансовых операций, другие виды доходов, уставной фонд, амортизационный фонд, задолженность покупателям за отгруженные товары, выручка от реализации вышедшего имущества, мобилизация внутренних ресурсов в строительстве и др.

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

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

Уставной капитал – источник основные и оборотных средств фирмы, формируемый при её организации. В свою очередь источники формирования уставного капитала зависят от организационно – правовой формы предприятия. В качестве источников могут выступать: акционерный капитал, паевые взносы учредителей, отраслевые финансовые ресурсы, долгосрочный кредит, бюджетные средства. Величина уставного капитала указывает размер тех

денежных средств, которые инвестированы в процессе производства.

Внешнее финансирование может осуществляться путем получения займов или путем выпуска акций. Финансирование за счет займов представляет собой метод финансирования с использованием ссудных инструментов на рынке ссудных капиталов.

В ходе оборота от промышленного капитала обособляются товарный в виде торгового капитала и денежный в виде ссудного капитала.

Торговый капитал представляет собой обособившуюся часть промышленного капитала, которая обслуживает процесс реализации товаров. Торговый капитал, как и всякий другой капитал, приносит владельцу определенный доход, называемый в данном случае торговой прибылью.

Ссудный капитал порождает кредитные отношения кредит – это в денежной или товарной форме, т.е. передача денег или материальных ценностей участниками сделки (кредиторами) другим (заемщикам) на условиях возвратности и платности.

## §6.оборот капитала. Основной и оборотный капитал

Исходная сумма денег (Д) в качестве капитала совершает кругооборот по схеме Д-Т-Д, где Т символизирует товары, Д – возрастшая на величину ВД первоначальная сумма денег.

На I-ой стадии капитал выступает в денежной форме и используется для приобретения на рынке необходимых средств производства и рабочей силы.

На II стадии осуществляется процесс производства, а капитал представлен производительной формой.

На III стадии, где возросший капитал выступает в товарной форме, происходит реализация товаров. По завершению кругооборота капитал вновь приобретает денежную форму. Для того, чтобы процесс производства был непрерывным каждый индивидуальный капитал должен находиться во всех трёх формах, причем в определенной количественной пропорции. Капитал, который проходит в своем движении три названные стадии, последовательно принимая соответствующие функциональные формы (денежную, производственную, товарную) Маркс назвал промышленным капиталом.

Кругооборот капитала взятый не как отдельный акт, а как непрерывно повторяющийся процесс возобновления движения всего авансированного капитала, называется оборот капитала. Оборот капитала не совпадает с кругооборотом капитала. В результате каждого кругооборота возвращается предпринимателю в денежной форме только часть авансированного капитала; полный оборот капитала совершается только тогда, когда вся капитальная стоимость возвращается к владельцу в своей первоначальной, т.е. денежной форме. Капитал в процессе оборота проходит стадии производства и обращения. Оборот различных элементов капитала происходит неодинако. В соответствии с различными формами в обороте капитальной стоимости капитал делится на основной и оборотный. В основной капитал входит стоимость средств труда, в оборотный капитал – стоимость предметов труда и стоимость оплаты рабочей силы.

Различие оборота этих частей капитала вытекает из различий способа переноса разными элементами производительного капитала своей стоимости на создаваемый продукт.

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

**Оборотный капитал** – это часть производительного капитала, стоимость которого входит в продукт целиком и полностью возвращается предпринимателю в денежной форме в каждом кругообороте капитала. У западных авторов различных учебников по экономики нет одинакового подхода

к понятиям основного и оборотного капитала, что связано с особенностями бухгалтерской отчетности, принятой в различных странах. Так, например, в «Курсе предпринимательства» А.Хонкинга дается такой вариант набора элементов капитала, производимый в качестве раздела финансового отчета фирмы: «В основной капитал включают: собственную и арендную землю, здания, оборудования неосязаемые активы, патенты, торговые марки и т.д. В оборотный капитал включают: ценные бумаги, дебиторскую за должность минус скидки на сомнительные долги, денежную наличность». (Хонкинг А. Курс предпринимательства. М: МО, 1993 год. Ст. 18). Критерием деления капитала на основной и оборотный является не физические свойства элементов производительного капитала, а различия в способе переноса стоимости на вновь создаваемые товары. В процессе использования основной капитал подвергается физическому и моральному износу.

**Физический износ** – процесс утраты элементами основного капитала своей потребительской стоимости. Он определяется рядом факторов, прежде всего продолжительностью и интенсивностью использования машин и оборудования, а также происходит под воздействием жары, холода, ветра и т.д.

**Моральный износ** – означает утрату основным капиталом части своей стоимости, которая не успевает переноситься на стоимость создаваемого продукта вследствие ускорения научно-технического прогресса. Различают два вида морального износа.

Первый состоит в том, что одинаковые по своим характеристикам машины начинают выпускать с меньшими затратами вследствие роста производительности труда в производящих их отраслях. Общественная стоимость таких машин падает, поэтому старые, более дорогие машины этой конкуренции обесцениваются и не успевают перенести всю свою стоимость на продукт. Моральный износ второго вида связан с появлением оборудования идентичного назначения, но более совершенной конструкции, что позволяет снизить затраты труда на единицу продукции. В результате функционирующее оборудование частично обесценивается.

Под амортизацией понимается процесс постепенного перенесения на производимую продукцию стоимость основного капитала по мере его износа. Отношение суммы амортизационных отчислений к стоимости основного капитала, выраженного в процентах, называется нормой амортизации. К моменту износа называется нормой амортизации. К моменту износа вещественных элементов основного капитала в амортизационном фонде накапливается сумма денег, обеспечивающая замену износившегося основного капитала или его капитальный ремонт.

## §7. Скорость оборота капитала

Время оборота оборотного капитала равняется периоду одного кругооборота капитала, а время оборота основного капитала охватывает ряд кругооборотов. У различных элементов основного капитала время оборота неодинакова. Он больше у производственных зданий и сооружений, меньше у машин и оборудования, еще меньше у инструментов. Чтобы определить время оборота основного капитала в целом, надо разделить сумму авансированного основного капитала на годовую сумму амортизации. Чтобы определить время общего оборота всего капитала (основного и оборотного), надо сложить годовую сумму амортизации основного капитала и сумму обернувшегося за год оборотного капитала, а затем разделить общую сумму авансированного капитала (основного и оборотного) на сумму этих слагаемых. В таком случае показатель общего оборота промышленного капитала может быть представлен следующей формулой:

$$K_0 = \text{ПК} / (\text{ОК} \cdot K_1 + \text{ОБК} \cdot K_2)$$

$K_0$  – время общего оборота стоимости авансированного промышленного капитала.

$\text{ПК}$  – стоимость авансированного промышленного капитала.

$\text{ОК}$  – стоимость основного капитала.

$\text{ОБК}$  – стоимость оборотного капитала за год.

$K_2$  – число оборотов оборотного капитала за год.

Время общего оборота капитала зависит от того, в каких пропорциях он делится на основной и оборотный. Чем больше удельный вес основного капитала во всем капитале, тем больше при прочих равных условиях время общего оборота капитала. В различных отраслях структура производительного капитала неодинакова. Поэтому скорость общего оборота разных индивидуальных капиталов фирм различна. По мере развития производства удельный вес основного капитала в совокупном объеме промышленного капитала фирмы увеличивается и возникает тенденция к замедлению общего оборота капитала. На скорость общего оборота капитала влияет как продолжительность времени производства, так и на величина времени обращения. Сокращение как времени производства, так и времени обращения ускорит общий оборот промышленного капитала и тем самым повышает эффективность функционирования фирмы. Пути ускорения общего оборота промышленного капитала фирмы следующие:

1) Сокращение времени производства. Оно осуществляется путем совершенствования технологии и организации производства, сокращения общей длительности технологического цикла, улучшения условий снабжения фирм производственными ресурсами. При этом рабочий период сокращается за счет механизации и автоматизации производственных процессов. Перерывы в рабочем периоде сокращаются за счет внедрения в производство достижений

научно-технического прогресса. Для сокращения технологических перерывов в процессе труда фирмы прибегают к изменению в технологии производства. Например, в середине XIX в. кожа помещалась для дубления в чаны с дубильной кислотой, и процесс дубления продолжался до 4 месяцев. В дальнейшем же применение воздушных насосов сократило время дубления до 1,5-2 месяцев, а переход к электрическому дублению в настоящее время от 6 до 18 дней. Фирма заинтересована в том, чтобы разницу между временем производства и рабочим периодом сократить до минимума. На этой основе ей удастся превратить как можно большую часть времени производства в рабочий период, который приносит ей возрастающую прибыль;

2) Сокращение производственных запасов производительного капитала. При накоплении излишних запасов часть капитала как бы замораживается, лежит на складе мертвым грузом. Это замедляет общий оборот промышленного капитала фирмы. Поэтому фирма сводит к возможному минимуму запасы материалов, топлива, сырья. Однако запасы не могут сокращаться беспредельно. При недостаточных запасах производительного капитала фирма вынуждена будет работать «с колес» и даже с перебоями. Необходим оптимальный размер производственных запасов;

3) Сокращение времени обращения производительного капитала. С этой целью фирма использует различные методы. Улучшает условия сбыта продукции путем развития маркетинговых служб. Четко организует платежно-расчетные операции и отношения. Фирмы хорошо рекламируют свои товары, продают их в кредит. Большие трудности при реализации товаров мешают сокращению времени обращения и приводят к непроизводительному омертвлению значительных капиталов в виде нереализованных товарных запасов. Для уменьшения времени обращения необходимо улучшать работу транспорта, ускорять оформление платежных документов, сокращать период документооборота.

Чем больше время обращения, тем медленнее совершается оборот капитала, тем больше должна быть величина авансированного промышленного капитала. Сокращение времени обращения уменьшает долю товарного и денежного капитала и увеличивает долю производительного капитала. Тем самым увеличивается капитал, занятый в производстве, а вместе с ним растет и величина производимой прибыли. В целом, чем быстрее совершается общий оборот промышленного капитала, тем меньше величина авансированного капитала требуется на каждый отдельный цикл оборота, тем больше, при прочих условиях прибыль фирма.

## ТЕМА 12. ИЗДЕРЖКИ И ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

### §1. Понятие экономических издержек

Под издержками производства понимаются затраты на заработную плату, сырье, материалы, амортизацию средств труда и другие затраты, иными словами, это расходы (затраты на производство), которые несет предприятие.

В условиях, когда цены на продукты и ресурсы устанавливаются конкурирующими покупателями и продавцами на соответствующих рынках, каким образом в чисто рыночной экономике решается вопрос о том, какие виды товаров и в каком количестве следует производить? Памятуя, что предприятия руководствуется мотивом получения прибыли и недопущения убытков, мы можем сделать вывод, что производиться будут только те товары, производство которых может принести прибыль, а те товары, производство которых влечет за собой убытки, выпускать не будут. А что предопределяет получение прибыли или её отсутствие?

Две вещи:

1. Общий доход, который производитель получает от продажи своего продукта.
2. Общие издержки своего продукта.

Утверждение, что производиться будут только приносящие прибыль, и не будут производиться не приносящие прибыль товары, представляет правильное обобщение только в том случае, если совершенно ясно содержание понятия "экономические издержки". Чтобы стать действительно производящими фирмами, предприятия должны обеспечить себя различными видами ресурсов. Экономические издержки - это платежи, которые необходимо произвести, чтобы приобрести и сохранить в своем распоряжении нужные количества этих ресурсов. Затраты на каждую единицу этих ресурсов, то есть цена ресурсов, определяется соотношением предложения и спроса на ресурсном рынке. Здесь следует особо подчеркнуть, что предпринимательская способность - подобно земле, труду и капиталу - это такой же редкий ресурс и, следовательно, имеет свою цену. Поэтому в издержки производства должны входить не только заработная плата, жалованье, процентный капитал и рентные платежи за землю, но также платежи предпринимателю за выполняемые им функции организации производства какого-либо товара и соединения всех других ресурсов в процессе этого производства. Плата за выполнение этих функций предпринимателем называется нормальной прибылью. Следовательно, продукт будет производиться лишь тогда, когда общий доход от его продажи достаточно велик, чтобы можно было выплатить заработную плату, процент, ренту и нормальную прибыль. Если же общий доход от продажи продукта превышает все производственные издержки, включая нормальную прибыль, то сумма этого превышения накапливается у предпринимателя, выступающего в роли лица, берущего на себя весь риск и выполняющего функцию главного организатора

операций фирмы. Указанная сумма превышения общего дохода над доходом, покрывающим все издержки производства, называется чистой, или экономической прибылью. Она не входит в экономические издержки, поскольку предпринимателю не приходится расходовать её на приобретение и сохранение в своём распоряжении предпринимательской деятельности.

При определенных издержках предпринимательства целесообразно разделить их на постоянные и переменные.

## §2. Постоянные, переменные, предельные издержки

К постоянным относятся издержки, не зависящие от объёма производства. Это расходы ресурсов, имеющие место постоянно, вне связи с тем, сколько продукции в данный период (краткосрочный период) производит фирма (на помещение, на оплату штатного управленческого и обслуживающего персонала, амортизационные отчисления, компенсирующие износ оборудования).

Переменные издержки напрямую связаны с объёмом производства и в той или иной степени пропорциональны выпуску продукции. Это те виды производственных расходов, которые обусловлены необходимостью возмещения ресурсов, непосредственно затрачиваемых на создание каждой единицы продукции.

К переменным издержкам относятся расходы на материалы, сырьё, энергию, комплектующие изделия, на заработную плату. Средние издержки - это издержки на единицу продукции. Общие издержки производства представляют сумму постоянных и переменных и называются валовыми совокупными.

Рассмотрим зависимость постоянных ( $I_0$ ), переменных ( $I_{\text{пер}}$ ), валовых ( $I_{\text{вал}}$ ) издержек и выручки ( $V$ ) в зависимости от объемов производства и продаж. Предельные издержки - это приращение издержек производства при увеличении выпуска продукции на одну единицу.

Знание величины предельных издержек важно для фирмы с точки зрения принятия решений о целесообразности наращивания объёма производства. Принимая такое решение, предприниматель сравнивает величину предельных издержек производства с предельной выручкой от продажи продукции. Под предельной выручкой понимается приращение общей выручки, т.е. полной суммы выручки от продажи всего произведенного фирмой товара, при увеличении производимой и продаваемой продукции на одну единицу.

Понятно, что если предельная (т.е. дополнительная) выручка превышает предельные (дополнительные) издержки, то есть смысл увеличивать производство, так как каждая дополнительная единица продукции приносит прибыль. Если же предельные издержки превышают предельную выручку, то увеличение объёма выпуска и продажи ведет к потерям.

Отметим, что, принимая решение о целесообразном объёме производства, предпринимателю приходится задумываться не только о максимально допустимом, но и о минимальном объёме производства.

### § 3. Совокупная выручка (доход) и прибыль

В общем, виде прибыль определяется как разность между совокупной выручкой (доходом) и совокупными издержками:

$$PF = TR - TC, \text{ где}$$

PF - прибыль (profit)

TR - совокупная выручка (доход) (total revenue)

TC - совокупные издержки (total cost)

Совокупный доход - это сумма дохода, получаемого фирмой от продажи определенного количества блага:

TR - совокупный доход R - цена

Q - произведенное количество.

Средний доход определяется как доход, приходящийся на единицу произведенного блага. В условиях совершенной конкуренции средний доход равен рыночной цене:

$$TR = P \cdot Q \quad AR = \frac{TR}{Q} = P.$$

Q Q

Предельный доход (MR) - приращение дохода, которое возникает за счет бесконечно малого увеличения выпуска продукции:

$$MR = \frac{dTR}{dQ} = \frac{d(P \cdot Q)}{dQ} = P.$$

DQ dQ dQ

Сами издержки бывают внешними (явными) и внутренними. К внешним издержкам относятся платежи внешним (по отношению к данной фирме) поставщикам. Вычтя из совокупной выручки (дохода) внешние издержки, мы получаем бухгалтерскую прибыль. Бухгалтерская прибыль, однако, не учитывает внутренние (или скрытые) издержки. Внутренними издержками являются: 1) издержки на ресурсы, принадлежащие самому предприятию, а также 2) нормальная прибыль, которая приходится на такой важный ресурс, как предпринимательская способность. Вычтя из бухгалтерской прибыли внутренние издержки, мы получаем экономическую прибыль.



**Рис. Структура выручки (дохода) предпринимателя.**

Таким образом, в отличие от бухгалтерской прибыли, которая учитывает только внешние издержки, экономическая прибыль определяется путем вычета из совокупного дохода как внешних, так и внутренних издержек (включая нормальную прибыль). Внешние и внутренние издержки в сумме образуют экономические, или альтернативные, издержки. Это значит, что при определении объема реальной прибыли следует исходить из такой цены ресурса, которую получил бы его владелец при наилучшем его использовании. Экономические издержки позволяют понять различие между подходом бухгалтера и экономиста к оценке деятельности фирмы.

Бухгалтера интересуют, прежде всего, результаты деятельности фирмы за определенный (отчетный) период. Он анализирует прошлое, имеющийся опыт в деятельности фирмы. Экономиста, наоборот, интересуют перспективы деятельности фирмы, ее будущее. Именно поэтому он пристально следит за ценой наилучшей альтернативы использования ресурсов, которыми он располагает.

## §4. Закон убывающей отдачи

Чтобы увеличивать объем производства, надо наращивать факторы производства. Но производитель практически не имеет возможности увеличивать все факторы, сохраняя в то же время между ними необходимую пропорцию. В силу принципа ограниченности ресурсов раньше или позже скажется ограниченность одного из факторов увеличивать который производитель уже не имеет возможности (вода). Увеличение производства обычно лимитируют постоянные факторы: земля, здания, сооружения. Однако могут выходить на предел возможности использования и такие переменные факторы, как сырье, материалы, рабочая сила.

Как только один или несколько факторов исчерпываются, приходится наращивать производство путем увеличения и других факторов (рабочая сила при уборке хлопка 2кг-3кг), отдача которых при этом падает, т.е. увеличение фактора уже не ведет к адекватному росту количества выпускаемой продукции. Иначе говоря, прибавление лишней единицы ресурса уже не ведет в этих условиях к пропорциональному росту выпуска продукции (многостаночничество, многосменность и т.п.).

Хуже того, каждая добавленная единица приносит все меньший результат, обеспечивает уменьшающееся приращение выпуска продукции. В этом и состоит суть закона убывающей производительности и доходности. Убывающая доходность есть следствие роста средних издержек производства. Так как отдача факторов падает, то на каждую дополнительную единицу выпускаемой продукции приходится затрачивать все больше факторов. Растут предельные, а вместе с ними и средние издержки. При сохранении цен прибыль начинает уменьшаться, убывает доходность, прибыль фирмы. В подобной ситуации предприниматель согласен увеличивать производство только при условии одновременного возрастания цен. Закон убывающей отдачи проявляется наиболее ярко лишь в условиях относительно кратковременного периода. В долговременной перспективе производитель обычно имеет возможность преодолеть ограниченность того фактора (или группы факторов), из-за которого возникла диспропорция.

В условиях свободной конкуренции производитель не может повлиять на уровень рыночной цены и, следовательно, продает любое количество своей продукции по одной и той же цене. Это значит, что в условиях конкуренции доход от продажи дополнительной единицы продукции будет при любом объеме одинаков, т.е. предельный доход будет равен цене:  $MR = P$ .

Включая в производство дополнительное количество земли или труда, закупая машины, оборудование, сырье, предприниматель для максимизации прибыли должен придерживаться правила: доход от предельного продукта, получаемого за счет дополнительного вложения какого-либо фактора производства, должен равняться рыночной цене этого фактора. Соблюдение этого правила говорит о том, что производство осуществляется эффективным образом, и отсутствуют потери в использовании факторов производства.

Издержки производства, производительность труда зависят от технических средств и технологических способов производства.

Под техникой и техническими средствами в экономике понимаются применяемые в производстве машины, оборудование, приборы, инструменты.

Технология производства - это способы обработки, преобразования материалов и полуфабрикатов, используемых в производстве и при сборке готовых материалов.

Для технических нововведений, именуемых инновациями, характерна определенная последовательность стадий их зарождения, развития, существования и отмирания.

В конкурентной рыночной экономике производство осуществляют лишь те фирмы, которые желают и способны применять экономически наиболее эффективную технологию производства. А чем характеризуется наиболее эффективная технология? Экономическая эффективность зависит:

1. от имеющейся технологии, т.е. от альтернативных комбинаций ресурсов, или факторов производства, которые обеспечивают выпуск желаемой продукции;

2. от цен, по которым можно приобрести необходимые ресурсы.

Комбинация ресурсов, которая экономически наиболее эффективна, зависит не только от физических или инженерных характеристик продукции, обеспечиваемых имеющейся технологией, но также от относительной стоимости необходимых ресурсов, измеряемой рыночными ценами на них. Следовательно, технология, требующая лишь применения нескольких физических ресурсов для производства данного объема продукции, может оказаться экономически отнюдь не эффективной, если на нужные ресурсы существуют слишком высокие рыночные цены. Иными словами, экономическая эффективность означает получение данного объема продукции при наименьших затратах редких ресурсов, причем как продукция, так и применяемые ресурсы измеряются в стоимостном выражении, т.е. в долларах и центах.

Короче, та комбинация ресурсов, которая обеспечивает производство, скажем, продукта X стоимостью 15 долл. при наименьших денежных издержках, является самой эффективной. Предположим, что имеются три разные технологии, позволяющие производить желаемое количество продукта X стоимостью 15 долл., количество каждого ресурса, требующегося для каждого варианта технологии производства, и цены необходимых ресурсов. Умножая количества разных ресурсов на их цены, применительно к каждой из трех технологий, мы получаем издержки на производство продукта X стоимостью 15 долл. по каждой технологии. Из трех технологий технология № 2 экономически наиболее эффективна по той причине, что она обеспечивает самый дешевый способ производства продукта X стоимостью 15 долл. Но какая существует гарантия, что применена, будет именно технология № 2. Ответ заключается в том, что фирмы хотят применять самую эффективную технологию, поскольку она обеспечивает им наибольшую прибыль.

Конкурентная рыночная система, очевидно, содержит стимулы для

технического прогресса. Пионерное применение технологии, снижающей издержки производства, обеспечивает инновационную фирму временным преимуществом перед ее конкурентами. Снижение издержек производства означает для пионерной фирмы получение экономической прибыли. Передавая потребителю, часть экономии от снижения издержек в форме снижения цены продукта, инновационная фирма может добиться значительного увеличения сбыта и высокой экономической прибыли за счет конкурентных фирм.

Более того, конкурентная рыночная система определенно создает обстановку, способствующую быстрому распространению новой технологии. Конкуренты должны следовать примеру самой прогрессивной фирмы, в противном случае их сразу же постигнет кара в виде убытков, а в перспективе и в виде банкротства.

Необходимо отметить, что снижение цены на продукт, которое технический прогресс делает возможным, обуславливает расширение инновационной отрасли. Такое расширение может быть следствием увеличения объема производства существующих фирм или вступлением в отрасль новых фирм, соблазненных перспективой получения экономической прибыли, первоначально созданной технологическим прогрессом.

Мы видим, что увеличение потребительского спроса на какой-нибудь продукт повышает цену этого товара сверх издержек его производства, включающих заработную плату, ренту, процент и нормальную прибыль. Однако если в отрасли отсутствует конкуренция и в ней господствует, скажем, одна гигантская фирма (монополист), которая в состоянии воспрепятствовать вступлению в отрасль потенциальных конкурентов, такая фирма может, предотвращая расширение отрасли, продолжать извлекать экономическую прибыль.

## §5. Рентабельность предприятий в Узбекистане

Правительством принята специальная программа по ликвидации убыточных и бесперспективных предприятий. Ее последовательное осуществление позволило в 2002 году вывести из состояния убыточности 304 предприятия, по 154 предприятиям инициированы различные процедуры банкротства.

На 1 января 2003 года количество убыточных предприятий по сравнению с аналогичным периодом 2002 года сократилось в 1,6 раза, а экономически несостоятельных предприятий - почти в 2 раза.

Из общего числа убыточных предприятий на предприятия государственной доли приходится свыше 57% и на их долю приходится почти 95% всей суммы убытков. В составе «Узбекчармпойафзал» почти 59% всех предприятий с государственной долей являются убыточными, экономически несостоятельными и неплатежеспособными. Каждое третье такое предприятие находится в составе «Узбекпаррандасаноат», «Узпищепром», «Узбекенгилсаноат», «Узстройматериал», «Узмясомолпром».

Ведь причины такого положения очевидны. Это, прежде всего, неспособность адаптироваться к требованиям и условиям рыночной экономики, низкий уровень организации производства, устаревшие технологии, нежелание расстаться с унаследованными в больших объемах территориями и мощностями. Главная причина - на этих предприятиях нет хозяина, не работают реальные экономические стимулы. Процесс банкротства таких предприятий идет крайне медленно. Ликвидировано всего 149 подобных предприятий. Убыточные предприятия надо смелее объявлять банкротами, ликвидировать их, а имущество реализовать в частную собственность. Поручено соответствующим министерствам разработать конкретную программу по ликвидации низкорентабельных и убыточных предприятий, акционированию и преобразованию их в другие формы собственности.

# ТЕМА 13. ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА И ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ

## § 1. Экономическое содержание заработной платы. Уровень заработной платы

Современная экономическая теория определяет заработную плату как цену труда (альтернатива концепции цены рабочей силы). В широком смысле слова в этот термин включают оплату труда самых различных работников (рабочих разных профессий; специалистов высокой квалификации: врачи, преподаватели, юристы; владельцев мелких предприятий, оказывающих бытовые услуги населению: мастера по ремонту бытовой техники, парикмахеры и т.д.). При таком подходе к определению заработной платы в нее включаются и доходы в виде гонораров, премий и иных видов вознаграждений за труд.

В узком смысле слова под заработной платой понимается *ставка заработной платы*, т.е. цена, выплачиваемая за использование единицы труда в течение определенного времени - часа, дня и т.д. Это определение позволяет разграничить общие заработки и собственно заработную плату.

Различают номинальную и реальную заработную плату.

Под номинальной заработной платой понимается сумма денег, которую получает работник.

Реальная заработная плата масса жизненных благ и услуг, которые можно приобрести за полученные деньги.

Сущность зарплаты неравномерно сводить к внешней форме проявления продажи труда за определенную цену - заработной плате. На самом деле здесь проявляются более глубокие экономические отношения между собственником капитала и товара «рабочей силы».

Собственник данного товара требует от работодателя эквивалента в форме зарплаты, равного затратам его труда. Но поскольку при этом работник отдает предпринимателю право распоряжения его рабочей силой, то последний с необходимостью оплачивает не весь его труд, а лишь рабочую силу. В противном случае предприниматель не смог бы получать прибыль, за счет которой образуется его личный предпринимательский доход, выделяются инвестиции для накопления и расширенного воспроизводства предприятия, уплаты налогов в бюджет, процентов за кредит, арендной платы за землю и др.

На уровень зарплаты работников влияет эластичность действия закона зарплаты. Также во многом зарплата зависит от квалификации работников. Поскольку более квалифицированный и сложный труд работников создает большую стоимость, то и уровень зарплаты таких работников должен быть выше. На размер зарплаты оказывают также влияние национальные различия между странами, связанные с исторически сложившимися различиями в уровне

экономического, социального и культурного уровня, качества жизни народа. В силу этого наиболее высокий уровень зарплаты исторически сложился в США, а также в ФРГ, Великобритании, Франции, Италии и других, наиболее развитых странах Западной Европы, а также в Японии. На уровень зарплаты оказывает влияние рыночные факторы (спрос и предложение).

В странах с централизованной, плановой экономикой тарифы, должностные оклады, ставки зарплаты в основном устанавливаются правительством, в странах с рыночной экономикой фирмы и предприятия имеют более широкие возможности регулирования оплаты труда. Чем богаче страна, чем эффективнее работает экономика, тем обычно выше уровень этой оплаты. По-разному выглядит дифференциация зарплаты работников различных категорий и профессий. Например, в США очень высоко ценятся квалифицированные специалисты, тогда как простой труд оплачивается гораздо ниже. Высококвалифицированный врач, адвокат, авиа пилот способны заработать в месяц 5 тыс. долларов, экономист, бухгалтер - более 3 тыс., автомеханик, плотник зарабатывают 1,5-2 тыс., а швейцары, дворники, сторожа, мойщики машин - примерно 1 тыс. долларов.

## § 2. Формы заработной платы

Существуют различные формы и системы зарплаты. Однако на практике широко применяются две основные формы: повременная и сдельная, имеющие различные комбинации и модификации, стимулирующие труд. При **повременной зарплате** ее размер определяется в зависимости от проработанного времени (час, день, неделя, месяц). Для этого почасовая ставка оплаты труда зарплата рассчитывается путем деления дневной стоимости (цены) рабочей силы  $C_p$  на число часов дневного труда  $B$ :  $Z_p = C_p / B$ . Сфера применения повременной зарплаты охватывает в основном предприятия с высоким уровнем комплексной механизации, и автоматизации (в массово-поточном конвейерном производстве, электроэнергетике, химическом производстве и других отраслях с преобладанием регламентированного

технологического режима и аппаратных **процессов**, управляемых с одного диспетчерского пульта).

**Сдельная или поштучная зарплата**, зависящая от количества изделий, является вместе с тем производной от повременной. При определении величины сдельной оплаты труда необходимо рассчитывать нормы выработки и поштучные расценки. **Нормы выработки** устанавливают объем продукции, которую работник должен изготовить в течении определенного времени. Поштучные расценки  $R_p$  рассчитываются по формуле  $R_p = Z_p / НВ$ , где:  $Z_p$  - почасовая ставка оплаты труда;  $НВ$  - нормы выработки (штук за час). Сдельная зарплата, величина которой определяется как результат умножения нормы выработки на поштучные расценки, теснее связывают затраты и оплату труда. Это стимулирует работников трудиться более интенсивно, чтобы изготовить больше изделий и увеличить свой заработок.

Необходимым элементом повременной организации зарплаты являются **тарифная система**. Она включает три основные части: **тарифную ставку** - размеры оплаты труда работников за определенный срок (час, день); **тарифную сетку** - шкалу определяющую отношение тарифных ставок рабочих второго, третьего, четвертого и других разрядов, которые зависят от уровня квалификации и ставки первого разряда; **тарифно-квалифицированный справочник** - нормативный документ для тарификации работ и присвоения работникам квалификационных разрядов, в котором все профессии характеризуются с учетом содержания и сложности работы, их соответствие. У квалификации работников. На уровень заработной платы огромное влияние оказывают рыночные факторы.

### §3. Конкуренция на рынке труда и заработная плата

Среди рыночных факторов, оказывающих воздействие на величину заработной платы, можно также выделить *конкуренцию* между предпринимателями и между наемными работниками. Конкуренция на рынке труда ведет к выравниванию зарплаты работников определенной профессии с разным уровнем квалификации, приближению ее к равновесной цене. Чисто конкурентный рынок труда характеризуется следующими чертами:

1. большое число предприятий конкурируют при найме конкретного вида труда;
2. много квалифицированных рабочих, имеющих одинаковую квалификацию, предлагают данный вид услуг труда;
3. никто не устанавливает контроль над рыночной ставкой заработной платы.

Субъектами спроса на рынке труда выступают бизнес и государство, а субъектами предложения - домашние хозяйства. На рынке совершенной конкуренции количество нанимаемых работников определяется двумя показателями -реальной заработной платой и стоимостью предельного продукта труда. Согласно закону убывающей доходности с увеличением количества нанимаемых работников происходит уменьшение величины предельного продукта. Привлечение дополнительной единицы труда прекратится тогда, когда стоимость предельного продукта сравняется с величиной зарплаты.

Предложение труда на конкурентном рынке предполагает отсутствие влияния профсоюзов и свободную конкуренцию за имеющиеся рабочие места. Предложение тоже зависит от величины зарплаты.

Вообще совокупное предложение труда в обществе можно определить пятью показателями:

- демографической ситуацией;
- общей численностью населения;
- долей, которую составляют трудоспособное население в общей численности;
- средним числом часов, отработанных рабочими на протяжении недели и на протяжении года;
- качеством, количеством и квалификацией труда, отраслевой структуры народного хозяйства.

У Главным фактором, определяющим уровень зарплаты, цену труда, является соотношение Спроса и предложения на рынке труда.

Повышение спроса на рабочую силу, более конкретно потребностей в работниках высокой квалификации, возникновение новых рабочих мест в связи с воздействиями на сферу производства научно-технического прогресса и т.д. способствует повышению заработной платы, позволяет избавиться от уравнительности доходов, создает стимулы к активной творческой работе. Спрос на труд зависит от его производительности. Чем выше

производительность труда, тем выше спрос на него, значит, выше уровень заработной платы. Отсюда вытекает то, что основу различия производительности труда составляют уровень квалификации, способности работников, обусловленные различием инвестиций в человеческий капитал (инвестиции - это затраты, которые способствуют повышению производительности труда и компенсируются за счет многократного роста доходов в будущем).

Уровень заработной платы влияет на объем спроса и на труд ввиду того, что последний находится в обратной зависимости от величины заработной платы.

При росте ставки заработной платы, при прочих равных условиях, предприниматель ради сохранения равновесия обязан соответственно сократить применения труда. А при ее сокращении величина спроса на труд возрастает.

Основным механизмом функционирования рынка является конкуренция, как между нанимателями за привлечение высокопроизводительной рабочей силы, так и между работниками за замещение вакантных мест, за условия трудового соглашения и оплату труда.

В условиях полной конкуренции предприниматель стремится комбинировать факторы производства, чтобы оценка их производительности была равна сумме вознаграждений, причитающихся каждой отдельной единице фактора. В этих условиях, цена регулирующая спрос и предложение факторов, является механизмом распределения фактора производства между различными занятиями. Важной особенностью предложения труда, как и других факторов производства является то, что оно во многом определяется редкостью, ограниченностью трудовых ресурсов. Люди непосредственно заинтересованы в ограниченности и качестве трудовых ресурсов, ибо от этого зависит уровень оплаты труда. Если предложение труда больше спроса на него появляются безработные, готовые предложить свой труд по более низкой цене. Тенденция к снижению заработной платы складывается как со стороны предложения труда, так и со стороны спроса на труд, колебания спроса и предложения труда позволяют дать ответ на вопрос о том, почему высока или низка зарплата.

Превращение Узбекистана в сырьевую базу, хлопковая монополия сопровождались, в свое время, относительным ростом сельскохозяйственного производства, повлекшим за собой увеличение занятости и рост фонда оплаты труда в сельских районах и определенной степени уменьшение разницы в уровне доходов сельских и городских районах. Это значит ослабило отток населения из села. Специализация на хлопке вынудило применять соответствующие ценовые стимулы. Так, в 1952 г. закупочные на хлопок повышали цену на зерновые почти в 37 раз, в то время как средние затраты на производство одной тонны продукции были примерно в Зерновых в целом по стране. Не случайно на начальном этапе реформы сельского хозяйства Республики помимо реформирования отношений собственности важным рычагом стимулирования развития сельского хозяйства стало установление справедливых закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию, поставляемую для общегосударственных нужд, стремление обеспечить паритет

цен на сельскохозяйственную продукцию. Но все же многое в вопросах стимулирования производства зависело от формирования рынка труда в сельском хозяйстве. А здесь процесс роста предложения труда и сокращения спроса на рабочую силу продолжался. Снижение уровня занятости сопровождалось резкой дифференциацией в уровне оплаты труда.

Отраслевая дифференциация оплаты труда в экономике Республике Узбекистан (в процентах к среднереспубликанскому уровню 2002 г.) По экономике в целом - 100% Промышленности- 192% Сельского хозяйства - 50%

У рабочего преобладали доходы от оплаты труда. В 1999 г. в дехканских семьях денежные доходы от реализации сельскохозяйственной продукции составило почти 37%, в семьях рабочих - 7,8%

За 1999 - 2000 гг. население Узбекистана выросло на 22,2%, в том числе городское население - 12%, сельское - на 29,5%. В результате этого в сельском хозяйстве республики опережения предложения труда по отношению к спросу на него возросло еще в большей степени. В первом квартале 2001 г. в сельском хозяйстве по сравнению с соответствующим периодом прошлого года занятость уменьшилась на 2,2%. Тогда как в государственном управлении возросло на 28,3%, в банковской системе и социальном страховании увеличилось на 27,8%, в строительстве - на 28%, в здравоохранении на 16,4%, в коммунальном хозяйстве - 14,9%. Это отразилось и на уровне заработной платы.

### Среднемесячная зарплата I квартала 2001 г.

	Среднемесячная заработная плата	Реальная зарплата по сравнению с соответствующим периодом прошлого года
В среднем на год хоз.	13073,2	18,1
Сельское хозяйство	4262,2	-8,3
Промышленность	26917,1	19,2
Транспорт	32983,4	23,6
Строительство	11075,5	13,2
Информация и учет	34538,2	40,1
Здравоохранение	9912,6	20,4
Народное образование	11231,6	20,6
Банки и страхование	30740,1	16,4

(в сельском хозяйстве доходы полученные от реализации сельскохозяйственной продукции в значительной степени ослабило существующую напряженность в области оплаты).

Различие в уровне оплаты по определенным отраслям частично отражают специфику труда. Процветающие отрасли устанавливают более высокий уровень оплаты с целью привлечения большего числа работников.

В то же время в сельском хозяйстве увеличивается открытая и скрытая

безработица, ускоряется процесс превышения предложения над спросом рабочей силы, исчезает конкурентная среда. Отсутствие конкурентной среды проявляется в том, что при найме конкретного труда большее число сельхозпредприятий не конкурируют друг с другом, квалифицированные рабочие также не конкурируют между собой. Это в конечном счете приводит к появлению диктата над оплатой труда.

При возрастании заработной платы, как было подчеркнуто выше, при прочих равных условиях, предприниматель в целях сохранения равновесия должен сокращать спрос на труд, а при снижении заработной платы спрос на труд растет. Из всего сказанного следует, что уровень заработной платы неразрывно связан со спросом и предложением на труд, исходя из этой объективной закономерности президент республики и правительство особое внимание уделяют обеспечению занятости, переводу трудоспособного населения в другие отрасли. Без решения этой проблемы невозможно уйти от уравнительности доходов, создать мощный стимул развития производства, менять форму деятельности сельскохозяйственных предприятий, уделять внимание экономии рабочего времени, эффективно использовать трудовой потенциал.

Президент И.А.Каримов поставил задачу выявить и высвободить излишки трудовых ресурсов из сельского хозяйства, разработать концепцию занятости на селе и создать новые рабочие места на период до 2005 года.

В свете этого главным направлением совершенствования рынка труда в Узбекистане является перераспределение трудовых ресурсов на сферы непосредственного сельскохозяйственного производства в индустриальные сферы, в сферу сервиса и бытового обслуживания населения. С этой целью созданы в сельском хозяйстве сеть предприятий различных отраслей промышленности, особенно по переработке сельскохозяйственной продукции. Важное значение имеет создание инфраструктуры населения. Без этого невозможно решать проблемы повышения жизненного уровня населения, в том числе увеличение оплаты труда. Необходимо строить малые и средние предприятия в сельской местности, основанным на новейшей технологии. Сокращение предложения рабочей силы повысит производительность труда и, следовательно, заработную плату.

В направлении сокращения рабочей силы должны действовать и кардинальные изменения в системе распределения обусловленные разнообразием форм собственности и форм хозяйствования. Этому прежде всего способствует создание конкурентоспособных сельскохозяйственных предприятий коллективно-рыночного типа, основанных на аренде земли.

К ним в первую очередь относятся кооперативы с правом частного владения и распоряжения частного имущества хозяйства (ширкаты).

Сегодня в сельскохозяйственном предприятии (ширкатах) более 1млн 375 тысяч его членов являются собственниками имущества. Они владеют активами 1866 кооперативов (ширкатов) более чем на 23,9 млрд. сум. Им по итогам 2002 года начислено 1,9 млрд. сум дивидендов.

Ширкаты, основанные на семейном подряде постепенно высвобождают

излишние рабочие руки, выбирают альтернативные факторы производства.

Усиливается взаимная заинтересованность между хозяйством и дехканами, ими присваивается определенная часть дохода и продукта. Но развитию (ширкатов) мешает нарушение условий заключенных контрактов, в основном по вине хозяйств. Между тем, рациональное использование всех факторов производства, сокращение предельных издержек производства при минимальном количестве рабочей силы, создание максимума дохода и прибыли, прежде всего, зависит от выполнения условий договора между ширкатами и семейными подрядчиками.

К предприятиям частно-рыночного типа относятся фермерские хозяйства, которые вынуждены в силу закона конкурентной борьбы постоянно снижать издержки производства и в этих целях уменьшить наем рабочей силы, увеличить доходы посредством увеличения капиталовложений в обрабатываемую земельную площадь. На начало 2004года в республики создали более 81,5 тысяч фермерских хозяйств.

Но многие из них реально не превратились еще в конкурентоспособные частные предприятия. Во многом этому мешает недостатки существующей налоговой системы, арендных платежей, состояния кредитных отношений, высокие процентные ставки, проблемы ценообразования. Исправление этих недостатков важнейшее условие совершенствования фермерского движения.

К частно-рыночному типу хозяйств относятся и дехканские хозяйства.

Дальнейшее развитие дехканских хозяйств переход их на статус юридического лица, совершенствование кредитных отношений, использованных ими передовой техники и технологии - гарантия сокращения рабочей силы, увеличения доходов на каждого члена дехканских семейств.

## §4. Трудовые отношения и их структура

В процессе труда возникает отношения между работниками, т.е. носителями рабочей силы, нанимателями, использующими и оплачивающими труд, эти отношения называют *трудовыми*, они представляют один из видов экономических отношений.

На рынке труда рабочая сила является товаром, который ее собственник продает нанимателю за определенную плату. Происходит акт купле-продажи и возникают *отношения найма*. При этом каждая из сторон (администрация предприятия и работник) свободна в своих действиях, вправе соглашаться или не соглашаться на условия купле-продажи. Законом запрещается только дискриминация со стороны нанимателя по признаку пола, национальности и расы.

Трудовые отношения в ходе трудовой деятельности регулируется *трудовым договором, контрактом* - юридически одобренным соглашением между администрацией и работником. В нем изложены условия, которые должны соблюдать каждая из сторон. Контракт оговаривает характер, содержание, условия, оплату труд, взаимные обязанности работника и нанимателя.

Обычно контракт заключается на год или несколько лет и по истечении этого срока может быть прерван или продлен по взаимному решению сторон.

Интересы работников призваны отстаивать *профсоюзы*. Создаваемые на предприятиях профсоюзы являются третьей стороной в отношениях между трудовыми коллективами и администрацией предприятий, а иногда и в отношениях работников предприятий с государственными органами власти. Эта третья сторона улаживает трудовые споры, конфликты, способствует заключению трудовых отношений, исходя, прежде всего, из защиты трудовых прав работников.

Сами работники, трудовые коллективы также имеют широкую возможность отстаивать свои права, создавая органы самоуправления, рабочие комитеты, советы трудовых коллективов.

В случае если конфликты между администрацией и коллективом приобретает острый характер, возможны забастовки со стороны работников, то есть остановка ими производства, его блокирование. Однако забастовки порождают огромные потери, нарушают производственный ритм всей экономики.

Лучшая форма решения трудовых конфликтов - примирение на взаимоприемлемой основе.

Защита трудовых прав не должна входить в противоречие с соблюдением работниками трудовых норм и обязанностей, оговоренных в контрактах.

# ТЕМА 14. ТЕОРИЯ КОНКУРЕНЦИИ

## §1. Сущность и функции конкуренции

В своём известном обращении ведущие российские и американские экономисты, в том числе ряд нобелевских лауреатов по экономике (1996г) писали: Государство должно признать, что если существует «секрет» рыночной экономики, то он состоит не в частной собственности, а в конкуренции. И, следовательно, на федеральном и на местном уровнях оно должно способствовать созданию новых конкурирующих предприятий. Такие предприятия могли бы выступать в качестве авангарда рыночной экономики и стимулировать новые инициативы в деле инвестиций, производство занятости. Новым предприятиям при этом необходимо отходить от структур и методов вертикальной интеграции, использование устаревшей технологии, консерватизма, некомпетентности в управлении. Государство должно признать, конкуренция это то, что заставляет рыночную экономику, работать и, наоборот, без конкуренции не может быть рыночной экономики.

В своём докладе на XIV сессии Олий Мажлиса «Узбекистан устремлённый в XXI век» И. А. Каримов отмечал, что первым приоритетом является либерализация, в том числе и экономики. Либерализация в экономической сфере - это, прежде всего ограничение регулирующей роли государства, расширение экономических свобод, хозяйствующих субъектов и масштабов частной собственности во всех формах экономики, укреплении роли и прав собственности.

Либерализация экономики неразрывно связана с формированием реальной конкурентной среды. Без конкуренции невозможно построить рыночную экономику. Конкуренция - главное условие, закон рынка.

Президент отметил, что сегодня плохо занимаются вопросами монопольных структур и в результате страдает производство и потребитель. Поэтому президент предложил: принять закон о естественных монополиях.

### **Сущность и функции конкуренции**

Конкуренция – это форма экономических отношений между субъектами рыночного хозяйства.

Конкуренция (от латинского слова сопсштеге - сталкиваться) - экономическое соперничество обособленных товаропроизводителей за долю рынка и прибыли, получение конкурентного заказа, достижение иной цели или выгоды. В условиях рыночной экономики конкуренция является важным механизмом экономических связей между производителями и потребителями. Так, если на рынок поставляется больше продуктов, чем способны приобрести покупатели по рыночным ценам, то продавцы будут соревноваться за покупателя, а цены будут падать. Соответственно покупатели станут соревноваться за продавца, если на рынок будет доставлено меньше товаров, чем они готовы приобрести по рыночным ценам.

Конкуренция бывает между производителями товаров, продавцами товаров, между потребителями товаров, т.е. покупателями, между покупателями и продавцами.

Объективными условиями конкуренции являются:

1. полная хозяйственная самостоятельность и обособленность каждого производителя.
2. полная зависимость от конъюнктуры рынка.
3. противостояние товаропроизводителей друг другу.
4. борьба за покупательский спрос.

Нужно различать между собой понятия, «конкурентная борьба» и «конкурентный рынок». Первое касается способов поведения отдельных фирм на рынке, второе рыночные структуры и охватывают все аспекты рынка любых товаров, которая влияют на поведение и деятельность фирм.

**Итак конкуренция** — это наличие на рынке большого числа независимых покупателей и продавцов и возможность для покупателей и продавцов свободно выходить на рынок и покидать его. Именно конкуренция, -особенно способность новых фирм вступать в данную отрасль одновременно вызывает расширение производства и понижения цены продукта до уровня, точно соответствующего издержкам производства. Однако если в отрасли отсутствует конкуренция и в ней господствует, скажем, одна гигантская фирма (монополист), которая в состоянии воспрепятствовать вступлению в отрасль потенциальных конкурентов, такая фирма может, предотвращать расширение отрасли, продолжать извлекать экономическую прибыль. Конкуренция вынуждает фирмы применять требующую наименьших издержек, а поэтому и экономически самую эффективную, наиболее производительную технологию. Между тем конкуренция не ограничивает свою роль гарантированием надлежащей реакции на потребности общества. Именно конкуренция заставляет фирмы переходить на самые эффективные технологии производства. На конкурентном рынке неспособность некоторых фирм использовать самую экономичную технологию производства, в конечном счете, означает их устранение другими конкурирующими фирмами, которые применяют наиболее эффективные методы производства.

Весьма примечательным аспектом функционирования и корректировочных операций конкурентной рыночной системы является то, что она создает необычайное и важное тождество - тождество частных и общественных интересов. При существующей конкурентной конъюнктуре фирмы применяют самую экономичную комбинацию ресурсов для производства данного объема продукции, поскольку это отвечает их частной выгоде. Поступать по-другому означало бы для них отказываться от прибылей или даже рисковать со временем потерпеть банкротство. Но вместе с тем, очевидно, что интересам общества отвечает использование редких ресурсов с наименьшими затратами.

### **Функции конкуренции**

Функция регулирования. Для того чтобы устоять в борьбе, предприниматель должен предлагать изделия, которые предпочитает потребитель (суверенитет у потребителя). Отсюда и факторы производства под

влиянием цены направляются в те отрасли, где в них существует наибольшая потребность.

Функция мотивации. Для предпринимателя конкуренция означает шанс и риск одновременно:

- предприятия, которые предлагают лучшую по качеству продукцию или производят ее с меньшими производственными затратами, получают вознаграждение в виде прибыли (позитивные санкции). Это стимулирует технический прогресс;

- предприятия, которые не реагируют на пожелания клиентов или нарушают правила конкуренции своими соперниками на рынке, получают наказание в виде убытков или вытесняются с рынка (негативные санкции).

Функция распределения. 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 отвечает господствующему в конкурентной борьбе принципу вознаграждения по результатам.

Функция контроля. Конкуренция ограничивает и контролирует экономическую силу каждого предприятия. Например, монополист может назначать цену. В то же время конкуренция предоставляет покупателю возможность выбора среди нескольких продавцов. Чем совершеннее конкуренция, тем справедливее цена.

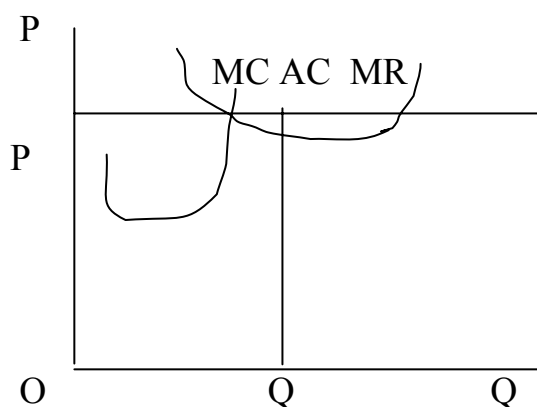
Политика в области конкуренции призвана заботиться о том, чтобы конкуренция могла выполнять свои функции. Руководящий принцип "оптимальной интенсивности конкуренции" в качестве целей политики в области конкуренции предполагает.

## §2. Совершенная и несовершенная конкуренция

**1. Совершенная конкуренция** - это обстановка конкуренции, где существует

множество мелких и средних предприятий, производящих одинаковую продукцию. Круг борьбы широк. Для них обеспечен свободный вход и выход из этой отрасли и свобода получения информации. Цена на товары формируется на основе спроса и предложения.

В условиях совершенной конкуренции в долгосрочном периоде соблюдается равенство  $MR = MC = AC = P$



Положение равновесия конкурентной фирмы в долгосрочном периоде.

Конечно, в течение короткого отрезка времени в условиях совершенной конкуренции фирма может получать сверхприбыли или нести убытки. Однако для длительного периода такая предпосылка нереальна, так как в условиях свободного входа и выхода из отрасли слишком высокая прибыль привлекает в данную отрасль др. фирмы, а убыточные фирмы разоряются и уходят из отрасли.

Совершенная конкуренция помогает распределить ограниченные ресурсы таким образом, чтобы достичь максимального удовлетворения потребностей.

это обеспечивается при условии, когда  $P=MC$ . Данное положение означает, что фирмы будут производить максимально возможное количество продукции до тех пор, пока предельные издержки ресурса не будут равны цене, за которую его удалось купить. При этом достигается не только высокая эффективность распределения ресурсов, но и максимальная производственная эффективность. Совершенная конкуренция заставляет фирмы производить продукцию с минимальными средними издержками и продавать её за цену, соответствующую этим издержкам.

Графически это означает, что кривая средних издержек только касается кривой спроса. Если бы издержки на производство единицы продукции были выше цены, то любая продукция была бы экономически убыточной, и фирмы вынуждены были бы покинуть данную отрасль. Если бы средние издержки были ниже кривой спроса и соответственно цены, это означало бы, что кривая

средних издержек пересекала бы кривую спроса и образовался некий объём производства, приносящий сверхприбыль. Приток новых фирм рано или поздно свёл бы эту прибыль на нет. Таким образом, кривые только касаются друг друга, что и создает ситуацию длительного равновесия: ни прибыли, ни убытков.

Возникает своеобразный парадокс: в условиях парадокса на всех фирмах данной конкурентной отрасли издержки должны быть одинаковы. Такая предпосылка кажется нереальной, ведь мы знаем, что одни фирмы работают на лучшем сырье, другие имеют более современное оборудование и более эффективное, третьи - более квалифицированных работников, четвертые - наилучших менеджеров. Да и вообще, не может быть одинаковых фирм. Совершенно очевидно, что на фирмах, использующих лучшие ресурсы, издержки будут более низкими. Как же согласовать этот очевидный факт с положением о том, что средние издержки для всех фирм в условиях совершенно-конкурентной отрасли одинаковы?

В экономической теории существует следующее объяснение этого парадокса: предполагается, что владельцы более совершенных ресурсов получают большее вознаграждение. Например: более квалифицированные рабочие - большую заработную плату, за более совершенную машину приходится платить более высокую цену и т.д.

Таким образом, вся экономия, полученная за счет более эффективных ресурсов, расходуется, на их оплату. Это объясняет тенденцию к равенству издержек, существующих в конкурентной отрасли.

**Недостатки совершенной конкуренции.** Совершенная конкуренция, как и рыночная экономика, в целом, обладает рядом недостатков. Говоря о том, что совершенная конкуренция обеспечивает эффективное распределение ресурсов и максимальное удовлетворение потребностей покупателя, не следует забывать, что она исходит от платежеспособных потребностей, из распределения должных доходов, которые сложились ранее. Это создает равенство возможностей, однако отнюдь не гарантирует равенство результатов. *Совершенная конкуренция учитывает лишь те издержки, которые окупаются.* Однако в условиях недостаточной спецификации прав собственности существуют такие выводы (издержки), которые не учитываются фирмой: их осуществляет общество.

В этом случае говорят о побочных внешних выгодах или издержках (положительных или отрицательных). Поэтому в условиях недостаточной спецификации прав собственности возможно недопроизводство положительных и перепроизводство отрицательных экстерпаллий.

Совершенная конкуренция не предусматривает производство общественных благ, которые хотя и приносят удовлетворение потребителя, однако не могут быть четко разделены, оценены и проданы каждому потребителю в отдельности (поштучно). Это относится к таким общественным благам, как противопожарная безопасность, национальная оборона и т.д.

Совершенная конкуренция, предполагающая огромное число фирм, не всегда способно обеспечить концентрацию ресурсов, необходимых для

ускорения научно-технического прогресса. Это, прежде всего, касается фундаментальных исследований, наукоёмких и капиталоемких отраслей.

Совершенная конкуренция способствует унификации и стандартизации продукции. Она не учитывает в полной мере широкий диапазон потребительского выбора. Между тем, в совершенном обществе, достигшем высокого уровня потребления, развиваются разнообразные вкусы. Потребители всё больше не только учитывают утилитарное назначение вещи, но и обращают внимание на её оформление, дизайн, возможность приспособить её к индивидуальным особенностям каждого человека. Всё это возможно лишь в условиях дифференциации продуктов и услуг, что связано, однако, с повышением издержек их производства.

Ограниченность совершенной конкуренции преодолевается в условиях различных типов рыночных структур.

**2. Несовершенная конкуренция** - это, в некоторой степени, ограниченная конкуренция, где не все её условия соблюдаются. Несовершенная конкуренция характерна для таких форм конкуренции как: чистая-монопсония

- монополистическая конкуренция
- олигополия и другие

Монополистическая конкуренция возникает там, где хозяйствуют десятки фирм, тайный сговор, между которыми практически невозможен. Каждая фирма действует на свой страх и риск, сама определяет свою ценовую политику. Предсказать и учесть действия всех остальных участников конкуренции практически не возможно.

Монополистическая конкуренция развивается там, где в большей мере приходится учитывать вкусы потребителя для сбыта своей продукции. Монополистическая конкуренция широко представлена в отраслях, производящих предметы потребления. Дифференциация продукции может основываться не только на различиях в качестве товара, но и на тех услугах, которые связаны с его обслуживанием. Причиной выбора покупателя могут стать привлекательная упаковка, более удобное расположение и время работы магазина, лучшее обслуживание посетителя, наличие купона, обеспечивающего скидку с цены.

- В условиях дифференциации экономических благ трудно найти 2 фирмы, которые производили бы один и тот же продукт или услугу. Границы отрасли размываются, строго выделить отрасль бывает довольно трудно, а иногда и невозможно, т.к. наблюдается нечто вроде континуума продуктов и услуг.

При олигополистической конкуренции небольшое количество крупных продавцов товара способно оказывать существенное влияние на цены, по которым продается данный товар.

### §3. Формы и методы конкурентной борьбы

Основными «формами конкуренции могут быть:

- Внутриотраслевая конкуренция
- Межотраслевая конкуренция

Внутриотраслевая конкуренция - это конкуренция можно разделить их на 3 группы: лучшие производители средние производители и худшие производители могут покрыть издержки и другой прибыльной продукции.

#### **Преимущество внутриотраслевая конкуренция**

1. Стимулирует научно-технический прогресс, вынуждая производителей постоянно заботиться о сокращении затрат, увеличение выпуска и улучшение качества продукции.
2. заставляет каждого производителя, непрерывно повышать свою квалификацию.
3. лучшие работники получают высокие доходы.
4. производит отбор наиболее передовых в техническом и организационном отношении предприятий, что ведет к уменьшению общественных затрат данной продукции.

#### **Межотраслевая конкуренция**

Это борьба между товаропроизводителями за вложение своих средств в наиболее рентабельную сферу производства.

Ценовые методы предполагают изменение продавцом цены реализуемого им товара. Ценовая конкуренция между продавцом и покупателем может выражаться в назначении продавцами монопольно высоких цен на реализуемую ими продукцию. Цель этого метода получить монопольную прибыль и поставить покупателя в условия, выгодные продавцу.

Неценовые методы основаны на изменении продавцом не цены, а потребительских свойств товара, условий его приобретения и эксплуатации. Сюда относятся и реклама.

Конкуренция связана с определенными издержками для общества и вместе с тем она обеспечивает немалый экономический эффект, стимулируя снижение цен, повышения качества и расширение ассортимента выпускаемой продукции, внедрение достижений научно-технического прогресса.

В условиях НТР на первый план выдвигается не ценовое соперничество за доллар или рубль покупателя, а борьба за качество, комплексное обслуживание потребителя. Повышается роль конкуренции и в инвестиционной деятельности. Здесь важную роль будет играть антимонопольная экспертиза крупных инвестиционных проектов. Конкуренция, направленная на удержание рыночных позиций и получение сверхприбылей, будет все больше вытесняться соперничеством, которое связывает успех предприятия и объединение, прежде всего, с внедрением нововведений, поиском новых «рыночных ниш», умелой адаптацией к меняющейся рыночной сфере и экономической среде. Высокое качество и

быстрое обновление ассортимента выпускаемой продукции становится в условиях рыночной экономики важнейшим фактором конкурентоспособности предприятий независимо от формы собственности.

## **§4. Формирование конкурентной среды в Узбекистане. Антимонопольное законодательство**

Одной из важных задач, решаемых в ходе приватизации, является создание многоукладной экономики и стимулирующей конкурентной среды.

Участие приватизации в формировании конкурентной среды многообразно. Прежде всего, за счет разрушения монополии государственной собственности и образования множества предприятий, занимающихся аналогичным видом деятельности или выпускающих однородную продукцию, услуги, но основанных на разных формах собственности - государственной, коллективной, акционерной, частной и др. Приватизация позволяет ликвидировать существующий монополизм отдельных предприятий и целых сфер деятельности, создать возможности для становления свободной экономики и становление конкурентной среды. Появляется экономическая состязательность за результативность производства, за рынки сырья и материалов, капитала, за рынки сбыта своей продукции.

В рамках равных экономических условий, создаваемых законодательным путем для предприятий независимо от форм собственности, открываются возможности объективной оценки преимуществ тех или иных форм организаций производства. Конкурентная борьба между предприятиями различных фирм собственности побуждает их к совершенствованию системы внутренней организации управления производства, техническому переоснащению, вынуждает быть восприимчивыми к новым достижениям в науке и технике, производить продукцию более высокого качества при меньших затратах и более низкой цене. В конечном итоге это служит мощным рычагом экономического и научно-технического прогресса.

В процессе приватизации происходит не только изменение форм собственности, но, что очень важно, открывается возможность устранить сложившиеся в условиях так называемого единого народнохозяйственного комплекса узкоспециализированные отраслевые монопольные структуры. Следует иметь в виду, что если при приватизации сохраняется монопольное положение отдельных производств и предприятий, играющих ключевую роль на республиканском рынке, это становится ещё более опасным для экономики республики, чем бы они оставались государственными.

Монополизированные негосударственные предприятия, выйдя из-под прямого контроля со стороны государства, в переходный период стремятся покрыть все издержки производства и обеспечить высокую заработную плату за счет монопольного взвинчивания цен, что служит одной из причин высокого уровня инфляции. Поэтому при осуществлении мер по приватизации монополизированных структур необходимо там, где это позволяет технологический цикл, обеспечить разукрупнение самого производства, произвести его демополизацию. Более мобильные и компактные производства, как правило, быстрее и лучше адаптируются к рыночным

требованиям. Инвестиции и вложения, направляемые на их реконструкцию, окупаются в более короткие сроки. Необходимо до минимума сократить число предприятий, на которые распространяются ограничения на приватизацию. При этом требуется ожесточить меры антимонопольного регулирования, введя прогрессирующие ставки налогообложения сверх монопольной прибыли.

Важнейшей стороной приватизации, обеспечивающей конкурентоспособность разгосударствляемых предприятий, является и осуществление при необходимости диверсификации структуры производства. В настоящее время отменены ранее существовавшие организации, обязывающие приватизированные предприятия в течение определенного периода времени сохранять прежний профиль деятельности. Это открывает новые возможности, одновременно изменением формы собственности коренным образом изменить структуру выпускаемой продукции.

На данный момент либерализация экономики Узбекистана - это тот необходимый фактор, без которого все усилия по развитию конкуренции не будут достигать желаемого результата.

Проводимые государством рыночные реформы оказывают существенное влияние на развитие конкуренции. В результате изменения общих условий хозяйствования меняется поведение предприятий. Приватизированные предприятия избрали рыночный тип поведения (диверсификация производства, расширение рынков сбыта, осуществление инвестиций в новое производство), другие - предпочитают взвинчивание цен, на свою продукцию не смотря на сокращение спроса.

Следует отметить, что в рыночных условиях опасны не столько монополии сами по себе, сколько их способность ограничить вторжение в отрасль новых конкурентов, создать барьеры на пути конкуренции. Поэтому проблема развития конкуренции способствует целенаправленного сворачивания сферы прямого вмешательства государственных органов в хозяйственную деятельность предприятий при одновременном усилении антимонопольной политики. На повышение конкурентоспособности предприятий способствует и деятельность финансового сектора Узбекистана как известно Ограниченность кредитных ресурсов объективно затрудняет доступ к ним и, соответственно, создает неравные конкурентные отношения. При этом трудности в получении кредитов испытывают частные, малые и средние предприятия, т.к. они более подвержены всевозможным рискам, из-за чего их доступ к кредитам ограничен. Это создаёт для производителей неравные возможности и сдерживает создание конкурентной среды. В связи с этим совершенствование денежно-кредитной политики и реформирование входит в число предпосылок развития конкуренции в республике.

Одна из важнейших условий успешного функционирования на современном рынке — доступ к валютным ресурсам. До сих пор приоритет в конвертации отдавался наиболее крупным предприятиям, занятым экспортоориентированным и импортозамещающим производством, и отдельным совместным предприятиям, что создаёт им большие преимущества. Многие вновь создаваемые предприятия особенно малые и средние не имели

доступа к конвертации, а значит и к дешевому импортному сырью, что превышало цены, производимой ими продукции и соответственно снижало их конкурентоспособность.

В связи с большим влиянием на общественность средств массовой информации, пресса реклама является важнейшим методом ведения конкурентной борьбы, т.к.с. помощью рекламы можно определенным образом формировать мнение потребителей о том или ином товаре, причем как в лучшую, так и в худшую сторону, в качестве доказательства можно привести следующий пример:

Во времена существования Ф.Р.Г. у западногерманских потребителей большим спросом пользуется французское пиво. Западногерманские производители делали все, чтобы не допустить французское пиво на внутренний рынок ФРГ. Ни реклама немецкого пива, ни патриотические призывы-вызывы немцы, пейте «немецкое пиво», ни манипулирование ценами ни к чему не привели. Тогда пресса ФРГ стала делать упор на то, что французское пиво содержит различные вредные для здоровья химические вещества, в то время как немецкое якобы является исключительно чистым продуктом. Начались различные акции в прессе, арбитражные суды, медицинские экспертизы, в результате всего этого спрос на французское пиво все-таки упал на всякий случай немцы перестали покупать французское пиво.

Но наряду с методами добросовестной конкуренции существуют и другие, менее законные методы ведения конкурентной борьбы.

Основными методами является:

- Экономический (промышленный шпионаж)
- Подделка продукции конкурентов
- Подкуп и шантаж
- Обман потребителей
- Махинации с деловой отчетностью
- Валютные махинации
- Соккрытие дефектов и т.д.

На динамичное развитие конкуренции большое влияние оказал последовательно проводимый курс на либерализацию и прежде всего бюджетной и налоговой политики. Так течение 2003 года снижены ставка налога на прибыль с 24% до 20% отчисления на социальное страхование с 38,3% до 35%, отменены отдельные виды налогов. Все это не только способствовало дальнейшей прозрачности и унификации налоговой системы, но и существенно снизило налоговой о время и повысило конкурент способности предприятий.

В том же направлении действуют существующие меры по уже сточению денежно-кредитной политики сокращения его небанковского оборота и сокращению размеров денежной массы. Важным шагом стал переход от устаревшего механизма формирования кассовых планов к современным методам управления совокупной денежной массой на основе рыночных принципов, гибкому управлению банковскими процентными ставками.

Объективно закономерным результатом последовательно о осуществления большого комплекса мер по либерализации в целом экономико-финансовой, налоговой и денежно-кредитной политики явилось резкое сокращение уровня инфляции, показатель которого в 2003 году составил 3,8 процента против 28,6 процента в 2002 году.

Такое беспрецедентна уменьшение уровня инфляции, естественно, сказалось в первую очередь, на росте реальной заработной платы и доходов населения, снижении банковских коммерческих ставок и, соответственно, резком росте объемов кредитования реального сектора экономики.

Депозиты на вкладах в коммерческих банках увеличились на 44% та, а кредиты, выдаваемые, в первую очередь, субъектам малого бизнеса и предпринимательства в 2,3 раза. Последовательная работа, проводившаяся в стране в течение последних лет, осуществление, с одной стороны, жесткой денежно-кредитной политики, с другой беспрецедентные меры по унификации обменных курсов и либерализации валютной политики позволили нам обеспечить в 2003 г. конвертируемость национальной валюты по текущим операциям.

Одним из главных инструментов при создании условий развития конкуренции на товарных рынках является антимонопольное законодательство, призванное устранять барьеры, сдерживающие конкуренцию и тем самым наносящие ущерб развитию и нормальному функционированию рынка.

Как подчеркивает Президент И.А.Каримов, «Успешному функционированию экономики, формированию конкурентной среды, насыщению рынка товарами и услугами должны служить проведение антимонопольных мер, ликвидация диктата производителя над потребителем. Устранение монопольного положения отдельных предприятий и коммерческих структур, недопущение их заговора по разделу сфер влияния на рынке положительного отразится на формировании здоровой конкурентной среды, послужат фактором, противодействующим искусственному вздуванию цен, получению монопольных сверх доходов».

Первым нормативным актом, направленным на развитие конкуренции на товарных рынках Узбекистана было постановление «Об ограничении монополистической деятельности», принятие 2 июля 1992 года.

Динамичные изменение в экономике и в сфере антимонопольной практики обусловили необходимость совершенствования соответствующий законодательной базы. Поэтому в декабре 1996 года был введен в действие новый Закон – «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках».

Закон не запрещает существования монополии как таковой, а направлен на устранение злоупотреблений ее властью на рынке. Предусмотренные в Законе запреты установлены как на действия монополистов, характерные для стран с развитой рыночной экономикой, та и на те что специфичны для Узбекистана и других стран с переходной экономикой.

Противоречащими антимонопольному законодательству признаются следующие действия:

Злоупотребление хозяйствующим субъектом доминирующим положением на рынке;

Соглашения согласованные действия хозяйствующих субъектов; ограничивающие конкуренцию.

Действия органов власти всех уровней управления, направленные на ограничение конкуренции:

- Недобросовестная конкуренция.

**Для осуществления контроля за монополистической деятельностью введен государственный реестр объединений предприятий монополистов.**

В соответствии с действующим законодательством одной из наиболее значимых форм контроля за монополистами на товарном рынке является государственное регулирование цен. В мировой практике государственное регулирование цен характерно для естественных монополий. При их наличии государство, регулируя издержки производства или устанавливая «патолог» цены, стремится искусственно достичь того же эффекта, который обеспечивается действием рыночного механизма.

В Узбекистане согласно постановлению Кабинета Министров республики Узбекистана от 31 марта 1997 года «О мерах по реализации Закона Республики Узбекистан «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», применяется государственное регулирование цен на продукцию (товары, услуги) всех предприятий монополистов (а не только субъектов естественных монополий) путем декларации в финансовых органах предельных свободных цен или уровней рентабельности.

# ТЕМА 15. ТЕОРИЯ ЦЕН

## §1. Теории ценообразования

Цена экономическое понятие существование и важность, которого никому не надо объяснять и доказывать цена, а точнее цены вся их совокупность представляют собой не только индивидуальную, личную, но и общественную социальную категорию. Они регулируют как отдельные покупки и продажи товаров потребителям, так и экономические процессы в целом, включая производство, распределение товаров, обмен или потребление благ, оказание услуг.

Классики экономической теории и особенно К.Маркс считали, что в основе цен лежит стоимость товара, т. е. овеществленный в товаре труд, по мнению маркса, цена- это денежное выражение стоимости товара. В условиях товарного производства обращения продукты труда производятся и реализуются как товары. Цена каждого отдельного товара не обязательно совпадает со стоимостью: она может отклоняться вверх, и вниз от стоимости в зависимости от спроса и предложения на данный товар. В рыночных колебаниях цен вокруг стоимости проявляется действие закона стоимости - экономического закона товарного производства. закон стоимости регулирует производства между отраслями народного хозяйства, он доказывал, что закон стоимости действует в обстановке конкурентной борьбы, в которой побеждают товаропроизводители, применяющие новую технику и технологию, наиболее эффективные приемы организаций производства. Таким образом, под воздействием закона стоимости осуществляется технический прогресс и происходит расслоение товаропроизводителей: одни в результате конкурентной борьбы разоряются, другие обогащаются.

закон стоимости является регулятором процесса производства и обращения товаров и действует через механизм цен, способствуя установлению определенного равновесия, в соотношении цен на разные виды товаров и создавая основу для определения границы между экономически выгодным и невыгодным.

В современных условиях в основе ценообразования лежит теория альтернативной стоимости, спроса и предложения, предельной полезности. О сущности теории трудовой стоимости нам известно. Остановимся на других концепциях.

согласно теории спроса и предложения стоимость товара может Проявиться только в цене. Цена определяется соотношением спроса и предложения.

Сущность теории предельной полезности заключается в том, что ценность товара зависит от его предельной полезности: чем больше товара конкретного вида на рынке, тем меньше его ценность, и наоборот. Если количество какого-либо товара меньше потребности в нем, то его ценность возрастает. При увеличении предложения данного товара ценность его падает до предельной

полезности.

Суть теории альтернативной стоимости такова: прежде чем приобрести товар, покупатель стоит перед необходимостью принятия альтернативного решения, какой товар выбрать из множества предлагаемых на рынке. Купив один из них, он отказывается от других. Стоимость купленного товара представляет собой альтернативную стоимость. Покупатель оценивает товар с точки зрения своих интересов и возможностей.

В то же время альтернативная стоимость влияет на предложение данного товара, т.к. товаропроизводитель ради организации его производства и получения прибыли отказался от других благ.

Таким образом, альтернативная стоимость формируется на рынке в конкурентной борьбе в зависимости от спроса и в то же время влияет на производство и, следовательно, на предложение.

цена должна отражать интересы, как производителей, так и потребителей товаров: производителю - возмещение затрат с определенной прибылью, а потребителю - экономическую выгоду от эксплуатации данного товара. цена - это главная и универсальная форма связи товаропроизводителя и рынка. она делает возможной (или невозможной) куплю-продажу товара, а, следовательно, и само экономическое существование производителя товара. возможности реализации практически всех экономических интересов, в конечном счете, определяются уровнем цены, по которой продается и покупается товар. правильный выбор цены является залогом хорошего финансового состояния и финансовой устойчивости предприятия (фирмы), успешной реализации тактического и стратегического планирования.

с точки зрения сторонников альтернативной теории стоимости "цена - это форма выражения ценности благ, проявляющаяся в процессе их обмена».

С точки зрения сторонников теории трудовой стоимости «цена-есть денежное выражение стоимости товаров».

Экономический товар включает в себя одновременно и благо

(поскольку для его производства необходимы ресурсы). Эти качества товаров проявляются полезности, редкости (поскольку для их производства нужны ограниченные ресурсы) и ресурсоемкость. При приобретении экономического товара люди платят за него определенную сумму денег, которая называется ценой товара. Поэтому в современной экономической теории дается следующее определение цен: цена товара есть количество денег, которое покупатель платит, а продавец получает за единицу товара.

Первой функцией цены является измерительная функция. Цена измеряет, определяет стоимость товара, определяет какое количество денег покупатель должен заплатить, а продавец получить за проданный товар.

Так, исходя из цены рабочей силы, труда измеряется заработная плата.

Соизмерительная функция заключается в сопоставлении ценностей разных товаров. сравнивая цены, мы Получаем возможность, различать более или менее дорогие товары, дорогие и дешевые.

учетная функция. наряду с показателями количества и качества товаров в материально-вещественном выражении, имеются показатели, измеренные в

денежных единицах, цена становится инструментом учета. учетная функция цены позволяет также учитывать затраты на производство продукции.

цена является одним из важных инструментов анализа, прогнозирования, планирования, при которых используются показатели в денежном выражении.

цены используются в качестве инструмента регулирования экономических процессов. Так, в рыночной экономике цены - это основной инструмент уравнивания спроса и предложения, переливов факторов производства по различным отраслям народного хозяйства.

через цены осуществляется распределение и перераспределение ресурсов, спрос на тот или иной продукт, расширение производства в одних отраслях и сокращение его в других.

Особо важна социальная функция цены, ибо с ними связаны структура и объем потребления благ и услуг, расходы, уровень жизни, прожиточный минимум, потребительский бюджет семьи. Социальная реакция людей на уровень цен и его изменение чувствительна и высока. В бытовом восприятии розничных цен на потребительские товары и услуги люди считают, что рост цен снижает уровень жизни, тогда как снижение цен заведомо улучшает жизнь.

наряду с этим цены выполняют внешнеэкономические функции, выступая в роли инструмента торговых сделок, внешних платежей.

Цены выполняют стимулирующую функцию, влияя на заинтересованность производителей в повышении объемов производства и качества продукции во имя увеличения выручки от продажи. Механизм этого влияния пролегает через желание производителя увеличивать доход и прибыль, которые непосредственно связаны с ценами на продукцию, товары и услуги.

Цена есть объективная категория, её величина обусловлена действием законов спроса и предложения и денежного обращения. При попытках в приказном порядке установить так называемые «правильные», «хорошие», «нужные», «справедливые» цены, нарушая объективные экономические законы, хозяйственная ситуация отреагирует на подобные действия углублением дефицита, инфляцией, спекуляцией, социальной несправедливостью, принудительным распределением.

## §2. Виды цен

По ряду признаков цены подразделяются на отдельные виды. Рассмотрим основные, широко распространенные виды цен.

На цены накладывает отпечаток вид торговли товарами и услугами, посредством, которых реализуются товары, масштабы торговых операций и характер реализуемого товара. По этим признакам цены делятся на оптовые, розничные, закупочные и тарифы.

**Оптовыми** называют цены, по которым продукция реализуется крупными партиями.

**Розничными** принято называть цены, по которым товары продаются в так называемой розничной торговой сети, то есть в условиях их продажи индивидуальным покупателем, при относительно небольшом объеме каждой продажи.

Розничная цена обычно выше оптовой на величину торговой надбавки, за счет которой компенсируются издержки обращения в розничной торговле и создается прибыль организаций и учреждений розничной торговли.

**Закупочные цены** - это цены государственных закупок продукции у предприятий, организаций, населения.

**Виды цен, различающиеся степенью и способами регулирования,**

**По степени и способу регулирования цены разделяются на группы:**

- 1) Жесткофиксированные (назначаемые);
- 2) Регулируемые (изменяемые);
- 3) договорные (контрактные);
- 4) свободные (рыночные).

Жесткофиксированные, твёрдые цены назначаются органами ценообразования или другими государственными органами, их уровень фиксируется документально. Ни производители, ни продавцы товара не обладают правом изменить величину такой цены какую-либо сторону, такое изменение преследуется по закону.

Регулируемые цены называются так потому что их величина регулируется государственными органами. При регулировании воздействие со стороны государства на цены носит ограниченный, косвенный характер осуществляется посредством воздействия на изменение спроса или предложения товара. Иногда регулирование сводится к ограничению величины цен на определенные группы товаров верхним пределом в целях расширения покупательской способности потребителей или нижним пределом в целях стимулирования развития производства.

Регулирование цен по величине может также проводиться путём утверждения государственными органами предельного уровня рентабельности, что более соответствует тенденциям воздействия на цены в централизованной экономике.

Договорные цены – это цены, величина которых определена предваряющим акт купли-продажи соглашением, документально

зафиксированным контрактом между продавцами и покупателями.

Свободные рыночные цены, как ясно их названия, освобождены от непосредственного ценового вмешательства государственных органов, формируется под воздействием конъюнктуры рынка, законов спроса и предложения и носит названия равновесных цен, т.е. таких цен, при которых объем спроса равен объема предложения товаров на рынке.

### §3. Факторы и механизм ценообразования

Как концентрированное выражение товарной конъюнктуры рыночная цена товара формируется под воздействием множества факторов, определяющих состояние соответствующего рынка. Каждый бизнесмен должен учитывать факторы экономического и внешнеэкономического характера, под влиянием которых складываются и изменяются цены его товара. Системный анализ совокупности ценообразующих факторов позволит выделить те из них, влияние которых на цену сказывается непосредственно и имеет в силу этого определяющий характер.

Применительно к условиям рыночных товарных отношений к первой группе факторов, прямо влияющих на уровень цен и их движение (факторов первого порядка), прежде всего, относятся: стоимость производства, соотношение спроса и предложения, состояние денежной сферы, административное (прямое) регулирование цен. Действием этих факторов, в конечном счете и определяются закономерность формирования цены любого абстрактно взятого товара, в связи, с чем их принято называть основополагающими ценообразующими факторами.

К ценообразующим факторам второго порядка относятся: величины издержек производства и средней прибыли на вкладываемый капитал, абсолютные размеры и относительная динамика спроса и предложения, покупательная способность денег и валютных курсов, меняющиеся под влиянием конкуренции, ценовой и неценовой политики государства и монополий, составляющих, в свою очередь, ценообразующих факторы третьего порядка.

При анализе формирования фактических товарных цен основополагающих ценообразующих факторы первого порядка следует дополнить специфическими факторами непосредственного воздействия на цену конкретного товара – качество товара (потребительская стоимость), характер отношений между продавцом и покупателем, объем поставок, условия поставки и платежа, планирование цены.

Таков далеко не полный перечень экономического и внешнеэкономического характера, оказывающих непосредственное или опосредованное влияние на цену, прямо или косвенно воздействующих на спрос или предложение товара.

В экономической науке и практике сформулировались два основных подхода к установлению цен: рыночный и затратный (производственный). Эти подходы отличаются прежде всего факторами, воздействующими на формирование цены. В условиях рыночного способа ценообразования определяющий фактор – конъюнктура рынка спрос и предложение товара. При затратном подходе в основу установления цены товара кладутся производственные затраты, прежде всего – трудовые, связанные с созданием, выпуском товара.

**Механизм ценообразования** представляет собой, с одной стороны связь

между ценой и ценообразующими факторами и, другой – способ формирования цены, технологию процесса её зарождение и функционирование, изменение во времени. Суть уже упоминавшегося **затратного подхода** состоит в том, что величина цены товара становится в непосредственную зависимость от издержек производства и обращение представляющих затраты, расходы в денежной формы на производство и реализацию единицы товара..

Конечно, затратный подход не обеспечивает полного решения проблемы ценообразования, так как по сути дела заменяет задачу определения цены товара задачей определения цен факторов, затраченных на производство и продажу товара. Этим облегчается решение исходной задачи, так как цена факторов установить проще, чем цену товара, к тому же при определении цен факторов вновь можно применить тот же затратный подход, чем создается цепной способ образования цены товара.

Ещё одна особенность, которую следует иметь в виду, характеризуя затратный подход, состоит в необходимости установления вида издержек, на основании которых определяется цена. Чаще всего используются **средние издержки** в расчете на единицу товара из всего количества (партии) производимых и продаваемых товаров. Однако могут быть применены и **предельные издержки**, под которыми понимается прирост общих издержек, обусловленный увеличением производства и продажи на одну единицу. Обычно предельные издержки ниже средних.

Жестко устанавливая объем выпуска и продаж товара, монополист по сути в многом диктует цену товара ибо он предопределяет своим выпуском объём спроса, который может быть удовлетворён, а тем самым и цену спроса. Она же и есть и цена предложения, максимизирующая прибыль. В этих условиях поведение производителей не согласуется со стремлением наращивать объемы производства и продаж, так как и при ограниченных объемах он способен получить желаемую прибыль за счёт высоких цен.

Построенная упрощенная модель монопольного ценообразования исходит из средних издержек, аналогичная модель может быть построена применительно и к предельным издержкам.

В целом в экономике большая часть затрат (производственных издержек) приходится на труд, поэтому основой составляющей цены любого продукта будут выступать издержки, связанные с оплатой труда, затрачиваемого на производство как товара, так и материалов, из которых он производится.

Но помимо издержек на оплату труда любой предприниматель несёт затраты (издержки), связанные с привлечением основного капитала, и, следовательно, цена должна включать и эти издержки, иначе предприниматель не сможет возместить их и понесёт убытки.

Понятно, что при изменении во времени уровня затрат, обусловленном, во-первых, совершенствованием технологии, ведущим к снижению издержек, и, во-вторых, инфляцией издержек, приводящей к их росту.

Затратный подход опирается на установление цены, исходя из издержек производства и обращение. Однако отсюда вовсе не следует, что согласно такому подходу цена товара принимается равной сумме издержек на

производство и продажу единицы товара. Затратный механизм ценообразования строится с учётом того обстоятельства, что производитель и продавец товара должны, продавая товар по определенной цене, не только возмещать издержки, но и получать дополнительно доход в виде прибыли.

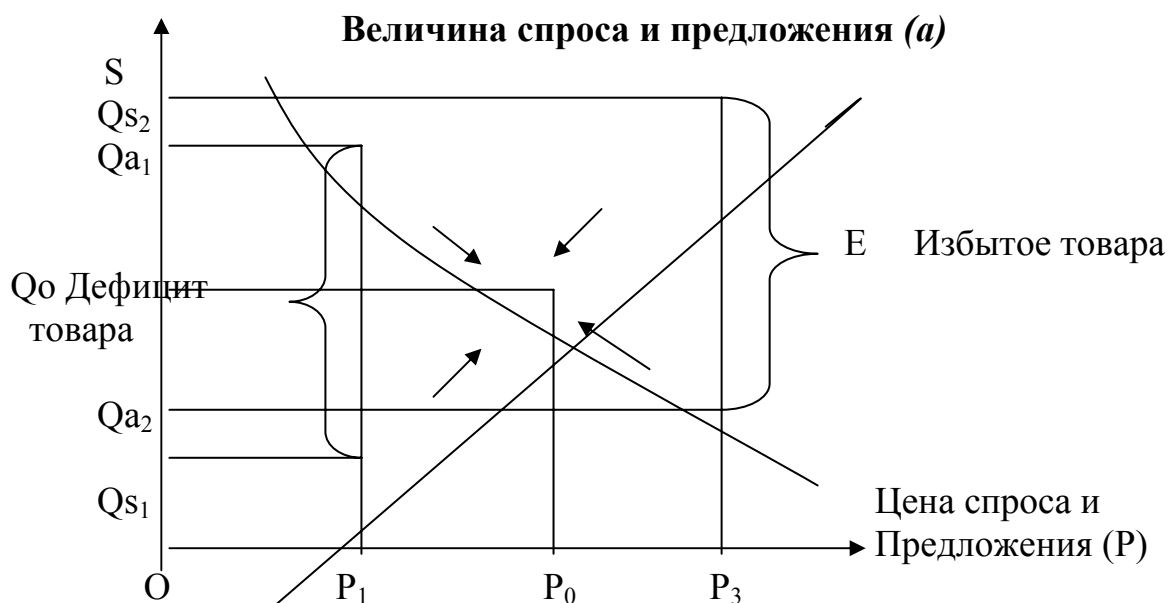
По духу и смыслу затратный механизм ценообразования наиболее соответствует централизованно управляемой экономике и назначаемым ценам. Вместе с тем элементы затратного подхода в явной форме свойственны и рыночной экономике, являются частью рыночного механизма.

В какой же мере затратный ценовой механизм способен проявлять своё действие в экономике? Он воздействует прежде всего на цену предложения. Продавец на рынке запрашивает цену на свой товар, во всяком случае, не ниже совокупных издержек производства и обращения, да ещё желает и прибыль поиметь. Так что продавцы на рынке исходят из затратной модели ценообразования. Но там, где действуют законы рынка, они вынуждены одновременно реагировать на спрос, на ценовую реакцию покупателя, а не только на свои затраты, приближая цену предложение к цене спроса. В этом плане выделяют **ликвидационную цену**, которая может быть ниже минимального уровня средних переменных издержек, и цену **безубыточности**, равную минимальному уровню средних совокупных издержек в краткосрочном периоде или минимальному уровню совокупных издержек в долгосрочном периоде.

Акт купли-продажи по взаимоприемлемым ценам может иметь место только в условиях, когда цена устанавливается на основе выравнивания спроса и предложение, на базе соглашения между двумя сторонами, интересы которых столкнулись на свободном рынке. Такая цена получила, название **рыночной**, а в случае, когда она зафиксирована в договоре, - **договорной**.

Обрисует несколько деталей механизм рыночного ценообразования, исходя из предположения, что рассматривается рынок, в условиях которого действует закон спроса и закон предложение. Такие условия имеют место на свободном конкурентном рынке.

Изобразим путём совмещения, на одном графике кривые спроса  $D$  и предложение  $S$  на определенный товар;



Покажем, что на рынке установится **равновесная цена**  $P_0$ , при которой величина спроса  $Q_{a0}$  равна величине предложения  $Q_{s0}$ , т.е.  $Q_{a0} = Q_{s0} = Q_0$ . Это значение цены соответствует точке E пересечение кривых спроса и предложение, называемой точкой равновесия.

Если покупатели пожелают купить товар по цене  $P_1$  которая ниже равновесной, то величина спроса  $Q_{a1}$  окажется большей, чем величина предложение  $Q_{s1}$ , возникает дефицит товара, измеряемой разностью  $Q_{a1} - Q_{s1}$  и цена вследствие этого будет возрастать до тех пор, пока предложение не уравнивается со спросом.

Если же продавцы пожелают продавать по цене  $P_2$ , которая выше равновесной, то величина предложение  $Q_{s2}$  окажется выше величины спроса  $Q_{a2}$ , образуется избыток товара, равной  $(Q_{s2} - Q_{a2})$ , и вследствие этого цена станет уменьшаться до тех пор, пока спрос и предложение не уравновесятся.

Таким образом, на конкретном рынке в условиях, когда спрос на товар и предложение товара зависят только от цены, устанавливается равновесная рыночная цена, соответствующая выравниванию спроса и предложение, то есть точнее пересечение кривых спроса и предложение.

Однако кроме цены на рынке действует ряд других неценовых факторов, влияющих на спрос и предложение в целом, то есть приводящих к смещению кривых спроса и предложение. На спрос оказывают влияние мода, вкусы покупателей, количество покупателей и их доходы, изменение цен на сопряженные товары, прогнозы и ожидание покупателей. На предложение в свою очередь влияют изменение издержек производства, цен на ресурсы, налогов, число продавцов на рынке, уровни цен на сопряженные товары, инфляционное ожидание и другие прогнозы продавцов.

На конкурентном рынке цены не назначаются, а как бы возникают сами под воздействием спроса и предложение. Поэтому их и называют свободными рыночными ценами. Однако в данном случае слова «свободные» не следует

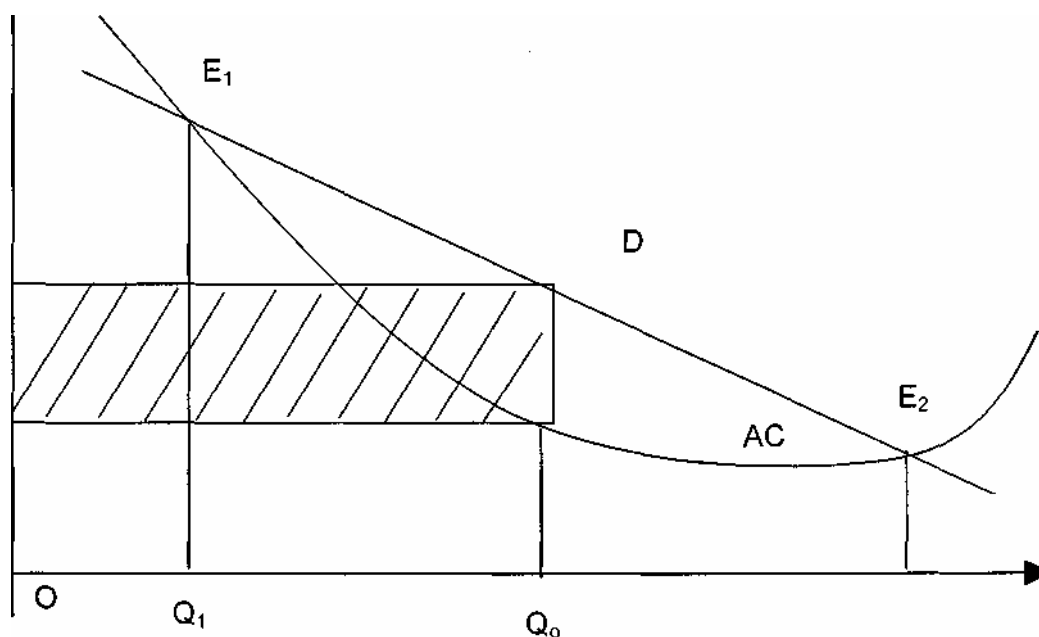
понимать буквально. Ведь кривые спроса и предложение несут на себе отпечаток рассуждений и желаний продавцов и покупателей. Вряд ли найдется продавец, желающий продавать товар по цене ниже издержек производства и обращения. Так что рыночная цена свободна от внешнего диктата, но не свободна от законов рынка, от психологических установок его участников.

На практике механизм образования цены в условиях свободной конкуренции встречается не часто, более подходящим аналогом является модель монополистической конкуренции.

В условиях олигополии и монополии олигополисты сами могут влиять на цены, но цены определяются действиями, предпринимаемыми всеми продавцами, как и при совершенной конкуренции. Поскольку монополист сам определяет цену, он не может вести себе как совершенный конкурент и принимать цену как неизменную. Вместо этого он принимает в качестве неизменной всю убывающую рыночную кривую спроса. Образование рыночной цены можно показать на графике, где по вертикали откладываются цены спроса  $P$ , а по горизонтали — объем спроса и продаж  $Q$ . Одновременно по вертикальной оси отложены средние издержки  $AC$  производства и обращение единицы товара.

### Цена ( $P$ ) средние издержки ( $AC$ )

$P_0$



### Кривые спроса и средних издержек.

В условиях, когда нет конкуренции, производитель, избирая объем производства и продажи, который! и будет в этом случае считать объемом предложения, ориентируется на издержки производства и обращения в их соотношении с ценами, стремясь прежде всего максимизировать прибыль, равную разности между выручкой от продаж и общими издержками.

Средние издержки  $AC$ , которые производитель сопоставляет со средней ценой, зависящей от спроса, имеют тенденцию в начале уменьшаться при увеличении объема производства  $Q$ , а затем при значительном увеличении

объема они начинают возрастать. Совместим на графике кривую спроса  $P$  с кривой издержек  $AC$ , представляющей кривую минимальных цен предложения продаются по которым товары.

Если предприниматель продает свой товара на высоконкурентном рынке, то складывается равновесная цена, соответствующая равенству спроса и предложения на товар. Предприниматель на конкурентном рынке практически лишен возможности влиять на предложение товаров и, тем более на спрос.

Поэтому он вынужден воспринимать складывающуюся на таком рынке цену как данность, исходить в своем расчете из цен, заданных ему рынком... Однако практически рынок не бывает идеально конкурентным. Поэтому у предпринимателя имеется некоторая степень свободы действий и сохраняется способность влиять на цену.

## §4. Политика ценообразования в Узбекистане

Политика ценообразования является частью экономической и социальной политики любого государства. Органы государственного управления строят свои отношения с товаропроизводителями, используя следующие рычаги:

- налоговую и финансово-кредитную политику, включая установление ставок налогов и налоговых льгот, цен и правил ценообразования, дотаций, экономических санкций и лицензий, социальных и экологических норм и нормативов;

- научно-технические, экономические и социальные государственные и региональные программы;

- государственные заказы на производство продукции, выполнение работ и услуг для государственных нужд.

При переходе от централизованной плановой, административно-командной распределительной системы к рыночным механизмам экономического развития особое значение придается решению проблем отпуска цен, приведению их в соответствие с произведенными затратами и реальным спросом на сырье и продукцию.

Либерализация цен — это ключевая проблема реформирования экономики, от решения которой всецело зависит, в каком направлении и с какими социально-экономическими последствиями будут разворачиваться процессы реформирования. Именно отличием в подходе к процессу отпуска цен, к приведению внутренних цен в соответствие с мировыми, достижениями паритета между ценами на отдельные виды сырья и продукции, между ценами и уровнем доходов населения и предприятий, во многом различаются известные модели трансформации плановой экономики в рыночную. И спектр этих подходов достаточно широкий - от единовременного, "шокового" отпуска цен, до стремления искусственно их заморозить, сохранить государственное регулирование и контроль над ценами.

В процессе выбора путей реализации этой задачи в Узбекистане рассматривались различные варианты. При этом для наших условий решающее значение приобретает, прежде всего, учет возможных негативных последствий отпуска цен.

У Для нас неприемлемы были любые крайности. Они не отвечали ни реальным условиям, ни материальному положению основной части населения, ни нами избранному курсу реформирования. К изменению всей Ценовой системы мы готовились самым тщательным образом! и подошли к ней со всей ответственностью за судьбу людей и экономики республики.

К 1990 году сложившаяся система цен была столь разбалансирована, что не могла обеспечить эквивалентного справедливого обмена между отдельными регионами и республиками. Цены на продукцию сырьевых отраслей и сельского хозяйства как правило, были занижены, а на товары обрабатывающей и перерабатывающей отраслей — искусственно завышены. При сложившемся внешнеторговом балансе со странами бывшего Союза, когда из республики, как

правило, по низким ценам вывозились сырье и продукция сельского хозяйства, а завозились готовые изделия и потребительские товары. Узбекистан нес колоссальные убытки, и его искусственно ставили в положение дотируемой республики. Это не только наносило экономический ущерб, но и было безнравственным по отношению к богатейшей стране и ее народу.

Из-за перекосов в ценообразовании в крайне тяжелом положении оказывались целые отрасли народного хозяйства и регионы. Особенно в тяжелом положении находилось сельское хозяйство. Еще с периода массовой индустриализации в бывшем СССР сохранились так называемые "ножницы цен" на промышленную и сельскохозяйственную продукцию. В результате заниженных, не соответствующих реальным затратам труда и спросу цен на сельскохозяйственную продукцию многие хозяйства были планово убыточными, годами не покрывали свои текущие затраты, были не в состоянии ни по достоинству вознаградить тяжелый труд дехканина, ни обеспечить себя всем необходимым — техникой, семенами, материальными ресурсами, средствами на развитие социальной сферы. Сельские жители вынуждены были проживать в условиях бедствования и нищеты. При этом были подорваны действенные материальные стимулы к труду, бережному отношению к земле, к технике, к самой продукции сельского хозяйства — хлопку, хлебу и др.

Искусственно заниженные цены на потребительские товары, отдельные виды сырьевых ресурсов особенно таких как энергоресурсы, тарифов на транспорт и коммунальные услуги приводили к их чрезмерному потреблению, а фактические затраты на их производство не покрывались доходами. В прошлом разница между ценами, тарифами и себестоимостью продукции и услуг покрывалась за счет бюджетных дотаций или "перекрестного субсидирования" одной категории потребителей другой.

В таких условиях значительная часть хозяйствующих субъектов терпела большие убытки, что требовало увеличения государственных расходов на поддержку их деятельности. В связи с этим из бюджета республики производителям возмещалась часть расходов по производству зерна, хлеба, муки, других продовольственных товаров, а также за счет государственных средств покрывались убытки от предоставления различных социальных льгот. Кроме того, дотировалось производство некоторых товаров детского ассортимента, медикаментов и широкий круг услуг населению. Только в 1991 году на покрытие разницы в ценах и выплату субсидий убыточным предприятиям было выплачено около 4 млрд. рублей, или более 12 процентов всех расходов бюджета республики.

Более того, существенное отличие цен на одни и те же виды продукции на внутреннем и мировом рынках служило серьезным препятствием для налаживания взаимовыгодных внешнеэкономических отношений, формирования прогрессивной структуры внешнеторгового баланса. С другой стороны, стремление быстрее интегрироваться в мировую экономическую систему ставило новые независимые государства перед реальной необходимостью либерализации цен на многие виды сырья и материалов, тарифов на транспортные услуги, что, в свою очередь, служило мощным и

неизбежным фактором нарастания и лих сильных инфляционных процессов.

Это привело, в свою очередь, к резкому обнищанию широких слоев населения, обострению социального положения. Активная либерализация цен и не конкурентоспособность многих предприятий и хозяйств привели к резкому спаду производства, вытеснению производителей с внутренних рынков продукцией, завозимой извне по импорту, к развалу национальной промышленности и сельского хозяйства.

Учитывая существовавшую высокую степень взаимосвязи экономики Узбекистана с Россией и другими республиками бывшего Союза и нахождение республики в едином рублевом пространстве, мы также начали либерализацию цен. Но подошли к решению этой проблемы, опираясь на выработанные нами принципы реформирования, с учетом реальной ситуации и сложившегося уровня жизни народа.

Мы категорически отказались от "шоковых" методов процесс либерализации цен (решили проводить постепенно) заранее разработанному сценарию. Такой подход позволил предприятиям и населению без потрясений адаптироваться к условиям рыночных отношений и свободного ценообразования.

В 1991-1994 годах в нашей республике произошли существенные изменения в области либерализации цен. В течение этого периода был осуществлен переход от фиксированных цен на свободные цены практически на все виды сырья и готовой продукции, полностью отменены меры прямого контроля со стороны государства за ценами на все потребительские продукты.

В то же время процесс либерализации цен осуществлялся, начиная с января 1992 года поэтапно, мелкими шажками, с упреждающим проведением сильных мер по социальной защите населения.

В соответствии с постановлением Правительства "О мерах по либерализации цен" с 10 января 1992 года в Узбекистане был осуществлен переход в основном на договорные (свободные) цены и тарифы на широкий круг продукции производственно-технического назначения, отдельные виды товаров народного потребления, работ и услуг. С целью защиты населения Правительством, республики были установлены предельные размеры цен на ограниченный круг продовольственных и промышленных товаров, а также введены предельные размеры тарифов на некоторые виды услуг, оказываемых населению. В связи с этим из бюджета республики производителям возмещалась часть расходов производству зерна, хлеба, муки, других продовольственных товаров, а также за счет государственных средств покрывались убытки от предоставления бесплатных завтраков и льготного питания школьникам и студентам.

Кроме того, дотировалось производство некоторых товаров детского ассортимента, медикаментов.

В 1993 году перечень товаров и услуг, реализуемых по фиксированным и регулируемым ценам, существенно сократился. Особенностью либерализации цен в 1993 году стало то, что на данном этапе было полностью прекращено государственное регулирование договорных оптовых цен. Действовавшие в

1992 году нормативы предельных уровней рентабельности, которые охватывали только основные виды продукции топливно-энергетического комплекса, были отменены.

Существенным этапом в процессе либерализации цен стал период октябрь-ноября 1994 года, когда были отпущены цены на основные виды товаров народного потребления, повышены тарифы на транспортные и коммунальные услуги. Частично дотируемыми оставались лишь цены на хлеб и муку, тарифы на услуги жилищно-коммунального хозяйства и городской общественный транспорт. Таким образом, первый этап реформирования экономики завершился полной либерализацией цен, которая прошла без социальных потрясений. Через создание различных компенсационных фондов, введение детских пособий, регулярное повышение минимальной заработной платы, пенсий и стипендий, оказание материальной помощи нуждающимся через махаллинские комитеты, установление льготных налоговых ставок, когда 50 процентов компенсационных затрат предприятия покрывается за счет снижения доли отчислений в бюджет, и другие формы государство обеспечило надежную защиту интересов населения.

Если посмотреть на проблему перехода к рынку лишь с точки зрения распространения в экономике сферы свободных цен, то можно сделать вывод, что Узбекистан уже сейчас функционирует в условиях рынка.

Для осуществления активных антимонопольных мер в структуре Министерства финансов было создано Главное управление по проведению антимонопольной и ценовой политики, которое было наделено правом регулирования цен и рентабельности по продукции предприятий-монополистов, включенных и местный реестры.

Особое внимание уделяется совершенствованию ценообразования в сельском хозяйстве.

Отменен гос заказ всех видов сельхозпродуктов, кроме хлопка и зерна. На эти виды продукт госзаказ устанавливается на уровне 25-30% от объема производства. Цены на все виды сельхозпродукта свободные, рыночные. Твердую цену государство устанавливает на хлопок и зерно только на темы объема, которые закупаются государством.

Исходя из складывающейся на мировом рынке конъюнктуры цен введена на более современная система ценообразования на важнейшие виды производимой сельскохозяйственной продукции-хлопок-сырец. Хлопковое волокно и зерно.

# ТЕМА 16. АГРАРНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И АГРОБИЗНЕС

## §1. Аграрные отношения и их особенности в рыночной экономике

Аграрные отношения представляют собой совокупность экономических отношений по поводу земли, её присвоению и использования. Отношения в процессе производства, распределения, обмена и потребления сельскохозяйственных продуктов.

Аграрные отношения определяются, прежде всего, 1 характером землевладения и землепользования. Землевладение 1 означает признание права данного лица на определённый участок земли на исторически сложившихся основаниях. Чаще под землевладением подразумевается собственность на землю. Землевладение осуществляют (реализуют данное право) собственники земли. Землепользование - это пользование землей в установленном обычае или законом порядке. Пользователь землёй - не обязательно её собственник.

В рыночной экономике, многих стран аграрные отношения включают взаимоотношения трех социальных групп:

- земельных собственников, которые реализуют землевладение;
- арендаторов или фермеров, реализующих землепользование;
- наемные с/х рабочих, которые не являются ни землевладельцами, не землепользователями;

Земля является основным и не воспроизводимым фактором (производства. На специфику аграрных отношений влияют и особенности взаимодействия естественно-природных и экономических процессов (высокая, или низкая урожайность; сезонный характер производства; чередование активного и пассивного периодов в производстве и т. д.).

Сельское хозяйство Узбекистана обеспечивает 70% внутреннего товарооборота и 55% валютных поступлений страны. Его доля в ВВП составляет более 30%. В АПК занято более 44% трудоспособного населения страны. Продукция с/х сектора позволяют производить до 90% продовольствия необходимого для населения Узбекистана.

Основой всей аграрной политики республики является вопрос о собственности на землю. Главное богатство нашего края - это земля. Поэтому от того, как будут строиться отношения землепользования, во многом зависит и будущее республики, будущее народа Узбекистана.

В дискуссии по аграрной реформе обычно сталкиваются две противоположные точки зрения. Сторонники частной собственности на землю ссылаются на "мировой опыт", все успехи в сельском хозяйстве развитых стран объясняют в конечном счете преимуществами частной собственности на землю и потому видят в её введении панацею от всех бед в отечественном сельском хозяйстве. Сторонники же существующей в республике модели государственной собственности на землю не считают необходимым

отказываться от неё. При подготовке программы углубления аграрных реформ в Узбекистане учитывались реальные мировые тенденции и собственный исторический опыт.

С 30-х годов XX века, а с наибольшей активностью – после второй мировой войны усиливается процесс государственного регулирования сельского хозяйства. И в настоящее время в развитых странах правомочия частных земельных собственников не только ограничивается, но и направляются к определенным целям, устанавливаемыми государством. Происходит существенное изменение прав владения, пользования, распределения земель и сельскохозяйственной собственностью.

Узбекистан имеет богатый опыт развития собственности на 1 землю и семейное фермерства.

Здесь исторически сложились три основные формы собственности на землю: государственная (амляк), религиозная (вакф) и частная (мулк). Во всех трех ханствах - Кокандском, Бухарском и Хивинском - преобладала государственная собственность - на её долю приходилось до 70% всех земель.

Государственная собственность создавалась постепенно, в соответствии с положением мусульманского права, по которому земля принадлежит тому, кто её оросил. Орошение организовалось и производилось по приказам ханов, которые и олицетворяли государство. Строительство оросительных каналов осуществлялось силами дехкан, и земли после освоения делились между ними на основе права владения и пользования пропорционально затраченному труду и капиталу. Государственные земли находились в бессрочном и наследственном пользовании дехкан с правом закладывать и продавать права владения и пользования.

При реализации принципов разгосударствления и приватизации собственности в сельском хозяйстве в республике Узбекистан учтены такие особенности республики как демографическая ситуация, национальные, географические особенности, трудоизбыточность, ограниченность земли, односторонность развития, относительно низкий уровень индустриализации.

Наше земледелие с незапамятных времен в основном концентрировалось в зонах орошения. Отличительная особенность нашего земледелия в том, что значительная часть посевных площадей под техническими культурами, практически все - это орошаемые земли.

Существенную особенность имеет здесь демографическая ситуация. Это видно хотя бы из такого факта как народонаселение.

Если по объему валового внутреннего продукта (ВВП) Узбекистан опережает такие страны, как Сингапур, Иордания, ОАЭ, Ирландия и другие, то в расчете на душу населения республика относится, по классификации Всемирного банка, к числу стран с доходами ниже среднего уровня. Это обусловлено и быстрыми темпами роста населения.

Большинство населения Узбекистана проживает в сельской местности и преимущественно ориентировано на занятие сельским хозяйством. В структуре населения свыше 60% - дети, подростки и молодежь в возрасте до 25 лет. Наблюдается большая плотность населения. Как одно из следствий высокой

плотности населения наблюдается агарное перенаселение. В среднем на одного занятого приходится один - полтора гектара орошаемых земель, а с учетом членов их семей - 0,33 га. Данное положение вещей обуславливает отрицательное отношение к приватизации земли. Президент Республики Узбекистан Ислам Каримов в этой связи отмечал, что с учетом особой ценности земли в условиях поливного земледелия, нынешней демографической ситуации, прежде всего на селе, тех требований, которые предъявляет современная агротехника возделывания хлопчатника, представляется целесообразным сохранить земли в государственной собственности, не допустить её распродажи. Это относится также к воде и оросительной системе.

В республике 4.2 млн. га орошаемых земель, из которых в хорошем мелиоративном состоянии лишь немногим более 50%, а остальные земли требуют своего улучшения и проведение мелиоративных работ.

Если в 1990 году для нового освоения одного га орошаемых земель требовалось (15 тыс. рублей и для реконструкции староорошаемых - 5.0 тыс.) рублей, то в настоящее время эти затраты возросли примерно - 20 раз. Очевидно, что ни одному фермеру самостоятельно проводить ирригационные и мелиоративные работы. Только государство в состоянии проектировать, строить мелиоративную сеть, решать вопросы предотвращения засоления, заболачивания. Из этого был сделан вывод, и сегодня государство взяло на себя выполнение всех программ мелиорации, ирригации, повешения плодородия земель, оказывая тем самым огромную поддержку и помощь негосударственным хозяйствам. Для большей части населения Узбекистана земля является основным источником получения доходов. В отличие от многих современных государств в Узбекистане давние традиции обработки земли не утрачены, люди умеют и хотят работать на земле, растить урожай. Если отказаться от государственной собственности на землю и перевести её в рыночный оборот, т. е. сделать её предметом купли - продажи, то в условиях Узбекистана спрос на неё неизбежно многократно повысит предложение, что приведет к формированию высокой, неприемлемой для основной массы сельского населения, цены на землю. Это, в свою очередь, может стать причиной не только обеднения значительной массы нынешних крестьян, но и сложнейших социальных конфликтов.

Поэтому реформы в сельском хозяйстве страны направлены на формирование класса собственников без передачи земли в частную собственность. Это предполагается достичь посредством:

1) преобразование бывших колхозов в кооперативные хозяйства с реальным паем и возможностью получения дивидендов каждым его членом по итогам работы хозяйства;

2) внедрение среди членов кооперативных сельскохозяйственных предприятий различных форм арендного подряда (коллективного, семейного) закрепленных за подрядчиками земельных участков, переданных государством в бессрочное пользования сельскохозяйственным предприятиям;

3) создание большого числа фермерских хозяйств, которым земля будет передана в долгосрочную аренду на срок до 50 лет, но не менее 10 лет;

4) создание условий для ведения хозяйства дехканами, имеющими землю в пожизненном владении.

## **§2. Земля как объект собственности и как объект хозяйствования**

Основная цель в сельском хозяйстве - изменение отношений собственности, к земле, к труду путем формирования реальных собственников.

Существует теоретическое положение о том, что хозяином земли является не только частный собственник на землю, но и тот кто имеет право на землю. Это право даёт её обладателю такие же возможности, как и собственнику. Тот, кто владеет правом собственности на произведенный им продукт, бесспорно, является хозяином.

Приватизировать можно не только собственность, но и право владения пользоваться собственностью. В рыночном хозяйстве земля нужна предпринимателю для пользования. Уровень предпринимательской деятельности определяется тем, как человек использует землю. Здесь основным фактором является получение дохода от производительной деятельности.

Правило владения и пользования подчинено обязанности надлежащего использования, правила которого устанавливаются государством. Пользователям земли предоставляется устойчивое право владения как на собственную, так и на арендованную землю независимо от истечения срока арендного договора – аренда автоматически продлевается, если не нарушились государственные правила и иные условия договора. Право пользования и владения землёй приобрело устойчивость, и законодательство многих стран рассматривает и защищает это право как особое и существующее наряду с правом собственности на тот же земельный участок.

Закон о государственном земельном кадастре Республики Узбекистан отражает эти положения о праве собственности на землю в статье 3 написано: "Государственный кадастр включает: государственную регистрацию прав на земельные участки", в статье 11 это положение конкретизировано. Здесь подчеркнуто " Государственная регистрация прав владения, пользования земельными участками, аренды земельных участков, а также право собственности и на земельные участки ... осуществляется по месту расположения земельного участка путём внесения соответствующих данных в земельно-кадастровую книгу района (города)" 1

В статье Земельного Кодекса Республики Узбекистан отмечается, что "Земля является общенациональным богатством, подлежащим рациональному использованию и охраняется государством как основа жизни, деятельности и благосостояния народа Республики Узбекистан"2. Вместе с тем внедряется многообразие форм владения и пользования земли, обеспечивается равноправия участников земельных отношений защита их законных прав и интересов (стр. 234).

Дехканским хозяйствам земельный участок предоставляется в пожизненное наследуемое владение одному из членов семьи. Фермерским хозяйствам земельные участки предоставляются в аренду на срок до 50 лет. Фермерскому хозяйству рационально и эффективно использующему земельный

участок могут дополнительно предоставляться земельные участки в краткосрочную аренду для организации производства и переработки сельскохозяйственной продукции, созданию кормопроизводства, а 1 также пастбищ.

Аренда земельного участка представляет собой срочное, возмездное владение и пользование земельным участком на условии договора аренды (стр. 249).

Учитывая то, что сельское хозяйство республики играют важную роль, в экономики страны, аграрному сектору уделяется особое внимание и прежде всего, развитию частной собственности. Для этого созданы все правовые и организационные условия, а защита частной собственности со стороны государства закреплена конституцией республики Узбекистан.

В результате реализации экономических реформ в сельском хозяйстве:

- Созданы институциональные основы реформ;
- Проведено разгосударствление и приватизация сельскохозяйственных объектов;
- Сформировано многоукладная экономика;
- Продолжается процесс формирования класса собственников на селе;
- Разработана система преобразования низко рентабельных и убыточных сельскохозяйственных предприятий в фермерские хозяйства.

Основными формами хозяйствования определены сельскохозяйственные кооперативы – ширкатные, фермерские и дехканские хозяйства, и по каждой из них принят закон.

На сегодняшний день в аграрном секторе функционируют более 100 тыс. фермерских хозяйств. В соответствии решениями правительства убыточные и низко рентабельные ширкатные хозяйства преобразуются в фермерские.

Правительством и лично Президентом республики развитию фермерства как приоритетной формы хозяйствования уделяется большое внимание.

В указе Президента Республики Узбекистан от 24 марта 2003 года «О важнейших направлениях углубления реформ в сельском хозяйстве» определено приоритетное значение развитию фермерства которое в дальнейшем станет основным видом хозяйствования в аграрном секторе. Это нашло отражение в принятой концепции развития фермерских хозяйств на 2004-2006 годы.

Особую роль в формировании класса собственников на селе играют дехканские хозяйства, в которых решены практически все вопросы собственности.

В настоящее время из 3,8 млн. личных подсобных хозяйств около 2,1 млн. перерегистрированы в дехканские хозяйства 27,2 тыс. получили юридический статус.

Многие владельцы дехканских хозяйств получают значительные доходы на отведенных им земельных площадях.

В докладе президента Республики И.А.Каримова на заседании Кабинета Министров Республики (от 7.И. 2004), были сделаны серьезные замечания по развитию фермерских хозяйств главными недостатками в этой сфере являются

первое – это крайне неудовлетворительное состояние с договорной дисциплиной. Ущемление права фермеров, когда грубо нарушаются обязательства заготовителей по расчетам за поставку легкую фермерами продукцию, когда поставщики не обеспечивают свое временной в объемах, предусмотренных договорами, поставки фермерам минеральных удобрений и горюче – смазочных материалов.

В ряде районов фермерские хозяйства переведены на систему прямого кредитования авансирования под новый урожай. Однако и здесь уже имеется немало проблем. До конца еще не отработан механизм залогового обеспечения. Фермерам приходится сталкиваться с равнодушием чиновников, бюрократическими проволочками, вымогательством.

Второе – самые серьезные нарекания вызывает сложившаяся система заготовки продукции, произведенной фермерами.

В начале фермерские хозяйства создавались преимущественно в животноводстве. Вопросом, сегодня на долю фермерских хозяйств приходится лишь около 2 процентов поголовья скота и производимой животноводческой продукции? И главная причина здесь в том, что до сих пор на селе не создана действенная система заготовки производимой сельскохозяйственной продукции.

Это проблема выходит за рамки фермерских хозяйств. Из-за этого страдают дехканские хозяйства, которые сегодня являются основными производителями молока, мяса, яиц, плодоовощной продукции, картофеля. С проблемой реализации продукции столкнулось сегодня и преобразованные в частные птицеводческие и рыболовецкие хозяйства.

До сих пор на селе не создана инфраструктурная сеть, которая с одной стороны, закупала бы у фермеров и дехкан по договорным ценам произведенную ими продукцию, а с другой – поставляла сельчанам необходимые им товары, инструменты, материалы. В решении этого вопроса совершенно не ощущается роль ассоциации дехканских и фермерских хозяйств.

Третье – надо сказать откровенно, что сегодня желающих стать фермерами более чем предостаточно. Но согласитесь, не каждый имеет основания, чтобы стать настоящим фермером. Не каждой обладает качествами, позволяющими ему овладеть этой непростой профессией.

Кто такой сегодня фермер? Это универсал. Чем ему ни приходится только заниматься. Фермер-это и землепашец, это и агроном, и животновод. Он одновременно и механизатор, и механик по ремонту и эксплуатации сельскохозяйственной техники. Он и учетчик, и экономист. Он и банкир, и бухгалтер. Ему приходится заниматься и вопросами снабжения, а главное – сбыта, реализации своей продукции. Практически нет той сферы в сельском хозяйстве, где фермер не должен обладать необходимыми ему навыками и знаниями.

Поэтому при выделении земель, при проведении конкурса среди желающих стать фермерами регистрации новых хозяйств необходимо подходить очень взвешенно и ответственно. Наряду с этим следует расширить сеть бизнес школ по профессиональной подготовке фермеров.

### §3. Понятие земельной ренты. Цена земли

Под экономической рентой подразумевается плата за землю, уплачиваемая арендатором её собственнику за возможность производительное использования земли и получение прибыли. Рента является частью этой прибыли и уплачивается путем её распределения в пользу собственника землю. Собственность на землю с её естественными ресурсами и недвижимости в виде построенных сооружений даёт основание для получения чистой, т. е. абсолютной ренты.

Чистая или абсолютная рента определяется соотношениями спроса и предложения земли на рынках.

Абсолютная рента - это цена, уплачиваемая за использование земли и других природных ресурсов, количество которых (их запасы) строго ограничены. Именно уникальные предложения земли и других природных ресурсов - их фиксированные количества - отличает рентные платежи от заработной платы, процента и прибыли. Учитывая то, что сельское хозяйство республики играет важную роль, в экономики страны, аграрному сектору уделяется особое внимание и прежде всего, развитию частной собственности. Для этого созданы все правовые и организационные условия, а защита частной собственности со стороны государства закреплена конституцией республики Узбекистан.

А какие факторы определяют спрос на землю? Это, цена, продукции, выращенной на этой земле, производительность земли (которая зависит частично от количества и качества ресурсов, в сочетании с которыми используется земля, и цены на них). Если спрос на землю повышается или падает, то земельная рента должна изменяться, а количество предложенной земли остается неизменным. Изменения величины экономической ренты не будет оказывать никакого влияния на количество имеющейся земли; предложение земли просто не поддаётся увеличению. Иными словами, при изменении спроса на землю значительное влияние указывает эффект цен, а эффект количества отсутствует.

Не так с землёй. Рента не выполняет никакой побудительной функции поскольку совокупное предложение земли фиксировано. Если рента равна 10 тыс. \$, 500\$, 1\$, 0\$ за акр," то всё равно в наличии у общества будет находиться одинаковое количество земли, пригодной для производства продукции. Другими словами, рентой можно было пренебречь и это не оказало бы никакого воздействия на производственный потенциал экономики. По этой причине экономисты считают ренту излишком, то есть платой, которая не является необходимой в том смысле, что она не обеспечивает наличие земли в экономике. В своём анализе мы до сих пор исходим из предположения об одинаковом качестве земли. На практике это совсем не так, различные акры земли значительно отличаются по производительности. Это разница в продуктивности происходит главным образом из - за различий в плодородии и таких климатических факторов как осадки и температура. Именно этими

факторами объясняется, почему почва одного тумана исключительно пригодна для производства зерна, а в других туманов менее пригодна, а пустынные земли не пригодны совсем. Эти различия в производительности отражаются и на спросе на ресурс. Конкурентное назначение цен фермерами приведет к установлению высокой ренты на очень продуктивную землю, менее продуктивная земля даст намного меньшую ренту, а часть земля - совсем никакой ренты. Местоположение может быть также важным фактором при объяснении разницы в земельной ренте. При прочих равных условиях, арендаторы будут платить больше за единицу земли, которая стратегически расположена по отношению к материалам, труду и потребителям, чем за единицу земли, местоположение которой удаленно от этих рынков свидетельствует этому - чрезвычайная высокая земельная рента в крупных столичных центрах. Это с точки зрения общества, нет альтернативы в использовании земли, как только самим обществом.

Особенностью предложения земли является то, что где бы практически ни использовалась земля, её предложение всегда (абсолютно неэластично. Земля не имеет издержек производства; это "абсолютный и не воспроизводимый дар природы". В хозяйственном обороте есть столько - то земли и только. Конечно, верно и то что внутри существующих границ землю можно сделать более пригодной путем очистки, дренажа и ирригации. Но все это приводит к улучшению качества, а не изменению количества земли как таковой. Более того подобное изменение в размерах использованной земли составляет незначительное увеличение общего количества земли в обороте и поэтому не противоречит основному аргументу, что предложение земли и иных природных ресурсов фактически строго ограничено.

Фиксированный характер предложения земли означает, что спрос выступает единственным действительным фактором, определяющим земельную ренту: предложение пассивно.

Для общества рента - это излишек, а не издержки. Но поскольку имеются альтернативные варианты использования земли, то рентные платежи фермеров, производящих кукурузу, или других индивидуальных пользователей является издержками; такие платежи необходимы для извлечения земли из альтернативного использования.

Предложение земли определяется природой ибо наличие пригодных для обработки земельных участков ограничено.

Предложение земли не эластично по цене, т.е. оно не изменяется при изменении цены земли (рента).

Земля обладает ценой которая определяется соотношением спроса (ДД для и предложения (SS?). Точка равновесия (M) и есть та цена, которая заплатит фирма за данные факторы производства

P ДД' - спрос на землю;

SS' - не эластичное предложение земли; M- точка равновесия; P - цена земли Q- количество земли

M Q Цена на землю определяется путем капитализации ренты.

Цена земли должна представлять сумму денег, положив которую в банк, бывший собственник земли получал бы Аналогичный процент за вложенный капитал.

RJ

R - годовая рента.

i - рыночная ставка процент.

$$400/5\% = 400 * 100/5 = 80000$$

## §4. Агропромы шленный комплекс и агробизнес

Агропромышленный комплекс как целостная производственно - экономическая система возникает из общественного разделение труда, которое на определенном уровне развития производительных сил приобретает очень широкие масштабы, свидетельствуя о значительном росте обобществления производства и труда.

Агропромышленный комплекс выступает как совокупность некоторого числа отраслей народного хозяйства, специализированных на продукции, её переработке в предметы до потребителей, а также на производстве соответствующих средств производства.

Агропромышленное производство всегда ориентировано на рынок. Рынок - не только неотъемлемый элемент системы, но и его заключительная, а следовательно, и контролирующая стадия. Агропромышленное производство выступает как система " агробизнес", в которой производство и рынок неотделимы, а конкурентная борьба прежде всего выступает как борьба за рынок, за покупателя. Система «агробизнеса» ориентирована на потребителей, на покупателя конечного продукта, на обеспечение покупателю возможно больших удобств приобретения производимых товаров. В связи с этим и получили большое распространение системы торгового сервиса, ведутся исследования в области рационализации торговли, изучения емкости рынка, улучшения организации торгового обслуживания.

Отрасли, входящие в состав АПК, обладают относительной самостоятельностью по целям и интересам. Даже при условии их идеальной сбалансированности отраслевые интересы (при отсутствии целенаправленной ориентации) могут возобладать над общими и в динамике отдаляться от конечной цели.

Сложившаяся практика межотраслевого взаимодействия в составе АПК дает примеры подобной ситуации. Так, во всех отраслях промышленности и агросервиса масса прибыли увеличивается значительно быстрее, чем объемы производства.

Такая тенденция может иметь место лишь в двух случаях: если благодаря росту производительности труда снижаются удельные издержки производства при неизменных ценах на продукцию и если цены на продукцию растут быстрее, чем общие объемы и удельные издержки производства.

В течении последних лет во всех промышленных и обслуживающих отраслях АПК объемы и издержки производства росли быстрее производительности труда. Следовательно, превышение темпов роста прибылей над темпами роста объемов производства можно объяснить только повышенным ростом цен на продукцию, в том числе и производимую для сельского хозяйства.

Значит в процессе межотраслевого обмена через ценовой механизм происходят перераспределение созданного в сельском хозяйстве прибавочного продукта в пользу промышленных и обслуживающих отраслей АПК. Это

ухудшает условия воспроизводства в центральном звене АПК, снижает его эффективность, а следовательно, результативность функционирования всего комплекса. В связи с чем и возникает необходимость совершенствования системы экономических взаимоотношений между отраслями АПК и разработки действенных стимулов, в том числе и ценовых, ориентирующих их на максимизацию конечного народно хозяйственных, а не только отраслевых результатов.

Одновременно с нормализацией цен требуют дальнейшего совершенствования как хозяйственный механизм агропромышленного производства в целом так, и система межотраслевого взаимодействия. Представляет что среди назревших мер в этой области первоочередными являются следующие.

Ограничение роста цен на средства производства и услуги, поставляемые сельскому хозяйству промышленными отраслями. Это предполагает наряду с действенным контролем за динамикой цен со стороны государственных органов усилить контроль потребителей средств производства. Для этого целесообразно фондопроизводящим и фондопотребляющим отраслям предоставить право в пределах плана производства регулировать свои отношения по поводу реализации произведенных средств производства на основе долговременных договоров, предусматривающих повышение роли потребителей в формировании цен, структуры, качества, сроков поставки средств производства и услуг и других условий взаимобмена. В договорах нужно предусматривать взаимную ответственность поставщиков и потребителей за соблюдение условий договора.

Еще Чайнов указывал на то, что эффективность использования капитала в сельском хозяйстве ниже, чем в других отраслях (промышленности и т.д.).

Во - первых, капитал материализуется в зданиях, сооружениях, машинах и механизмах, которые из-за специфики сельскохозяйственного производства используется в работе не более полугода и даже меньше того. Остальное время они пустуют. В подобной ситуации выход только один - снизить капитальные вложения, но в сельском хозяйстве нельзя обойтись, например, одним трактором там, где в напряженную пору требуются два. Иначе нарушаются агротехнические сроки работ, эффективность технологических работ, существенно снизится или они вообще теряют смысл.

Во - вторых, капитал в сельскохозяйственном производстве не только даёт заведомо меньшую прибыль, но нет вообще достаточной уверенности в том, что она хоть какая, - то, но будет, так как доход и прибыль во многом зависят от урожая. Величина же урожая далеко не власти человека и во многом зависит от сложно прогнозируемых и стихийных почвенно - климатических факторов, что ведет к большому риску со стороны предпринимателя.

В - третьих, из - за вышеперечисленных причин и оплата наемного труда в сельском хозяйстве тоже ниже, чем в промышленности, да и потребность в трудовых ресурсах неравномерна в течении года, что создает дополнительные трудности для предпринимателя при найме рабочей силы или заставляет оплачивать замаскированный простой, что также снижает прибыльность

капиталовложений. Но это не означает убывание плодородия почвы.

Важно отметить, что аграрный предприниматель в рыночных условиях может и не быть собственником, но обязательно, просто жизненно необходимо, должен обладать правами владения, пользования и распоряжения, всей этой триадой полномочий собственности для успешного ведения агробизнеса.

Развитие крупно масштабного производства обуславливает преобладание в не сельскохозяйственных сферах акционерной формы хозяйственных субъектов. Однако в агробизнесе существенную, а иногда и возрастающую роль играют мелкие и средние предприятия способные к относительно быстрой структурной перестройке и являющиеся своего рода разведчиками и проводниками достижений научно-технического прогресса.

В собственно сельскохозяйственных сфере функционирующие организационные формы агробизнеса отличаются значительной спецификой, что обусловлено особенностями сельского хозяйства как отрасли. Преобладающим типом таких форм являются фермерские хозяйства: индивидуальные семейные фермы, семейно-групповые (партнерства, семейные корпорации и т.д.) Это относительно небольшие хозяйственные единицы, позволяющие вестись на основе семейного капитала с использованием кредита и частично наемного труда, для которого в общей численности среднегодовых занятых в сельском хозяйстве составляет порядка 35% занимающихся сельскохозяйственным производством и крупные акционерные компании.

Анализ деятельности малого и среднего бизнеса показывает что за последние три года наиболее динамично они развились в сфере сельского хозяйства. Сейчас быстрыми темпами растут фермерские хозяйства.

Если дехканские и фермерские хозяйства будут развиваться быстрыми темпами, то скоро на займу ведущее место по общему объему производимой сельскохозяйственной продукции, особенно в овощах, картофеля, фруктов, винограда, зерна, мяса, молока и яиц.

Индивидуальное предпринимательство - наиболее многочисленная часть, малого бизнеса. Индивидуальными предпринимателями в соответствии с законодательством республики являются физические лица занимающиеся трудовой деятельностью самостоятельно, без образования юридического лица, без права найма работников, а также участники семейного предпринимательства, дехканского хозяйства и простого товарищества, ведущие совместную предпринимательскую деятельность.

Постановление Кабинета министров от 4 марта 2000 года " О мерах по поддержке фермеров, частных предпринимателей и других субъектов малого и среднего бизнеса" открыло широкую дорогу агробизнесу и развитию в аграрном секторе многоукладной экономики.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

### Основная литература

1. Каримов И.А. Узбекистан – собственная модель перехода на рыночные отношения. Гл. 1.2.3. Ташкент «Узбекистон», 1993, с.3-48.
2. Каримов И.А. Узбекистан по пути углубления экономических реформ. Ташкент «Узбекистон», 1995, с.226-235.
3. Каримов И.А. Узбекистан на пороге века: угрозы безопасности, условия и гарантии процесса. Ташкент «Узбекистон», 1997, с.164-202.
4. Общая экономическая теория. Под общей редакцией акад. И.В. Видяпина, акад. Р.П. Журавлевой. Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова 1995, гл.1,2.
5. Economics Development. Michael P. Tudor. Longmen. London. 1995.
6. Economics David C.Colander. Irwin, inc.,1994.
7. Economics Stephen L. Slavin. Irwin Book Team 1996.
8. Макконелл К, Брю С. Экономикс 1 гл. Москва «Республика» 1992.
9. Вводный курс по экономической теории. Под общей редакцией акад. Г.П. Журавлевой. Москва «Инфра», 1997, гл. 1,2.
10. Райзберг Б.А. Курс Экономики. Москва «Инфра» -М- 1997, гл. 1,2.
11. Экономическая теория. Под общей редакцией И.П. Николаевой. Москва, «Проспект», 1998, гл 1.
12. Экономическая теория. Под общей редакцией А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. Изд. СП б ГУЭФ «Питер Пабблишинг», 1997, гл.1,2.
13. Шишкин А.Ф. Экономическая теория. В 2 х книгах. 1 книга. М, «Владос», 1996, гл 1,2.
14. Ховард К. и др. Экономическая теория. М, «Банки и биржи», ЮНИТИ, 1997, гл.1,2,3.
15. Курсы экономической теории. М. «Дис». 1997, гл.1,2,4.
16. Экономическая теория. Под общей редакцией В.И. Видяпина, Г.П. Журавлевой. А.С. Гулямова и др. Т. «Шарк» 1999.
17. Экономическая теория: Учебник для студентов высших учебных заведений. Кол. авт. К.Абдурахмонов и др. Т.: «Шарк», 1999. Расулов М. Бозор иктисодиёти асослари. Т.: Ўзбекистон, 1999.
18. Гулямов С., Шарифходжаев М. Бозор иктисодиёти назарияси ва амалиёти. Т.: Узбекистон, 2000.
19. Шодмонов Ш., Жураев Т. «Иктисодиёт назарияси». Маъруза матнлари. Т.: ДИТАФ. 2000.
20. Экономическая теория: Учебник. Под. Ред. А.И.Добрынина, Л.С.Тарасевича. - Санкт- Петербург: Изд. «Питер», 2000.
21. Джумакулов Т.Т., Сафарова З.Г. Использование трудов И.Каримова в преподавании Экономической теории и его вклад в ее развитие. Т., «Абу Али Ибн Сино» 2002.
22. Шодмонов Ш.Ш., Алимов Р.Х., Жураев Т.Т. Иктисодиёт назарияси. ўқув

кўлланма. Т.: «Молия» нашриёти, 2002.

23. Лукасян Г.М. Экономическая теория: «Проблемы новой экономики». Изд. 2-е. – СПб. «Питер», 2003.
24. Экономическая теория: Учеб. для студ. высш. учеб. Заведений. Под ред. В.Д.Камаева. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: «Гуманитарное издательство центр ВЛАДОС», 2002.

### **Дополнительная литература**

1. Абулқосимов Х.П., Худойбергандов Н.Т. Иқтисодий тартибга солиш муаммолари. Т.: «Университет», 1997.
2. Алексеев Ю.П. Международная торговля. Т.: 1997.
3. Кросовина Л.Н. Международные валютно-кредитные финансовые отношения. Т.: 1997.
4. Абдуллаев Ғ. Бозор иқтисодиёти асослари. Т.: «Меҳнат», 1997.
5. Андреев Б.Ф. Системный курс экономической теории: Учебное пособие. Часть IX. глава 36 - Санкт-Петербург. Лениздат, 1998.
6. Николаева И.П. Экономическая теория. Учебник – Т.: «Кно Рус», 1998.
7. Қўлдошев Қ., Муфтойдинов Қ. Иқтисодий билим асослари. Т.: «Ўқитувчи», 1999.
8. Экономическая теория. Учеб. Пособие: А.Қодиров и др. ТГТУ., И., 1997.
9. Курс экономической теории. - М.: Издательство «Дис», 1997.
10. Яхёев Қ.А. Солиқ назарияси. Т.: «Меҳнат» , 1998.
11. Базелер У., Савоб З., Хайнрих Й., Кох В. Основы экономической теории: принципы, проблемы, политика. Учебник. - Санкт-Петербург: изд. «Питер», 2000.
12. Абдуллаева Ш.З. Пул, кредит ва банклар. Т.: “Молия”, 2000.
13. Яхёев Қ.А. Солиққа тортиш назарияси ва амалиёти.(дарслик). Т.: “Адабиёт ва санъат”, 2000.
14. Бутиков И. Қимматли қоғозлар бозори. Т.: «Консаудитинформ», 2001.
15. Йўлдошев М., Турсунов Й. Банк ҳуқуқи. Т.: «Молия» , 2001.
16. Ҳамдамов Қ. Микроиқтисод. (ўқув кўлланма), Т.: ТДИУ., 2001.
17. Ҳамедов И.А., Алимов А.М. Ўзбекистон Республикасида ташқи иқтисодий фаолият асослари. (дарслик). Т.: Ўзбекистон ёзувчилар уюшмаси. “Адабиёт жамғармаси”, 2001.
18. Шарифхўжаев М., Абдуллаев Ғ. Менежмент. Т.: “Ўқитувчи”, 2001.
19. Героченко В.П. Прогнозирование и планирование экономики. Минск., “Новые знание”, 2001.
20. Столяров И.И. и др. Государственное регулирование рыночной экономики. Москва. “Дело”, 2001.
21. Томос Т., Нэгл Холден, Рид К. Стратегия и тактика ценообразования. М.: “Питер”, 2001.
22. Рябов Р.И. Налоги. М.: 2001.
23. Колтынок Б.А. Рынок ценных бумаг. Санкт-Петербург. 2001.

24. §уломов С.С. Тадбиркорлик ва кичик бизнес. “Шарқ” 2002.
25. Economics Merrill. Columbus, ohio, 1996.
26. International Finance J. Manville Harris, Jr, Ph,D. Barren’s, 1996.
27. Improve your business Edited by D.E.N. Dickson International labor off Geneva, 1991.
28. П.Хейне. Экономический образ мышления. М., “Новости”, 1991.
29. Иқтисодиёт назарияси. (ноиктисодий факультетлар учун маъруза матнлари). Т. «Университет». 1998.
30. Государственное регулирование рыночной экономики: Учеб. Пособие. Отв. Редактор. И.И.Столяров. - 2-е изд. – М.: «Дело», 2002.
31. Международные валютно-кредные и финансовые отношения: Учебник. Под ред. Л.Н.Красавиной. - 2 - е изд., перераб. и доп. М.: «Финансы и статистика», 2002.
32. Валютное регулирование в системе государственного управления экономикой: Учебник. Под. Общ. Ред. В.М.Крашенинникова. – М.: ЗАО «Экономика», 2003.